

证券代码：002968

证券简称：新大正

公告编号：2025-005

新大正物业集团股份有限公司

2024 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。

非标准审计意见提示

不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以利润分配时股权登记日总股本（扣除回购专户持有股份数）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.85 元（含税），送红股 0 股（含税），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

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	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，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、医养物业、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、主要业态介绍

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；办公及公共业态、医养业态规模发展；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、智能节耗、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、餐饮服务等办公特色服务。

（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。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

公司无需追溯调整或重述以前年度会计数据

单位：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	2,095,871,961.83	2,052,215,857.33	2.13%	1,670,254,468.09
归属于上市公司股东的净资产	1,206,718,501.76	1,193,720,733.43	1.09%	1,117,077,974.31
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	3,387,201,590.34	3,126,910,237.11	8.32%	2,598,105,988.07
归属于上市公司股东的净利润	113,774,585.45	160,127,514.06	-28.95%	185,836,006.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	107,930,839.27	139,786,843.59	-22.79%	162,794,215.74
经营活动产生的现金流量净额	142,323,484.21	226,231,372.30	-37.09%	89,678,026.70
基本每股收益（元/股）	0.51	0.71	-28.17%	0.82
稀释每股收益（元/股）	0.51	0.71	-28.17%	0.82
加权平均净资产收益率	9.45%	13.97%	-4.52%	18.05%

注：还原 2023 年度股份支付 853 万元回冲的影响后，2024 年归属上市公司股东的非经常性损益的净利润同口径下降幅度为 17.77%。

（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	866,795,193.71	858,508,334.20	851,626,540.35	810,271,522.08
归属于上市公司股东的净利润	39,404,831.73	42,373,657.53	25,251,214.18	6,744,882.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	37,532,320.34	36,094,485.68	22,349,021.23	11,955,012.02
经营活动产生的现金流量净额	-280,306,472.66	119,058,450.00	67,077,955.94	236,493,550.93

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	11,605	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	10,969	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	-	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	-
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
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	28.85%	65,274,426	-	不适用	-	
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	17.40%	39,375,000	-	不适用	-	
李茂顺	境内自然人	6.96%	15,750,000	11,812,500	不适用	-	
罗渝陵	境内自然人	3.21%	7,269,320	-	不适用	-	
俞文灿	境内自然人	1.88%	4,243,618	-	不适用	-	
廖才勇	境内自然人	1.26%	2,840,020	-	不适用	-	
陈建华	境内自然人	1.14%	2,577,500	-	不适用	-	
朱蕾	境内自然人	1.09%	2,475,020	-	不适用	-	
韦波	境内自然人	0.86%	1,942,000	-	不适用	-	
中国建设银行股份有限公司—中欧价值发现股票型证券投资基金	其他	0.72%	1,637,360	-	不适用	-	
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中王宣、李茂顺为一致行动人关系					
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。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

不适用

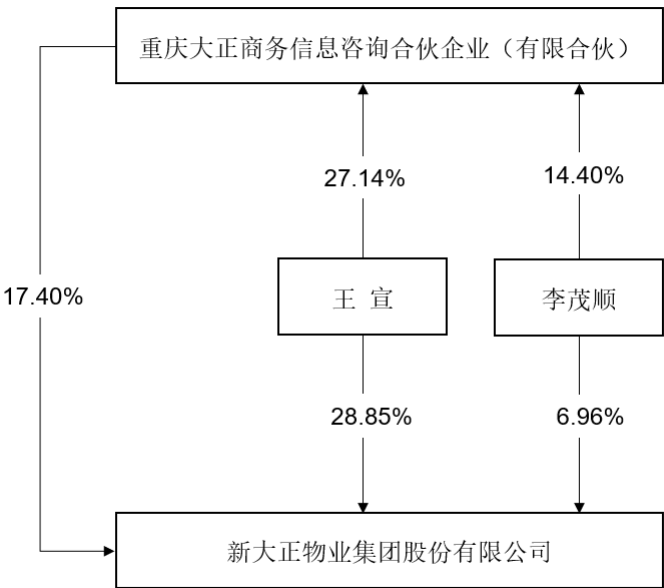
前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

不适用

(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

不适用

三、重要事项

2024 年，公司实现营业收入 33.87 亿元，较上年同期增长 8.32%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.07 亿元，较上年同期下降 22.79%，还原 2023 年度股份支付 853 万元回冲的影响后，下降幅度为 17.77%。受整体宏观经济影响，物业行业从增量市场转向存量市场，市场竞争加剧。公司坚定五五战略方向，在挑战中寻求发展，主动适应市场变化，在实现营收持续稳定增长的情况下，受社保及社平工资增长、主动退出低质效项目、公司体系重构与城市合伙人计划等影响，全年利润尤其是第四季度阶段性承压。

报告期内，公司以高质量发展为目标，稳步推进全国化战略布局与数字化转型进程，加速新兴技术应用场景落地并深化模式创新以提升经营效益，持续优化投资者回报机制，同时通过人才梯队建设和服务品质提升夯实长远发展根基。

①全国化战略：布局完成，变革突破

报告期内，公司实现了自 2020 年启动的全国化拓展的核心战略目标，已完成 16 个重点城市公司的战略布局，区域市场深耕能力显著增强，业务范围覆盖全国百余座主要城市，成为国内首家完成全国化的公建类民营物企。现阶段，重点中心城市公司团队搭建完成，大部分重点城市形成了一定的业务规模，具备了独立自主发展的能力，为下阶段全国化深耕细作奠定了坚实的基础。

在迈入高质量可持续发展目标的发展新阶段，面对行业竞争加剧的挑战，公司着力能力重构，实现变革突破。报告期内，公司对组织架构进行了系统性调整，强化矩阵式组织架构，搭建强运营管控模式，明确集团、产品事业部、城市公司矩阵式组织各自的定位与职责。同时根据调整后的组织架构及定位，对职能中心、业务单元等进行配套调整，打破组织壁垒，激发一线活力，推动公司整体变革。

③数字化转型：全面推进，赋能发展

报告期内，公司全面推进数字化转型，提升系统性组织能力。一是上线“易呼码”平台系统，初步打通了现有的信息化系统，拉通底层管理系统和业务系统，形成数据互联互通，减少沟通成本，提高效率，在未来以数据驱动经营管理。二是逐步落地“三个重构”：在产品研发上，组织集团优势资源研究战略业态产品图谱，并通过数字化技术固化产品，形成动态迭代的产品管理机制，支撑业务场景的快速适配；在项目经营管理上，构建项目经营管理数字化模型及运行方案，从调研规划、模型搭建、工具优化等关键环节，构建经营监测模型，通过数字化工具重塑项目经营管理模型，提升项目运营质量和效率；在集团总体经营管理上，通过推行营销、运营、人事、财务管理体系基于数字化变革设计，构建相关模型，寻求数字化落地方案，搭建从业务到管理的数字化系统，实施各职能条线体系管控流程的调整，保障组织变革的实施和应用，提升公司总体组织效率。

公司高度关注并重视新兴技术应用对行业未来发展的影响，积极推动实现机器人等新兴技术在服务产业的应用端场景化落地，现已在学校等业态场景投入近百台外环境清扫机器人及巡检无人机等人机替代产品。依托公司在公建物业领先的全场景运营能力及长期数据积累，结合合作方的硬件研发与制造能力，积极探索“场景+技术”协同效应。

④模式创新：激发活力，提升效益

公司持续完善管理层及员工利益与公司长期发展目标相结合的激励与约束体系，为公司的持续发展提供充足动力。2024年6月公司完成第一期股份回购，2025年4月27日召开的第三届董事会第十三次会议审议通过了第二期股份回购的相关议案，上述回购股份拟用于后续实施的员工持股或激励计划，发挥公司中长期激励体系对战略的牵引作用。

报告期内，公司深入推进城市合伙人与项目合伙人激励，将其作为提升经营管理水平的重要手段。在合伙人模式下，合伙团队与公司利益紧密捆绑，共同参与经营决策和利润分配，有效提升了合伙团队的责任感和执行力。城市公司层面，公司综合行业及内部发展要求，升级更新城市合伙人制度，确定了北京、深圳、郑州、南京等一批城市合伙人，并顺利完成签约落地。项目层面，公司在超过54个项目中推广合伙人模式，试点项目经营效益实现较好提升，基于试点的实践经验，固化项目合伙人激励机制，总结项目合伙人激励机制操作方案、项目增值业务案例手册，试点论证有效，将在2025年更大范围内推广。

⑤投资者回报：持续提升，共享红利

自2019年上市以来连续以较高的现金分红比例实施权益分派方案，与全体股东共享公司高质量发展红利，近三年现金分红比例持续上升。如2024年度利润分配方案获股东大会审议通过，公司2024年度累计现金分红总额6,408万元（含2024年前三季度利润分配方案已实施的现金分红2,248万元），占公司2024年合并报表归属于上市公司股东净利润的56.32%。2024年度现金分红占比较上年大幅提升的同时，公司还计划在2025年度进行中期分红，并已提报年度股东大会审议。

⑥服务为本：人才筑基，品质提升

2024年面对行业竞争加剧与业务规模扩张的双重挑战，公司以“缩短人才适岗周期、夯实人才供应链、激活组织文化活力”为核心目标，从人才供应链打造、培训体系升级、组织文化融合三大维度，系统推进培训与人才发展工作。报告期内，秉持为客户创造价值的战略导向，公司积极推动I级项目标准化落地与标杆项目建设，不断提升服务质量，第三方客户满意度95.25分，较去年提升0.57分，连续多年处于行业较高水平。高客户满意度不仅增强了客户对公司的忠诚度，也为公司的市场拓展和品牌建设提供了有力支撑。

2025年度，公司将围绕四大战略推进工作：深挖客户需求打造卓越产品，多维管控降低成本，重塑经营管理模式推动数字化转型，内外协同提升经营绩效，努力实现公司的高质量发展，为股东、客户和社会创造更大的价值。