

证券代码：002968

证券简称：新大正

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（孙海洋）、中信建投证券（丁希璞）、中金公司（程坚、张芳妍、王翼羽）、国投瑞银基金（孙文龙）、国寿资产（吕天健）、大成基金（孙泽元、邹建）、永赢基金（王硕）、富国基金（董浩）、兴业基金（洪晓旻）、太平养老（姬静远）、鹏华基金（周俊杰）、中金资管（徐榕）、嘉实基金（张毅强）、招商基金（王奇超、张西林）、国寿养老（崔恒旭）、大家资产（赵雯晰）、华泰柏瑞（李春）
时间	2023年1月3日、2023年1月4日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	助理总裁兼董事会秘书翁家林 证券事务代表王骁 战略投资中心业务总监李春
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>第一部分 介绍重大资产收购项目情况</b></p> <p><b>第二部分 投资者提问环节，交流内容如下：</b></p> <p><b>Q1：请展望一下水电站物业这个细分领域的市场空间？</b></p> <p>回答：首先，我国的电力行业是一个规模巨大的系统，除了传统的火电、水电、核电以外，风电、光伏等新能源电力发展迅猛。截至2021年底，我国电力总装机近25亿千瓦，包括水电3.9亿千瓦、风电3.3亿千瓦、光伏发电3.1亿千瓦、核电5326万千瓦等。随着中国双碳战略的推进，代表绿色能源的光伏和风电正进入快速发展期间。预计2030年末，我国电力总装机容量38亿千瓦，其中风、光等新能源占比50%以上。电力行业的快速发展也将带来总体物业后勤服务体量的快速增长。其次，据公司研究，我国电力行业的后勤服务大多由业主单位自营，近年来火电服务外包逐步开始市场化，风电和光伏电站物业服务外包也在逐步活跃，而水电行业由于地处偏远地区，市场化整体程度还不高，但也有部</p>

分开始通过改制等方式推动后勤服务专业化和市场化，这是社会发展的  
大趋势。此外，发电集团及电网企业仍有大量的办公楼及资产，需要提  
供包括基础物业服务、餐饮、生产生活配套等一系列的服务。

基于以上情况，电力物业作为公建物业中门槛较高的新兴细分领  
域，除传统的基础物业服务之外，尚有多样化的生产性配套服务需求。  
我们预判电力行业的后勤服务市场发展空间巨大。

**Q2：这次与收购标的业绩对赌，业绩增长趋势主要有哪些因素去驱动？**

回答：从市场战略的角度，本次并购的目标有两个：一是产业市场的拓  
展，通过收购标的企业，进入能源产业后勤服务市场领域，丰富和扩大  
公司产品细分领域，寻找新的发展机会；二是区域市场的拓展，云南公  
建物业市场化程度不高，集中度也不高，市场机会比较大，新大正在云  
南市场业务不多，所以对标的公司未来业绩增长的要求主要是依托现有  
的基础和优势，拓展能源产业后勤服务市场和云南公建物业市场。

**Q3：并购公司净利率比新大正高一些的主要原因是什么？**

回答：并购标的公司质地优良，并不单单是利润率相对较高，而在于其独  
特的业务结构，它不是传统意义的基础物业管理公司，而是比较典型的  
综合设施管理公司，其主营业务在传统的基础物业以外，还包括机组检  
修，水情监测，建筑维修，园区的生活配套等后勤一体化综合服务，所  
以整体效益比较好。

**Q4：公司跟并购标的协同效应如何体现？**

回答：标的公司源于国企改制而发展起来的，规模适度，业务独特，管理  
规范，团队稳定，但其发展的内生动力不足，机制不灵活，市场能力不  
足，双方达成战略合作以后，第一，标的公司的业务规模为新大正五五  
战略目标提供了重要支撑，公司能够实现新的突破，在“内生”活力持  
续增强的同时，辅以“外延”齐步快跑，快速推动五五战略目标的实  
现。第二，标的公司立足昆明，业务重心长期聚焦于云南省，为新大正  
进一步布局云南市场提供了良好的支持。第三，借助这个契机，有助于  
开拓一个新的细分业态增长点，未来有机会藉此进入新的能源板块，实

现新业态的突破。另一方面，新大正良好的战略牵引，灵活的机制，持续的市场拓展能力，能够激发标的公司的内生动力和发展机制，实现更快更好更可持续的发展。

**Q5：公司接下来是否有再融资的意愿？**

回答：预案里披露了本次交易为现金收购，公司拟采用包括但不限于自有资金、银行借款、非公开发行股票募集等合理方式筹集的资金按照交易进度进行支付。如果后续采用非公开发行的方式，公司会及时履行相应的审批程序和信息披露。

**Q6：澜沧江实业目前市场化的业务开展情况如何？**

回答：澜沧江实业的物业项目均属于通过公开招投标获取，从这一点看他已实现市场化运作，也是一家完全市场化的公司。从业务类型看，以电站后勤综合服务为主，另还有部分公建物业类项目。未来，这两个方面都会进一步加大市场拓展的力度，在产业物业和区域物业市场获取更多的市场份额。

**Q7：对于交易对方的业绩承诺目标，这个目标是不是只用考虑水电带来的业务增量就能够完成？**

回答：交易对方的业绩承诺，综合考虑了其最近几年的成长状况，近三年来，其内生增长基本保持了 10%的增长率，所以未来其业绩承诺目标并不难以实现，双方合作以后，通过互相赋能和战略协作，应该会有更高的发展目标。

**Q8：新大正在全国设立重点城市公司，未来会以收购标的作为云南区域的城市子公司吗？**

回答：一般情况下，如果是一个比较新的市场，公司收购了比较大规模的主体，未来公司在这个城市的发展会以这个主体为主，所以说未来云南市场会以本次的收购标的为主。

**Q9：关注与现有大客户未来的续约问题。**

回答：客户的大小是相对的，续约的风险并不在规模的大小，更重要的在于我们提供的服务是否能够充分满足客户的需求，能够为客户创造独特的价值，以此增加客户的粘性。标的公司长期专注于水电站的综合后勤服务，形成了从规划、踏勘、筹备、建设、调试、运营、检修、维护及生活配套全链条的后勤保障服务能力，具有独特的管理、运营、技术、经验的积累和能力，能够为客户提供独特的专业价值。另一方面，随着物业行业的发展，拓展行业性、战略性大客户已成为行业发展的重要方式，未来双方将在此基础上互相赋能，增强服务能力，努力寻求更多的战略性大客户，以支撑公司在能源产业领域做大做强，拓展疆域，形成新的战略增长点。

**Q10：公告里面有一个银瑞投资跟澜沧江实业的合同纠纷案，是否会影响标的公司之后的利润？**

回答：该案件可能涉及的影响，公司及中介机构已作了充分预估，并将其作为合同条款进行了款项的预留，由原有股东承担责任，从风险而言已进行了相关准备。

**Q11：2022 年股权激励有可能出现调整吗，还是说正常履行？**

回答：股权激励是基于公司战略目标而实施的长期激励制度，是新大正非常重要和完善的制度体系，只会依据公司战略的实施而不断优化，不会因为当期目标实现的情况做临时调整。

**Q12：2022 年整体业绩达成、市场拓展情况，以及 2023 年的市场拓展目标？**

回答：从公司战略规划来看，每年的业绩增长来自两方面，一方面是内生增长、另一方面是通过外延合作并购。2022 年在大家都非常清楚的极为困难的经济环境下，前三季度我们较好的实现了市场及经营内生增长的目标，年度经营目标的实现情况正在决算过程中，我们会按规则向大家披露。2023 年的年度经营计划，会依据公司五五战略进行分解，全年经营发展预算方案正在编制过程中。

	<p><b>Q13: 本次并购标的对净利润有比较大的增厚, 公司是否对未来业绩会有一个更好的更乐观的预期?</b></p> <p>回答: 本次并购是公司发展战略的重要组成部分, 虽然后疫情时代企业经营发展肯定会面临各种各样的困难和问题, 但二十大规划了未来我国经济高质量发展新阶段的蓝图, 我们对未来理应充满信心。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 1 月 4 日</p>