**2018年12月投资者来电及调研情况汇总**

2018年12月，投资者来电65次，机构调研8次，投资者关注主要问题及答复如下：

**问题1****公司未来发展整体规划？**

答: 未来总体规划是专耕于主业，打造国内一流家居商场品牌。具体而言，在一二线城市推广自营商场，在三四五线城市持续布局委管商场，现有300余家已经获得土地，在持续推进中。红星美凯龙的目标是顺应供给侧改革或消费升级的概念，完成三四五线家居商场的整体更新换代，淘汰老旧、服务较差与环保不达标的家居商场，建造现代化管理的环保服务达标的全新商场。在一二线城市推广自营商场，专耕于主业，打造国内一流家居商场品牌。

除此之外，顺应以上战略，红星美凯龙也发展了相关其他产业，主要包括为顾客提供家装、为商户提供金融服务、成立建筑公司提供相关建筑服务等配套公司。但主业仍然是商场收入，自营商场收入约占60%，委管商场收入约30%，其他产业约占10%，这也将是未来坚持轻重并举下的产业布局。

**问题2会计准则变动对委管商场财务业绩的影响？**

答：新会计准则下对委管前期费用确认有影响，对收入确定要求合同内容能够识别单项履约义务。委管商场服务内容选址拿地到规划设计，再到建造、开业、招商等是一项一揽子交易，难以区分，无法单独识别。因此采用了按照劳务完工进度分批确认收入，现在来看一般为3年左右，分期确认收入，对收入端会有一定平滑影响。

**问题3 从我们公司现金流方面来看，明年我们红星应该还是需要发债进行补充的吧？**

答：我们所发行的债一直处于动态平衡的状态，一直在发新债，也一直在替换到期的债务，我们的融资通道还是很畅通。市面上常规的融资工具我们几乎都有涉及，银行贷款，公司债，ABS，短融中票等。

**问题4.是否观察到家电特别是厨电品牌都愿意涌向我们红星开店，什么原因？**

答：厨电品牌很愿意在红星开店，因为他们处于家装的前端，我们可以给他带来目标客户，提高家电公司的比例，但比例也不会提高的太大。因为咱们商场的品类很多，单种品类提升存在困难。而且我们商场里的流量模式属于交叉导流，如果单方面比例提升太多，会影响我们这个商场的销售生态。

**问题5.经营现金流感觉和相关业务及投资的现金流支出处于持平水平，那我们是否有更好的策略使得我们能产生真正的自由经营性净现金流？**

答：我们现金流其实很好，主要是公司会从战略性角度出发决定是否花钱。如果花钱会带来更好的收益与更大的市场份额，那么高速扩张有利于我们红星的壮大。但只要我们不花钱或者说战略性稳住扩张速度，我们的现金流会非常的可观。