

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：2019-03

时间	2019年09月17日
地点	金科股份14楼会议室
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 checked="" 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	华夏基金 郑博宏 东方资管 罗霄 汇添富基金 邵蕴奇 金鹰基金 孙倩倩 新华基金 甄茂生
上市公司接待人员姓名	参会：徐国富、石诚、袁衍、徐圆圆、冯文韬 记录：石诚
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，介绍公司管理模式、经营状况、项目情况等，未提供书面资料。沟通内容与公司公告内容一致。来访人员已签署《承诺书》。
附件清单（如有）	调研主要问题及回答摘要

附件：本次调研主要问题及回答摘要

金科股份 2019 年机构调研会议纪要

问：请介绍公司的发展战略

答：作为一家战略驱动型上市企业，公司拥有明确清晰的战略目标，并根据外部环境变化进行动态调整。2017 年上半年，公司制定了《发展战略规划纲要（2017-2020）》，明确了 2017 至 2020 年各年度战略目标，制定了详细的战略实施路径。2018 年公司进一步提出民生地产开发、科技产业投资运营、社区综合服务、文化旅游康养等相关多元化产业“四位一体”协同发展的战略发展方向。同时，公司在发展过程中保持战略定力，坚持“改革创新和合作共赢”，在内部不断加强在运营模式、产品体系、人才建设、信息化和标准化建设等方面的改革创新，在外部不断加强与同行优秀企业之间的强强联合，实现合作共赢；通过改革创新和合作共赢共同推动公司健康发展和战略落地。

问：请介绍公司全国化发展布局情况

答：公司的房地产开发业务聚焦“三圈一带”、“八大城市群”等重点城市进行深耕发展，目前已经布局长三角、京津冀、粤港澳大湾区、成渝、中原、长江中游、北部湾、山东半岛等城市群，已进驻全国 23 个省、直辖市、自治区，开发项目主要分布在重庆、北京、广州、成都、苏州、南京、合肥、郑州、武汉、天津、济南、青岛等主要一二线城市。截至 2019 年 6 月末，公司及其所投资的公司可售面积约 5,600 万平方米，有效保证未来持续发展。2019 年上半年，公司新增土地投资项目 94 个，计容建筑面积 1,530 万平方米，合同投资金额 423 亿元。

问：请介绍公司人才体系建设情况

答：公司高度重视团队建设工作，扎实开展引才、育才工作，有效保障公司高质量发展，2018 年引进区域领导 9 人、城市总 14 人，招募博士 41 人，

选定 443 名后备人才和 25 名领军人才重点培养，推动 31 名中高管外赴清华大学、复旦大学、长江商学院等知名院校深造，2019 年继续推动高潜质人才外部培养。公司通过改革以价值创造为基础的绩效制度，优化压力传导机制，聚焦新员工入职培训，完善干部融入体系，深化领导力素质模型，改革述职述能机制，不断夯实公司团队建设。

问：请介绍公司团队激励体系

答：公司秉承“风险共担、利益共享、荣辱与共”的原则，实施丰富有效的激励机制。为了有效地将股东利益、公司利益和员工利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展和战略目标的实现，在充分保障股东利益的前提下，公司逐渐建立、健全了短中长期结合的激励机制，更好地吸引和留住优秀人才。2019 年公司在限制性股票激励计划、员工跟投“同舟共赢计划”、超额利润奖励“同创共赢计划”的基础上，创造性推出“卓越共赢员工持股计划”，构建更加全面、科学的长效激励机制，充分激活了各层级员工的主动性和创造性，为打造高水平、高战斗力、高责任心的专业团队和实现甚至超越战略目标做好机制保障。

问：请介绍公司股东回报情况

答：公司非常重视股东回报，2016-2018 年分别完成 10.69 亿元、13.35 亿元、19.22 亿元现金分红，2019 年上半年如期完成现金红利派发，股息率高达 5.58%，股息率位列 A 股同行业前列。同时，随着公司先后入选沪深 300 指数、MSCI 指数、富时罗素新兴市场指数、标普新兴市场全球基准指数等国际、国内权威指数，资本市场价值被更多国际投资机构认可，有助于提升估值水平、优化股东结构，助推公司经营能力持续提升。

问：请介绍 2019 年上半年公司主要业绩表现

答：销售业绩方面，2019 年上半年，公司销售金额达到 814 亿，同比增长 36%，销售面积达到 839 万方。公司全年的目标销售金额是 1500 亿元，从目前的销售进展来看，公司对完成全年销售目标有信心。

经营业绩方面，2019年上半年，公司实现营业收入261.05亿元，同比增长68%；归属于上市公司股东的净利润25.90亿元，同比增长289%。每股收益0.48元，同比增长336%。公司盈利能力进一步提升，其中：毛利率30.31%，较上年同期提升7.76个百分点，加权净资产收益率11.00%，较上年同期明显改善。同时公司预收账款约940亿元，对未来业绩释放起到有效保障。

问：请公司介绍目前社区综合服务业务的发展情况

答：社区综合服务业务为公司重要业务。公司围绕业主需求将传统的物业管理升级为“美好生活服务商”，通过智慧科技赋能，为客户提供家庭生活、智慧家居、社区金融、资产管理、社区教育、旅游出行等全方位的生活服务。业务覆盖重庆、北京、四川、江苏、湖南、陕西、山东等24个省、直辖市、自治区。业主满意度连续多年超过90%，市场占有率连续三年中西部第一，管理五年以上项目满意度达95%，位居全国前列。2019年上半年，金科服务保持有质量的增长，实现营业收入12.02亿元，同比增长约84%；实现净利润1.59亿元，同比增长约260%。上半年新增合同管理面积3,500万平方米，累计合同管理面积达2.39亿平方米。

以上内容可详见公司已披露的定期报告。