

证券代码：002314

证券简称：南山控股

深圳市新南山控股（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-025

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、信达证券、平安资产、嘉实基金、万家基金、人保资产、国泰基金、国寿养老、国投瑞银基金、国华人寿、国联安基金、银华基金、新华人寿、东方基金、华融证券、安华农业保险、仁桥（北京）资产管理有限公司、众安保险
时间	2022年12月6日、7日、9日
地点	公司第二会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 蒋俊雅 证券事务部副总经理、证券事务代表 刘逊 投资者关系经理 戴晶
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司如何看待股权再融资放开政策？是否有相关计划？</p> <p>答：近期国家出台了一系列支持房地产市场平稳健康发展的政策，有利于房地产行业的稳定和长期发展，房地产行业的回暖也将带动公司相关业务的发展。针对证监会发布房地产行业股权融资方面调整优化措施，政策调整的核心是修复优质房企资产负债表，推动解决存量地产项目化险、整合。政策目标明确，注重质量导向，注重解决存量问题，体现精准施策，突出稳预期、稳主体、稳市场。公司将持续关注并积极研究相关政策，为企业发展提供支持。如有应披露事项，公司将及时做好信息披露工作。</p> <p>2、控股股东是否有资产注入计划？</p> <p>答：中国南山集团一直秉承有利于上市公司可持续发展、有利于全体股东权益的原则，助力上市公司实现长远规划，提高持续盈利能力。公司未获悉集团注入资产的相关计划，若涉及相关事宜，公司将按照相关规则及时履行信息披露义务。</p> <p>3、控股股东在赤湾片区的土地情况？</p>

答：中国南山集团有权对赤湾片区进行开发，该片土地已纳入广东前海蛇口自贸区、粤港澳大湾区发展统一规划范围内，具有良好的开发前景。可开发业态包括产业、商业和居住功能，其中产业和商业将重点发展商务科技、信息服务等生产服务业、文化创意产业及现代物流业，建设科技创新服务区和文化创新聚集区。

4、宝湾物流目前公募 REITs 的发行体量？

答：宝湾物流拟发行公募 REITs 的底层资产，包括天津宝湾物流园、廊坊宝湾物流园、南京空港宝湾物流园、嘉兴宝湾物流园 4 个仓储物流园区项目，上述仓储物流资产合计土地面积约 78.98 万平方米，合计建筑面积约 41.47 万平方米；项目于评估基准日所对应的股东权益评估值合计约 18.43 亿元，相对于账面值 5.75 亿元，评估增值约 12.68 亿元，增值率 220.29%。

5、宝湾物流公募 REITs 进展情况？

答：宝湾物流已与各地发改委进行项目沟通和事项，同时沟通国资委审批。由于该事项涉及国资委、发改委、证监会等多个相关部门的审批审核，时间上存在一定的不确定性。

6、公司如何看待公募 REITs？

答：公募 REITs 的成功发行和相关政策的不断推出完善，为公司提供了新的回报方式，将有利于推动盘活存量资产、形成投资良性循环。公司物流园区、产业园区等持有型不动产符合公募 REITs 试点范围，将持续提升资产运营管理能力，积极参与国内公募 REITs 市场发展和建设，寻找与业务发展的契合点，希冀为投资人提供可长期配置、稳定分红、透明管理的不动产投资金融产品。

7、公司资产负债率较为合理，是否会导致通过公募 REITs 进行项目出表的动力不足？

答：公司一直高度重视财务稳健和现金流安全，在确保财务安全健康的前提下促进业务发展。公司业务多属重资产类型，未来还会保持一定的开发投资速度，以保持、扩大公司优势，为股东创造更大的价值。为此，除继续保持已有的融资途径外，公司还将着力建立以“募投建管退”资产管理能力，积极推进资产证券化、物流基金、公募 REITs（或类 REITs）等工作，优化提升资产效益。

8、宝湾物流资产证券化会形成常态吗？未来如何控制出表节奏？

答：宝湾物流拥有丰富优质的物流仓储资源，截至 2022 年上半年运营、管理和规划在建（含待建项目）仓储面积达 900 万平方米，后续也将保持一定的投资增速。公司目前全力推进首单公募 REITs 发行工作，未来将结合政策要求、资产本身的情况，合理设定后续资产证券化产品的发行节奏，确保业务长期、可持续发展。

9、通过资产证券化将成熟项目出表后，是否会导致宝湾物流整体资产质量下降？

答：客观来说，早期项目具有区位和价格优势，特别是核心区优质项目展现出更强的议价能力和抗风险性。为此，宝湾物流持续加强行业、城市研究，关注政府土地供给端、客户用仓需求端的长期演变趋势，不断完善优质项目的评判模型，提升资产收购运营能力。在此基础上，公司会量入为出，妥善做好进表和出表资产的“加减法”。同时，宝湾拥有行业领先的园区运营能力和卓越的服务品质，能够凭借丰富的经验和标准化的管理体系提升园区价值。

10、公司产业园区是否有项目符合公募 REITs 发行要求？

答：公司产城综合开发业务作为培育性业务，以工业园区和产业园区为发展方向，目前项目成熟运营期较短。公司已与中联基金合作成立投资基金收购工业园区资源，并完成首个上海宝山标准厂房项目收购，未来的退出通道包括公募 REITs、并购基金等方式。公司将持续加强相关政策研究，积极探索建立“募投建管退”的业务闭环，结合政策要求、资产本身的情况多措并举，提升资产的运营水平、周转速度。

11、公司产城综合开发业务的运作模式？

答：公司产城综合开发业务作为培育性业务，经过几年的探索，品牌影响力逐步扩大，进一步明晰工业园区和产业园区的发展方向，持续强化园区的工业产业属性，推动业务高质量增长。在土地拍卖时，一般政府允许工业和产业园区资产部分出售、部分自持，可以通过销售物业回笼资金，缩短投资周期。工业和产业园区地域性更强，须结合当地经济、产业结构、客户情况进行园区设计，开发运营复制

难度更大一些。园区建成后，公司凭借专业服务、精细化运营管理提升运营收入。

12、宝湾的园区拓展情况和计划？

答：宝湾物流积极深耕长三角、粤港澳大湾区及重要物流节点城市，通过投资拿地与项目收并购等手段，2019-2021 年年内新增获取土地面积分别为 982.5 亩、1120 亩、668 亩。今年上半年，受疫情影响新增获取土地面积较少，落实杭州速能、南京高新三期 2 个项目，共 85.6 亩用地。仓储物流作为公司战略性主业，公司持续给予更多的资源倾斜，希望保持过去几年较快的项目拓展速度。

13、宝湾在拿地上是否有优势？

答：宝湾物流拥有近 20 年仓储物流行业发展经验，对土地资源信息的获取有较高的敏锐度。通过十几年的发展，宝湾物流的园区运营管理水平目前可以说处于行业前列，同时公司与各地政府保持了长期良好的合作关系。这些都为宝湾物流获取优质物流仓储用地提供了有力的支持。

14、宝湾物流的运作和激励模式？

答：宝湾物流设立 AMC 资产管理公司负责园区运营管理，根据市场化的收费和考核模式管理自有资产，形成轻重分离的组织架构，向“轻重并举”、“资管模式”转型。同时，宝湾物流不断完善和构建园区分级管理机制和项目跟投机制，强化大区运作、安全管理及直接有效的业务激励作用。

15、宝湾物流的客户情况？

答：公司客户群体主要包括第三方物流企业、电子商务企业、商贸零售企业和制造业企业等。2021 年，公司前五大客户收入占比 16.81%，客户较分散、集中风险低。

16、宝湾物流今年上半年仓库使用率下降的原因？

答：2022 年上半年受到疫情反复、复杂严峻的宏观环境等多种因素影响，仓储物流市场增速有所放缓，加之宝湾投运园区面积增加导致仓库平均使用率有所下降，公司个别园区部分客户受疫情影响提前退仓导致空置率有所提高。但在 2022 年上半年，宝湾物流业务

依然维持增长态势，实现营业收入 8.03 亿元，同比增长 17.5%，使用率下降对当期收入影响较小。

17、宝湾物流在冷链业务上的投入情况和规划？

答：宝湾物流一直密切关注冷链仓储市场需求及行业发展机会，部分园区已按照客户需求和市场情况进行冷库改造。随着居民消费水平的提高和消费结构的升级，食品冷链、医药物流等行业将得到进一步的推广普及，冷链物流设施的细分市场上或将迎来新的增长点。但在把握行业中长期发展机遇的同时，公司会慎重考量冷链建设投入、运营维护成本与经济效益，以实现业务稳健发展。

18、公司如何看待仓储物流领域的发展格局？

答：随着中国城镇化和消费升级等结构性趋势的持续推进、物流基础设施体系的不断改善，仓储物流市场在供需两端仍具备较大成长空间，中国物流资产继续成为机构投资者进行商业地产配置的优先选择之一。我国物流地产行业竞争日益多元化，除专业型物流地产服务商外，房地产企业、电商物流企业也占据一定的市场份额。已经具备一定规模的头部物流地产企业，基于网络效应和募资优势，有望进一步强化先发竞争优势。

19、公司房地产销售情况？

答：2022 年上半年，公司房地产开发业务积极应对市场变化，梳理外部机会点，促进项目去化，累计实现全口径销售金额 53.3 亿元，权益销售金额 26.5 亿元，合并报表范围内项目累计实现并表口径销售金额 19.7 亿元。当前阶段，房地产销售市场未见明显回暖，公司将灵活掌握销售策略，保证项目公司的开发节奏和现金流安全，努力实现经营目标。

20、公司今年的拿地情况？

答：公司在公开市场竞得 3 宗土地，分别位于成都金牛区、上海嘉定、上海闵行，拿地总金额 38.3 亿元，合计计容建筑面积 18.07 万平方米。

21、公司今年的拿地规模较去年有较大调整，是如何考虑投资指标？

答：2021年，公司房地产销售规模增长，带动地产业务回款和净现金流取得较好水平，经营驱动下项目施工进度加快、新开工面积增加，房地产开发投资规模同比增长。随着房地产销售市场降温，叠加房企融资受限，公司采取更审慎的投资策略，在资金平衡基础上，重点布局上海、深圳、成都需求支撑较强的城市，强调项目去化回款速度和净利润水平。

22、公司对于房地产开发业务的规划？

答：公司希望保持房地产开发业务的稳健增长，今年以来拿地端整体保持谨慎的态度，在确保安全的前提下，适当关注优质地块，保障利润贡献的稳定性。我国房地产市场经过多年的高速发展后，逐步回归理性，但仍是支撑我国经济稳定发展的重要产业，引导其良性循环和健康发展是政策导向的核心基调。公司将通过优化城市布局，推动开发与持有双轮驱动，探索长租业务，通过开放合作、精耕细作，提升产品力和服务力等措施，实现项目溢价，促进房地产开发业务可持续发展和效益提升。

23、公司分布式光伏业务的发展情况？

答：公司完成中国核能科技定向增发认购股份交割后，进一步加强业务梳理和协同安排，已沟通协商拟成立合资公司利用宝湾物流园屋顶开发分布式光伏业务；并充分考虑地域分布、光照条件、政府补贴、屋面承重、项目耗电量、当地政府政策等条件，选择试点园区开展首批分布式光伏建设。

24、公司适宜进行光伏电站建设的屋顶体量有多少？预计未来屋顶光伏发电装机容量有多少？

答：截至2022年6月底，公司运营、管理和规划在建的仓储物流园区面积共900万平方米，规划在建、待建及运营产业园区面积近200万平方米。以物流园区为例，高标仓建设标准较高，屋顶面结构和承重情况较好，能够加装分布式光伏电站的面积大约为园区运营总体面积的六到七成。根据行业经验，每平方米可在地面和平面屋顶安装100瓦左右的组件。未来的铺设面积会根据实践后的运营效果，在保证盈利的基础上，逐步拓展分布式光伏电站建设。

	<p>此次调研活动分批次进行，为帮助投资者更好地了解公司业务经营情况，公司对投资者关注并提问的问题进行汇总整理。交流活动中，公司相关人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年12月9日