

证券代码：000656

证券简称：金科股份

金科地产集团股份有限公司投资者关系活动记录表

重要提示：凡涉及公司未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

编号：2021-02

时间	2020年4月7日
地点	通过“全景网”线上直播
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）
	为加强投资者关系管理，便于广大投资者更深入、全面了解公司2020年年度报告和经营情况，公司于2021年4月7日（星期三）10:00-11:30举办网上投资者交流会暨2020年度业绩说明会。本次业绩说明会通过全景网平台进行直播，公司实际控制人及主要管理层领导出席会议，并向参会人员介绍公司2020年度经营业绩及就投资者关心的企业改革、发展战略、资金管理等问题进行了问答交流。
上市公司接待人员姓名	参会：公司实际控制人黄红云、董事长周达、总裁杨程钧、执行副总裁兼财务负责人李华、副总裁兼董事会秘书张强。
投资者关系活动主要内容介绍	介绍公司2020年度经营业绩、发展战略、企业改革、财务结构等。
附件清单（如有）	业绩说明会主要问题及回答摘要

附件：业绩说明会主要问题及回答摘要

金科股份 2020 年业绩说明会问答纪要

1、问：请公司领导介绍 2021 年的经营计划以及面对当前的市场环境，公司将采取哪些措施来提高生产运营的效果？

2021 年的经营计划方面，2021 年，结合市场环境及公司高质量发展战略要求，公司及所投资的公司计划全年销售目标不低于 2500 亿元，计划新开工面积约 2900 万平方米，计划竣工面积 2600 万平方米，年末在建面积约 7100 万平方米，并进一步拓展土地储备资源。

针对生产经营的改革，重点包含以下两个方面：

一是金石计划。2021 年公司联合 IBM 和 SAP，推动“金石计划”落地，推动科技与产品、生产、管理营销的深度融合，打造数字化金科，赋能发展和管理，预计将在今年建成并投入使用。

二是 PMO 管理体系改革。公司将塑造基于 PMO 交圈穿透机制的经营管理逻辑，由直线职能式管理变革为矩阵式管理，全面实施项目 PMO 大运营管控机制。目前已基本完成这套管理体系的搭建，制度授权的编制，组织模式的调整和关键管理人员的到位。

2、问：公司如何评估“土地集中供应”政策的影响和应对措施？

公司对政府的调控政策态度是拥护和适应。调控有利于房地产行业中长期稳健发展，“土地集中供应”和“三道红线”、“银行融资两集中”政策共同构成了土地供给侧改革的机制。

公司在应对措施方面，主要有三个方面：

在投资端：一是应对针对 22 城做好研究，一城一策。二是进一步加大收并购、地产+、勾地、城市更新、代建等拿地比例。三是继续坚持合作拿地，实现共赢。

在资金端：一是提高存货去化速度、提升销售回款率、加快回笼资金。二是加大对海外直接融资的拓展力度。三是提高融资对投资的保障，提高

融资的上账效率。

在销售端：一是做好科学定位，做好产品、跑赢市场。二是围绕以客户为中心的原则，差异化、高水平研究创新型产品。三是加大加强线上营销。

3、问：请问近期就公司的改革是否有具体的措施出台？请介绍相关举措？

公司董事会在今年 1 月 29 日成功换届，到目前为止新一届董事会管理层人员进入工作状态是非常迅速的。目前房地产行业已经从土地红利时代、金融红利时代进入了创新红利时代和管理红利时代，房地产企业必须要通过改革创新、夯实内功，才能不断提升对客户需求的把握能力。另外，从公司 2021-2025 年的总体发展战略上，要实现“四位一体、生态协同”的高质量发展战略，就需要公司发展从常规发展向创新驱动发展进行转变。

从第十一届董事会履新以来，公司在改革上还是有许多的动作，尤其是在组织机构的保障上，集团专门成立了改革委员会，委员会的主任由董事长亲自担任，主要主导公司的创新和改革工作，重点围绕工程成本、营销管理、资金财务、综合管理、设计管理这几个领域开展。

4、问：公司五年战略中提出“四位一体、生态协同”的理念，请问公司是如何思考“地产+”业务发展的逻辑和中长期规划？公司是否已经下定决心在这一领域开展大比例的投资。

(1) 发展“地产+”业务是公司对于未来房地产行业的发展趋势所作出的方向性选择。第一，发展模式将更加重视持有经营。第二，打造永续经营能力才能实现可持续发展。第三，是为人们日益增长的美好生活提供更优质、更多元的产品与服务的必然选择。

(2) “地产+”业务的发展目标：

到 2025 年公司总销售规模中的“地产+”业务销售规模达到 500 亿元以上；持有优质资产大幅提升，优质资产规模达到 300-500 亿元。

(3) 公司针对“地产+”业务的具体举措：

“地产+”业务，公司有明确的战略目标、清晰的实施路径、完整的运

营体系、积极引进和培养优质的“地产+”运营管理人才，从 2021 年开始公司将分步骤、分阶段、分策略的去推动这一战略目标的实现。

5、问：“三道红线”指标下降明显，相关指标如何实现快速的、大幅度的下降？未来公司是否有能力继续保持三道红线指标均满足监管要求？在现阶段如何在三道红线下平衡杠杆率和增长？公司未来如何规划？

公司始终紧紧跟随国家“房住不炒”总体定位，保持合理的杠杆水平，推动公司高质量发展。公司认为市场化、规则化、透明化的融资规则，有利于房地产企业形成稳定的金融政策预期，合理安排经营活动和融资行为，增强自身抗风险能力，也有利于推动房地产行业长期稳健运行。

过去一年来，公司三道红线指标下降明显，主要是得益于三个方面的举措：一是公司坚持打造优质平台；二是公司坚持有质量的销售；三是公司坚持优化融资结构。

公司有信心持续保持三道红线满足监管要求，在此过程中要坚持做好以下几个方面：第一，严守投资原则。第二，巩固回款优势。第三，持续调整融资结构。

6、问：面对当前的资金环境，请说明公司的有息负债到期余额和结构情况？

在资金管理方面，公司一直坚持“集团资金一盘棋”的现金流管理理念，在日常管理中严格执行“三收三支”的原则，严守集团流动性安全底线。做好以下两方面工作：一是坚持“集团资金一盘棋”强制管控；二是坚持资金计划“三收三支”原则。

公司目前现金流稳定，具体表现为：1、融资结构合理、融资渠道通畅。2、信用评级高、债券发行能力强。3、销售回款高、现金流有保障。

目前，公司有息负债余额为 977 亿元，1 年内到期的融资占比降至 33%，结构更趋优化。1 年期以上的中长期融资中，1-2 年内到期债务占比约 36%，2-3 年内到期债务约 20%，3 年及以上到期债务约 11%，整体分布均衡，无集中兑付风险。2021 年全年到期金额为 325 亿，占总息有息负债的 33%。从期限结构上来看，较往年有所下降。其中上下半年约各占 50%，整体分布相

对均衡，无集中兑付压力。

7、问：近年来，房地产行业发展格局出现了巨大变化，随着行业总量趋于稳定，监管机制常态化，行业分化日趋明显，公司是怎么看待未来中国房地产的走势？

预计未来中国房地产市场会出现以下三大趋势特征：

第一，房地产市场总量稳定，每年仍将保持平稳上升趋势。按照国际惯例，城镇化率达到 75%以上，房地产市场才会出现饱和。当前，我国城镇化率为 60.6%，按照每年 1%的速度发展，还需要经过 15 年才会达到饱和。因此，房地产市场未来 15 年将保持中高速运行。预计 2021 年-2025 年销售面积保持高位震荡，销售金额保持每年持续增长；2025 年后，销售面积将逐渐下降，销售金额仍将保持平稳上升。预计 2030 年至少会达到 20 万亿的市场规模。

第二，分化进一步加剧。受“一城一策，因城施政”政策等多种因素影响，不同能级城市行情相对独立，城市群之间的分化、南北方之间的分化、东部与西部的分化、以城市性价比衡量为特征的分化将日趋明显。在房企层面，也将进一步凸现“单一化房企”与“多元化房企”的分化，“传统房企”与“现代化房企（积极拥抱数字科技）”的分化。

第三，行业集中度进一步提升。未来十年房地产行业将由规模化竞争进入差异化竞争阶段，比拼增速的时代已经结束，预计头部房企的销售增速将集体放缓至 5%-15%，但是强者恒强，市场集中度将进一步大幅提升。