

证券代码：000031

证券简称：大悦城

大悦城控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、南方基金、海通证券、高盛、博时基金等机构投资者、分析师、研究员及其他投资人约 107 人。
时间	2021.03.30 10:00-11:00
地点	路演中平台
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 曹荣根 副总经理 姚长林 总会计师（财务负责人） 张建国 总法律顾问、董事会秘书 宋冰心 商业管理中心总经理 吴谷丰 战略投资部总经理 魏学问 营销中心总经理 吕永光
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司战略及 2020 年年度经营情况介绍</p> <p>公司董事、总经理曹荣根对公司 2020 年年度经营情况进行了说明，主要如下：</p> <p style="text-align: center;">（一）公司的战略和定位</p> <p>结合行业新趋势和高质量发展要求，2021 年公司仍将坚持战略导向，不断优化城市布局、提升产品品质、强化商业运营、增强服务水平、扩大品牌影响力，服务人民美好生活，服务城市发展，为成为城市运营商和美好生活服务商不断努力。公司将继续坚持“精准投资、科学运营、力控风险、良好回报”工作方针，持续强化赢</p>

在拿地、强在运营，通过风险识别与防控、处置能力的提升，实现良好回报。

（二）2020 年经营情况

2020 年，面对新冠疫情冲击下的严峻市场环境，公司调整思路、把握机会、迎难而上，积极履行央企责任，带动产业链上企业复工复产，帮助商户度过难关；同时，继续提升经营效率和管理效益，持续完善标准化建设，优化组织管控，推进精细化管理。公司全年实现销售额（全口径）694 亿元，销售面积（全口径）312 万平方米。公司积极应对疫情给持有型业务带来的负面影响，抢客流、促销售、控费用，持续保持品牌影响力。

土地储备方面，公司贯彻精准投资理念，坚持稳中求好的原则，优化战略布局，提升投资质量。报告期内，公司获取项目 18 个，成功获取厦门大悦城综合体、南昌大悦城综合体地块。目前公司已进入了全国 36 个城市（含香港），土地储备主要分布于京津冀、长三角、长江中游、粤港澳大湾区、成渝等核心都市圈。

资金方面，公司强化现金管控，降低融资成本，提升资金管理水平。公司狠抓销售回款，2020 年实现权益销售回款 648.73 亿，同比增长 6.9%，保障了公司现金流安全。截至 2020 年末，公司现金短债比 1.76，公司短期偿债能力较强；净负债率 85.53%；扣除预收账款后的资产负债率 71.76%。

公司持续深化大运营体系应用，运营效率和工程质量稳步提升。公司坚持推进以“计划、货值、利润、现金流（TVPC）”为核心的大运营标准和管理体系应用。

二、互动问答环节

1、面对集中供地的新政策，公司在拿地策略上是否有调整？如何平衡公司拿地现金流？

新政之下，受脉冲式供地的影响，房企普遍资金和资源承压，导致竞争格局出现分流，因此公司将进一步关注差异化的拿地机会，把握结构性机遇获取项目。对公司而言，两集中拿地有利于降低土地溢价，有利于定向获取土地，公司还是积极获取大量住宅物业，住宅资源占比达到 87%。在资金方面，公司会结合重点项目储备计划及相关城市挂地档期，从投资、财务、营销、运营等维度进行认真周密的资金推演，并积极利用多种融资渠道筹集资金，以平衡公司整体拿地现金流。

2、2021年新项目开业计划，具体哪些项目？

答：2021 年公司将迎来商业项目的集中开业，预计有苏州大悦春风里、长沙大悦城、北京槐新大悦春风里、重庆大悦城、武汉大悦城、青岛即墨祥云小镇等 6 个项目开业。公司将整体把控商业定位、加大品牌储备，确保项目如期开业、强化大悦城的市场引领地位。

3、公司 2021 年销售目标是多少？是否有未来三年销售目标？

公司 2021 年销售全口径签约额目标冲千亿规模。公司战略部门对未来 3-5 年的销售规模增长从去年做了详细规划，包括每年的签约、回款以及获取土地。未来三年公司将保持稳定的增长速度，在量和质上保持增长。过去两年公司的城市能级在下沉，未来预计一线城市销售规模占比 30%左右。

4、公司目前在构建客户体系方面，包括会员体系建立的工作方法是什么？

大悦城非常重视对客户及商户生态系统建设。目前公司的 CRM 系统已经做到了全商业体系打通，已经超过 900 万客户存量。去年疫情下虽然客流受到了影响，但会员客单价有提升，会员消费占比去年也有非常大的提升。

	会员和商户的生态建设也有利于整体营销及成本控制。通过标准化接口，目前接通了将近100个平台的业务，在成本压缩和会员体验服务增值有很好保证。去年虽然有疫情的发生，但满意度维持在2019年比较高位水平。
附件清单 (如有)	无
日期	2021年03月30日