

深圳世联行集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-015

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
活动参与人员	平安证券杨侃，广发证券张春娥，西部证券周雅婷，北京国世通资产管理有限公司刘豪，观点网黄指南，深圳前海百德纳资本管理有限公司邓轶，深圳创华启盛顾问咨询有限公司李军辉，深圳前海恒江联合投资管理有限公司周泽翊，初崑资本有限公司李献红，个人投资者王铭浩、柏器平、彭旭。
时间	2024年4月12日 15:30-17:00
地点	罗湖商务中心 15 楼会议室
形式	现场
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 朱敏女士 独立董事 郭天武先生 副总经理 王兵先生 财务总监 陈志聪先生 董事会秘书 吴惠明女士 交易运营总经理肖建龙先生 副财务总监 童朝军先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、总体情况介绍</p> <p>世联行 2023 年度业绩说明会，由公司董事会秘书吴惠明主持。主持人首先介绍了出席本次会议的公司董事及管理层，随后介绍了公司 2023 年业绩、主要财务数据及 2024 年发展策略。</p> <p>二、投资者主要问题及回复</p> <p>1、问：想请教一下公司对 2024 年市场的整体看法。另外，公司原先设定的代理销售目标是否有所调整，或者这个目标是否有所推迟？</p> <p>回复：去年房地产市场的情况确实超出预期，特别是去年下半年，情况比想象的都要糟糕得多。在去年“小阳春”行情中，公司的表现还是不错的，在那个阶段，对于中国房地产的市场和政策上是做了积极乐观的判断，但后续出现了较大的偏差，这使得公司受到了较大的影响，对此我们深感抱歉。自去年以来，政府出台了一系列房地产政策，力度也非常大，比如解除限购限</p>

贷、修订计容面积等。今年3月份，虽然市场整体同比数据是下降的，但环比好转。北京二手房市场出现回暖、深圳二手房成交量突破了5000套、上海也有楼盘取得了很好的销售成绩。但这些短期向好的趋势能否持续，仍存在较大的不确定性。对于2024年的市场走势，实话说难以判断，不敢判断。尽管今年的市场形势难以预测，但我们的管理团队已经做好了充分的准备，保持着非常谨慎的态度去安排经营计划。代理业务产生于“分散市场”，市场越不成熟、供应端越分散，对专业机构的依赖程度就越高。随着行业的发展，开发商市场占有率越来越高，自建销售渠道及案场服务的完善，对公司代理业务有所挤压。在行业格局动荡的当下，又开始出现很多企业没办法自建营销团队以及设计团队，此时外包的业务增量开始浮现机遇。世联行是以营销服务出身的，当下希望抓住机会，以专业化的能力适应行业变化趋势。

2、问：2023年公司实收资本和资本公积都有一定减少，是不是公司回购的股票注销了？

回复：是的。公司2020年进行股票回购，2023年注销了回购的股票。

3、问：公司2024年是否有机会实现业绩持平或回正？公司在这方面有哪些期望或计划？

回复：说实话，公司压力特别大。过去的时间里，公司做了成本方面的优化，调整区域布局，收缩非核心地区的业务，让自身资源实现聚焦，将核心资源集中投向大湾区，以便让有限的资源更集中地投放在能够带来正向收益的领域。从当今市场格局上看，同行数量明显减少，公司是服务市场的机构，对市场变化的敏感度较高。如果市场有一些好的迹象，公司是有能力可以抓住。世联的管理团队是一支敬业、进取的团队，我们从来没有躺平过，也没有任何躺平的意思。

4、问：查阅年报注意到公司的代理费率有所下降，特别是在新房销售方面，公司的售楼处面临来自贝壳等转介渠道的冲击。这种冲击是否会对像世联行这类代理公司的费率产生挤压？或者开发商是否认为这些中介渠道更有

用？这对世联行的业务会产生怎样的影响？在这种环境下，公司的优势又体现在哪里？

回复：以前房地产市场炙手可热，开发商的产品大多遵循统一标准，项目开发和周转迅速，经营和流动性良好，渠道费高也可以接受。现在渠道仍然被频繁使用，但长远来看，过度依赖渠道可能会失去优势，反而增加了成本。现在的市场正在发生变化，有效需求不足，销售周期拉长，开发商的回现都是为了“保命”。这时候就必须深入洞察客户需求，准确把握他们的痛点，从产品定位、定价和产品设计等环节提供切实可行的改善建议，确保产品能够更好的满足市场需求，进而提升销售转化率。在这个阶段，市场将逐渐回归到专业价值服务。这种价值服并非单一环节优化，而是一体化的综合营销解决方案，帮助客户解决营销难题。这也是世联行的优势所在，我们有机会通过提供更全面的服务来提高收费。

5、问：横琴封关后，是否能对公司业绩有实质性的提升？同时，鉴于公司股价目前处于低迷状态，珠海国资委和大股东们是否有增持的计划？

回复：公司跟珠海国资委和大横琴的互动还是比较多的，珠海国资委和大横琴集团对于公司的信任和支持没有变过。横琴封关后对公司业务的影响尚不明确，有待进一步研究和评估。当前市场环境的不确定性较大，公司首要任务是确保现金流的正常运作，以保障正常经营。同时，我们也会关注市场上的并购机会，以寻求公司发展的更多可能性。公司暂未收到股东的通知，倘若有关增持计划，会严格遵守信息披露相关规则，及时履行信息披露义务。

6、问：横琴入股公司，在产业协同上面，珠海国资委是怎么考虑的？怎么会去收购一家房地产代理公司？出于什么考虑能够带来这个产业协同。

回复：，大横琴定位为“城市运营商+产业发展商”，大横琴集团的总资产规模庞大，涉及物业管理、招商、运营以及销售等多个领域。同样，珠海国资委旗下也有众多资产需要专业的管理和服。世联行定位为中国城市资产集成服务商，基于长远发展战略的高度认同和资源的战略协同，大横琴和世联行走到了在一起，。入股之后，珠海国资委和大横琴集团对公司也非常认可，

这也说明公司经得起市场的检验。

7、问：公司综合营销业务的毛利率是下降还是上升？

回复：2023 年公司综合营销业务的毛利率为 20.61%，同比下降约两个百分点。影响公司毛利最主要的是人力成本和运营费用等，公司为了应对市场下行，不断调整和优化组织及人力结构，以期降低成本。由于人力成本的调整存在一定的滞后性，导致 2023 年的综合营销业务相关的人力及运营费用等固定成本费用率出现轻微上升。公司调整还是比较快的，人力成本的滞后性不会太久。公司整体经营在过去三年出现亏损的主要原因还是因为计提资产减值损失的影响。

8、问：大交易业务中的代理销售已经“踩坑”恒大，未来服务客户仍有风险尚存，公司是否有继续做该业务的必要？

回复：截至 2023 年末，公司对恒大的应收款项总额合计 12.27 亿元，其中应收账款 11.92 亿元，已计提坏账准备 11.32 亿元，累计计提坏账准备比例达 95%，应收账款账面价值仅为 0.6 亿元。公司已对恒大应收款项提起全面诉讼，已判决案件 300 多宗。虽然绝大多数判决案件获得胜诉，但实际执行起来难度较大。2023 年，大交易业务前十大客户基本上以国企为主，涵盖中建、保利、华发、建发、中铁以及万科等等。在后续履约的过程中，公司都在尽力防范风险，防止“恒大前车”再次发生。

9、问：珠海国资委的项目，比如格力地产、华发地产的地产项目销售，是否会交给世联行来代理？在所有同行中，世联行在珠海的中标占比情况是怎样的？

回复：珠海国资委的项目通常是按照市场化运作原则进行的。当他们有委外合作需求时，公司在其考虑名单之内。

10、问：大资管的物业及综合设施业务这块的毛利率是怎样的呢？

回复：公司的大资管业务包括三个板块：物业及综合设施管理业务、招商及

空间运营业务和咨询顾问业务。2023年，公司物业及综合设施管理业务的毛利率约在8%-10%。从项目层面来看，对于招商与物管一体化的项目，当出租率达到80%以上时，包干制下，项目的毛利率可达15%-20%；对于单一业主综合设施服务项目，其对成本控制严格且议价能力较强，项目风险比较低，因此项目的毛利率通常只有7%-8%。

11、问：连续亏损三年，公司未来是否面临强制退市的局面？

回复：关于这个问题，投资人确实问得比较多。以前交易所的确有连续几年亏损触发强制退市的规定。但根据新的监管规定，与净利润相关的财务类强制退市指标为“最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元，或追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于1亿元”。公司不存在财务类强制退市的风险。

12、问：公司内部如何进行风控管理？

回复：风控管理主要分为几个方面。首先，在业务端，从签约后的三个月到半年内，我们会密切关注项目的收入情况。每个月的2号，我们都能得出全国687个代理项目的上月业务毛利水平变化。这些项目按照毛利水平被划分为三个等级：绿线代表正常，黄线表示需要警惕，而红线则表示需要紧急采取措施。对于黄线项目，会提前做好准备；对于红线项目，会立即进行营销调整，如调整商业条件、月费或人员配置，甚至可能撤场，以确保业务的敏感性。其次，从合约管理层面，要求合同的账龄在特定时间内必须经过集团审批。合同要素、结款情况等都需要仔细审核。我们还注重证据的保存，确保在需要诉讼时能够迅速提供完整的证据链。第三，催收管理方面，已经实现了系统自动提醒和罚款机制。如果某个环节未能按时完成，系统会进行提示并罚款，从而确保从业务层面到经营管理层面都能有效防范风险。在选择合作伙伴时，我们会严格审查他们的结款情况。对于结款不佳的开发商，我们会坚决不合作。同时，我们在签订合同时就会考虑可能出现的风险，并采取保护措施保护我们的权益。目前，我们还在不断探索业务创新，努力提高综合毛利率，以覆盖可能出现的亏损。我们在合同判断、项目选择等方面都在寻

	<p>找更多的抓手，进行业务模式创新。</p> <p>13、问：连续亏损三年，高管团队有没有减薪？</p> <p>回复：公司依据经营目标要求、履职要求，并参考市场水平确定高管的薪酬计划。薪酬计划一般由固定工资和浮动工资构成，固定工资基于员工岗位与职级确定，浮动工资结合公司、部门及个人的业绩绩效表现给予激励。实际支付的高管薪酬根据经营目标达成情况、履职情况及对公司的价值贡献等综合考核后确定支付。2023年，公司实际支付的高管薪酬592.76万元，比计划下降26.78%。2024年为降本增效，公司下调了高管的总薪酬计划，较2023年下降9.67%，同时提高了高管薪酬结构中浮动工资占比。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不适用</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	