

证券代码：002285

证券简称：世联行

编号：2021-025

深圳世联行集团股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>兴业证券阎常铭，中信建投竺劲，国信证券王粤雷，平安证券郑南宏，银河证券潘玮，北京国世通资产管理有限公司刘豪，上海新天和实业集团有限公司熊总，珠海红昆仑基金管理有限公司郭锐、叶永青，深圳清水源投资管理有限公司吴伟，珠海兆金基金管理有限公司高红等投资者。</p>
<p>时间</p>	<p>2021年4月15日 13:30-15:30</p>
<p>地点</p>	<p>珠海横琴 ICC 国际商务中心</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长胡嘉先生、联席董事长陈劲松先生、董事、总经理朱敏女士、集团执行副总裁肖家河先生、财务总监薛文女士、董事会秘书吴惠明女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、2020 年年度业绩回顾</p> <p>2020 年尽管形势不容乐观，面临的挑战很多，但公司交易服务创收重回增长，代理和互联网+业务均实现同比增长。2020 年，公司实现营业收入 672,269.84 万元，同比增长 1.10%；实现营业利润 30,529.83 万元，较上年同期增长 26.17%；实现利润总额 32,027.26 万元，较上年同期增长 18.11%；归属于上市公司股东的净利润为 11,089.60 万元，同比增长 35.33%；基本每股收益 0.05 元/股，较上年同期增长 25.00%。报告期末公司总资产 1,089,113.24 万元，较本报告期初下降 6.65%，归属于上市公司股东的净资产为 516,027.58 万元，较本报告期初下降 2.91%。</p> <p>二、2021年度财务预算</p> <p>以2020年度实际经营数据为基础，结合对2021年经营环境的预期、2021年经营计划和目标等，公司编制了2021年经营预算及资本性支出预算。预算期内假设公司所涉市场继续平稳发展，只考虑新设分、子公司的影响，未考虑可能存在的并购等行为对公司收入或损益的影响。2021年度预计实现营业收入723,138.00万元，较2020年增长7.57%；预计归属于上市公司股东的净利润21,159.00万元，较2020年增</p>

长90.80%。（特别提示：因宏观经济、行业市场变化等因素对公司经营的不确定影响，财务预算不构成公司对投资者的实质性承诺，也不代表公司对2021年度的盈利预测，请投资者特别注意）

三、问答环节

联席董事长陈劲松先生致辞欢迎各位投资人参加世联行2020年度业绩说明会，并阐述2020年公司重大举措以及对未来市场的预判：

从大横琴集团成为世联行实控人后，公司有以下几个动作：1、剥离原先非常重的、拖累公司业绩的、未来又不是主流方向的资产；2、制定了“2111”战略，“2”代表公司业务聚焦到“大交易”和“大资管”两大核心体系；三个“1”，分别代表“一个全国标杆、一流客户体验和一支专业的团队”。“一个全国标杆”，即以横琴项目为模板打造出一个城市资管的全国标杆。“一流的客户体验”，即以客户为中心，借助现代化的科技工具，为两大板块的业务客户提供高品质的服务体验。“一支专业的队伍”，即在两大业务板块分别打造出一支行业领先水准的专业化管理团队；3、经过去年的研发和推广，尤其是在去年第四季度和今年一季度，公司看到几个案场完全摆脱了平台的控制，反过来整合平台。公司终止与58的合作，开放跟所有平台合作，获取更广泛的流量提高成交效率节约交易成本，同时在2020年加速推进智慧案场的落地实施工作。

公司有几个基本判断：第一，代理费持续下降的趋势止住。第二，代理创造价值的时代、整合平台的时代开始了。第三，让所有营销人员重新掌握数字化工具这件事，让所有房地产营销人员（不仅是世联行，包括开发商的营销人员）重新掌握了主动权。第四，大资管方面，以ToG和ToG->ToB->ToC的资管服务成为公司的大蓝海。

董事长胡嘉先生致辞欢迎各位投资人参加世联行2020年度业绩说明会，并阐述世联行发展战略：

世联行未来的发展，将聚焦在两大主营业务，一个是大交易，一个是大资管，大交易是世联行的看家本事，这么多年，虽然近几年受到网络的冲击，但这种冲击并不足以对公司造成重大的影响。

关于大资管，目前世联行的大资管占营收的比例较低，但世联行在大资管这方面尤其是在商办物业方面有自己独特的优势，随着大横琴的加入，在国企和政府的背景下，发挥民企的机制，市场化发展，创造出独特的竞争优势，致力于成为中国城市大资管的领军企业。

公司大资管业务将从三个方面着力：第一，重构顶层设计，坚定不移贯彻实施战略。第二，建立一支在大资管上有强大管理能力和拓展能力的队伍，把优秀的人才吸引到世联行大资管的队伍上。第三，迅速做大能级和量级。横琴新区打造的模式是在全中国领先和创新的，世联行在其中将发挥独特的竞争优势，产生协同效应。

企业的发展离不开外延增长，未来公司也会考虑通过并购等方式做大大资管能级量级的基础。大横琴的资产服务以及横琴相关联企业的资产服务，在同等条件下，会优先支持世联行。未来世联行的大资管一定在一个中期，以五年为时间点来看，一定会让大家看到好的景象和前景。

Q1：对于交易这块，业务有互联网的加持，这块的增长在未来五年大概是怎么看？跟赣州南康、盐城有战略合作协议，地方政府接受程度如何？未来这两个项目会给世联行带来多大的收益？去年物业管理的项目大概是在管101个，净增加只有3个，订单在今年会不会加速？

A1：中国的房地产市场无论从投资额、施工面积、销售面积和销售额都不能像以前那样增长，有一个算法推演，从2019年，成交面积达到了差不多顶峰的状态，推演到2050年新房面积大概会是多少？根据十四五规划，包括国际的规律、旧城拆迁、施工面积，大概会下降，最高比如16、17个亿，会下降到11个亿左右，稳定在11个亿左右。中国城市的分化，原先600多个城市都增长，接下来可能变成100个左右城市增长，因此世联行进入的城市，选的还是在这100个城市里，由此我们对总量减少不关心，它不重要，重要的是哪里增长，增长多少，哪年一手楼会发生结构性的转移。

世联代理商和开发商自建团队不一样，目前公司经营的私域流量是有转换价值的，在这个楼盘不成交，设置好条件，在其他楼盘可能成交。这样世联行的价值就开始出现了。我们对世联行未来的增长是有信心的，一是城市的总量不降反增，第二是公司价值提升上来。在今年，如果没有大的调控变化的话，我们有信心挑战最

高年份的销售目标。

2020 年物管业务新增收费物业，不包括横琴的项目。盐城和赣州这两个项目得到当地政府的高度认可，但也面临着一些问题，盐城和赣州的管理水平与横琴不一样，要做一个适合调整后本地化的城市大资管。横琴模式还在探索，横琴样板需要做到成体系、成理论，还要有一个过程。在近一两年内，公司的重心不会放在盈利多大，而是放在管理面积的增长。

Q2: 我们是以管理面积为主要追求方向，今年有没有大致的规划？

A2: 做什么事情先要把基础扎实，要尽快完成顶层的设计和团队，完成顶层设计和团队可能要 5 个月的时间。另外管理面积，指标可以这样分析，从线索到谈判合同，我们跟 ToG 业务、To 政府的业务，这个时间比较长，要磨合，要针对当地的城市做本地化的方案。大横琴有一个特征，跟世联行以前的物业管理不一样，一旦完成之后，量都是突然就上一个层级，今年上半年一些线索包括策划、顶层设计等等同时进行。今年线索和合约量会上来。

Q3: 代理业务未来还有很大的想象空间吗？大横琴给公司很多支持，包括长租公寓，后面还会给很多的支持上市公司吗？大横琴有哪些资源还可以给上市公司给予帮助？

A3: 2020 年底大横琴总资产突破 1000 亿元，成为横琴岛最大的土地开发商。有利于世联行的发展和符合世联行业务发展方向资源，同等条件下，都会优先考虑世联行。大横琴是一个资产来源，但那绝对不是公司发展的目标，大横琴介入整个横琴城市发展和产业发展，需要认真研究里面有哪些适合世联行。

横琴不止是有横琴范围内的物业，还有星乐度，星乐度给家庭、团建提供了城市的休闲娱乐，是大横琴向全国输出文旅内容的提供商。世联行和星乐度的合作刚刚开始，这种合作是充满想象的。

关于代理还有什么想象空间？它的想象空间在于在目前利润已经非常微薄的情况下，客户的运营能不能落下来。开发商加入代理业务，使用世联行智慧案场提供的工具，通过区块链的技术，全体开发商一手案场联合起来，拥抱数字化，使数字化真正有价值。从基本价值考虑，传统的代理业务是有想象空间的。

	<p>Q4: 我看到世联行在做战略转型，想问一下之前四块业务里的交易后服务，2021年以后是不是就没有了？装修和金融两块？</p> <p>A4: 我们会调整，比如金融和交易是相关的，金融可能要并到大交易。原先装修是在交易后服务，把装修调到资管这个方向，变成一个附属业务。</p> <p>Q5: 对2021年公司经营来讲，在剥离的过程中会产生多少不利的影响？</p> <p>A5: 剥离资产运营中资产公寓业务，从公司已对外披露的一季度业绩预告中已说明减亏，是一个积极的影响。剥离中资产模式的公寓业务并不意味着公司不做公寓业务，公寓业务回归到轻资产运营，通过委托托管的方式做。从去年开始，公司已经积极地在拓展这方面的项目，也有很多的收获。今年公司继续按照轻资产战略方向去实施，除了减亏之外，肯定还会有新增的轻托管模式业务收入。</p> <p>Q6: 刚才看到展示的时候有一个2021年的指标预计，刚才听陈总说交易业务可能回到2017年鼎盛时期。指标里收入和利润的预测是不是过于保守了？</p> <p>A6: 争取。我们要贯彻胡董事长定的在大资管方向投入，不能不投入，全是收益，没有这么好事，我们偏保守估计是好的，对公司长远发展有好处。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月15日