

2019 年度总经理工作报告

一、2019 年经营情况分析

1、行业发展总体情况

随着国家城镇化进程的稳步推进，人们对美好生活品质追求日益提高，物业管理作为城市公共设施管理及人们居住的基本需求满足的重要组成部分，显示出越来越广阔的市场前景，行业保持了快速发展势头。特别是受信息技术发展的影响和资本的进入，物业管理市场化、智能化、资本化、品牌化发展特征也越发明显，行业转型升级步伐加快，其社会价值和经济价值进一步突显。

2019 年物业行业共有 12 家物业企业登陆资本市场，合计有 24 家物管公司分别在国内和香港上市，其中 A 股 3 家，港股 21 家。整体上看，物业公司在国内 A 股和香港资本市场的表现十分亮眼，表明投资人对物业行业价值的认同。资本注入物业行业将使有实力的优质物业公司背靠资本，从而获得外延式并购、扩张规模的资金来源，在物管行业现今小而散的格局下，资本加速收购步伐将重塑行业竞争格局。新大正于 2019 年 12 月 3 日在深交所挂牌上市，成为国内第二家在 A 股上市的物业公司，并以其稳健的表现获得投资者的认同，赢得未来更快更好发展的机会，进入新的发展阶段。

2020 年初爆发的新冠肺炎疫情，物业企业在社区防控中主动承担了防控预案、员工管理、疫情宣传、出入管控、重点消杀、物资保障、配合隔离等主要工作，在机场、地铁、高速公路服务区等确保城市运行的公共设施领域，也发挥着不可替代的作用，再一次突显了在危急状态下，作为城市运行和百姓美好生活保障的基础性行业的价值和作用。短期来看，疫情对物业行业的发展在市场拓展与经营上面会有一定的影响，但从长远看，疫情过后，物业行业将会有更良性与健康的发展环境和机会。

2、公司 2019 年度经营情况概述

(1) 营收利润同步增长，企业经营稳步发展

2019 年公司签约项目 336 个，签约面积近 7000 万平方米；实现营业收入 10.55 亿元，较上年同期增长 19.05%；归属于上市公司股东的净利润 1.04 亿元，较上年同期增长 18.60%。

作为独立第三方物业企业，在常年主要通过公开招投标获得业务增长的情况

下，连续多年保持 20%左右的业绩稳定增长，既是对我们的市场拓展能力的充分肯定，也让我们在竞争越发充分的公建物业蓝海市场保持长久的竞争活力与先发优势。

(2) 市场拓展再创新高，新兴业务快速形成规模

2019 年度，公司开发的新项目和业务合同总金额超 6 亿元，合同签约期为 1-3 年不等，签约金额同比增长约 50%，新增项目数量 70 余个，单年合同金额近 3 亿元，再创历史新高，为业务的持续增长奠定了坚实的基础。

根植于公司的市场化特质，让我们对于新兴物业需求有着敏锐的触角。基于 2017 年起公司进入航空物业市场后取得的良好发展势头和市场需求，航空物业产品应运而生。从重庆江北机场出发，我们在短暂的 3 年多时间里，陆续进入了北京大兴机场、杭州萧山机场、福州长乐机场、广州白云机场、南京禄口机场等 11 个机场项目，并于 2019 年取得飞速发展：当年新进驻 3 个机场项目，年合同金额近 1 亿元，实现营业收入同比增长约 120%。

公建物业市场细分产品多样，为实时把握每一个新兴业务的发展脉搏，我们将公共物业事业部培育成为“新兴业务孵化平台”，根据市场的变化因势而变，力争在公建物业广阔的市场竞争中始终保有一席之地。

(3) 外地业务占比大幅提升，提前完成全国化布点

2019 年，公司在重庆地区以外市场新开发项目和业务金额占比约 70%，比上一年度外地拓展再次大幅提升，随着公司全国化市场布局的持续推进，外地市场拓展有望持续提速，实现市场的多元化。

公司对已进入区域深耕，重点拓展一二线城市，力争形成区域集中化和规模化。截止本报告披露之日，公司已实现全国 18 个省市、32 个城市的项目布局，全国化布点目标已提前完成。

(4) 成功拓展地标项目，提升品牌影响力

2019 年，公司成功拓展北京大兴机场、中国地质大学、西安交通大学三大地标项目，提升了我们的品牌影响力，也让我们在航空物业、学校物业的市场化拓展能力和竞争力得到了加持。

(5) 借力德勤咨询，提升组织能力

术业有专攻，我们一直认可专业咨询团队对企业发展变革起到的积极作用。前期合作的罗兰贝格为公司分析未来行业可能的变革及公司在变更中的发展之

路,这些年对我们的组织和业务起了很大的作用,有力的助推了企业的长远发展。

为向新的“五五规划”战略提供强有力的组织支撑和充足的人才支持,2019年公司再次向全球知名管理咨询公司——德勤咨询进行组织管控及人力资源管理体系诊断,借力专业力量,提供后续组织变革的思路,为我们高速奔跑的未来之路指引方向。

(6) 信息化建设稳步向前推进

科技赋能给物业行业带来的机遇与变革,我们在管理信息化和业务信息化方面紧随技术变革的步伐,通过与华为、金蝶、用友、新加坡荣腾、德国 FAME 等公司合作,不断升级重建公司管理信息化系统,助力企业管理效率及决策能力的提升;专研客户业务信息化管理需求,优化学校及航空业务系统,为业务品质提升及市场拓展均提供有力支撑。

二、2020 年工作计划及展望

面对公司上市后的发展新机遇,2020 年公司将在优化资源配置、加大业务与技术创新、强化规范管理的基础上,巩固第三方物业项目承接的优势、储备好资源、积极开拓物业业务,进一步做大做强,力争 2020 年再创佳绩。

1、调整营销策略,聚焦中心城市和优势业务

公司将以现有优势业态为输出重点,以已开发城市作为拓展基地,对已进驻市场进行区域深耕,提升公司优势物业产品在当地的知名度和竞争力。在实现城市公司业务增长的同时,能够有效的实现规模化效应,从点到面,进而实现外地城市的规模及效益双增长突破,推动集团整体业绩增长。

2、调整组织管控,优化绩效机制,激发组织活力

2020 年公司将以 2019 年管控咨询成果为基础,调整组织管控模式。地区层面,中心城市模式将逐步取代区域管理模式,培育和壮大其独立业务拓展能力,适应公司全国化发展需要。事业部层面,将从聚焦重庆到全国化运营,对业务进行运营管理支撑。

3、打造中台能力,支撑业务跨区域快速复制

各事业部将作为业务中台分管全国本业态的项目运营,重点强化产品研究及体系化、标准化建设,逐步向赋能型组织转变。2020 年公司将结合各区域业务特点,针对各细分业态研究,助力公司的全国化拓展,确保公司的跨区域项目的统一运营管控。

4、加大信息化建设，推动管理数字化与创新业务孵化

公司继续优化和完善管理信息化系统建设及各大业态业务智慧系统的研发升级，进行服务特色化打造。为完成公司数字化、智能化转型、支撑公司中台能力建设，继续构建数字化基础平台、数据中台和流程平台，建设集团统一的服务和管理平台，为支撑集团战略实现打下坚实基础。同时增设创新业务孵化中心，聚焦新业务，助力业务多元化发展。

5、借助资本的力量，促进发展方式的转变

2020年作为公司上市元年，我们将做好募投项目的建设和推进，同时利用上市平台优势和影响力，从单一内升增长模式演变为内升增长+外延合作同步发展，借力资本和上市平台，补充空白区域，形成规模化拓展，并提升优势业务品牌力。