

证券代码：603506

证券简称：南都物业

南都物业服务集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 策略会	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	臻弘基金、东吴证券、兴业证券、华泰证券、弘毅远方基金、融汇投资、中邮证券、华安证券、光大保德信基金、上海尚近投资、太平基金、财达证券、深圳中天汇富基金、上海晨曦股权投资基金、海之帆投资、嘉合基金	
时间	2022年10月24日-2022年12月16日	
地点	腾讯会议、进门财经、上海会议中心、南都物业会议室	
公司接待人员	董事会秘书：赵磊、证券事务代表：倪瑶	

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>Q1:请问公司未来的业务发展战略是什么?</p> <p>A1:投资者您好,公司一直秉承行稳致远的战略方针,相对规模增速的快速增长,我们更注重公司业绩有质量地稳健增长。公司秉承“一体两翼”业务发展战略,以“物业基础服务”为“一体”,兼顾两个全生命周期,即围绕对“人”及对“资产”服务的全生命周期所延伸出来“社区增值服务”及“资产管理服务”为“两翼”,实现“一体两翼”三大赛道协同发展,并积极向国内领先的城市运营综合服务商转型。</p> <p>Q2:公司安邦护卫的投资项目请简单介绍一下?</p> <p>A2:投资者您好,我司作为民营战略投资者通过增资入股方式认购浙江安邦护卫集团有限公司 5%的股权,认购价格为 4717.74 万元。安邦护卫集团目前正在 IPO,是一家集武装押运、人防、技防为一体的省属大型国有安保服务企业,是浙江省内唯一一家具有武装押运业务资质的企业,亦是国内首个全省域覆盖的武装押运企业,对公共安全服务领域有专业的认识。目前,安邦护卫集团与金融机构、政府部门、事业单位、大型企业在金融安全、综合安防、安全应急等多个领域展开了合作,从单一的省级武装押运企业发展成为具有“3+1”产业板块的综合安全服务集团公司,在业界具有较高的知名度,具备良好的财务状况和盈利能力。具体可详见安邦集团股份最新披露的招股说明书。</p> <p>Q3:未来还会做像安邦护卫类似的股权投资项目吗?</p> <p>A3:投资者您好,目前公司现金流较为充沛,公司将利用市场资源寻求合适的标的,但由于受市场环境、一级市场估值等多种因素的影响,最终会以理性谨慎的态度对合</p>
---------------------------	---

适的项目进行评估选择。

Q4:美居服务是从什么时候开始做的？收入有多少？

A4:投资者您好，公司 2018 年开始正式进入美居服务领域，注册专业子公司乐勤装饰输出“美居”服务，2021 年乐勤装饰营业收入为 2788.67 万元，主要为承接中高端住宅等精装修业务。今年由于受到房地产市场影响，公司对美居服务业务模式进行了调整，由主要针对 B 端客户提供装修服务转向 C 端为主，B 端为辅的模式，甄选优质商家，提供设计、装修、软配、门窗、智能家居等多项产品服务，并增配家电以旧换新、家居团购、庭院改造等服务。

Q5:公司今年非业主增值服务有哪些？

A5:投资者您好，公司非业主增值服务主要包括案场服务及顾问咨询服务两类业务。其中案场服务主要是公司为开发商的售楼处现场提供标准化与专业化的客服、礼宾、保洁等服务，还包括物料管理、会务接待、后勤保障、设施设备的检查保修等。在顾问咨询服务方面，按服务对象可以分为前期物业顾问业务和物业管理顾问咨询业务两类。

Q6:能介绍下公司产商运营服务吗？

A6:投资者您好，产商运营领域作为公司资产管理服务的重点发展方向，现有一支专业的招商运营团队，近年来先后承接了亲橙里、浙大校友总部经济园、天工艺苑、乌镇等项目。未来公司将不断优化“物业服务+资产管理”运营模式，发挥产业协同效应，作为公司发力商写和综合城市服务领域的重要支撑。

Q7: 公司群岛酒店的隔离是免费隔离还是付费隔离？

A7:投资者您好，公司运营的西溪群岛酒店被征用为新冠疫情隔离点，政府对于新冠隔离患者给予免费隔离，同时对我司给与一定额度的日常运营补贴，对公司来说，既缩减成本，同时也稳定了收益。

Q8:面对疫情防控政策不断变化，公司在项目管理等方面有没有做什么预案，对公司项目运营会不会造成什么影响？

A8:投资者您好，疫情开始至今已有三年，公司各类业态项目面对疫情均有较为完善的预案，包括持续性消杀、疫情防控宣传、查验健康码、物资配送等一系列工作。同时在维护好项目秩序的基础上，公司在保护员工个人健康安全也做好相关的引导教育工作，对内对外管理均有序开展。所以整体来看，疫情对公司各项目运营影响不大。

Q9:公司今年业绩达成情况怎么样？

A9:投资者您好，公司一直秉承行稳致远的战略方针，今年前三季度实现营业收入 13.78 亿元，同比增长 17.72%；扣非归母净利润 1.25 亿元，同比增长 6.89%；毛利率 22.21%，净利率 10.85%。

Q10:请介绍一下公司与铁建城发的合作模式？

A10:投资者您好，公司于 5 月 11 日与铁建城发签署战略合作协议，铁建城发作为中国铁建旗下的全资子公司，定位为中国铁建城市开发与运营政策研究、资源整合、投融资模式创新的投资平台，主要负责未来社区、产城融合、片区综合开发等城市更新类业务的开发、建设和运营。双方未来将聚焦城市更新及开发运营相关领域，发挥协同优势，以城市运营业务为合作基础，开展文旅新城、科技产业园区、总部基地等项目的合作，释放发展潜能，打造

具有核心竞争力的产业生态圈。2022年10月，公司已成功中标铁建开发的金华石泄未来社区项目，中标金额超千万，也为公司在未来社区领域再添新绩。

Q11:公司在城市服务上有什么样的计划?

A11:投资者您好，公司去年开始将城市服务作为市场拓展的重点，未来，也将依托四个方面来持续发力城市服务领域：第一是公司的全业态服务能力；第二是依托两翼增值服务的布局，尤其是产商运营等资产管理能力的构建，通过物业与资产板块联动，打造“物业服务+资产运营”拓展模式；第三是在区域布局上更加聚焦，持续强化我们在长三角区域，尤其是浙江地区的品牌优势；第四是通过目前已有的城市服务项目打造标杆，力求实现模式复制。

Q12:公司各业态毛利率如何?

A12:投资者您好，公司今年前三季度实现毛利率22.21%，各业态毛利率根据项目性质的不同会有一定的差异，具体以公司披露公告信息为准。

Q13:公司明年经营计划有没有预期的目标?

A13:投资者您好，公司一直坚持行稳致远，高质量、可持续发展，不会为了单纯的规模扩张牺牲业务盈利要求。公司独立市场化运营多年，有充分的市场竞标能力，具备住宅、商写、城市服务三大领域全业态服务能力。未来，公司将持续加强市场外拓力度，同时，公司管理层会努力做好经营，希望投资者能给予公司信心。

Q14:请详细介绍下公司所收购的普惠、中大物业整合情况?

A14:投资者您好，普惠物业和中大物业两家公司已于今年1月底完成股权变更手续，2月起合并至公司财报。2-

6月共计5个月实现营业收入为6508万元，净利润344万元。在整合动作上，公司一季度派出集团运营、财务、人力等部门对中大、普惠物业在管项目全范围开展了现场盘点和梳理，对处于续聘阶段的项目进行了重点摸底与风险评估，通过项目品质强化和关键客户沟通，今年已顺利完成了多个项目的续签工作并成功新签多个项目；同时，集团增值联盟中心也牵头在中大、普惠项目推进社区增值业务落地，以期提升在管项目的收益。

Q15:未来公司的收并购计划？

A15:投资者您好，公司的收并购态度一直是积极且谨慎的，会持续寻找合适的并购标的，但不会为了单纯追求规模快速增长，而盲目进行并购，公司始终坚持以较低成本收购优质公司的原则，坚信只有高质量的增长，才能真正为股东创造价值。

并购方向上面，公司希望将扩规模与补短板结合，寻找一些在业务上有互补性的优质企业，一方面提高自身在细分市场的核心竞争力，夯实全业态布局；另一方强化区域布局优势，例如通过收购地方龙头企业提升重点关注区域的项目密度。整体来看，公司会根据战略规划和并购策略去优选标的和实施。

Q16:上半年公司毛利和净利率下滑的原因是什么，全年来看，公司盈利能力是什么水平，明年预期会有怎么样的变化？

A16:投资者您好，原因主要在于三方面：一是受疫情以及房地产市场的影响，物业行业今年上半年普遍出现利润率下滑的情况；二是公司并购的中大、普惠物业的毛利率、净利率水平低于南都物业原有水平，并表后对利润率也有一定的影响；三是人工成本的上涨对公司的利润有

影响。但整体来看，公司利润率还是维持在较为平稳的状态。

Q17:我们物业费的平均单价大概是多少？未来提价难度有多大，有没有成功的案例？

A17:投资者您好，公司在 2018 年左右物业费单价为 2.5 元每平米左右，现阶段物业费单价在 3 元-3.5 元每平方米左右。公司在住宅、办公等业态均有物业费提价成功的案例。

Q18:政府的收款周期大概是怎么样的？

A18:投资者您好，政府的收款周期与政府所处的地区有关，整体来看，今年政府的回款周期可能会存在滞后，但回款率均有一定的保障。

Q19:公司今年上半年外拓比较强，下半年外拓表现如何？公司在外拓上对利润率和区域的要求？

A19:投资者您好，公司下半年延续上半年市拓战绩，中标多个超千万级项目，包括杭州西站站房配套物业管理服务项目二标、成都地铁三号线、石泄未来社区、德清项目、中国移动云南公司（玉溪、版纳）等。

在外拓策略上，前两年公司全国化进程较为快速，已进入四十余个城市。现阶段考虑到一些城市的房地产市场风险，公司秉承行稳致远的战略方针，凭借在经济相对发达的长三角区域的品牌和资源优势，进一步聚焦，深耕长三角核心区域，提升已进驻城市项目密度。

Q20:未来公司住宅、商业、城市服务三大业态的占比？

A20:投资者您好，公司持续推进全业态布局，积极提升非住宅领域各细分业态核心竞争力。截至 2022 半年度，以

签约面积为统计口径，从业态分布来看，总签约面积中，住宅项目占比 67%，商写项目占比 23%，城市服务项目占比 10%；上半年新签约面积中，住宅项目占比 40%，商写项目占比 21%，城市服务项目占比 39%。公司目前把公建及城市服务作为市拓的重点领域，有一定的规模效应，同时，公司仍会继续布局住宅及商办领域，不断拓展优质项目，持续深化“住宅、商写、城市服务”三大领域全业态布局。

Q21:社区零售这一块是怎样的模式？有做自己的仓储吗？利润率方面有什么指引？

A21:投资者您好，公司按照“5+N”增值业务规划，基于智慧生活服务平台“悦嘉家”开展社区零售业务，并链接线下到家服务、美居服务、中介租售、社区空间运营等增值服务，以“物业+”创新模式积极布局多元增值服务场景，不断丰富服务内容，搭建增值服务联盟，形成社区服务生态圈。

在线下的供应链布局方面，充分利用在管项目的空间、合作商配送服务等一系列资源，在重点城市或项目密度较集中的地区，进行前置仓的部署。

在利润率表现上，公司 2022 年半年度实现物业增值服务毛利率 53.11%，较去年有所提升。

Q22:怎么看待未来物业行业的整体情况？

A22:投资者您好，从行业的市场容量情况来看，物业行业的仍是一个增长的行业，增量与存量并行。从过去的住宅到现在的公建、城市服务，包括从基础服务衍生出来的多元增值服务，物业行业的整体服务边界和拓展空间也越来越广泛。加之行业本身轻资产和现金流稳定的属性，虽

	<p>然今年受到疫情及房地产形势的影响，但行业整体的优势和特点都没有发生质的变化，物业行业的发展也会渐渐进入到一个高质量发展的阶段。</p>
附件清单（如有）	