

证券代码：002968

证券简称：新大正

重庆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：2019-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	大成基金/李林益；鹏华基金/姜灿慧、胡颖；宝盈基金/曹潜；华鑫基金/徐达；方物资产/张伟生；天风证券/孙海洋；广东瑞天投资/付诚诚；长城基金/张坚；博时基金/郑炳蔚；中融基金/甘传琦；恒泰证券/管宣；丰岭资本/赵可；东吴基金/胡启聪；南方基金/卢玉姗。
<b>时间</b>	2019年12月3日下午15:00-17:00
<b>地点</b>	深圳市丽思卡尔顿酒店会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副董事长、总经理：李茂顺，总经理助理、董事会秘书：翁家林，证券事务代表：杭建鹏，证券主管：谢航。
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 介绍公司基本情况</li><li>● 回答投资者问题</li></ul> <p>一、请问公司储备合同金额有多大？</p> <p>储备项目的概念起源于住宅业态，一般是开发商取得预售证后的盘交付给自己的物业公司，成为物业公司储备项目，但从取得预售证到正式销售、业主入住，需要几年后交付的时间，所以住宅物业公司储备项目的收入是逐步释放的一个过程。对非住宅物业公司而言，绝大部分项目都是通过招投标取得，项目招标方通常是在新招聘/更换物业公司前3-6个月期间开始准备招标，有些紧急的项目甚至会一个月之内完成招标、评标、</p>

物业公司入场的的所有工作。所以非住宅物业公司而言，不存在住宅物业概念上的储备项目。公司在招股说明书中披露报告期内通过新开发取得的业务合同年收入，一般情况下，新项目签约时间约为 2-3 年，这个也算是非住宅物业公司的后续的业绩增长来源。

## 二、公司的项目取得方式、定价方式如何？

全球建筑物按功能划分，分为住宅与非住宅（公建物业）物业，暂无官方统计数据这两类建筑的数量。国内物业的概念主要停留在住宅物业上，随着社会发展及社会后勤化改革，公建类建筑的物业需求才逐步被释放出来，市场空间很大。

公司的主要业务面向公建类客户，今年上半年超过 90% 以上新项目都是通过公开招投标取得。非住宅物业大多为单一业主，大多数都是通过政府采购平台公布采购需求，委托第三方代理机构进行服务采购。公司市场拓展部门首先会通过公共资源交易中心、政府采购平台等公开信息平台获取招标信息，然后通过筛选、综合分析初选定，经过内部筛选、审核流程后，对选定项目进行研究分析、投标，委托方在不参与评标过程，均有代理机构执行，评标人员为第三方评委，整个招投标过程公开、透明。公司的客户主要为政府机构、高等院校及国有企业事业单位，对合格供应商的选择有严格的选拔流程。

非住宅物业的定价由服务需求方根据服务需求、服务标准、人员配置、管理幅度及特殊服务需求等因素综合定价。

## 三、住宅物业公司进入非住宅物业公司领域有无门槛，公司与大型房地产商下属物业公司竞争时有何优势？

随着物业公司资质评选的取消，物业公司的硬性门槛几乎没有，我国物业公司数量 2018 年统计超过 12.7 万家。

物业服务内容主要为“四保一服”，大范围而言住宅物业与公建类物业并无本质的区别。但在住宅物业公司进入非住宅物业公司服务领域时，在面向单一业主与多业主的区别、日常

“四保一服”侧重点的不同、客户品质及侧重点不同等因素，常常会需要更多的时间进行适应和调整。但非住宅物业的项目与住宅物业项目不同点又在于：项目合同时间。住宅物业项目往往常年不会更换物业公司，物业公司有长久的时间让客户熟悉、认同自身，但非住宅物业项目往往通过招投标取得合同，合同周期均期 2-3 年，并且可能约定半年左右考核期、一年的不满意不续约条款等，因此给长期服务住宅项目的物业公司调整服务时间较短。

另外：非住宅类客户在采购服务时，有些会在招标文件中要求提供类似服务的项目服务经验证明；公司的市场化时间早、程度高，能敏锐感知市场变化及客户需求变化，同时没有开发商提供储备项目，从最开始就学会通过良好的客户服务取得客户认可，市场竞争能力更强；公司服务更多元化，在细分领域里中，根据业态不同，制定不同服务标准和流程，让多类型客户满足各自不同需求。这些都是竞争优势所在。

#### 四、公司社保缴纳情况及人均劳动效率与同行业相比？

截止 2019 年 6 月 30 日，公司的社保覆盖率为 93.08%。随着公司的管理规模不断增大，公司员工随之增长，公司为保证服务品质，并未对非住宅物业进行劳务外包，这也是公司与同行业公司相比人均劳效较低的主要原因之一。

#### 五、外拓市场是否对利润有影响？

全国化进程会对利润有一定的影响，无论是前期市场开拓人员费用、区域公司建立、新项目资产购买、人员招聘等各项费用支出都会有一定影响，但随着外拓市场的不断深耕，公司规模及品牌效应会越来越明显，这种影响会减少。换个角度看，每年的市场开发都会创历史新高，每年合同金额都在增长，稳定上升趋势也让外地市场的规模效应体现更加明显。

#### 六、请问公司的市场在哪里？

与住宅类物业不同、公共物业的存量不能按建筑物的存量

	<p>比, 在项目中标或者签合同就会准备项目进场, 间隔时间较短, 公司招股书中提到了一个“新签合同量”以说明, 所以准确来说公共物业不存在存量的说法。</p> <p>随着后勤社会化的深入, 更多的公共建筑物业服务需求进入到市场, 且随着国家基建的大力发展, 新的公共建筑群体也逐渐增加并投入市场。在市场化竞争中, 公司作为独立第三方物业企业起步早, 已经形成了几大产品优势, 而且会根据业主需求变化, 进行新产品研究和标准化作业, 快速推广占领新市场。</p> <p>七、物业是否有规模优势?</p> <p>物业公司需要规模, 规模效应可提高劳动产值; 同时运用机械化、信息化方式降低人工成本、提高管理效率。随着规模增长, 边际效率越高。</p>
附件清单(如有)	
日期	2019 年 12 月 3 日