

深圳华侨城股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：000069

证券简称：华侨城 A

编号：2022-19

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	<p>海通证券涂力磊、海通证券张博洋、海通证券谢盐、进门财经潘宁、进门财经吴木梅、睿扬投资高付、爱心人寿韦瑶瑶、长信基金唐洋、兴业基金洪晓旻、峰岚资产于英明、渤海人寿李晨阳、国投瑞银基金王方、国联人寿夏雪冰、泰信基金杨显、Neuberger Berman 徐之伦、平安基金张楷、华夏基金高爽、长信基金蔡军华、长江养老杨雪妍、彼得明奇康健、Power Pacific Coporation Limited 周诚、CMBI Asset Management 徐生、通用技术潘澍阳、华泰证券陈慎、华泰证券刘璐、华泰证券林正衡</p>
时间	2022. 8. 30
地点	深圳
上市公司 接待人员	<p>董事会秘书关山、信披与投关工作小组成员</p>
投资者	<p>一、 如何看待现在文旅行业的竞争格局情况？公司在当</p>

<p>关系活动主要内容介绍</p>	<p>前市场竞争环境中如何定位自身，如何抢占更好的竞争优势？</p> <p>近年来，国内外竞争者加速亚太区域文旅布局，竞争愈发激烈。面对行业竞争和良好的发展前景。</p> <p>公司采取以下应对措施：第一，持续提升主题公园核心竞争力，注重景区、酒店、旅行社等传统旅游业务发展。第二，关注运营与管理流程优化、产品与设计创新、市场与需求跟进等方面的工作。第三，明确各个板块战略目标：景区方面一是聚焦本地市场，全面提升游客体验，逐步提高重游率；二是推进主题餐饮、主题商品研发和开发，加大二消产品创新力度；与专业餐饮公司、潮玩设计公司合作，拓展增值项目；三是加快新产品落地，做好各项产品建设及更新改造。文旅商娱综合体方面将深入总结存量项目可供复制的投资、产品、运营模式，加强在建项目管理，积极推进其在经济较为发达的一二线城市和粤港澳大湾区、长三角、环渤海等核心经济圈的复制。酒店方面将通过进一步完善各类酒店产品定位及策划，提升规划设计能力、运营管理能力及整体专业化水平；重点打造酒店产品与品牌的影响力；深化酒店与公司其它文旅产品的联动，发挥支撑配套重要作用，加快形成华侨城旅游发展的合力。旅行社将持续探索数字化转型；运用渠道优势串联公司内部旅游资源，并进一步创新产品、探索线上运营和跨界合</p>
-------------------	---

作，保持核心竞争力。

二、 公司如何应对旅游业务和地产业务的影响，后续有何战略规划？

公司积极应对疫情及市场对旅游业务和地产业务的影响。旅游业务方面，做好疫情防控，锻造能力，规模拓展。一是做好疫情常态化防控。作为央企和行业龙头企业，华侨城严格遵守党中央、国资委、文旅部以及各级政府主管部门要求，对疫情常态化防控工作严格落实，防疫情通过文化和旅游途径传播扩散，确保人民群众和游客生命安全。

二是锻造旅游条线业务能力，实现规模化。构建创新培育制度，夯实业务发展基础，推动公司旅游业务逐步实现专业化、连锁化、规模化，不断提升经营管理水平，实现做强做优做大。地产业务方面，聚焦去化回款、聚焦优质资源、聚焦管理提升。一是积极推盘、加快去化。公司层面持续召开专项工作会，聚焦房地产销售及年度指标完成情况，重点跟踪营销去化情况及下一步工作计划，及时掌握项目营销进度。二是关注重点区域与优质资源。深度对接国家重大区域发展战略，聚焦一线城市及重点区域，深化布局粤港澳大湾区、长三角及长江经济带等重点区域及重点城市。三是运用多种手段提升经营水平。一方面，公司不断加强项目团队建设，提升自身项目开发能力，优化项目周转水平与资金使用效率，稳步修炼内功；另一方

面，公司深入推动公司数字化转型，赋能经营工作，通过扩大线上化覆盖、提升标准化水平等手段，提升经营管理能力，为公司的增长提供新动能。

在“十四五”期间，公司将上承国家、行业、控股股东华侨城集团的规划要求，下接子企业规划，以房地产开发为主体，文旅运营、房地产运营为两翼，不断增强企业竞争力，引领公司高质量发展并成为具有全球竞争力的世界一流企业。

三、新领导到来后对公司的主要要求和改革方向是哪些？

张振高同志于4月30日的董事会被选举为公司第八届董事会董事长，在对公司经营情况进行充分调研后，他要求公司下一阶段要以“精益管理”作为推动高质量发展的兴企之举、强企之道，促进公司主营业务经营管理能力不断提升。下一阶段将围绕标准化体系建设、降本节支等工作，提升公司经营质量；围绕优化债务结构、强化现金流管理、坚持以收定投等工作，提升公司风险防范水平；围绕体制机制、规章制度、工作流程优化，提升企业治理水平；进而为广大股东实现更高质量的价值创造。

四、目前看上半年公司业绩仍未有明显起色，请问下半年公司如何抓紧剩余时间，扭转目前业绩下行局面？

从效益看，公司上半年利润确有较大幅度下滑，主要系市场低迷、行业毛利率下行、公司全年结转节奏规划及上半年主要结转项目少数股东权益较高等多重因素影响。目前，公司以大力推进“精益管理”为核心要务，狠抓营销去化力度，稳促工程开发，有信心保持现金流安全平稳良好态势，在市场转好的前提下，有充足的资源和合理的工期安排，保障交付结转规模。

五、 是否和管理层沟通过文旅资产的 Reits 的发展动向？

公司在积极探索文旅资产 Reits 的发展动向，这是公司未来融资的良好方式，并能够实现资产的加快盘活。但目前来看一是暂未有文旅相关的政策，二是文旅业务在疫情反复的影响下，对景区的经营产生了较大影响，现金流各项指标难以达到发行要求。未来公司会持续关注其的发展动向。

六、 今年市场分化较多，公司所处城市政策后恢复情况如何？

今年以来，在“房住不炒”总基调下，央行降准、降息，各市因城施策推出“降首付、降购房门槛”等多项措施，房地产市场政策面得到不断改善。但受出险房企不断增加、多城出现房屋烂尾风波等因素影响，市场信心仍显不足，中指、克而瑞等公开数据均显示行业 TOP100 房企签

	约销售金额普遍较 2021 年同期有大幅度下降,并且市场端 5 至 6 月显现的改善趋势未能延续,7 月房企销售环比普遍再次下跌。从目前的时点看,市场后续走向仍难以确定。
附件清单 (如有)	
日期	2022. 8. 30