

深圳华侨城股份有限公司

2018年度投资者保护工作报告

致全体股东：

2018年，公司加快经营模式创新，积极担当“价值实现者”的战略定位，与集团战略协同效应日益显现，有效应对了外部环境深刻变化带来的困难和挑战，全年主要经营指标再创新高。全年公司共计接待游客4,696万人次，同比增长16%，连续6年位居全球主题公园集团四强、保持亚洲第一，确保了华侨城旅游行业领先优势。

根据证券监管部门的要求，公司对2018年年度投资者保护工作从信息披露工作成效、投资者参与公司治理、投资者互动交流、投资者风险意识教育、利润分配及经营亮点等方面进行了总结，内容如下：

一、持续提高信息披露工作成效

公司以合规性信息披露为基本原则，结合投资者对公司的了解需求，持续优化信息披露机制，进一步提高信息披露工作质量。

2018年，公司向市场披露151份公告及相关文件，涉及公司定期报告、三会决议公告、发债、投资、重大交易等事项。此外，根据监管部门要求和市场需求，公司逐步优化了有关地产、旅游行业细分数据，并根据市场反馈逐步调整。凭借规范的信息

披露工作，公司连续 6 年被深交所评为信息披露考评 A 类上市公司。

二、确保投资者参与公司治理的便捷性

公司严格按照《公司法》、《证券法》和《上市公司股东大会规则》等法律法规、规范性文件及公司章程的相关规定，执行股东大会的召开程序。公司股东大会均提供现场投票和网络投票两种表决渠道，并发布相关清晰指引说明网络投票身份认证和投票流程，确保全体投资者可以有效地参与到公司治理中，切实维护广大投资者的合法权益和正当诉求。

公司始终重视投资者对公司治理提出的意见。董事会秘书处成立了投关工作小组，定期汇总投资者观点及建议，及时解决和反馈投资者的问题与意见。同时，公司每次股东大会均设置了股东交流环节，使投资者可以就各自所关心的问题与与会董事、监事及高级管理人员直接交流。

三、重视与投资者互动交流

2018 年，公司保持稳健发展态势，投资者对于公司发展战略及经营情况等方面密切关注。全年度，公司采取电话会议、一对一或一对多会谈、参加机构策略会及投资者交流活动等多种形式，与国内外投资者进行沟通交流。从公司的经营情况、发展战略、资本运作等多层次多角度，向资本市场展现公司的经营现状和在新战略时期的宏伟发展蓝图，巩固投资者对公司未来发展的信心。全年累计接待机构投资者 33 批次，机构数量 159 家，208

人次，通过深交所互动易平台与投资者交流问题共 168 个；接听投资者热线电话近千次。

四、加强投资者教育工作，树立投资者风险意识

公司重视投资者教育工作，注重树立投资者风险意识，主要工作如下：一是利用投资者来访、公司主动拜访及参加机构策略会的机会，主动向投资者提示投资风险；二是公司官网设置了投资者保护专栏，以宣传片的形式向投资者提供投资风险教育，强化投资者风险意识。

五、保持稳定的分配政策，持续现金分红

公司严格按照中国证监会发布的《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》要求，结合公司实际情况制定利润分配政策。

2018 年 6 月 27 日，公司披露 2017 年度权益分派实施公告：以公司 2018 年 1 月 31 日总股本 8,204,081,415 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元。

截至 2018 年，近三年公司累计现金分红约 38.56 亿元，占近三年合并报表中归属于上市公司普通股股东累计净利润的 19.11%。

公司近三年现金分红情况

时间	分红金额（万元）	公司净利润（万元）	分红/净利润
2017年	246,122.44	864,324.25	28.48%
2016年	82,056.81	688,841.79	11.91%
2015年	57,373.34	464,066.51	12.36%

六、经营亮点

2018 年，公司积极应对复杂多变的宏观形势，抢抓机遇，主动作为，加大重点区域项目布局，持续增厚资源储备，加强经营模式变革，积极开拓融资渠道，持续推进体制机制改革，经营业绩实现大幅增长，业务发展质量进一步提升。

（一）加大重点区域项目布局，持续增厚资源储备

2018 年，公司一方面加大对全国范围内尚未进入重点区域和中心城市的战略布局，取得了突破性进展，实现河南郑州、山东章丘、山西太原等项目落地；另一方面，抓住粤港澳大湾区发展的战略机遇，全力推进大湾区布局，完成除港澳以外 9 个城市 40 多个项目的拓展，与江门、茂名、湛江、东莞等城市达成战略合作协议，其中惠州、茂名、潮州等项目已经落地，其它项目也在紧锣密鼓推进中；此外，公司持续加强对长三角、京津冀和中部地区等经济发达区域的拓展，实现扬州、杭州、无锡、常熟、襄阳等多个项目落地。年内，公司在全国共计 28 个城市实现项目落地，在拓展资源版图的同时大大增厚了资源储备，提升了资源质量，为未来的持续健康发展补充了后劲。

（二）加强经营模式改革，主营业务创新发展

旅游业务方面，公司旗下共有景区 13 家、酒店 23 家，旅行社 1 家以及相关的文化、艺术、旅游综合体等文化旅游设施，2018 年共计接待游客 4696 万人次，同比增长 16%。公司积极强化旅游业务，发布了《关于促进华侨城文化旅游跨越式发展的若干决

定》等纲领性文件，全面打响“旅游攻坚战”。一是持续布局优质文旅项目，襄阳、郑州、扬州等地成功落子，为华侨城文旅的全国发展进程注入动力；二是持续加码旅游互联网业务，战略入股同程旅游，官方平台“花橙旅游”正式上线，在整合和打通旅游企业线上线下服务通道等方面迈出了长足进展；三是大力推动旅游资源整合，2018年举办首届“华侨城文化旅游节”，覆盖全国华侨城所有旅游业务，有效扩大了华侨城的品牌影响力、推动跨地域旅游资源的整合营销。从各业务层面看，景区业务从旅游产品创新、节庆活动策划、品牌营销强化等方面入手，不断提升核心竞争力；酒店业务以自有品牌管理输出、特许经营、投资并购等形式新增客房量 1560 间，不断拓展发展空间；旅行社业务在持续做强做优传统旅行业务的同时，发力电商业务，在有效融入华侨城旅游整体业务的方式方面进行了持续探索；旅游综合体方面，完成“欢乐海岸模式”梳理，积极拓展旅游综合体业务的布局。

房地产业务方面，在严厉的房地产调控政策影响下，公司充分加强区域资源整合，创新合作开发模式，加快价值变现，通过各种方式促回款，实现经营逆势增长。一方面，做强做实北方、华东、西部、中部、华南五个区域事业部管控平台，实现了区域内投资、市场、团队等关键资源的统筹共享，加强了经营、投资、资金等工作的统筹协调，企业经营与项目拓展更加灵活高效；另一方面，公司践行共享共赢理念，与行业内其他优秀企业建立战

略联盟，通过合作开发、股权转让、在建工程转让等多种方式加快项目周转；此外，根据市场需求，不断丰富商业模式和项目业态，探索“地产+文旅科技”、“地产+康养”模式等模式，拓展房地产业务发展空间。

（三）积极开拓市场融资渠道，打造境内外投融资平台

2018年3月5日，公司发行债券（债券简称：“18侨城01”、“18侨城02”），总发行规模为35亿元；2018年4月20日，公司发行债券（债券简称：“18侨城03”、“18侨城04”），总发行规模为50亿元；2018年5月11日，公司发行债券（债券简称：“18侨城05”、“18侨城06”），总发行规模为10亿元。公司债的成功发行，有利于公司拓宽融资渠道，降低融资成本，优化资产负债结构，提升投资者长期投资的信心。

子公司香港华侨城实现纸包装业务的完整剥离，转型专注于打造境内外投融资平台，积极利用香港低成本资金的优势，通过直接融资、基金、融资租赁等方式为各区域事业部投资落地提供资金支持。围绕公司主业，积极推进股权投资，战略入股同程旅游、易居中国等，促进旅游业务与互联网融合发展，以及提升地产业务的综合实力。

（四）持续推进体制机制改革

一是加强子公司之间业务协同。公司五大区域事业部专注于资源获取和平台打造，欢乐谷集团、酒店集团、物商集团先后成立，作为专业化子公司专注于产品打造，互相协同作战，实现内

部资源优化配置；二是加强系统性全过程风险管控。在新项目投资决策、实施内外整合、重组并购等业务环节，加大投资、财务、法律合规联合审核力度，有力保障科学决策。同时，建立全生命周期的项目跟踪管理机制，着重加强对项目开发建设的跟踪管控力度，强化投资风险管理，提升经营效率和效益；三是加强体制机制创新。在干部管理上，“以关键人才及其团队为核心驱动组织变革”为主线贯穿人才工作，通过内外双渠道拓展人才发展空间，打造高素质专业化的干部人才队伍。在员工激励上，建立了“三位一体”全方位的激励体系，公司以短期的“跨越式目标+断崖式考核”激励确保经营目标实现，以中期的“项目跟投”激励确保公司优质项目落地，以长期的“限制性股票”激励核心骨干人才，助推公司长远持续发展。在人才培养上，通过“五航”培养计划推动人才赋能工程，推动企业转型变革，助力企业创新发展。在人才引进上，十年校招蓝图激活人才源头，充盈人才蓄水池，保障优秀年轻人才持续补充。

（五）经营业绩实现大幅增长，各项指标再创历史新高

2018年，公司实现营业收入481亿元，同比增长13.7%；利润总额154亿元，同比增长20.1%；归属于母公司所有者净利润106亿元，同比增长22.5%；公司资产规模进一步扩大，截至2018年末，公司总资产达到2942亿元，同比增长35.0%。

未来，公司一方面将一如既往地做好经营管理工作，不断提升自身的内在价值；另一方面将继续贯彻落实监管机构出台的保

护投资者的相关要求，秉承“公平、公正、公开”的一贯宗旨，进一步加强投资者合法权益保护工作。

深圳华侨城股份有限公司

二〇一九年三月三十日