

证券代码：600823
债券代码：155142
债券代码：155254
债券代码：155391
债券代码：163216
债券代码：163644
债券代码：175077
债券代码：175192

证券简称：世茂股份
债券简称：19世茂G1
债券简称：19世茂G2
债券简称：19世茂G3
债券简称：20世茂G1
债券简称：20世茂G2
债券简称：20世茂G3
债券简称：20世茂G4

公告编号：临2021-017

上海世茂股份有限公司

关于 2020 年度业绩发布会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海世茂股份有限公司（以下简称“世茂股份”“公司”）于 2021 年 3 月 25 日（周四）15:30-16:30 通过路演中网络平台和 263 电话会议平台召开了 2020 年度业绩发布会，与投资者就公司经营状况、财务指标、发展战略等进行充分沟通交流。现将有关情况公告如下：

一、本次业绩发布会召开情况

时间：3 月 25 日（周四）15:30-16:30

形式：视频网络接待、电话接待

公司出席人员：

许世坛 世茂集团 董事局副主席、总裁 世茂股份 董事

吴凌华 世茂股份 董事、总裁

张杰 世茂股份 副总裁、首席财务官

2020 年是不平凡的一年，年初爆发的新冠疫情对国民经济形成强烈冲击，作为实体零售商业载体的商业地产行业不可避免地受到疫情影响。在董事会的科学决策下，公司经营管理层认真贯彻董事会决议精神，通过全体员工的共同努力，

实现了营收的平稳过渡，避免了核心利润的大幅下滑，向各位投资者交出了合格答卷。

收入方面，公司实现营业收入 217 亿元，同比增长 1.19%；毛利率 35%，同比维持稳定。

利润方面，公司实现净利润 32 亿元，归属于上市公司股东净利润 15.5 亿元，同比有一定下降，主要是受到两个因素影响所致：一方面，受疫情影响，公司 2020 年无评估增值；另一方面，公司近年来新增的大部分项目为商住综合体项目，公司持股比例为 51%，由此导致少数股东权益占比有所提升。

就公司核心净利润而言，2020 年实现核心净利润 32 亿元，同比增长 8%；核心净利率 15%，同比增长 1 个百分点。

销售方面，公司全年实现签约销售额 272 亿元，同比增长 11%；签约销售均价 2.52 万元/平米，同比增长 27%。

土储方面，公司持续增仓，全年合计新增土储约 277 万平米。

融资方面，公司全年综合融资成本 5.47%，同比下降 0.5 个百分点。

最后，公司将继续实行高分红政策，每 10 股派息 1.7 元，保持约 41%的现金分红比例，与广大股东共享公司成长的红利。

二、本次业绩发布会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

本公司就说明会上投资者普遍关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

(一)2020 中报提出到 2024 年销售签约达 1000 亿元（年复合增长率 40%），商业 30%增长，管理 60 个商办项目的目标，从现在来看该目标的执行情况如何？未来将如何实现？

答：

销售签约方面，公司 2020 年度实现销售签约 272 亿元，同比增长 11%，完成年度销售签约目标的 101%。公司 2021 年销售签约目标为 380 亿元，同比增长 40%；2022-2024 年，考虑到目前新一轮地产调控政策的深化，公司会根据自身经营情况适时调整目标。

商业方面，公司 2021 年希望达到 30%的租赁收入增长。公司将继续通过多

元化合作等方式，通过商业综合体和商业运营达到目标。

(二)在确定了未来高增长的目标后，组织架构是否会做出相应的调整？对管理层会有什么激励措施吗？

答：

组织架构方面，公司将 8 个核心事业单元裂变到 12 个，管理半径缩小但是业务目标提升。

激励方面，公司通过赛马机制增强员工的事业满足感，并通过工资薪金、特别奖金对员工进行激励。

(三) 2021 年商业地产的计划的的目标是什么，将怎样达成？

答：

公司 2021 年租赁收入计划达到 14.9 亿元，同比增长约 30%，增长来源主要包括：

- 1、在营项目有望获得 15%的增长。
- 2、持续推进成熟期项目的升级改造，优化租户组合、品牌层级和空间结构。
- 3、前海世茂大厦、长沙世茂环球金融中心等 2020 年新入市写字楼的贡献。
- 4、2021 年将有成都世茂广场、厦门集美世茂广场及杭州世茂大厦等三个新商业项目入市，虽然对 2021 年贡献有限，但有利于 2022 年及之后的业绩。

(四)新入市商业地产项目的情况？

答：

1、成都世茂广场：世茂广场的旗舰项目，由公司进行管理，体量达 15 万平方米，出租率已达 95%以上。项目预计在 4 月 28 日开业，2 至 3 年有望进入成熟期，成熟期内能为公司带来 3500 万元以上的租金和管理费收入。

2、厦门集美世茂广场：体量 10 万平方米，公司自持 5 万平方米，将于 4 月 30 日开业，成熟期租金收入可达 1 亿以上。

3、杭州世茂大厦：体量 24 万平方米，自持写字楼 12 万平方米，成熟期租金收入可超 2 亿元。

(五)商业地产的未来发展策略？

答：

1、公司未来将聚焦地铁上盖和核心城市项目，根据公司的拿地标准，将优先获取可售货值约 30-50 亿元、自持面积 8-12 万平方米的项目。

2、与头部公司洽谈合作，有利于锁定地块、控制成本。

3、依托母公司在全国发展，在城市更新领域有大量优质项目。

4、轻资产输出是 2021 年的重点，公司正与许多合作者在产业、写字楼、乐园等方面进行洽谈。

5、公司未来每一年都会有数个项目入市，将着重做好每个项目的管理。

(六)公司作为集团商业平台的战略定位是否会有变化？集团未来可给予公司哪些支持？

答：

集团将保持“一体两翼”的战略不变，对公司给予更大的支持力度，公司未来发展弹性很大。集团赋能主要包括：支持公司以合理的价格获取优质项目、输出优秀的管理经验等。

(七)公司后续在销售端和结转端的利润率趋势如何？

答：

公司 2020 年整体毛利率约 35%，房地产开发毛利率约 32%。

2021 年，公司的较高毛利的项目将持续供货，且部分项目将调增售价从而进一步提升毛利率。

此外，得益于公司聚焦核心都市圈且回避高价地的拿地策略，公司未来毛利率仍有较大保障，利润率水平将保持相对平稳的趋势。

(八)房贷集中度政策对公司未来销售是否有影响？“三道红线”和“土地两集中”政策之后对公司的拿地决策有何影响？

答：

关于房贷集中度政策：

公司不认为只有悲观因素，因为金融机构会集中资源向优质房企倾斜，利好世茂这样的房企。

公司正在和各大行沟通总按揭协议，沟通进展不错，对公司有正面意义。

关于集中供地政策：

该政策有利于有实力的开发商，对世茂来说是利好。此外，集中供地政策下必定有一定比例的商业、综合性用地集中出台，对各房地产公司的资金、运营能力带来较大考验。

考虑到世茂股份“三条绿线”的稳健财务状况和优秀管理能力，公司还是较有信心的。如果保持这个拿地推货趋势，公司有望能够跑赢行业。

(九)公司未来的分红比例会不会有显著的变化？

答：

公司后续每年将根据自身经营情况，在保持稳定分红的同时，适度进行调整。

(十)公司的归母净利润何时能与销售签约增长速度趋同？

答：

受新冠疫情影响，公司 2020 年归母净利润为 15.5 亿元，相较 2019 年的 24 亿元，下降了 36%；若剔除评估增值等非经常性损益因素的影响，公司 2020 年扣除非经常性损益的归母净利润同比下降约 20%。

考虑到地产销售的延迟性，2020 年的结转收入业绩反映的是 2018 至 2019 年期间公司的销售及经营情况，后续约 40%的销售签约增速预计将在 2021 至 2022 年的业绩中逐步体现。

(十一) 公司轻资产管理输出情况？

答：

公司的轻资产模式分为内部和外部两种：内部模式上，公司将向集团公司进行管理输出，代管数个优质项目，通过收取管理费的方式，为公司未来业绩带来良好收益；外部模式上，公司可对外承接项目，输出管理能力。

公司在商业运营上的优势在于产品的多元化，购物广场、园区、写字楼、主

题乐园等产品可相互融合，形成综合体和区域商业中心，构筑了完整的生态圈。公司已签约 6 个轻资产项目，具有商业全产业链管理输出能力。

(十二) 公司轻资产管理方面的进展？

答：

截至 2020 年底，公司在管 32 个商业项目。公司目前自持项目数量和代管项目数量的比例为 6:4，未来该比例或将出现反转，即代管项目数量可能会超过自持项目。

特此公告。

上海世茂股份有限公司

董事会

2021 年 3 月 27 日