

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：2023-002

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 checked="" 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	中信证券、申万宏源证券、中信建投证券、华泰证券、长江证券、东吴证券、中泰证券、招商基金、天风证券、湖北荣巽基金、海富通基金、国金证券、国海富兰克林基金、博道基金、万联证券、长信基金、广发证券、国盛证券、长江保荐、华泰自营、海通证券
时间	2023年4月6日
地点	现场交流
上市公司接待人员姓名	董事长李茂顺 董事、总裁刘文波 副总裁兼财务负责人杨谭 助理总裁兼董事会秘书翁家林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分 总裁刘文波先生介绍公司 2022 年度经营情况</p> <p>一、战略概述</p> <p>坚定“1+2+3+4+5”总体战略，并推动实施。</p> <p>二、公司经营发展情况</p> <p>1、坚持公建物业发展方向，发力机场、党政军机关、学校、场馆、金融商写等重点业态，拓展了诸多具有品牌影响力的标杆项目；</p> <p>2、坚持市场化发展方向，通过调整营销体系，强化渠道建设，增强市场拓展能力，市拓屡创新高；</p> <p>3、打造体系化开发能力，逐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；</p> <p>4、坚持规模与效益兼顾，促进公司高质量发展。</p> <p>5、坚持人才优先策略，通过大量吸引优秀人才，搭建管理团队，推动全国化步伐；</p> <p>6、数字化发展，加大科技投入，推动业务数字化取得突破行进</p>

展；

7、承担社会责任，客户服务保障和防控两手抓；

第二部分 互动交流环节

Q1、如何看待物业行业格局变化过程中的机遇与挑战？

过去几年物业行业在资本推动下快速发展，行业格局发生巨大变化。而随着当下行业发展逐渐回归本源，竞争力更多会体现在品牌实力上，未来行业竞争态势也会越来越规范，行业整体发展也会越来越好。对于新大正而言，有足够的竞争力去把握行业发展中的机遇：第一，新大正作为完全市场化的企业是在竞争中不断发展起来的，在过去 20 余年始终保持了快速稳定的增长；第二，公建物业市场空间广阔，市场赛道够大，有能力的公司能够通过努力争取一席之地；第三，新大正具有先发优势、有市场化的基因、产品化和标准化的能力等独有的优势，更多竞争对手的加入有利于行业的规范发展，对于未来我们是更加看好和乐观的。

Q2、公司作为独立第三方物企，制定战略时是否与其他企业对标？

新大正历来重视战略规划的作用，在发展初期规模较小的时候，通常按两年到三年制定规划。2013 年，公司聘请罗兰贝格做战略咨询，从全球成熟物业管理市场发展的轨迹和逻辑分析，如爱玛客、First Service 等上千亿规模的物业公司也在彼时公司的分析范围之内，并不意味着新大正就以这些公司作为对标，但通过此类物业企业的历史发展轨迹，来分析微观市场未来发展的规律，从这个角度来讲，新大正的战略规划是建立在此基础之上的。

Q3、对于未来企业发展定位，以及激励计划的业绩目标是否有调整？

公司五五战略规划中，希望保持位列第三方公建物业第一方阵，打造形成独特的品牌效应和竞争力，在部分细分领域具备较强的竞争力和一定的领先性。对于激励计划的业绩目标，未来三年新大正发展的总体目标不变，希望能够达到股权激励的既定目标。

Q4、全国化布局初步完成，未来利润率会改善到什么程度？

新大正过去三年快速推进全国化战略，从地域发展来看增长迅速，业务覆盖由 20 多个城市拓展到 116 个城市，接下来公司会聚焦中心城市，加大密度打造，扩大当地品牌影响力，发挥规模效应，以此来摊薄管理成本。按照公司规划的战略目标，当前时点看仍有一定压力，也是在快速发展期内预料中的，公司有信心未来利润率能够达到合理的预想目标。

Q5、作为独立第三方物业公司，新大正具有哪些优势？

新大正在过去几年中保持了相对较快的增长速度，在发展过程中，管理团队的企图心是新大正所具备的独有特质。作为一家管理层持股的公司，目前中高层管理团队都是公司股东，管理团队把公司发展当成自己的事业来奋斗，这是我们独特的机制优势，也是新大正能够在市场竞争中走得更长更远的一个重要因素，是公司能够取得快速发展的真正核心竞争力。

Q6、澜沧江项目的预计并表时间？这类特殊业态的可持续性增长性如何？

目前澜沧江项目仍在推进过程之中，请投资者持续关注公司的披露信息。新大正对于收并购历来秉持谨慎态度，本次澜沧江项目收购规模相对较大，因此公司也会更加谨慎。公司对收并购的推进实施，不仅是基于规模发展的需求，更是基于公司战略的发展需要。

Q7、去年市场竞争非常激烈，公司中标率等情况是否有所变化？

去年市场竞争激烈，叠加外部不利因素，特别是在下半年部分招投标的延后对公司造成了一定影响，但新大正的市场拓展仍创新高。随着今年不利因素的解除，整体招投标次数或金额加大后，预计能够有更好的市场发展机会。

Q8、公司会不会调整未来三年的外拓量化指标？

近年来，头部企业或者房开背景的物业企业进入第三方的公建市场，

有利于提升细分市场的规范度和行业透明度。新大正对细分业态的竞争力，例如航空、学校、政府机关、大型场馆等充满信心，因此对于外拓的指标目前没有太大的调整。

Q9、去年市场拓展年合同额超 10 亿，今年预计提升多少？

公司市场拓展近年来屡创新高，2023 年也会继续努力。公司始终坚持规模与效益并重，在发展过程中，我们会聚焦中心城市、优质业态，不会为了拿项目而拿项目，也会有利润和产品结构的综合考量。

Q10、对毛利率的未来展望？

公司上市三年以来，克服外部因素影响，全力推动全国化发展，实现了收入、利润快速增长。上市以前，公司 80%的收入来自重庆区域，到 2022 年底，重庆以外区域收入占比超过 60%，初步实现了全国化发展目标。在全国化拓展过程中，前期拓展成本、管理成本相应增加，必然使得利润短期承压，但随着全国化布局的基本完成，规模效应逐步呈现，未来会有更加良好的表现。

Q11、公司在资金使用计划方面的安排？

公司近期披露了 2022 年度报告，可以看到当期和即期公司资金情况相对比较好。新大正依托资本市场和企业经营的良好表现，已经建立多渠道的、畅通的融资渠道，对于后期的收并购开展或是其他的资金使用需求都是比较宽裕的。

Q12、信息化赋能对于公司未来的改变主要体现在哪些方面？

对于新大正而言，通过信息化赋能自身业务主要体现在两个方面。第一个是人机替代，目前来看机器人、机具等的大规模应用已经到了一个拐点，对于拥有近 4 万名员工的新大正来说，能够大规模应用人机替代，能够大规模的提高物业作业效率的；第二个是通过信息化的管理，改变过去金字塔式的管理方式，可以极大的减少沟通成本，提高沟通效果。

Q13、今年在创新增值服务上如何去发力？

公司的创新增值服务会结合服务产品进行拓展、研究，围绕具体业态的客户需求来推动增值业务，比如在机关物业，会从智慧机关、绿色机关方面去开发增值业务，在医药类业态，会参与到医疗物资配送、消杀之类的业务。今年公司会重点围绕航空、学校、医养、金融办公几个业态来展开创新增值业务，由专门的部门和事业部共同推动增值业务发展。

Q14、航空、学校业态过去受影响较大，未来是否有调整的想法？

航空和学校业态目前仍是新大正的战略优势业态，也是公司希望重点持续做好的业态。因此未来无论是内生式发展，还是通过并购合作，公司都将持续打造这两个优势业态，做到细分业态行业引领或领先。

Q15、公司对未来商业模式的探索？

商业模式的创新很重要，但核心目的是要带来现实的业务和现金流，这是新大正在进行商业模式探索时的想法。新大正在未来三年或者更长的时间，五五战略规划中提到的两个突破、三大版图，在一定程度上也是对未来商业模式的回应。第一个我们希望在数字化方面有所突破，新大正近年来持续加大在信息化建设方面的投入，用互联网和物联网的技术去改造物业管理的传统基础与管理监督检查的方式，通过数字化的方式寻求新的业务突破；第二个我们希望在城市服务方面实现突破，通过一步步构建可循环、可持续的业务，来为新大正未来的长期发展打好基础，希望通过这三四年时间的努力，能够奠定基础，为公司下一个五年的战略发展打造第二增长曲线。

Q16、公司全国化快速布局，如何实现集团各事业部与城市公司的业务协同？

公司目前组织架构设置中，事业部和城市公司并存。各事业部总部设在重庆，依托重庆区域各业态已有的规模优势，在总结凝练产品能力后，通过集团的运营体系推广到全国各地的城市公司，从而实现以点带面的效果。过程中，城市公司一些好的做法，反过来也会推动重庆地区

	事业部的能力打造，实现了良性的反馈与循环机制。从三年的发展结果来看，重庆内外区域都取得了快速发展，也说明了公司内部业务协同取得了良好的效果。
日期	2023 年 4 月 6 日