

所属行业

物业

发布时间

2021年8月28日

特发服务（300917.SZ）**新增口岸及城市管理服务，
盈利能力恐后劲不足****核心观点：**

2021年8月27日，特发服务发布了上半年业绩公告：2021年上半年，特发服务实现营业收入7.73亿元，同比增长58.3%，净利润0.59亿元，同比增长24.2%，净利率为7.6%，较去年同期下降2个百分点。综合来看，特发服务在上半年业态有所突破，新增了口岸和城市管理服务，但盈利能力有所下滑。

相关研究：

2020 中国物业服务企业综合实力 TOP100 研究报告	20200820
2021 中国上市物业服务企业百强研究报告	20210528
逐鹿天下，上市物企平均增速超 40%，百亿营收阵容扩充至 4 家，行业格局未定，大发展仍在继续	20210402

研究团队**唐卓**

tz_2580（微信号）

tangzhuo@ehconsulting.com.cn

李艳杰

lyjfor1（微信号）

liyanjie_yh@ehconsulting.com.cn

王都

Dwong5011（微信号）

wangdu@ehconsulting.com.cn

李萌

cat-lm（微信号）

limeng@ehconsulting.com.cn

引言

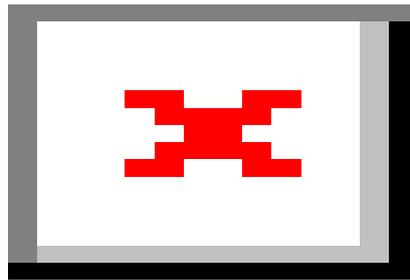
特发服务于 2021 年 8 月 27 日发布 2021 年业绩中报:

截至 2021 年 6 月 30 日, 特发服务实现营业收入 7.73 亿元, 同比增长 58.3%, 净利润 0.59 亿元, 同比增长 24.2%, 净利率为 7.6%, 较去年同期下降 2 个百分点.

一、新增口岸及城市管理, 积极开展多方合作

上半年, 特发服务根据市场需求, 积极探索全新业态, 以谋求新领域的发展与突破。目前, 企业在物业管理服务领域、政务服务领域和商务服务领域均有涉及, 报告期内新增口岸管理和城市管理服务, 逐步形成多元化经营格局。

图: 特发服务多元化业态布局



图片来源: 企业招股书

特发服务业态构成主要包括园区物业、商业物业、住宅物业、公共物业四大板块。其中, 在园区物业服务方面, 企业积极开拓无人驾驶测试、数据中心运维等新兴业务领域; 2021 年上半年, 新中标东莞华为南方工厂 B 区项目, 正式开始进入厂区 IFM 业务领域。

特发服务作为独立第三方服务商, 依靠在行业内优质的品牌形象和专业化的管理团队, 通过战略合作、公开招标等方式积极进行业务拓展, 积极开拓实践“城市管家”新理念、新技术、新标准、新模式, 通过与社区街道的合作, 尝试进行物业管理和社区市政管理的一体化运营。2021 上半年, 与多家政府单位和企业达成合作:

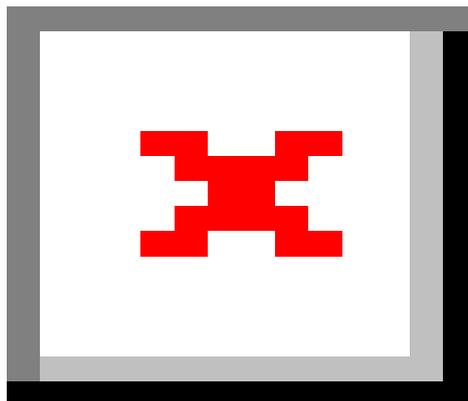
- 特发服务成功中标山东枣庄市城区政务服务外包项目, 助力峰城区深化“放管服”改革, 推进“一次办好”审批, 全面推行“五个一”集成服务模式;

- 特发服务与深圳市坪山区坑梓街道办事处就城市管家项目达成合作，深入推进城中村综合治理及物业化改革的积极尝试。
- 特发服务与甘肃公航旅集团达成合作，将在国有企业体制机制创新、现代企业制度建设等方面深度对标交流；在高速公路智能化结构安全监测、智慧化建设等领域开展合作。

二、盈利实现稳定增长，增值产业链条延长

在不断拓宽业务范围和积极开展多方合作的努力下，报告期内特发服务营收及利润呈现稳步增长态势。2021年上半年，企业实现营业收入7.73亿元，同比增长58.3%；净利润0.59亿元，同比增长24.2%；净利率为7.6%，较去年同期下降2个百分点；毛利率为16.7%，较去年同期下降3.8个百分点。

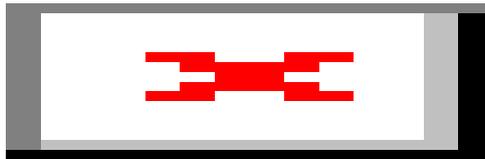
图：2019-2021H1 特发服务营收情况



数据来源：企业业绩报告

特发服务利率下降主要是由于营业成本的增加所致；报告期内企业不断探索新的业务和领域，新业务板块前期投入较大，随着业务逐渐成熟营业收入及盈利能力才能逐渐显现，如：企业与深圳口岸办公室签订三年口岸管养协议（3.99亿/年）预计将为企业营业收入带来强有力支撑。

图：2021H1 特发服务主要业务情况



数据来源：企业业绩报告

从客户的多元性来看，特发服务主要为华为、阿里巴巴、中国移动、腾讯等大客户提供服务，营业收入构成比较集中。2020年，前五名客户（包括关联方）销售收入占总销售收入的65.5%，2021年上半年，企业与华为签订的物业管理合同累计金额超过主营业务收入的50%，对于大客户依赖性较深。作为独立的第三方服务提供商，特发服务与华为合作超过20年，荣获华为2020年度“金牌供应商”称号，客户粘性较高，营业收入持续性较为稳定。

同时还需注意到，特发服务2021年上半年营业收入增加一部分来自2020年新增项目因翘尾因素延迟确认的收入，净利润的增加中有部分来自理财收益，并不是由主营业务产生的。

特发服务盈利能力的下降与园区物业的特性也存在关联性。企业一般与服务商签订合同期限较长，难以在合同期内提升服务价格；在合约期内面对用工成本的持续上涨和高端人才的紧缺问题，会导致企业人力成本的持续提上，拉高企业服务运营成本。

结语

特发服务作为创业板园区物业稀缺标的，优质的物业管理品牌形象赢得了多家头部企业的青睐，与其建立了长期稳定的合作。同时，特发服务也一直积极探索全新业态，丰富自身业务结构，谋求新领域的发展与突破。2021年在政务服务板块取得了巨大突破。

未来，特发服务是否能发挥在园区物业的先发优势，利用自身资源，创新业态寻找新的收入增长点至关重要以及控制成本效果显现尤为重要。

【免责声明】

本报告是基于嘉和家业认为可靠的已公开信息进行估算，公开信息包括但不限于国家统计局和各地统计局数据、公司公告及企业官网等多种途径，但嘉和家业不保证所载信息的完全准确和全部完整。由于时间和口径的原因，本报告所载的内容、排名仅为本报告最初出具日的观点和判断，本报告所指的数据可能会与企业实际情况有所出入。嘉和家业最初出具日后发出与本报告所载数据不一致的研究报告，或企业公布数据与研究数据存在差异，对此嘉和家业可随时更改且不予特别通知。

本报告旨在公正客观地反映行业趋势和企业经营情况。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何机构或个人的任何建议。任何机构或个人应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况，若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考。

本报告版权仅为嘉和家业所有。未经嘉和家业书面同意，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、发布、转发或引用本报告的任何部分。若嘉和家业以外的机构或个人向其用户发放本报告，则由该机构或个人独自为此发送行为负责，嘉和家业对此等行为不承担任何责任。

如未经嘉和家业授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担，嘉和家业将保留随时追究其法律责任的权利。

【关于我们】

【嘉和家业物业服务研究院】是亿翰股份（837350）旗下聚焦物业领域的综合服务平台，专注于提供及时的物业行业资讯、深度的上市物企解读以及行业高端圈层活动，其多项研究成果已经成为资本界的重要参考依据，致力于塑造物业行业“第一”品牌影响力。



嘉和家业二维码