**重庆新大正物业集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 | □分析师会议 |
| □媒体采访 | □业绩说明会 |
| □新闻发布会 | □路演活动 |
| □现场参观 | □其他（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 华创证券/袁豪；中信证券/陈聪；宝盈基金/吕功绩、曾梦雅；东方基金/古立今；东方证券/罗小翼；富国基金/金山、侯梧；工银证基/刘龙龙；国君资管/薛鹤翔；国寿养老/崔恒旭；国泰/陈异；国投瑞银基金/孙文龙、马少章；海富通基金/高峥、吴绪越、王振遨、吴绪越；华安基金/吴俊；建信养老/曹静怡；交银康联/郭昊；交银施罗德/谭星星；进门财经/林尊瀛、陈哲鑫；景熙资产/胡瑞丽；南方基金/任婧；鹏华基金/张航；前海人寿/韩硕果；人保资产/刘风华；睿远基金/吴国华、杨砚冰、吴国华；上投摩根基金/王道斌；上银基金/陆润寰；泰康资产/刘若石、付瑜；新华基金/赵强；兴全基金/余明强；兴业基金/应晋帅；银河基金/金笑颖、杨琪；长城基金/张坚；招商基金/李崟；中泰资管/张蕾；中银基金/陈军；等。 |
| **时 间** | 2020年8月19日 9:302020年8月19日 15:00 |
| **地 点** | 重庆新大正物业集团股份有限公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 助理总裁、董事会秘书翁家林 |
| **投资者关系活动****主要内容介绍** | **议题一、半年度业绩介绍**公司上半年收入+15.80%，利润+13.16%，与去年同期相比差距不大，但仍受到疫情的影响，我们下半年争取获得更好成绩。伴随着疫情的发生，物业也更多的进入了大众的视野，作用和贡献也得到了充分的肯定，物业管理作为城市日常运行和社区生活服务的基础性行业，其价值得以充分体现。公司的特殊业态在特殊时期，比如航空业态，安全性是需要得到保证的，公司勇于承担社会责任，全国两万多名员工零感染，公司的管理能力、资源调配能力得到了一定体现。公司在疫情期间部分项目有小幅影响，仍全力保证所服务的公共、航空、学校等特殊业态在特殊时期的安全、平稳运营。总体来说，上半年：1）项目规模化、大型化推进明显，重点城市品牌扩展加快；2）新签约合同总额3.7亿，较上年增加10%；航空占拓展的40%以上，主要开拓集中在二季度，有效时间减少，因此相比去年上半年实质有较大的幅度增长；3）与青岛融源成立合资公司，研究和发力城市运营服务；4）上半年加大了对人才的引进，为公司后续业务的发展提供有力的支持；5）公司根据市场的变化和发展，组建了创新业务孵化、城市运营拓展团队，加大对新产品的投入和开发，力争在新兴物业服务产品上取得突破，增加公司新的市场和业绩增长点。**议题二、投资者提问****一、上半年业绩增长15.80%，下半年是否会对财务预算进行调整？**公司全年业绩收入增长目标为20%-30%，既定的业绩目标没有进行调整。**二、城市服务产品展望，老旧小区展望？**公司作为独立第三方物业服务企业，主要为各类城市公共建筑提供物业服务，专注于智慧城市公共建筑与设施的运营和管理。随着我国后勤社会化改革的持续推进、社会专业化分工的需求增加、投入市场进行物业服务公开招投标的建筑类型逐年增多，公司提供的物业服务产品类型也随之增加。近年来，随着更多更加专业化、规模化、全国化的新兴物业类型投入市场，部分具备资本优势的头部企业与上市公司进一步提出了“城市服务”理念，积极布局如市政环卫、智慧停车、老旧小区改造等领域，物业管理走向更广阔的城市服务。报告期内，公司与青岛融源创新股权投资有限公司合资成立青岛大正融源智慧城市运营服务有限公司，共同开发青岛市李沧区服务业务市场，推进李沧区“智慧城市、智慧社区、智慧街区”的建设，为李沧区提供智慧城市建设和运营保障服务，合资合作共同助推城市管理创新发展。**三、上半年新签合同3.7亿，按照季度、业态划分分别为多少？**一季度受疫情影响，市场有效拓展时间少，因此新签合同大部分集中在二季度。新签合同主要集中在航空、公共、学校、办公等业态。 **四、上半年学校项目数量有所下降，下降原因及对收入的影响？**报告期内，减少的学校项目主要是体量较小且增加空间小、投入大但收益小的项目，公司在综合考虑了成本投入与收益等因素后，主要基于公司发展需求选择战略性撤场。公司后期主要集中在战略性、标志性学校开拓上，一方面能够集中有限资源去增加公司在学校物业的知名度，另一方面也能有效改善分散资源导致的收益降低。上半年新增项目如广西大学等年合同金额在千万级以上，电子科大具有标杆作用，因此上半年撤场的此部分学校项目对学校业态的营收影响较小。**五、下半年新签合同金额是否有预计？**受疫情影响，公司上半年市场开拓有效时间极短，因此新签合同集中在二季度。下半年公司会积极拓展市场，争取比上半年有更好的表现。**六、上半年增值服务收入下降的原因？**公司提供的增值服务主要体现在商住业态、公共业态中。疫情期间因为严格管控，商住、公共业态的人流量减少，影响了增值服务的开展。未来公司会继续积极开拓创新增值服务点，比如上半年推出的学校业态的公寓保洁服务、S潮宝等，提升公司增值服务收入。**七、公司在重庆地区的市场份额具体是多少？**目前整个公建物业行业的市场份额是处于逐步释放的阶段，市场还没有饱和，处于充分竞争的状态，因此目前谈市场份额还显得较早。公司目前在重庆地区公建类物业中属于最前列，未来期望在全国范围内能保持在公共物业第一梯队。**八、公司在航空业态的竞争力如何？**公司在航空业态的竞争力主要体现为丰富的项目经验与良好的口碑上。项目经验方面，公司属于最早一批进入航空业态的物业公司，在航空项目上累积了丰富的经验，为拓展其他机场取得了领先优势。中国物业管理协会已同意由公司申请立项并起草编制《机场航站楼物业服务规范》团体标准，将涵盖机场航站楼物业服务基本要求、机场安全管控，航站楼常规保洁服务、手推车管理、停车场管理、工程维修管理等内容，体现出公司在标准化的制定与新兴业态拓展方面的一贯优势。服务口碑方面，公司目前在服务的机场数量、合同金额方面都属于第一梯队，更多的客户可以看到我们、选择我们、认可我们。物业服务行业对于口碑十分看重，良好的口碑有利于市场拓展。目前机场服务以单项服务为主，未来通过深入挖掘与多项拓展，会取得更好的成绩。**九、公司报告期内应收账款增加的原因？**报告期内应收账款增加的主要原因系公司经营规模扩大及上半年疫情原因部分航空及商住项目收款延缓导致。**十、公司目前的收并购进展情况？**并购属于公司中长期规划中的重要板块，公司目前在积极的进行这方面的拓展，但是项目从谈判、尽调、到最终实现需要一定的时间，公司希望通过收并购这类合作，实现业务的增加。公司会按照相关法律法规的要求，对并购的情况积极、及时的进行公开披露。相较于通过并购方式快速的取得业务量，公司更看重并购能够带来的战略协同，公司的并购会更看重双方在企业文化、战略方向等方面的契合程度，而新大正在公建行业中的品牌和经验也对对方具有吸引力。**十一、并购的偏向？**公司目前更偏向于公共业态与学校业态。**十二、公司对管理团队有股权激励计划吗？**公司自2001年开始实施股权激励，公司具有对管理团队进行激励的基因。后续我们会根据公司内部运营情况来执行股权激励计划，目前暂时还没有具体的步骤或时间安排。**十三、上半年的撤场项目是否是因为受到疫情影响？**公司内部对项目的撤场是有严格要求和程序，一般情况不会轻易撤场，公司会从项目的改善周期、盈利状况、客户关系、调价接受度等各方面综合进行考虑，通过严格的撤场分析进行判断。公司上半年撤场的项目多为单项的保洁类项目、合同金额较小的外地单项的项目。**十四、这类撤场是暂时性的吗？**公司这类战略性撤场，更是一种项目的替换，用有限的资源集中力量做更多更好项目的经营。**十五、疫情对毛利率的影响？**公司的毛利率历来维持在比较稳定的状态，不考虑疫情的情况，会稍微多一些。但从整体上来说，虽然因为疫情人员投入减少，但材料成本等增加了，再加上社保抵扣等多项因素互相影响，最终呈现在毛利率上，保持了比较稳定的状态。**十六、航空业态较同期表现如何?**航空业态属于公司从公共业态中孵化出来的新的业态，今年上半年受到了疫情的影响，仍然实现了新签合同大约为5500万，较去年有小幅度增加。**十七、信用减值损失**主要系公司经营规模扩大，应收账款增加，相应的应收坏账损失增多。同时受疫情影响，项目整体收费率暂时有所下降。**十八、环卫方面的布局，是否会成为公司的重点业态？**关于市政业务，最近几年城市社会化和市场化运营序幕基本已经拉开，不少城市将市政业务委托给专业公司运营，所以公司也在募投项目中做了规划。关于市政PPP项目，近期关注到一些学习的标杆，在市政的PPP业务方面取得非常好的进展。国家也是极力放开这块的市场，市场空间非常大。**十九、上半年新签约3.7亿，落实到今年的收入概有多少？**新签约合同按照合同年限在1-5年内实现收入，公司当年实现的具体金额受到签约时间、进场时间影响。**二十、上半年社保节约了多少？**根据疫情相关政府社保减免政策，上半年社保综合减免约1000余万元。**二十一、停车场改造业务介绍？**停车场经营方面有几种模式：第一种是对于公司在管理停车场，这个部分最主要做改造整合，然后建立停车场管理平台，目前公司停车场运营集控平台已上线；第二种是在城市中心位置，停车场紧缺地方做基建停车部或者对停车场的建设和改造项目。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月19日 |