

证券代码：002285

证券简称：世联行

编号：2021-050

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 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 checked="" 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>中信建投竺劲，中信信托李炜、黄硕，南方基金李金哲，工银瑞信刘龙龙，珠海兆金基金管理有限公司叶永青，个人投资者刘力强。</p>
<p>时间</p>	<p>2021年9月23日 13:30-15:00</p>
<p>地点</p>	<p>横琴 ICC 国际商务中心</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>集团执行副总裁肖家河先生、集团资管业务发展中心总经理王兵先生、集团资管业务发展中心 COO 史剑华先生、城市资产管理事业部总经理汤颖豪先生、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>2021年9月23日下午，公司管理层与大资管核心团队在横琴 ICC 国际商务中心就公司业务发展等问题与投资者进行了交流，交流结束后与会投资者先后参观了公司在管项目 ICC 国际商务中心、横琴展厅、南方传媒大厦和科创中心等。本次会议与投资者沟通主要内容如下：</p> <p><b>1、问：大资管核心团队组建得如何，业务未来的规划是怎么样的，有什么竞争优势？</b></p> <p>回复：2021年上半年，公司大资管业务已完成顶层设计及团队的搭建，资管业务发展中心负责人为王兵先生，资管业务发展中心 COO 史剑华先生，城市资产管理事业部总经理汤颖豪先生。</p> <p>王兵先生 2005年6月至2015年9月，在世联君汇负责资产管理，战略制定及市场开发；2015年9月起在卓越商企服务(HK:06989)担任并购整合部总经理，主要负责投资收购及业务发展；现任公司集团资管业务发展中心总经理，负责全国资管业务的经营管理工作。</p> <p>史剑华先生之前是资产运营发展中心总经理，目前任大资管 COO，负责整个大资管的运营管理工作。</p>

汤颖豪先生现任城市资产管理事业部总经理，香港人，在香港和内地工作多年，是物业与设施管理领域的专家，分别在高力、新鸿基、华润、仲量联行等企业担任过要职，2021年6月份加入公司。

2020年，公司启动新的发展战略，明确构建“大交易+大资管”双核协同发展的业务体系，聚焦优势业务，发挥专业服务能力，大资管战略重回轻资产运营。目前大资管业务总部在横琴，分为顾问、招商租赁、城市综合资产管理和空间运营四个业务事业部。公司大资管未来发展对比市场上的很多公司都有优势：1、公司顾问业务较早完成全国化发展，为不少地方政府和开发商提供过顾问服务，在细分市场上具有较强的竞争力，顾问业务可作为大资管业务的“钩子”业务带来业务机会；2、公司的物管业务为非住宅物管，主要为单一企业客户或政府客户的办公大楼或研发大楼/园区提供物业管理及增值服务，单一大企业客户的全国化发展一方面给公司带来异地业务机会，另一方面大企业客户资源的不断积累，也将为公司招商租赁业务发展奠定良好的基础；3、公司是一家全国化布局的公司，代理业务过去服务过很多地方的央企和国企等客户，公司将充分链接地区公司当地资源拓展大资管项目，目前我们武汉地区大资管项目的拓展比较顺利；4、在建设横琴粤澳深度合作区的背景下，公司相较于其他公司更具竞争力。公司作为珠海国资委下属实控企业之一，充分借助控股股东大横琴集团在区位、政策和物业体量上的优势，发挥世联行自身的专业基础和积累，在横琴打造城市资管的标杆模式，获取全国复制扩张的能力，如近期公司跟柳州市政府签订的战略框架合作协议。

## **2、问：恒大应收款对公司的影响有多大？**

回复：公司于2021年9月17日对外披露《关于与恒大集团及其成员企业业务往来的公告》，截至2021年8月31日，公司与恒大集团之间应收票据余额为5.51亿元，应收账款余额为6.94亿元。截至9月16日，公司与恒大集团已就应收款项中约2.46亿元达成抵房解决方案，尚有应收款项余额9.99亿元。公司正与恒大集团积极协商，寻求更多的解决方案。公司不排除通过财产保全、法律诉讼等途径维护公司及广大投资者合法权益。

2020年公司前五大客户销售额分别为恒大地产集团有限公司7.15亿元，上海更赢信息技术有限公司3.46亿元，保利房地产（集团）股份有限公司1.51亿元，万科企业股份有限公司1.43亿元，深圳华侨城房地产有限公司0.59亿元。第五大

	<p>客户的收入贡献不到 6000 万元，公司应收账款分散，公司一直密切关注市场和客户动态，结合公司未来的发展战略，把控风险，挖掘新的发展机遇。</p> <p><b>3、问：大横琴控股的城资公司后续是否会纳入上市公司体系内？目前进度怎么样？</b></p> <p>回复：公司于 2020 年 8 月 7 日对外披露《详式权益变动报告书》，大横琴在物业管理业务方面与上市公司存在同业竞争。针对上述同业竞争情况，大横琴出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，大横琴将自收购完成之日起 36 个月内，结合企业实际情况及所处行业特点与发展状况，及监管部门皆认可的方式履行相关决策程序，妥善解决部分业务同业竞争的情况。目前该事宜正在推进中。</p> <p><b>4、问：公司回购 2%的股份用于员工持股，本次回购已经完成，2021 年员工持股计划会实施吗？</b></p> <p>回复：公司回购的股份用于员工持股计划，有效期为 36 个月。公司将根据自身战略落地情况，并结合市场情况，适时实施员工持股计划。</p> <p><b>5、问：公司物业管理与龙头企业竞争，如何突破？</b></p> <p>回复：根据公司大资管团队成员过往的工作经验，以香港为例，香港物业硬件设施虽然比不上内地，但物管人员的服务意识比较强，能给客户带去高品质的服务体验。香港能够做到这一点，因为他们有一套完善的标准化的服务体系，可以细化到每一步服务的动作，确保服务的质量和水准。在内地非常好的物业硬件基础上，公司基于现有横琴、北京、福州等地区的项目管理实践，开始提炼并搭建标准化的服务体系，强化物管人员的服务意识，规范服务的行为和动作，确保服务品质。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 9 月 23 日