

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：2021-03

时间	2021年8月31日
地点	通过“路演中”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2021年半年度报告和经营情况，公司于2021年8月31日（星期二）16:00-17:30举办2021年半年度业绩说明会。本次业绩说明会通过“路演中”平台进行直播，公司主要管理层领导出席会议，并向参会人员介绍公司2021年半年度经营业绩及就投资者关心的投资发展、资金管理、分红政策等问题进行了问答交流。
上市公司参会人员姓名	公司董事长周达、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	公司在遵守信息披露制度的前提下，介绍公司2021年半年度经营业绩、投资发展、资金管理、分红政策等。沟通内容与公司公告内容一致。
附件清单（如有）	金科股份2021年半年度业绩说明会主要问题及回答摘要

附件：金科股份 2021 年半年度业绩说明会主要问题及回答摘要

金科股份 2021 年半年度业绩说明会主要问题及回答摘要

问：请公司介绍如何推动“一稳二降三提升”的经营策略落地实施？

为了更好的顺应行业和政策的变化，公司从上半年就开始着手对总体经营策略进行调整，不把规模增速作为最主要的目标导向，未来较长的一段时期内，公司将坚持“一稳二降三提升”的总体经营策略，这是适应行业发展的阶段性选择，也是公司把握房地产行业未来发展主动权作出的战略性抉择。

“一稳”：指稳健发展。“二降”是指降负债，降库存。“三提升”，是指提升盈利能力、提升核心竞争力、提升资产运营能力。

公司持续的把产品力、服务力、投资力作为公司核心竞争力进行不断的提升打磨，这也是公司坚持以客户为中心，并在未来能够持续获取优质项目、获得客户青睐、赢得竞争优势的根本。

今年，公司专门成立了产业园区事业部、商旅康养事业部，加大对一线公司的全链条赋能，取得了不小的进步，接下来，公司将持续的大力培育和提升商业、园区的资产运营能力，提高持续经营性营收占比，逐步优化公司资产结构，并赋能住宅开发获得溢价。

问：在上半年的土地市场和集中供地政策下，公司投资策略是如何安排的？公司“地产+”的多元化业务是如何支持公司的投资发展工作？

公司坚持多元化拿地模式，严守投资红线，获取优质土地资源的能力显著提升，累计新增土地储备 39 宗，土地购置合同金额达到 354 亿元，计容建筑面积 835 万平方米，平均楼面单价为 4,240 元/平方米，投资销售比控制在 40%以内，在保证现金流安全的前提下有效补充了优质土地资源。报告期内，公司通过“地产+商业”、“地产+产业”、收并购等方式获取的土地计容建筑面积达到 472 万平方米，占比 57%；新增土地储备，一二三线

城市占比约 93%，城市能级显著提升。

在地产+业务方面，首先，公司对“地产+”项目素质要求更高，这些项目都是未来可以给公司贡献较好的销售利润和持续经营业绩的。其次，地产+不仅仅是拿地能力，更重要的是对存量的优质资产要运营好，这是一个良性循环的过程。同时，随着金科商业管理面积的增加，资产运营能力也在同步提升。最后，金科商业 IP 正在逐渐完善。下半年，公司将加快“地产+”产品线项目落地。

问：请问公司如何看待当前行业毛利率变化的以及未来趋势？

对于行业毛利率整体水平，我们认为是在 20%-25%的区间是合理的，这是行业整体水平，未来随着经营能力的提升，行业毛利率存在边际改善的空间，公司有信心维持行业整体毛利率水平。

问：请问公司具体采取了哪些措施去保障销售质效兑现？公司是怎么做到回款率优于行业平均水平？

公司上半年坚持有质量的销售，扎实推进了各项销售举措，具体表现在以下四个方面：一是坚持去库存、调结构，开展一系列去化专项行动。二是逐步降低分销占比，坚持科技赋能，搭建了数字营销体系，成立了数字营销部，新客户的拓展更加多样化。三是营销团队的建设方面，通过内部盘点、外部引入，优化了项目配置。四是坚守利润底线，充分激发一线团队积极性，改革提成体系，价格管理，提成与利润挂钩。

在保证回款方面，公司具体讲举措主要有五个方面：一是管理机制上，采用权益口径进行销售回款业绩考核，实施签约分级管理，倒逼前端提升销售质量，并严控分期付款比例，从而带动回款率的提升。二是组织保障上，从一线抽调精兵强将，组建集团回款团队，从政策、架构、培训等方面充分赋能一线。三是激励保障上，物质激励与精神激励并重，每月、每年评选回款标兵模范，通过榜样力量进一步提升回款团队的荣誉感。四是回款管控上，每周定期召开回款专题例会，开展一系列回款精细化管理专项行动，一项目一策略，确保各类欠款应收尽收、回款颗粒归仓。

问：请问公司目前的融资工作进展如何，以及在确保现金流安全上的具体举措有哪些？

公司始终致力于打造优质的平台，强化现金流安全、优化财务结构。截至报告期末，公司货币资金余额约 370 亿元，同比增长 0.73%，货币资金余额对短期有息负债覆盖更为充裕；尤其是总有息负债规模由上年同期的 1106 亿元，下降至 941 亿元，降低超 165 亿元；一年内到期有息负债占比降至 28%；一到三年内到期有息负债占比为 57%；三年以上到期有息负债占比为 15%；有息负债规模的降低和期限结构的优化为公司流动性安全筑牢了厚实的安全垫。

截至报告期末，公司资产负债率降至 80.41%，较上年末降低 0.31 个百分点；净负债率降至 77.08%；扣除合同负债后资产负债率降至 69.58%；现金短债比 1.38，公司“三道红线”监测指标持续“绿档”。公司主体信用等级稳步提高，境内主流评级保持 AAA 全覆盖，标普国际评级由 B+跳级提高至 BB-。持续优化的财务结构和稳健的经营风格，为公司在逆境中的发展起到了充足的保障。

在确保公司现金流安全上，坚持实施以下具体措施：一是继续坚持“量入为出”的现金流管理模式；二是坚持“集团资金一盘棋”强制管控；三是坚持资金计划“三收三支”原则。

问：请问公司主要股东的一致行动关系当前状态是否有新的变化？公司有关股东回报这块未来将是一个怎样的政策？

2021 年 8 月 4 日，公司在回复深交所的关注函中，明确了：经向股东核实，并经公司律师核查，陶虹遐女士与黄红云先生均没有解除一致行动关系的明确的意思表示。目前双方还是一致行动人。我们相信绝大部分投资人是认可公司的长期发展前景和长期股权投资价值，公司控制权的稳定，符合上市公司和股东的利益。

关于股东回报，公司长期以来一直致力于打造优质的平台，其中很重要的一个方面，就是把公司打造成为广大投资人的优质投资平台。公司近

年来分红比例都保持在 35%以上，2020 年的分红以股权登记日收盘价计算股息率达到 7.85%，分红比例及股息率连续多年保持行业内较高水平。未来公司也将持续回报股东信任，力争保持分红政策稳定。