

证券代码：002968

证券简称：新大正

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

编号：2021-004

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 天风证券刘章明、孙海洋 线上会议 |
| 时间 | 2021年8月30日 |
| 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 | <p>1、请介绍一下公司全国化战略的推进情况</p> <p>自公司上市以来，对全国化战略进一步做了梳理，明确了以 10-15 个中心城市为重点，加快全国化步伐的策略，近 2 年时间以来取得了明显的成效。目前已经布局全国 23 个省市 62 个城市。2020 年公司新拓项目合同总量约 9.2 亿元，其中约 20.8%在重庆，约 79.2%在重庆以外其他城市；今年上半年，公司新拓项目合同总量约 8 亿元，其中约 12%在重庆，约 88%在重庆以外其他城市。今年上半年营收总额约 8.96 亿元，其中重庆与外地占比为 5：5。</p> <p>另一方面，聚焦重点城市的战略也取得了显著成效，上半年，北京、上海、广州、深圳 4 个一线城市全年新拓合同总量达到超过 2 亿元，南京、武汉、西安、贵阳等重点城市新拓合同总量达到约 4 亿元，合计占上半年总体拓展量约 80%。由此可见，全国化战略进展十分顺利。</p> <p>2、市场拓展方式仍然以项目拓展为主吗？能否详细介绍一下目前的情况？</p> |

(1) 目前，项目拓展是物业管理市场拓展的主流方式。公司通过 20 年多年的市场化运营及在细分领域积累的经验，在市场拓展方面具有一定优势，上半年公司市场拓展合同总量约 8 亿元，比上年同期相比增长 104%，市场拓展增长快速。

(2) 上市以后，公司加强了合资合作的开展。与多个国有管理平台、战略合作方合作，在贵州、山东、河南、重庆等多地成立了 5 家合资公司，结合新大正公司的专业能力与合作方的资源优势，共同开发业务，上半年，通过合资公司承接业务体量超 1 亿元。

(3) 收并购是借力资本拓展的重要方式。公司在 2020 年完成了上市后的首次收并购，目前民兴物业整合顺利、经营状况稳定，而且在四川区域上半年完成新拓业务约 4,000 万，有力推动公司的成长。目前公司并购的各项工作均按规划正常推进。

3、分公司设立后管理半径拓展，拿单能力显著提升，能否介绍下分公司的人员配置，市场激励及与总公司职能划分？

公司上市以来，一直充分利用募集资金进行物业拓展团队及条线的建设，目前公司已形成了以集团统筹、各业务单元及城市公司全面开花的拓展形式，已在全国各地建立了约 80 人的营销团队，较上市前提升了近 80%，强有力的提升了拓展能力。

同时，从去年开始，公司从以往的全国分版块的区域机会型发展，开始有重点的向中心城市进行精准拓展。重点中心城市作为公司的重点发展方向均进行人员“高配”，从城市公司负责人、营销、运营、财务、人事到项目经理、中后台专业人员配置约 12-20 人的专业团队，团队成员均有长期物业行业从业经验，在该重点中心城市的市场培育期，即进行专业运作，为后续市场拓展和项目运营进行充足准备。

城市公司作为重点作战单元，公司拟给与更好、更优的激励条件，待激励方案成熟后公司将进行公告。

4、从公司半年报的情况看，由于市拓良好收入增幅超过预期，但利润增幅不及收入，原因何在？是否会影响年度盈利目标？

公建物业项目呈现出成熟项目保持盈利稳定、新项目尚需培育的特点，一般成熟项目盈利水平会高于新项目。主要在于新项目因必需的提前 1-2 月项目员工培训、固定资产投入、物资准备、开荒等原因，前期成本较高；而成熟项目通过深入挖掘客户需求，通过对在管项目延伸开发及增值服务开发，经营内容和深度增加，效益也随之增加。上市前公司历年的成长趋于稳定均在 20%左右，故成熟项目足以覆盖每年新增项目增长带来的成本增长；随着公司上市后的快速发展，公司市场拓展及成长打破原有增长速度，上半年达到 58%，新进项目增长带来收入的同时也同比带来成本增加，故当期利润未同比增长。

随着全国化的推进，城市公司所辖市场逐渐成熟，公司整体的盈利水平将趋于稳定。受益于区域内项目的复合效应、规模效应，相应成本费用会逐步回归正常水平，而且区域内项目成熟项目占比较大后，新进项目也能获得区域密度提升后的边际收益。因此从长期来看，获得一定规模、进入项目稳定经营期后，成熟项目带动新进项目利润的能力有望提升。

5、随着项目增多，管理及成本规模效益及资源复用如何更好体现，中长期毛利率是否承压？

公司目前处于快速发展的关键阶段，在行业鼓励政策频出和公司登陆资本市场的双重契机下，自去年开始全力推动实现高质量的规模化发展。

我们认为，无论是推动全国化战略带来的前期拓展费用增加、还是为支撑未来发展的团队组建吸纳中高端人才带来的当期管理成本上升，都是公司在此发展阶段必须承受的压力。

长期来看，承受盈利压力的阵痛后，公司的长期竞争力将进一步提升。因为随着项目的增加，公司发展规模将不断提升，规模效应将有助于管理效能的提升，并使各项成本相应摊薄，一方面，全国化拓展带来的短期成本增加会随着拓展区域

| | |
|----------|--|
| | <p>市场的成熟逐步回归正常水平，随着拓展的增长、项目密度的提升、管理规模的提高，城市公司资源复用将会提升；另一方面，人才引进及员工规模扩张有利于支撑公司规模化发展与数字化战略的实施；同时，地方性政策调整随着全国化的推进对整体经营业绩影响将逐渐减小。</p> <p>6、今年实施的股权激励计划，预计能够兑现吗？除此之外，是否有其他激励措施？</p> <p>新大正的股权激励并不是上市以后才推行的，从公司成立之后，就有股权激励制度，上市之前设立了合伙平台，上市之后推行了限制性股票计划，项目和基层实施超额利益分享机制，未来会在城市公司推行新的合伙人制度，从而形成具有新大正特色的股权激励体系。除此之外，公司股权激励体系实施情况良好，自年初实施的限制性股票设立了 5 年激励目标以来，原有的合伙平台也自愿参与到 5 年业绩目标的考核中，把个人发展和公司愿景及战略目标有效结合，新老员工共同为公司长期目标努力。</p> <p>物业管理行业属于劳动密集型行业，企业的快速发展与员工的稳定性密不可分。公司坚持以人为本，帮助员工不断成长进步，在企业发展的同时，让员工共享企业的发展成果。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021 年 8 月 30 日 |