



一、业绩亮点

提升基础业务 优化财务结构 社区场景增值赋能

除特别说明以下均为人民币	2020上半年	与2019上半年相比
● 利润稳定增长 融资成本大减		
归属于控股股东的净利润	236.4百万元	+9.5%
总债务	2,252.2百万元	-14.7%
融资成本	88.0百万元	-20.1%
资产负债率	55.9%	-7.1个百分点
● 平台技术广泛应用 生态圈持续发展		
生态圈注册用户	3,770.0万	+17.8%
生态圈活跃用户	1,668.8万	+1.7%
● 防疫工作获肯定 有助拓展增值业务		
● 携手京东、360共建智慧社区 快递柜业务落地		
● “增长”、“增效”和“增值”三处发力		

二、研报更新

克而瑞证券 | 彰显品牌硬实力，彩生活载誉而归

2020年上半年收入降幅小于成本费用降幅，营业利润率同比提升1.1个百分点。

负债水平和财务费用显著降低。

小幅上调公司2020-21年归母净利润预测。由于公司积极控制经营性及市场费用、及获得社保减免和政府补贴，2020年H1公司归母净利润为2.36亿元，同比增长9.5%，归母净利率较去年同期提升1.4个百分点。由此，我们对2020-21年归母净利润的预测进行上调，较原先预测值分别上调0.1%和4.8%。

强烈推荐。目标价格维持4.82港元/股，相当于12.2倍2020年EPS和11.6倍2021年EPS。彩生活近期发布了2020上半年业绩，基本符合我们的预期。我们已经可以从上半年业绩中看到公司战略调整的部分成果。基于此我们微调了关于公司的预测，预计2020-21年EPS将分别为0.40港元/股和0.42港元/股。

三、业绩会问答

重基础、提品质、降债务，冀一年后重回高速增长轨道

8月19日，公司于线上举办了2020年中期业绩发布会，会上管理层就公司过往半年发展、业绩成果、战略转型成效以及下半年展望，与投资者和媒体做了深度交流。



问：公司从去年开始进入调整阶段，可否请管理层介绍一下目前的阶段性成果，这个调整需要多久才能完毕，回到较高的增速轨道？

潘军（董事会主席）：去年9月我们开始对领导班子组织结构进行第一次结构调整，到现在已快一年了。我们做了一下几个方面的工作：一是人员架构的调整优化，原先彩生活分为若干个二级集团，二级集团又在下面进行了区域的划分，过去六年由于彩生活进行了大量收并购，我们在扩张过程中遵循原来团队的工作习惯。去年下半年开始，我们进行了集团在二级架构的调整和整合，取消二级集团的存在，完成了合并，形成五大战区、三个特区。

1) **增强了效率**，结构更加扁平化，权责更加清晰，我们也希望通过内部资源的整合来提升资源响应速度，重新让奔跑的速度和效率快起来。2) **增强了资金回笼**，以前我们做平台性输出、对外投资，这是近一年来尤其是今年重点调整和清理的部分，从我们的财务表现就能看到。3) **债务状况**，我们的债务有了一定的调整，虽然规模变化不大，但是融资成本下降了20%，超过债务下降的速度。

简单来说，彩生活过去一年来和未来要做的，就是进一步优化管理细节方面做得不到位的地方。提升效率，我们做的就是**拧毛巾**的活，把原先比较粗放的管理系统精细化，这是过去、现在和未来都需要持续改进的地方。通过这些工作，让我们的管理质量进一步提升，管理质量的提升也意味着未来我们有更强的能力。我们认为虽然上半年增长速度慢了一点，但增长质量在提升，为未来进一步提升规模打下坚实的基础。

通过接近一年的努力，现在已经看到了一些成果，**计划再用一年左右时间**，让集团重新回到高速增长阶段，希望不负投资人的期望。

问：彩生活业务拓展一直是比较独立的第三方拓展，来自母公司的管理面积比较少，目前合约管理面积的增长有所放缓，未来公司如何计划重回增长轨道？管理层刚刚提到蓝海战略，是否可以详细介绍一下？

黄玮（执行董事、首席执行官）：去年我们把线上和线下这两条线都作为公司的核心战略，齐头并进。基于这一战略思想的调整，在这次集团的组织架构调整中，我们也是按照这两条线进行梳理。一是成立基础服务事业集群，专门打造基础管理品质，这是我们比较薄弱的地方。二是成立以IT服务作为事业集群的部门，围绕原先在互联网方面的创新产品、创新企业。双线配合，提高基础服务效率，达到管理的精细化。

在价格成本控制方面有我们的特长，彩生活始终在低价市场占有一席之地。这一块需要打磨出一个商业模式出来，总结彩生活的低成本运营模型。近半年来，我们已经建立了0.8元-1.2元，下一步是1.2元-1.8元，1.8元-2.7元、2.7元-3.5元，几个价格区段都要建立服务模型，未来打造100个城市的标杆项目。

第二块是IT服务，提出新“北斗七星”，其实就是老“北斗七星”的升级版，进一步提高管理效率，降低用工成本。我们的用工成本相比行业内的企业具有领先优势，这些优势也需要技术手段赋能，也希望在最近的改造中能进一步升级，让基层员工在科技手段下提高效率，把品质做得更好。

问：上半年债务总额继续下降，财务成本有比较明显的改善，请问未来在整体债务结构、债务水平方面有什么计划？

陈新禹（执行董事）：整体来讲目前是主动缩减债务的策略，这部分今年中期报表中变化比较明显。从2018年中期的41.7亿元，降到今年中期的22.5亿，尤其是上半年融资成本同比下降20%。2020年下半年，我们会继续降低债务规模，可能有一些新债更新，这主要是立足于债务结构的调整，把短期放得更长，抓住目前资本市场低息环境，进一步降低财务成本。

问：总债在下降，但短债的比例今年中期有所上升，请问是什么原因？是否有计划调整短债结构？

陈新禹：短债从去年上半年的7亿上升到今年上半年的17.3亿，主要是财报结算时点原因。我们今年2月做了1亿美元债，部分用来置换万象美的收购融资，利用低息环境减少利息支出。截止6月30日，短债中的银行借款约8.29亿，从目前来看，这些借款在7月后已经陆续偿还，目前已偿还了3亿。短债随着年底到期会合理安排，到全年年报时会有比较明显的改变。

针对未来的还款压力，我们有比较完善的融资计划，包括2年、3年和更长年期的，我们都在安排，短债问题是时间性的，不用过多担心。

问：最近新出台《民法典》，有些条款提到对物业管理的监管，个别省市政府和行业协会也发起了对物业公司的星级评定、信用评价制度。作为行业的引领者，彩生活认为加强监管的趋势对于物业管理行业和彩生活会有哪些影响？

潘军：我认为加强监管对于整个行业的提升是有帮助的，国家和政府对行业的关注度提高了，得舆论环境、业主市场环境都利好行业发展。其次是游戏规则更健全、更法制，对行业的稳定发展提供了长期的保障。有了详细的标准，整体行业价值有了更好的推进渠道。随着资本市场的涌入，行业整合也将是一个趋势，小的、不规范的公司会在这一轮调整中出局，行业整体竞争路径会更清晰、更法制、更规范，对于像彩生活这种注重长期的企业来讲是一个大环境的机遇。

问：请问公司未来在收并购方面的计划是怎样的？最近很多公司都在做配股和发债，也是在为并购做准备，彩生活是否有这方面的计划？

潘军：整个行业蓬勃发展，资本市场给的估值比较高，现在大家都在进行重大收并购的安排。彩生活上市之前、上市之后收购和参股了不少公司，有着丰富收并购经验。我们收并购的开元国际、万达物业都融合得非常好，但这个过程也有一些教训，收并购过程非常复杂，团队如何融合、业务标准如何搭建，这是未来行业整合必须解决的问题。当我们完成了调整，还是有扩张的可能。而按照什么样的标准，每家企业都有自己的战略布局。

陈新禹：收并购业务是常规操作，彩生活在这方面不缺乏经验，上市前、上市后都比较活跃。但收并购业务尤其大型收并购是很复杂的过程，而且是需要整合的东西。而彩生活收购万象美，就是很大的收并购业务。彩生活完整地把收并购业务融合成自己的一部分，目前在行业内可能独此一家。

至于未来彩生活是否还继续通过收并购来增长，在目前这个点上，我们也不否认，有机会我们会去做。估值问题上，我们压力是有的，管理层也努力为投资人带来更好的回报。但不能只是简单从估值角度来看公司，一个上市六年的物业公司和一个月上市六个月的物业公司相比，我们对行业的看法有自己的经验。站在今天，回顾过去和展望未来，我们会看清楚自己在行业的优势和具备的特点。

彩生活的一个特点是规模大，有5.63亿在管面积和3.6亿收费面积，在行业是前三名的头部，当管理对路时，我们的潜力非常大。彩生活作为物业第一股上市不是偶然的，我们有先天的基因，即在低成本方面超强的竞争能力，彩生活99%。在管面积是第三方。这在三线、四线、五线城市，都是非常具有竞争优势，未来的定位和增长有丰富的想象空间，而不是简单的收并购道路。

大家从这次中期报表已经看出来，我们更加注重基础物业，提升品质，强化收缴率，目前已经比较明显的变化了。同时，我们和互联网巨头京东合作，和360建立智慧社区，从原先自己进行互联网方面的探索，到今天更加注重跟行业巨头的合作，这就是目前的情况。如果从这几个方面想，我们还是很有信心的，我们会按照自己的打法和策略重新调整，走出自己的路。资本市场和投资人慢慢认清清楚之后，也会给到应有的估值和定位。

四、多彩社区

彩讯 | 彰显品牌硬实力，彩生活载誉而归

2020年8月12日，观点地产机构旗下的专业研究机构观点指数研究院在“2020博鳌房地产论坛”现场正式发布“2020年度中国地产风尚大奖”，盘点在中国房地产行业值得表彰和记录的典范企业、人物和项目，见证行业发展，树立企业力量。

彩生活服务集团凭借在过去一年的努力，以傲然的成绩荣登2020年度中国地产风尚大奖

“2020中国年度影响力物业服务TOP3”并斩获

“2020中国年度物业服务模式大奖”。



社区 | 熊孩子变乖指南

炎热夏季，如何让社区内的儿童过个充实、有趣又有意义的暑假成为家长的心头大事。本集团想业主所想，同时也是本集团一大传统，各项目策划了形式多样的“东方·童子军”系列活动：

《安》深入消防基地，交通场景模拟，急救知识科普

《暖》探访敬老院，垃圾分类小游戏，DIY环保创意

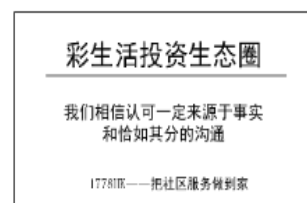
《艺》舞蹈，绘画，主持体验营

《趣》野外趣味运动会，果蔬采摘，真人CS让业主放心，孩子开心，就是“东方·童子军”最大的意义！

新闻链接

<https://mp.weixin.qq.com/s/dyxzafzCmLbbnokK6DubbO>
<https://www.zhitongcaijing.com/content/detail/328865.html>
<https://mp.weixin.qq.com/s/FrJgph7dkO21r21vN-4zKO>
<https://mp.weixin.qq.com/s/DNUODHJ04QipVFvNPvIN5g>

关注彩生活投资者公众号，获取更多公司动态



投资者查询: ir@colourlife.com