

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：2022-01

时间	2022年01月12日
地点	重庆
投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	<b>现场调研：</b> 泓澄投资林浩；华泰柏瑞基金陈世鼎；中金公司孙静曦、赵俊桦、王翼羽。 <b>线上接入机构：</b> 中金公司王璞；景顺长城基金韩文强；中金资管徐榕；Neuberger Berman 徐之伦；南方基金崔宁；Capital 尚飞雨；盈峰资本张庭坚；中信资管葛兴；泰康资产 Chris Zhou；惠理基金 Jonathan Feng；银华基金赖金昌、黎欢、凌存远；APS 姜正浩；阳光保险张凌禹。
上市公司参会人员姓名	公司副总裁兼董事会秘书张强；财务管理部白雪玲；市场研究部杨杰；证券事务部毛雨、张元琪。
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，介绍公司近期经营业绩、管理模式、市场情况等。沟通内容与公司公告内容一致。
附件清单（如有）	金科股份2022年1月投资者调研活动主要问题及回答摘要



## 附件：金科股份 2022 年 1 月投资者调研活动主要问题及回答摘要

### 金科股份 2022 年 1 月投资者调研活动主要问题及回答摘要

**问：**请公司介绍下目前应对市场变化的策略及公司“一稳二降三提升”的具体含义。

**答：**国家对房地产行业的主基调一直是非常明确的，就是三稳，稳房价、稳地价、稳预期，而且我们也看到国家对坚持“三稳”这个主基调的决心和定力是持续的、一贯的。

在新的行业发展环境下，企业要实现高质量发展，就必须不断去适应新的环境、新的规则，未来土地、金融、人才等各项资源将越来越朝着优秀、稳健、综合实力强的企业倾斜，因此，公司在今年初 2021-2025 年发展战略规划中就明确提出，未来 5 年公司发展方式将着力实现“两升级、三转变”，即由传统地产向科技地产升级，由传统服务向数智服务升级；由单赛道为主向多赛道协同发展转变，由高速度发展向高质量发展转变，由常规发展模式向创新驱动模式转变。这是我们将长期坚定不移去努力实现的。

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，我们将坚持“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判断、战略性布局和战略性抉择。

“一稳”：指稳健发展，规模增速不再作为公司发展的主旋律，在规模增速问题上强调量入为出、稳中求进。稳健发展并非不要规模，而是根据阶段性宏观环境以及自身资源的实际情况，确定合适的规模增速，同时在稳定规模的基础上，要大力提升经营质效，进而提升公司盈利能力。

“二降”是指降负债，降库存。

降负债就是要保持三道红线和观察性指标要持续达标，实现发展方式

进一步从融资驱动向经营驱动转变；降库存就是要大力消化辘重物业，并持续将现房存货规模控制在合理区间，切实提高存货周转率至行业标杆均值以上。

“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。提升盈利能力，就是把效益优先作为公司经营发展的第一原则，在稳健发展的前提下切实提升盈利水平，力争实现利润增速要明显高于规模增速；

近年来，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。

**问：请问公司的近期销售情况如何？2022 年全年销售计划？**

**答：**2021 年 11 月，公司及所投资的公司实现销售金额约 126 亿元，房地产销售面积约 144 万平方米。

2021 年 1-11 月，公司及所投资的公司实现销售金额约 1,742 亿元，房地产销售面积约 1,807 万平方米。

公司正有序开展各项经营铺排工作，2022 年公司销售及经营计划尚未确定，后续请关注相关公告。

**问：请介绍公司 2021 年三季报的现金和有息负债情况**

**答：**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。截止三季度末，公司货币资金余额约 301 亿元，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去年末的 977 亿元，下降至 876 亿元，降低超 100 亿元；在有息负债期限结构上，一年内到期有息负债总额为 204 亿元，占比降至 23%；一到三年内到期有息负债总额为 515 亿元，占比为 59%；三年以上到期有息负债总额为 156 亿元，占比为 18%；同时在有息负债产品结构上，我司一直坚持以低成本的银行融资为主（占比 53%），同时狠抓公开市场的债券融资（占比 22%），这两项产品融资占比达到 75%，作为有益补充的其他融资占比 25%。有息负债规模的降低和结

构的优化为公司流动性安全筑牢了厚实的安全垫。

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。

**问：请介绍公司土地储备及 2022 年投资策略。**

**答：**公司优质土地储备分布非常均衡。已实现良好的地域分散布局规划：截至 2021 上半年，公司可售资源储备充裕、区域分布更趋均衡，公司总可售面积达 7,311 万平方米，其中，重庆、华东、西南（不含重庆）、华中、华南、华北占比分别为 24%、21%、18%、18%、9%、5%。

公司投资策略谨慎。对项目除去化考核外对利润也有要求，因此目前较集中在二三线城市（含新一线）。公司在全国范围内于二线及强三线城市布局相对较多。之所以会考虑有选择性地进入三四线城市，是源于公司评估很多强二线城市市场环境竞争过于激烈，利润率可视度也相对较差。反而一些三四线城市及一二线城市辐射带，售价和地价都相对较可控。

2022 年，公司将继续坚持一城一策的投资策略，根据城市的基本面、与公司战略匹配度及我司补货需求、项目利润率等因素，择优参与、择机参与，每一城均有不同的投资策略。随着多元化拿地能力得到提升，通过“地产+”、收并购、城市更新等拿地方式上会加大力度，我们也有信心、有准备、有能力拿到规模大、盈利性更强的项目。