

证券代码：002968

证券简称：新大正

公告编号：2023-010

新大正物业集团股份有限公司
2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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。

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以实施利润分配时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	新大正	股票代码	002968
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	/		
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#	
传真	023-63601010	023-63601010	
电话	023-63809676	023-63809676	
电子信箱	wengjl@dzwy.com	wangxiao@dzwy.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务及产品

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，通过不断深化研究客户需求、作业场景及服务标准，让客户专注于主业，给客户创造价值和优质服务体验。

报告期内，公司根据“五五”战略规划，对主要业务板块做了重新划分，从原有的综合物业管理服务、专业管理服务、增值服务三类主要业务，更新为以基础物业为主、城市服务和创新服务协同发展的三大业务版图，以基础物业服务为支撑，快速发展城市服务、孵化发展创新服务，联动发展。

1、主要产品介绍

（1）基础物业

主要指传统物业服务，为客户提供“四保一服”服务，包括了航空物业、学校物业、公共物业、办公物业、商住物业等细分业态，作为公司发展的根基，是现阶段收入的核心来源，也是创新服务快速孵化的“培育地”和城市服务快速发展的“试验田”。

（2）城市服务

主要指以城市空间运营为主要方向的业务，包括城市更新、资产管理、市政环卫、社区治理等城市服务产品。根据行业的发展趋势，结合公司在公建领域积聚的经验与优势，在中长期规划中城市服务将作为公司新兴增长极，成为收入、利润的主要来源之一。

（3）创新服务

主要指传统、创新类增值服务与数字化产品，包括了平台运营、增值服务、数据业务、线上经营等细分产品，作为公司战略高地，是公司未来的利润核心来源，将以数字化支撑基础服务及城市服务快速发展。

2、主要产品介绍

五大业态是公司基础物业的主要组成，航空业态及学校业态作为战略引领、办公业态及公共业态规模发展、商住业态协同支撑，共同夯实集团发展根基。

（1）航空物业

航空物业围绕机场航站楼展开各类物业服务，公司航空物业人信守“先做机场人，再做新大正人”的承诺，专研机场物业特色服务，并构建新大正航空物业信息化管理系统以提升服务质量。航空物业为客户提供含停车场管理、手推车管理、行李打包、客舱保洁、飞行区及地面航空安全保障等多种航空特色服务。

（2）学校物业

学校物业为各类高校、特色院校及中小学校提供综合一体化后勤服务，包含基础物业管理及与校园生活配套的公寓、安全、学习辅助及师生生活服务等。学校物业秉承“管理、服务、环境”育人理念，以全委托综合一体化后勤服务解决方案的“校园大管家”服务体系，全方位满足师生的多元化、多层次、人性化的育人需求。

（3）公共物业

公共物业涵盖的物业服务类型丰富，涉及城市多种功能体，为不同公共项目提供含“四保一服”在内的各类特色物业服务：如为场馆提供人文体验服务、智能降耗、文化资源管理等，为园区提供资源管理服务、运营管理服务、智慧园区打造等，为医养提供院感安全、防控、临床支持等。

（4）办公物业

办公物业主要为党、政、军机关、企（事）业单位和商用写字楼等提供专业化、规范化、标准化的物业管理服务，致力于打造高规格、高品质、高站位的“三高”办公物业典范。办公物业提供含“四保一服”在内的各类政务会议服务、商务接待服务、餐饮服务办公特色服务。

（5）商住物业

商住物业以商业、公租房、住宅三大物业产品齐头并进的发展模式，全面打造商业购物中心及市场、公租房、住宅的核心服务场景。商住物业在基础物业外，致力推行全生命周期运行方案，针对商业项目，

提供整合多种资源的商业运营管理等特色服务；针对公租房项目，提供党建引领下的社区运营服务和弱势群体关怀服务；针对住宅项目，提供资产管理服务和邻里氛围打造等满足业主衣食住行的服务。

（二）公司现有经营模式

1、采购模式

公司提供的服务主要为物业管理服务，采购商品以物业管理服务中所需的保洁、保安封专项物业服务 and 各类耗材为主。公司采购模式以集团集中采购为主、外地分子公司自主采购为辅，在保证供应商相对稳定、降低采购成本和保证质量的同时，灵活应对项目需求。

2、销售模式

公司通过市场公开招投标为主、招标邀请为辅的方式获取客户，近两年，随着公司上市后拓宽了经营渠道，通过收并购、与合作方合资合作成立公司的方式，获取客户的渠道逐步多样化。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

因公积金转增股本对基本每股收益与稀释每股收益进行重述

单位：元

	2022 年末	2021 年末		本年末比上年末增减	2020 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	1,669,849,655.77	1,453,714,105.45	-	14.87%	1,232,555,506.35	-
归属于上市公司股东的净资产	1,116,712,133.84	974,077,194.48	-	14.64%	850,302,006.73	-
	2022 年	2021 年		本年比上年增减	2020 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	2,598,105,988.07	2,088,263,923.21	-	24.41%	1,318,348,771.98	-
归属于上市公司股东的净利润	185,662,462.63	166,069,801.09	-	11.80%	131,206,852.86	-
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	162,620,671.46	149,876,831.08	-	8.50%	113,771,854.95	-
经营活动产生的现金流量净额	89,678,026.70	71,889,508.52	-	24.74%	173,325,797.49	-
基本每股收益（元/股）	0.82	1.03	0.74	10.81%	1.22	0.81
稀释每股收益（元/股）	0.82	1.03	0.73	12.33%	1.22	0.81
加权平均净资产收益率	18.05%	18.49%	-	-0.44%	16.51%	-

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	610,801,288.77	639,541,657.20	663,595,141.72	684,167,900.38
归属于上市公司股东的净利润	42,983,881.12	50,169,398.95	54,802,482.99	37,706,699.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	39,928,700.14	45,702,666.31	49,152,467.06	27,836,837.95
经营活动产生的现金流量净额	-184,565,339.46	69,734,790.16	-24,642,291.25	229,150,867.25

上述财务指标或其加总数与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标不存在重大差异

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

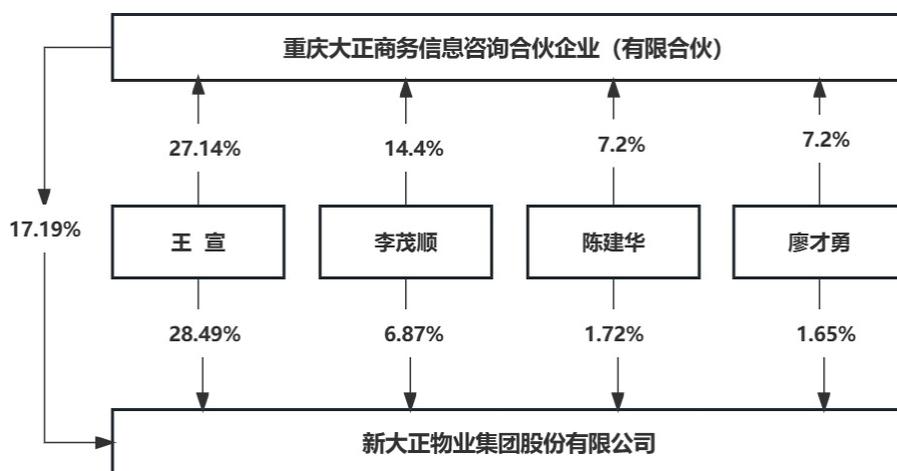
单位：股

报告期末普通股 股东总数	4,642	年度报告披露日 前一个月末普通 股股东总数	5,034	报告期末表决权 恢复的优先股股 东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权 恢复的优先股股东总数	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	-	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	-	-	-	
李茂顺	境内自然人	6.87%	15,750,000	11,812,500	-	-	
罗渝陵	境内自然人	3.30%	7,566,620	-	-	-	
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	3.11%	7,125,382	-	-	-	
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	-	-	-	
廖才勇	境内自然人	1.65%	3,780,000	2,835,000	-	-	
平安银行股份有限公司－招商核心竞争力混合型证券投资基金	其他	1.46%	3,341,182	-	-	-	
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、廖才勇为一致行动关系，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或是否为一致行动人						
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						

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在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

2022年是我国“十四五”规划的深化之年，也是公司“五五”战略规划全面深入实施落地之年，面对复杂多变的国内外宏观环境的影响，集团各级组织和广大干部员工在管理团队的带领下，克服困难、稳中求进，实现了经营业绩的持续增长和战略空间的进一步拓展。

公司全年实现营业收入25.98亿元，比上年增长24.41%。在消化了2022年集团股权激励增加的股权支付1,580万元的情况下，实现归属于上市公司股东的净利润1.86亿元，比上年增长11.80%。新进入黑龙江省、西藏自治区、青海省、新疆维吾尔自治区4个省份，济南、三亚、珠海、厦门等34座城市，在管项目面积增长至约1.3亿平方米，全年新拓展项目中标总金额19.10亿元，饱和年化合同收入金额10.11亿元，同比增长约23.59%，其中重庆以外区域新市场拓展已达到总量的76.51%。

（一）2022年开展重点工作

1、深耕全国化布局，市场拓展成效显著

2022年，公司持续强化营销拓展模式，推进全国化市场拓展战略布局，加强服务品质建设，构建营销资源平台，多措并举提升市场拓展能力。作为独立的第三方物业企业，公司通过参与市场竞争，公开招投标获得业务增长，2022年新拓展项目190个，过千万级项目22个，斩获了重庆移动、中国银保监会、中关村集成电路、三军医大、银泰百货、上虞鸿雁未来社区、海南电网、南京新媒体大厦等地标性优质项目，进一步扩大品牌影响力。

在过去一年里，公司进一步拓展公建业态的深度与广度，优化系统开发能力，并取得突破性进展。一是开辟新领域，突破医养业态，中标西南医院、三亚疗养院、江西长天医养中心、迎龙方舱医院等18个医养项目。二是整合营销资源，巩固区域市场竞争力，发力学校、军队、金融、通信等重点业态，支撑市场规模稳步扩张。三是建立健全客户管理体系，全年项目拜访848次，实现项目有人管，客户需求及时反馈和响应，极大提升客户满意度。

面对日益激励的市场竞争环境，我们坚定布局以核心经济带为重点区域，提升区域密度和浓度，锁定区域优质战略资源，以北京、上海、深圳等国家战略城市为据点，向周边省市快速发展实现覆盖。2022年，城市公司的发展可圈可点，深圳公司新签合同金额突破一亿元，北京公司、郑州公司、南京公司超过八千万，上海公司超过七千万。在业务布局方面，截止2022年12月31日，公司已进入全国28个省、直辖市与自治区，较去年新增4个，进驻城市数量达到116个城市，较去年新增34个，项目管理部513个，较去年新增36个，在管面积约1.3亿平方米，全国化经营布局进一步稳固提升。

2、经营提质增效，减缓成本上涨压力，提升精细化管理水平

2022年，受经济形势变化、外部环境因素变动等不利因素以及城市公司发展等内外部因素影响，对

公司利润率造成较大影响。特别是在2022年第四季度，因为外部环境剧烈变化，公司重点业务所在区域如重庆、北上广等城市，收入及利润均受到较严重影响。

公司通过各类措施积极应对不良因素影响，2022年4月以来，公司即严格开展“集团利润提升”方案，采取系列举措降本增效，遏制利润率下降：一是质效提升，专项攻坚，“锁差管理”，对不同区域、不同业态、不同生命周期项目实行差异化、精细化管理。二是严格控制集团销管费率，2022年集团整体销管费用率为8.68%，较上年同期降低0.81个百分点。三是搭建红利政策管理机制和实施资金计划管理。四是财务、人资、运营协同，总结形成项目提质增效工作指引，实现全成本统筹管控，稳固项目利润率水平。

3、推动投资并购，加快规模扩张

2022年，公司坚持“资本驱动，加速发展”，开展多项投资并购业务，同时，还推进了资产运营合作、停车运营合作、多项地方政府国有平台的合作等工作，有力促进公司规模扩张。

公司于7月与重庆保税港区股份有限公司达成合作，收购了重庆保税港区港佳综合服务有限公司40%股权，依托智慧经营管理平台输出园区经营与运管服务，以承接管理两路寸滩保税港区运营保障服务为基础，研究打造形成智慧园区综合一体化服务模式。同月，与江西省铁路航空投资集团有限公司下属江西赣铁物业有限公司，合作成立江西中泽新大正股份有限公司，致力于物业城市综合服务商，重点承接运作江西省相关城市综合运营和资产运营业务，抢占江西区域业务。

12月，与云南沧恒投资有限公司达成收购意向，其下属的云南澜沧江物业服务有限公司多年来深耕电力能源园区的综合物业服务，具备鲜明的电力能源大后勤服务的特色及专业竞争优势，与公司优势互补。公司希望通过本次收购进驻能源物业市场，获得业态竞争力，巩固在西南区域市场的领先优势，进一步提升在全国市场的综合竞争力与品牌影响力，推动经营规模快速扩张。目前，公司及相关各方正在积极推进本次交易的各项工作，交易相关审批程序尚未履行完成，存在不确定性，公司将按相关规定及时履行信息披露义务。

4、发力城市服务，市政环卫取得初步成效

公司自2021年布局城市服务赛道以来，积极探索新大正特色的城市服务模式，高效整合专业资源要素、积极拓展各专业领域市场，并取得了一定成绩。一是与重庆市璧山区璧城街道签署战略合作协议，正式启动璧城街道城市更新前期筹备工作；二是重组大疆商业专业公司作为未来城市服务资产管理板块的主要实体，并完成首个优质社区停车场资产收购；三是收购四川和翔环保科技有限公司，补齐城市服务板块的业务要素，并以市政环卫作为推进城市服务大管家商业模式的核心载体。四川和翔业务主要聚焦旅游风景城市，在完成收购后公司继续大力支持其特色环卫之路，在2022年成功获取了石林、普者黑两个全国性旅行目的地城市的整体城市运营服务项目，未来将以此为模板进一步推动市政环卫一体化、城市服务大管家业务落地。

5、健全激励体系，凝聚发展动力

2022年，公司持续建立健全中长期激励体系，新推出2022年限制性股票激励计划，并对2021年限制性股票激励计划考核办法进行合理调整，更加突出激励考核指向性。期间编制发布《城市合伙人激励制度》，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，同时加强对企业文化宣贯和落地执行，加速文化融合与凝聚力提升，有效支撑了城市公司快速成长和长期发展。

6、克服外部不利因素影响，践行社会责任

2022年，外部不利因素持续，公司防控工作保持了总体稳定，确保了员工身体健康，保障了服务区域平稳。一是各大机场、火车站、轨道交通等交通枢纽常态化防控，筑起出行服务保障“防护墙”。二是重点防控城市各项服务工作有条不紊，在上海、西安、郑州、贵阳、广州、重庆等区域防控处置较好，未出现客户投诉等影响经营的情况，得到客户的高度认可。三是临危受命，在重庆区域承接了国恩医院、大田湾2个方舱医院的服务保障，充分发挥干部靠前指挥，党员先锋模范，积极响应党和政府的号召，组建400余名志愿者，坚守防控一线，出色完成各项工作任务。

（二）项目数量分析

项目数量	2022年		2021年		同比变动
	项目数量（个）	占比	项目数量（个）	占比	
项目数量合计	513	100.00%	477	100.00%	7.55%
分区域					
重庆区域	204	39.77%	239	50.10%	-14.64%
重庆以外区域	309	60.23%	238	49.90%	29.83%
分业态					
学校	84	16.37%	87	18.24%	-3.45%
航空	25	4.87%	22	4.61%	13.64%
公共	115	22.42%	91	19.08%	26.37%
办公	221	43.08%	199	41.72%	11.06%
商住	68	13.26%	78	16.35%	-12.82%

备注：本表项目数量指项目管理部，项目管理部下设项目服务中心为最小服务单位。

2020年以来，公司根据国家区域发展战略和行业发展进程，结合自身规模发展诉求，深耕区域重点城市，推动实施全国化战略。截至报告期末，公司项目管理部数量达到513个，较上年增长7.55%，服务面积增至约1.3亿平方米。重庆以外区域的项目占比提升至60.23%，数量同比增长29.83%；重庆区域为提升公司内部管理效能，项目管理部按片区划分进行合并调整，并未造成实质性影响。

（三）主营业务收入分析

主营业务收入	2022年		2021年		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	259,682.01	100%	208,752.34	100.00%	24.40%
分区域					
重庆区域	103,779.77	39.96%	98,619.73	47.24%	5.23%
重庆以外区域	155,902.24	60.04%	110,132.61	52.76%	41.56%
分业态					
办公	105,864.84	40.76%	76,661.04	36.72%	38.09%
航空	27,519.95	10.60%	23,868.26	11.43%	15.30%
公共	55,616.60	21.42%	42,348.24	20.29%	31.33%
学校	37,468.94	14.43%	33,255.16	15.93%	12.67%
商住	33,211.68	12.79%	32,619.64	15.63%	1.81%
分产品					
基础物业	240,489.88	92.61%	193,468.34	92.65%	24.30%
创新服务	9,945.71	3.83%	10,658.86	5.10%	-6.68%
城市服务	9,245.42	3.56%	4,625.14	2.21%	99.89%

作为独立的第三方物业企业，公司积极参与市场竞争，通过公开招投标获得业务增长。报告期内，公司坚持推进全国化市场拓展的战略布局，多措并举提升市场拓展能力，进一步拓展公建业态的深度与广度，巩固区域市场竞争力。受益于2021年项目翘尾收入、2022年良好的市场拓展、并购项目及合资合作项目、延伸服务及创新业务等主要因素带来的收入增长，报告期公司实现主营业务收入25.97亿元，较上年同期增长24.40%。

1、分区域分析

报告期内，公司深耕重庆区域市场，保持了较强的市场竞争力，营业收入四季度受到外部不利因素影响，增速有所下降，较上年同比增长约5.23%；重庆以外区域收入快速增长，较上年同比增长约41.56%。从收入占比上看，随着城市公司区域市场竞争力的逐渐增强，重庆以外区域收入占比已达到公司营业收入总量的60.04%。

市场拓展方面，重庆区域新签约年合同金额较上年同期增长约38.60%，占比23.49%，重庆市场深耕稳中有升；重庆以外区域新签约年合同金额较上年同期增长约19.62%，占比76.51%，随着城市公司区域自主营销能力的增强，市场渠道的拓展，区域规模和密度有望进一步加大。

2、分业态分析

(1) 办公物业营业收入同比增长38.09%，收入占比达到40.76%。报告期内，公司持续优化系统开发能力，系统客户营销开发拓展取得明显效果，发力军队、金融、通信等重点业态，支撑市场规模稳步扩张，新中标中国银保监会、中移在线、海南电网等多个标志性项目及多地军队业态项目。

(2) 航空物业营业收入同比增长15.30%，收入占比约10.60%。报告期内，受外部不利因素持续、民航安全等因素影响，机场客流量持续低迷，民航经营受损，相应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。公司积极应对客观环境对经营产生的不利影响，加强航空业态内部建设，完成航空标准文件制定，新增高空业务标准化服务研究，持续完善品质考核和检查体系，期间新中标珠

海金湾国际机场、成都天府国际机场、贵阳龙洞堡国际机场、黑龙江牡丹江海浪机场、宁波栎社国际机场等5个机场，继续积累航空物业领域优势。从2023年一季度情况看，机场运营逐渐恢复正常，客流量复苏回升，公司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31.33%，收入占比约21.42%。公司在对现有业态市场调研的基础上，确定了交通、医养业态为未来五年发展孵化的主要产品。报告期内，在医养业态取得突破，2022年中标18个医养业态项目，进驻西南医院、三亚疗养院、海南大健康、迎龙方舱医院等医养项目。

(4) 学校物业营业收入同比增长12.67%，收入占比约14.43%。报告期内，学校物业因其业态特殊性，在外部不利因素影响下管控更加严格，市场拓展受到一定限制。公司积极建立全国学校业态对接渠道，助力城市公司区域业态突破，中标国家开放大学、四川外国语大学、九江学院紫薇园校区等多个重要项目。

(5) 商住物业营业收入同比增长1.81%，收入占比约12.79%。报告期内，公司在老旧小区改造与社区治理方面取得突破，完成璧城街道城市更新项目战略签约并启动前期筹备工作，同时随着城市公司逐渐成熟在外地区域市场竞争力得到加强，新中标银泰百货、国金中心、上虞区鸿雁未来社区等重要项目。

3、分产品分析

基础物业实现收入24.05亿元，同比增长24.30%，报告期内，公司重点中心城市布局升级，城市公司自主拓展取得良好成效，同时还通过积极推动资产运营合作、停车运营合作，以及多项地方政府国有平台合作等多形式的合资合作，全国化经营加快推动基础物业规模扩张。基础物业版块不断壮大公司发展根基，为创新服务及城市服务两大产品奠定基础。

创新服务实现收入0.99亿元，同比下降6.68%。报告期内，公司所服务的航空、学校、交通枢纽、场馆、机关等业态均属防控的重点，并在防控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较大影响。

城市服务实现收入0.92亿元，同比增长99.89%。报告期内，公司积极探索城市服务，签约并启动璧城街道城市更新前期筹备工作，完成首个优质社区停车场资产收购，并在通过收购四川和翔环保科技有限公司进入市政环卫领域后，聚焦旅游城市布局并落地了一批市政环卫一体化、城市大管家特许经营项目。

(四) 主营业务利润分析

项目	2022年			
	主营业务收入(万元)	收入占比	毛利(万元)	毛利率
合计	259,682.01	100.00%	41,901.53	16.14%
分时间				
成熟项目(1年以上)	222,859.78	85.82%	38,163.94	17.12%

新进项目（1年以内）	36,822.23	14.18%	3,737.59	10.15%
分区域				
重庆区域	103,779.77	39.96%	20,458.67	19.71%
重庆以外区域	155,902.24	60.04%	21,442.87	13.75%

2022年，公司实现归属于上市公司股东的净利润1.86亿元，同比增长11.80%。报告期内，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；重庆区域四季度受外部不利因素影响，对项目成本和新项目进场造成较大影响，导致净利润增速较上年有所减缓。公司将按照战略发展规划，先做大规模，再做实密度，最后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，一般成熟项目盈利水平会高于新进项目。由于新进项目必需的项目员工培训、员工劳保、机器设备耗材等投入，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。2022年，公司市场拓展再创新高，新进项目数量和规模快速增长，为公司中长期的成长奠定了坚实基础，综合毛利率阶段性下降至16.14%。

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项目成熟项目占比较大，新进项目也能快速获得区域密度提升后的边际收益。2022年四季度重庆区域项目盈利水平受到外部不利因素影响，但长期来看重庆区域整体盈利水平趋于稳定。

公司设立城市公司拓展外地市场，通过积极拓展项目渠道、打造当地重点标杆项目，建立品牌形象，扩大新区域的市场占有率。截至报告期末，公司已设立14个城市公司，较去年新增3个，全国化经营布局进一步稳固提升。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，对应的销售费用、管理费用等会处于一个较高水平，公司自推动全国化战略以来，外地区域市场拓展持续快速增长，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。

（五）影响公司业绩目标达成的主要因素

1、公司五五战略目标的业绩指标，主要由内生增长和外延收并购组成。2022年，在公司全体努力下，内生增长实现了基本目标，外延并购部分未能及时达成合作意向，没有实现预期并表收入。

2、规模化快速发展的阶段性影响。公建物业行业中，一年期以内的未成熟项目毛利润一般均低于成熟期项目，在公司快速成长期，新进项目占比的快速提升带来较大的利润压力。重庆以外区域的业务结构中，新进项目为其主要组成，截至报告期末，公司重庆以外区域收入占比接近60%，带来利润压力影响。

3、受外部不利因素影响，各业态不同层面均受到一定影响，消杀及人工成本、补贴等费用支出也相

应增加。其中，影响最大的为航空业态，因航班大幅减少、机场客流量持续低迷，民航经营受损，相应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，航空业态收入和利润有了较大幅度的减少；商住和学校业态作为增值服务场景较多的业态，在报告期内增值服务下降较多；公共业态中的场馆物业收入和利润均受到较大幅度的影响。

4、报告期内，公司重要业务区域重庆的社保基数由2,800元/月提升到3,957元/月，重庆区域收入占比约40%，人员基数较大，社保基数的调整对重庆区域项目成本影响较大，报告期内成本增加约2,700万元。