

公司代码：600565

公司简称：迪马股份

重庆市迪马实业股份有限公司
2019 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
无

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	迪马股份	600565	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王骏	杨丽华
电话	023-81155758	023-81155759
办公地址	重庆市江北区大石坝东原中心7号楼36层	重庆市江北区大石坝东原中心7号楼36层
电子信箱	wangjun0508@dongyin.com	yanglihua@dongyin.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	74,114,216,784.11	58,862,043,576.95	25.91
归属于上市公司股东的净资产	7,970,793,087.55	8,270,123,006.89	-3.62
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)

经营活动产生的现金流量净额	-6,326,388,707.17	3,159,713,246.45	-300.22
营业收入	3,550,738,517.77	2,628,369,495.57	35.09
归属于上市公司股东的净利润	393,470,381.08	182,980,884.33	115.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	376,707,000.58	146,288,011.70	157.51
加权平均净资产收益率(%)	4.66	2.42	增加2.24个百分点
基本每股收益(元/股)	0.16	0.08	100.00
稀释每股收益(元/股)	0.16	0.08	100.00

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		87,768				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)						
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
重庆东银控股集团有限公司	境内非国有法人	36.33	885,737,591		冻结	885,737,591
赵洁红	境内自然人	4.66	113,712,692		冻结	113,712,692
重庆硕润石化有限责任公司	境内非国有法人	3.08	75,000,000		冻结	75,000,000
香港中央结算有限公司	境内非国有法人	2.74	66,885,353		无	
中国证券金融股份有限公司	境内非国有法人	2.21	53,894,530		无	
罗韶颖	其他	0.82	20,000,000	20,000,000	无	
杭州泓农开源投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.73	17,825,400		无	
中国农业银行股份有限公司—中证500交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.71	17,255,200		无	
杭州翼博投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.63	15,379,651		无	
中国建设银行股份有限公司	其他	0.61	14,967,200		无	

公司—景顺长城量化精选股票型证券投资基金					
上述股东关联关系或一致行动的说明	东银控股为公司第一大股东,赵洁红及重庆硕润石化有限责任公司为东银控股之一致行动人。其他流通股股东之间未知其关联关系,未知是否存在一致行动人情况。其他股东所持股份均为社会流通股,本公司不知其质押、冻结、托管或回购情况。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明					

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

单位:元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率(%)
重庆市迪马实业股份有限公司2015年公司债券	15 迪马债	122386	2015-7-10	2020-7-10	0	7.49
重庆市迪马实业股份有限公司非公开发行2016年公司债券(第三期)	16 迪马 04	135584	2016/6/23	2019/6/23	0	6.50

反映发行人偿债能力的指标:

适用 不适用

主要指标	本报告期末	上年度末
资产负债率	82.04	80.44
	本报告期(1-6月)	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	1.00	0.74

关于逾期债项的说明

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

1、2019 年上半年市场回顾

2019 年上半年，随着国内深化供给侧结构性改革，中国经济总体平稳，稳中有进。然而国内外环境依然错综复杂，从外部环境看，不确定性因素有所上升，尤其是在中美经贸摩擦的背景下，中国经济所面临的外部环境严峻；从内部环境看，国内长期存在的结构性体制性矛盾的解决需要一个过程，经济运行面临着新的下行压力。

从房地产行业发展来看，国家继续推行房地产长效机制建设，延续“房住不炒”这一明确主线，调控力度不减，整体市场以稳地价、稳房价、稳预期为目标，强调“因城施策”，各地政府根据形势变化及时跟进政策，一城一策以确保市场平稳运行。根据国家统计局发布数据，2019 年 1-6 月，全国房地产开发投资 61,609 亿元，同比增长 10.9%，其中，住宅投资 45,167 亿元，增长 15.8%；1-6 月房地产开发企业房屋施工面积 772,292 万平方米，同比增长 8.8%；1-6 月房地产开发企业土地购置面积 8,035 万平方米，同比下降 27.5%；1-6 月商品房销售面积 75,786 万平方米，同比下降 1.8%，商品房销售额 70,698 亿元，增长 5.6%。从各月份来看，2019 年 1-2 月份商品房销售降幅明显，3-4 月份成交出现了短暂回暖，5-6 月份随着政策的明显收紧市场成交规模有所回落。上半年全国房价涨幅显著下降，成交规模稳中略降，但整体仍较为平稳。同时，房地产金融监管不断升级，融资环境先松后紧，房企融资收紧预期强化。随着行业集中度持续提升，品牌房企顺应国家调控政策和市场变化，一方面，提高产品竞争力，采取灵活的销售和营销策略加速项目去化，提高项目周转速度；另一方面，积极扩充资金，适度增加优质土储，支撑未来业绩增长，并适度探索多元业务，协同提升企业价值，如产业地产、城市更新、物业管理等领域成为企业布局的重要方向。

从专用车行业发展来看，随着我国基础设施建设进一步推进、城镇化进程加快、国六排放标准的出台和实施、新能源汽车政策优惠及推广、5G 信息技术的升级等，专用汽车的市场前景将会更加广阔。2019 年 1 月，国家发改委等 10 部门联合发布《进一步优化供给推动消费平稳增长 促进形成强大国内市场的实施方案（2019 年）》，其中“多措并举促进汽车消费”被放在方案的首要位置，中央及地方政府将会出台具体实施方案有序推进老旧汽车报废更新、持续优化新能源汽车补贴结构以促进汽车消费；2019 年 3 月，财政部、工信部、科技部和发改委四部门联合发布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，明确了 2019 年新能源汽车的财政补贴；

2019年7月起多地将提前实施国六排放标准，通过提升汽车污染物排放的限值，保护和改善生态环境，保障人体健康；2019年，工信部等相关部门不断加大5G政策支持力度，构建体系化的5G应用部署规划，推进5G应用快速普及，大量5G网络首批试点城市也已出台相关政策和配套措施。上述系列政策的出台，助推专用车产品的信息化技术水平的迅速提升，新能源专用车发展增速，专用车企业将面临着新技术、新市场的机遇与挑战。

2、2019年上半年公司经营概况

2019年上半年，公司控股股东东银控股债权人委员会第七次会议对东银控股债务重组方案及重组框架协议进行了审议并获投票表决通过，其债务重组工作进入重组实施阶段，大股东债务事件的有利进展改善了公司房地产及专用车业务的外部发展环境。

报告期内，面对市场环境的变化，公司始终坚持追求“美好生活”及“创新营运”，深入打造和构建应对未来的能力，实现核心业务的持续稳定发展，保证了核心价值的增值。公司不断探索差异化道路，通过“城市升级”配套促进产城融合发展，强化产业板块发展，挖掘符合公司战略发展所需的发展模式及渠道，积极探索和布局地产及工业延伸领域的协同发展。2019年上半年，公司实现营业收入同比增长35.09%，归属于上市公司净利润同比增长115.03%。

报告期内，公司不忘初心，不断提升公司社会责任，加强投资者关系管理，积极维护中小股东权益，完成年度分红派息；积极推进股权激励，提升员工参与度和协同性，增强员工归属感和信心；主动响应国家精准扶贫相关政策及号召，深入推进精准扶贫工作，实施薪火扶贫计划并扶贫捐赠达60万元。

3、主营业务发展重点工作情况

（1）房地产业务

1) 强化市场研判及细分投资准入，进一步落地精选深耕战略

公司以一二线重点城市群“精选深耕”布局为战略，坚持长江流域经济带纵深发展，扩大华东、华中城市及长三角区域外延辐射，并拓展珠三角城市群。

报告期内，公司紧跟市场变化，强化市场周期分析、同行对标、调控新规等实时掌握楼市新特征，对房市定性、定量、定时研判，结合企业实际经营情况适时调整投资策略，主抓窗口期，提升投资项目的运营效率和现金流，保障土地储备。细分投资准入，对粮仓型、品牌型、快周转及资产经营型项目的定性、定位、特点标识及准入要求进行研究和规划，因地制宜灵活投资思维，因城而异灵活拿地方式，通过对资金方、合作方以及产业方等资源的整合能力，最大化降低土地获取成本、保证项目收益，将投资效果、投资布局及财务管控三者全面挂钩，推动投融资一体化，

综合提升新增项目储备质量。

报告期内，公司新增土地储备 9 宗，建筑面积近 134.35 万方，新获土地的预期现金流回报率上升明显。新增的土地储备主要位于上海、武汉、成都、重庆、西安等省会城市或经济发展核心城市，新增土地储备中位于二线以上城市的项目数量占比达 100%，深耕精选战略的效果逐渐显现。

2) 积极拓展融资渠道，提升资金获取能力

报告期内，房地产融资收紧，监管趋严，面对不容乐观的融资环境，公司积极进取，加速现金流回笼，稳定资金周转，保持经营业绩稳步提升。

公司以房地产项目为立足点，稳步推进与各类金融机构及非金融机构的融资合作，通过前融、开发贷及合作投资等模式创造现金流增量，报告期内，公司有息负债率较报告期初提升 2.57 个百分点。

公司不断尝试创新融资方式，创新引入纾困资金，积极推进公司债、中期票据、供应链 ABS、商业地产抵押贷款支持证券等融资进程，多元化拓展融资渠道，获取发展所需资金。截止报告期末，公司成功发行 2019 年第一期中期票据 5.6 亿元，中票后期发行备案、商业地产抵押贷款支持证券也陆续审批中。

公司凭借自身经营发展稳定，获远东资信评估有限公司主体信用等级 AA+，评级展望为“稳定”。

3) 推进运营管理体系建设，运营能力持续进阶

报告期内，公司在效率、品质及成本控制三大运营端继续发力，运营能力持续进阶。公司进一步梳理运营管理体系框架，大力推进信息化建设，强化工程、成本、运营全流程管控，形成立体的计划管理体系并全面实现线上工具化，强化过程管理并提升预判力，推动运营效率提升，加快开发周期，加速现金流回笼，实现企业、客户双赢；采用标杆管理方法快速提升交付区品质，着重匠心工程体系打造，从技术及质量着手全维度提升客户品质感；逐步建立优质适配的供应商储备，通过资源服务升级，改善供应商合作环境换取采购竞争力，加强项目全过程成本管理，控制成本风险，降低成本水平，助力产品力提升。

通过上述投资、融资、营运紧密配合，加快高周转，全面支撑企业健康快速发展。

4) 产品和服务联动升级，提升差异化竞争力

报告期内，公司重点夯实在产品与服务方面的优势，深入研究客户需求，匹配对应的痛点解决方案，匠心深化“印长江”、“印”、“阅”三大产品品牌，满足客户对功能性舒适住房及美好社

区生活的需要，以及对简单、科技、舒适的居住环境需要，实现立面 IP 和精装升级的标准阶段性落地。

公司秉持“温暖每一刻、焕新每一天”的精神与承诺，以产品体验为基础、生活服务为保障、打造社区运营特色，创新推出社区实体社群运营空间“原聚场”，并在多个公司项目中落地，为业主带入生活美学、戏剧艺术、亲子互动等丰富的城市文化生活体验，创造功能结构完善、兼顾用户体验和情感满足的理想社区生活场景。报告期内，“原聚场”荣获“成功设计大赛”年度成功创新价值大奖，其凭借品牌推广《真我·真生活》，在“发现新时代力量——2019 中国地产品牌营销价值论坛”上入选《2018 中国十大地产年度品牌传播案例》，为行业成功筑造品牌营销标杆。作为全国首个儿童社区标准制定者，公司基于社区儿童成长需求升级优化子品牌“童梦童享”，从自然教育、艺术体验、体育益智赋能，全面搭建空间运维与社群营建，实现儿童居住生活的一体化建设。

公司精雕细琢产品力，以人性化而精致的场景设计、有温度的新文化社区运营、持续进阶的产品创新，不断提升产品与服务价值，扩大目标客户范围着力，向客户和行业传播东原的作品理念与“东原式生活”的内核，形成品牌合力的输出，提升差异化竞争力。

5) 产业链纵向延伸，多维度助力主营业务价值提升

公司物业、建筑及自持商业等房地产开发配套服务板块的不断增值，联动提升“东原”开发品质及地产品牌影响力。报告期内，物业服务板块增长尤其明显，实现主营业务收入同比增长 40.26%。物业一直围绕“为幸福多做一点”的服务理念，全面升级服务质量，不断突破传统业务模式，在外拓和增值业务两方面不断发力，报告期内公司成功签约昭通市、绵阳市、十堰市、台州市、宜昌市等优质住宅及办公区域物业服务，外拓管理面积达 500 万方，占比近 50%，市场占有率及影响力得到快速提升。

报告期内，公司还依托两大主营业务的核心技术和资源优势，外延拓展独立创新业务孵化平台，围绕养老、健康、文娱、应急安防、产业园等主营延伸产业进行规划研究，在满足城市化和城市更新的发展需求下，以产业迭代升级为驱动，促进产城融合发展，助力制造业和房地产业的协同纵深发展，力增提升公司综合竞争力。

6) 优化公司治理机制，加强优秀人才激励

报告期内，公司不断进行组织升级和革新以满足传统业务和新业务快速发展的需要，其通过管理层治理升级、区域化组织推进、职能体系组织升级、新业务逻辑孵化等方面，持续促进业务规模与组织发展相平衡。公司“进取、敏锐、合作”的三原色企业文化针对性团队建设、领导力

培训、专业技能培训，全面提高员工凝聚力，实现员工持续成长和内部晋升机制，树立优秀雇主。报告期内，公司推出“2019年股票期权与限制性股票激励计划”、“共同成长计划”，进一步激励和留住优秀人才，平衡和优化公司治理机制，建立健全公司长期的利益共享和约束机制。

（2）专用车制造

2019年上半年，公司持续坚持一个愿景“致力成为国内领先、世界知名的专用车领域专家和应急管理平台服务商”和两个转变“从传统制造向现代智能制造转变、从移动集成制造商向智慧应急平台服务商转变”，确立“专用车+应急平台”相结合的双轮驱动战略，进一步提升生产效率，积极开展销售管理变革，巩固并提升核心产品的竞争优势及市场份额，持续保持专用车业务稳步提升。报告期内，专用车板块主营业务收入同比增加25.74%。

1）保证核心产品市场规模和盈利

2019年上半年，公司积极发挥在防弹、移动集成、机场专用、维保专用等方面优势，确保核心产品市场规模，全面优化销售体制，发挥跨区域和业务条线的协同能力，助推销售管理变革取得阶段性进展。公司凭借核心产品优质竞争力，狠抓防弹车、集成车的市场机遇，大力开拓华北、华东市场，当期防弹车订单收入同比增加21%，稳居防弹系列产品市场占有率第一，实现快速增长和持续盈利。

在国家“一带一路”战略号召下，迪马工业积极拓展海外市场，新拓匈牙利采购，海外订单大幅增加约150%，维保专用订单增加约200%。

2）信息化变革升级，夯实两化融合管理体系

公司全面梳理管理体系，谋求自身转型升级，加速技术变革、流程优化和组织创新，加速数字化转型进程，打造“信息化”环境下的新型能力，将两化融合管理体系贯穿研、产、供、销全价值链，大力推进智能制造转型升级，生产交付效率大幅提升，集成产品线产值同比增长52%。公司以精益化、平台化、数字化、信息化、自动化为抓手，集成先进技术，快速实现大批量个性化定制生产，满足终端客户多元化需求。

3）科技创新及新品研发提速

公司坚持以科技创新、人才驱动作为发展战略，打造快速研发、深度服务、产品制造等全过程的可持续发展新模式，立志在践行“中国创造，重庆智造”的道路上行稳致远。报告期内，公司强化对市场趋势和前沿技术的研究，加快技术的创新和新品研发，借助国家对新能源扶持优惠政策，引入新能源概念，推进绿色能源发展方向研究进程，加快现有产品电动系列的研发和实验，成功研发公司新能源电动运钞车、客梯车、“国六”运钞车、客梯车等新产品，后续公司将

电动车技术、价格、品牌、市场推广策略、加快电器和液压外协转自制进度等方面进行改善优化及升级，增强产品竞争力。

4) 应急服务方案解决能力提升

公司以消防指挥车、消防宣传车、应急通信及指挥系统、物联网消防监控系统等优势产品为基础，切入智慧消防领域，结合积极布局的消防其他终端设备、高端产品及后端管理平台，形成强有力的智慧消防整体解决方案。公司结合客户需求和痛点进行调研分析，跟客户共同探讨应急产品改进升级的方向，积极采取前沿技术方案等措施降低成本，梳理优化定型产品成本结构，推进技术模块化和目标成本管理，从而提高应急市场需求、生产效率和盈利能力。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

2017年3月，财政部发布了《企业会计准则第22号金融工具确认和计量（2017年修订）》（财会〔2017〕7号）、《企业会计准则第23号金融资产转移（2017年修订）》（财会〔2017〕8号）、《企业会计准则第24号套期会计（2017年修订）》（财会〔2017〕9号），2017年5月2日发布了《企业会计准则第37号金融工具列报（2017年修订）》（财会〔2017〕14号），并要求境内上市公司自2019年1月1日起施行。本公司自2019年1月1日起执行以上新金融工具准则，并按照规定对期初数进行了调整。

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用

重庆市迪马实业股份有限公司董事会

二〇一九年八月二十三日