

证券代码：002968

证券简称：新大正

公告编号：2022-057

新大正物业集团股份有限公司

2022 年半年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	新大正	股票代码	
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	翁家林	王骁	
办公地址	重庆市渝中区虎踞路 78 号 1-1#	重庆市渝中区虎踞路 78 号 1-1#	
电话	023-63809676	023-63809676	
电子信箱	wengjl@dzwy.com	wangxiao@dzwy.com	

2、主要财务数据和财务指标

公司不需追溯调整或重述以前年度会计数据

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,250,342,945.97	896,376,680.90	39.49%
归属于上市公司股东的净利润（元）	93,153,280.07	74,386,375.56	25.23%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	85,631,366.45	68,864,738.73	24.35%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-114,830,549.30	-158,697,977.84	27.64%
基本每股收益（元/股）	0.4117	0.4607	-10.64%
稀释每股收益（元/股）	0.4091	0.4607	-11.20%
加权平均净资产收益率	9.19%	8.56%	0.63%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	1,477,744,665.02	1,453,714,105.45	1.65%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,001,445,649.87	974,077,194.48	2.81%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	5,346	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
王宣	境内自然人	28.49%	65,274,426	65,274,426	质押	1,078,000
重庆大正商务信息咨询合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	17.19%	39,375,000	39,375,000		
李茂顺	境内自然人	6.87%	15,750,000	15,750,000		
罗渝陵	境内自然人	3.32%	7,608,020			
招商银行股份有限公司－交银施罗德新成长混合型证券投资基金	其他	2.82%	6,465,482			
中国农业银行股份有限公司－交银施罗德精选混合型证券投资基金	其他	2.12%	4,864,622			
陈建华	境内自然人	1.72%	3,937,500	3,937,500		
廖才勇	境内自然人	1.65%	3,780,000	3,780,000		
温州荣巽嵩山股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	1.59%	3,634,820			

深圳市创新投资集团有限公司	国有法人	1.41%	3,239,250			
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中王宣、李茂顺、陈建华、廖才勇四人为一致人行动关系，公司未知其他股东是否为关联关系或一致行动关系。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		未知其他是否参与融资融券业务				

4、控股股东或实际控制人变更情况

公司报告期控股股东、实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

1、报告期内开展的主要工作

2022 年上半年，各地疫情时有发生，公司服务的各大业态均受到不同程度的影响，报告期内，公司努力克服疫情对自身经营的影响，实现营业收入实现 125,034 万元，同比增长约 39.49%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,315 万元，同比增长约 25.23%，在剔除股份支付影响后，实现增长约 38.57%，保持了平稳高速增长。报告期内，开展了以下主要工作：

（1）全国市场拓展总量不断提升，质价并举推动规模化发展

上半年公司实现新拓展项目中标总金额约 11.8 亿元，新签约合同年金额约 5.4 亿元，同比增长约 41%，其中重庆以外区域市场拓展量占比约 76%。报告期内，公司强化渠道建设及客户关系管理，实现系统化开发，获取了普洛斯物流园、中移在线、中关村园区及多个军队项目，系统客户营销效果明显，并通过客户管理闭环，持续提升客户满意度。上半年公司还中标了中国银保监会、国家开放大学、珠海金湾国际机场、包神铁路、长沙轨道交通、南京新媒体大厦等重大项目，随着标志性项目、战略性项目、创新性项目的拓展力度持续加大，项目拓展从“数量”向“质量”转变，单个项目规模增长明显。

（2）打造城市公司发展支撑体系，实现全国化战略平稳快速推进

报告期内，公司聚焦重点中心城市公司实施拓展计划，推动全国化经营布局。新设立南宁公司、厦门公司，分别负责广西、福建区域内物业管理及业务拓展。报告期内，公司强化了城市公司发展支撑体系建设，开展了以下重点工作：一是**持续调整组织架构，适应快速扩张的管理需求**。依据 2021 年对权责体系的全面梳理，编制发布多项组织架构管理、权责职能制度，以应对公司快速扩张过程中的对组织

机构设置与调整管理程序的规范性、时效性要求，满足承接战略、授权下沉、提升效能的组织管理需要；
二是推出城市合伙人制度，构建共同创业的体系基础。公司编制发布《城市合伙人激励制度》，针对重点中心城市管理团队按合伙人机制共同合伙创业，增强了城市公司团队干事创业的积极性，并设立城市合伙人管理委员会推动落地实施，共同创业体系的构建将有效支撑各城市公司快速成长和长期发展。
三是规范新项目管理工 作，确保绩效与品质达标。公司编制发布《新项目管理规范》，建立新项目成熟度评价模型，并对新项目周期内关键节点的达成情况进行过程监督，强化支持与赋能，实现新项目承接高效、稳定、可持续，确保承接大量新进拓展项目尤其是外地项目的情况下项目能够达到既定的绩效目标与服务品质。

（3）开展降本增效创新挖潜行动，带动提高整体净利润水平

报告期内，为确保“集团利润提升”专项工作的有效落地，公司成立“集团利润提升”工作小组，通过提升收入、控制成本、专项攻坚工作的系列决策部署，开展降本增效行动，带动提高公司整体净利润水平，并成立了“人效提升”专项工作小组推动实现劳动效率和人均产值持续提升的长期目标。同时，为更好地提升公司增值创收，为项目、业务单元在开展增值业务中提供产品方案，公司推出了诸如空调节能解决方案、照明节能解决方案、峰谷用电解决方案等绿建行动产品，以及大后勤/大行政类专项产品如美团智能外卖柜、学生返校期间专业消毒项目、管道分质供水（直饮水）解决方案等。

（4）完善中长期激励体系建设，聚力激活高质量发展新活力

报告期内，公司持续完善中长期股权激励体系与人才队伍建设，凝聚和激励优秀人才在新大正的平台上共同创业，以高质量人才队伍建设为高质量发展赋能。**一是人才激励方面**，调整了 2021 年限制性股票激励计划考核办法确保考核指向明确合理有效，新推出 2022 年限制性股票激励计划实现激励的阶段性与延续性，启动城市合伙人计划构建完成多层次的整体长期激励体系；**二是人才队伍建设方面**，公司持续实施人才引进计划，优化关键人才供给保障机制，强化人才培养标准化体系管理，重点跟进中高管、项目经理、管培生等关键岗位人才梯队建设以保障公司规模扩张的需求。

（5）推动数字化战略落地实施，赋能业务发展与管理提质增效

公司数字化发展战略以实现物业资产数字化、作业流程智能化、服务质量最佳化、工作效率最高化为目标，通过数字化赋能公司业务与职能管理。报告期内，公司成立数字化建设及决策委员会、业务数字化工作推进小组，推动数字化战略的落地与实施，重点围绕业务数字化、管理数字化、数字基座等方面展开。**一是业务数字化方面**，公司注重业务先行，紧贴业务现状与实际，持续打造全面开放的慧链云业务数字化平台，建立健全场景连接，现已完成基础物业服务、客户服务等功能，逐步实现业务全方位赋能，为后续构筑良性生态体系奠定基础。**二是管理数字化方面**，为提升全国化发展协同管理，全面启动管理数字化三统一工作，即建设全公司统一的流程中心，升级打造全新的统一协同办公平台，统一员工移动办公终端等，并重点推进和实现了招聘、入职全过程无纸化管理。**三是数字基座方面**，

在构建公司数据中台的同时，加快主数据、大数据、统一报表为核心的数据应用，持续沉淀业务规则、算法、模型，建立公司共享的数据服务体系和机制，减少重复建设；统筹推动公司数据资产管理，以用促进业务先行，为数据中台提供“原料”，驱动业务数字化，持续数据治理，提升数据质量。

（6）加强常态化疫情防控工作，守护城市公共空间安全运转

报告期内，国内部分地区疫情反复，一直服务于公建类物业的新大正肩负守护城市公共空间安全的重任，公司所服务的航空、学校、交通枢纽、场馆、机关等业态均属疫情防控的重点，在该类人流量大、密集度高的重要场所保障了项目正常运转维系与服务品质，严格执行了属地政府的疫情防控规定和公司疫情防控要求。在具体工作落实上，一是加强了疫情防控应急指挥工作，对防控领导机构做了进一步调整；二是加强了应急保障工作，通过供应商梳理确保应急所需和供应保障；三是加强了常态化疫情防控工作，通过疫情防控工作指南、应急预案、人员防护及重要岗位操作规程等，指导各业务单元、项目做好疫情防控工作，并持续开展对防疫一线员工的关爱工作。

2、经营情况分析

（1）项目数量分析

项目数量	2022年6月30日		2021年6月30日		同比变动
	项目数量(个)	占比	项目数量(个)	占比	
项目数量合计	470	100.00%	405	100.00%	16.05%
分区域					
重庆区域	198	42.13%	217	53.58%	-8.76%
重庆以外区域	272	57.87%	188	46.42%	44.68%
分业态					
学校	86	18.30%	75	18.52%	14.67%
航空	23	4.89%	20	4.94%	15.00%
公共	106	22.55%	80	19.75%	32.50%
办公	197	41.91%	151	37.28%	30.46%
商住	58	12.34%	79	19.51%	-26.58%

备注：项目数量指项目管理部，项目管理部下还设有项目服务中心作为最小服务单位。

随着公司全国化拓展快速推进，重庆以外区域的项目占比提升至 57.87%，项目数量同比增长 44.68%。报告期内，重庆区域项目数量有所下降，主要系报告期内重庆区域内部组织架构变化，对办公

业态、商住业态的项目管理部按片区划分进行了合并调整，上述调整基于提升公司内部管理效能的原因实施，不会对项目构成实质性影响。

(2) 主营业务收入分析

主营业务收入	2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月		收入同比变动
	主营业务收入 (万元)	占比	主营业务收入 (万元)	占比	
合计	124,950	100.00%	89,608	100.00%	39.44%
分区域					
重庆区域	52,722	42.19%	46,920	52.34%	12.37%
重庆以外区域	72,228	57.81%	42,718	47.66%	69.08%
分业态					
办公	47,572	38.07%	30,958	34.55%	53.67%
航空	14,745	11.80%	10,186	11.37%	44.76%
公共	27,127	21.71%	17,889	19.96%	51.64%
学校	18,699	14.97%	14,989	16.73%	24.75%
商住	16,807	13.45%	15,587	17.39%	7.82%
分产品					
基础物业	116,489	93.23%	84,430	94.22%	37.97%
创新业务	2,728	2.18%	1,728	1.93%	57.82%
城市服务	5,733	4.59%	3,450	3.85%	66.18%

作为独立的第三方物业企业，公司积极参与市场竞争，主要通过公开招投标获得业务增长。受益于 2021 年新拓项目的翘尾收入、2022 年市场拓展新增项目以及在管项目延伸增值服务带来的收入增长等主要因素，报告期内公司实现主营业务收入 12.49 亿元，较上年同期增长 39.44%。

1、分区域分析

报告期内，公司全国化平稳快速推进，实现重庆区域市场营业收入稳定增长，较上年同期增加约 12.37%；重庆以外区域收入占比首次超过重庆区域，同时较上年同期增加约 69.08%，从收入占比上看，即使北上广等重点中心城市受到疫情较大影响，重庆以外区域占公司营业收入总量已达 57.81%，较上年同期有较大增长。

市场拓展方面，重庆区域新拓展项目中标总金额较上年同期增长约 290.52%，占公司中标总额约 30%，重庆市场深耕稳中有升；重庆以外区域新拓展项目中标总金额较上年同期增长约 23.30%，占公司中标总额已达 70%。

2、分业态分析

(1) 办公物业营业收入同比增长 53.67%，收入占比约 38.07%。报告期内，军队业态延续近年良好表现实现较好增长，通过系统客户营销开发拓展也取得明显效果，新中标中国银保监会、中移在线、南京新媒体大厦等多个标志性项目及多地军队业态项目。同时，2020 年并购的四川民兴在保证原有项目良好续约率的同时在市场自主拓展方面也取得好的突破，投后管理效果良好。

(2) 航空物业营业收入同比增长 44.76%，收入占比约 11.80%。报告期内，在疫情持续影响和航空整体环境受挫的叠加因素下，航空业态的新项目开发、续约以及在管项目收入利润均受到一定影响。在疫情影响上半年部分项目延迟招标或直接续约的不利局面下，公司新中标珠海金湾国际机场、贵阳龙洞堡国际机场、黑龙江牡丹江海浪机场等 3 个机场，继续积累航空物业领域优势；同时，随着机场运营逐渐恢复正常，客流量复苏回升，公司也在积极推进核减项目收入恢复，并对航空市场的复苏和中长期前景抱有信心。

(3) 公共物业营业收入同比增长 51.64%，收入占比约 21.71%。公共物业作为产业孵化器，对新业务、新服务类型不断进行研究升级，并积极开发新业态增长点。报告期内，园区、医院物业拓展情况较好，中标多地普洛斯园区、中关村园区及多地部队医院项目；交通、场馆物业影响力扩散，中标包神铁路、长沙多个轨道交通服务项目；市政环卫类项目继 21 年取得突破后，再次中标迎龙场镇等市政项目。

(4) 学校物业营业收入同比增长 24.75%，收入占比约 14.97%。报告期内，学校物业因其业态特殊性，疫情影响下管控更加严格，还未完全恢复对外开放。在市场拓展受到一定限制的情况下，公司深耕重庆区域提升管理密度，并积极开拓外地项目，中标国家开放大学、九江学院紫薇园校区、海军航空大学（青岛校区）等多个重要项目。

(5) 商住物业营业收入同比增长 7.82%，收入占比约 13.45%。报告期内，公司在维持原有项目稳定的基础上，积极探寻老旧小区改造与社区治理，挖掘老旧小区改造带来的项目机会，聚焦重庆主城并向区县及周边城市辐射，为实现规模化做数量储备，并在现有项目基础上积极研发特色社区商业产品与运营模式，开展了养老服务站点及社区食堂的连锁推广培育。

3、分产品分析

基础物业实现收入 11.65 亿元，同比增长 37.97%。报告期内，公司城市公司自主拓展良好，在办公、公共等多业态影响力持续扩大，支撑了公司规模持续稳步扩张。基础物业版块不断壮大公司发展根基，为创新业务及城市服务两大产品奠定基础。

创新业务实现收入 0.27 亿元，同比增长 57.82%。报告期内，公司所服务的航空、学校、交通枢纽、场馆、机关等业态均属疫情防控的重点，并在防疫工作和维持项目必需运转方面投入大量人力，同时由于人员流动的相对减少，也对项目增值服务的正常开展造成一定影响。

城市服务实现收入 0.57 亿元，同比增长 66.18%。城市服务板块作为公司正在培育的新业务增长点，着力于促进业务模式升级并创新发展，业务范围涵盖生活服务、市政管理服务、城市更新、工程项目规划设计和实施管理、商业运营、资产管理及资本运作、社区治理服务等。报告期内，公司城市更新项目取得一定进展，进驻璧城街道黄葛社区、新堰社区，孵化落地运营社区养老服务站、社区食堂等产品，同时项目拓展逐渐向市外发展，推进开发多个储备项目。

（3）主营业务利润分析

项目	2022 年 1-6 月			
	主营业务收入 (万元)	收入占比	毛利 (万元)	毛利率
合计	124,950	100.00%	21,464	17.18%
分时间				
成熟项目（1 年以上）	99,038	79.26%	18,294	18.47%
新进项目（1 年以内）	25,911	20.74%	3,170	12.23%
分区域				
重庆区域	52,722	42.19%	10,559	20.03%
重庆以外区域	72,228	57.81%	10,905	15.10%

报告期内，公司经营规模扩大带来利润的快速增长，在消化了股份支付、疫情影响等因素后，实现归属于上市公司股东的净利润约 9,315 万元，同比增长约 25.23%；在剔除股份支付影响后，第一季度实现增长约 37.10%，第二季度实现增长约 39.86%，综合上半年实现增长约 38.57%，保持了平稳高速增长。报告期内，公司规模快速发展，重庆以外区域项目及新进项目数量和规模大幅增长，相应拓展支撑投入和新进项目前期投入增加，使得毛利率阶段性承压，环比下降约 1.47 个百分点。公司将按照战略发展规划，先做大规模，再做实密度，通过加强精细化管理达到高质量发展的目标。

1、分时间分析

公建物业项目的盈利水平与公司进入时间有关，呈现出成熟项目保持盈利稳定、新进项目尚需培育的特点。公建物业项目从中标到入场提供服务，周期约 1-3 个月，为确保入场即能提供优质服务，需提前 1 至 2 个月筹备，相应产生员工招聘、培训、薪酬等费用及其他设备、物料等准备，而收入计算是从

入场提供服务开始。所以。新项目越多，前期成本越高，对当期利润造成明显影响。报告期内，公司新进项目收入占比进一步提升至 20.74%，环比增长约 7.60 个百分点。

2、分区域分析

重庆区域项目盈利水平一般会高于外地项目，主要在于重庆区域内的成熟项目占比较大，新进项目也能快速获得区域密度提升后的边际收益；因此，重庆区域整体盈利水平趋于稳定。

公司自 2021 年下半年开始即大力推进全国各大城市公司的设立，拓展外地市场，截止报告期末已设立 12 个城市公司。由于新建城市公司在团队搭建、项目拓展及市场探寻上需要一定的初期投入，销售费用、管理费用短期内等会处于一个较高水平；同时，由于外地区域新进项目占比较高，因此总体来说，处于培育期的中心城市公司盈利水平低于重庆区域。随着城市公司所辖市场逐渐成熟，盈利水平将逐步回归正常水平。

3、其他影响因素

（1）疫情防控对运营成本的影响

报告期内，全国各地疫情时有发生，公司所服务的航空、学校、交通枢纽、场馆、机关等业态均属疫情防控的重点，须投入必要的防疫物资、并在防疫工作和维持项目必需运转方面投入大量人力，相应的管控措施和人力、物力的投入提高了相应的项目成本；同时，由于人员流动的相对减少，也对项目增值服务的正常开展造成一定影响。

（2）股权激励股份支付的影响

公司在 2021 年 2 季度实施了 2021 年限制性股票激励计划的首次授予以及员工持股平台新合伙人的吸纳，在 2022 年 2 季度实施了 2022 年限制性股票激励计划的首次授予及预留授予，上述事项在 2022 年上半年产生的股权激励费用分摊约 1,295 万元，较去年同期摊销的股份支付费用 218 万元增长约 1,077 万元。