

遠洋服務2024年中期業績推介





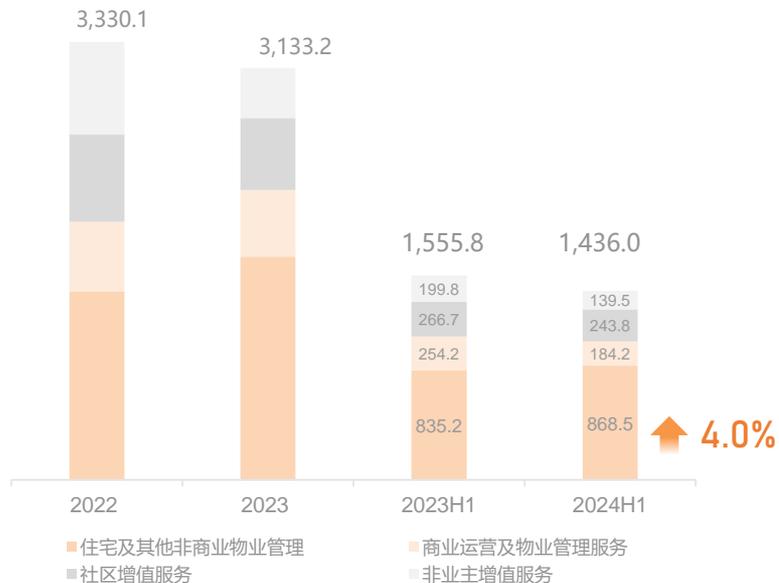
业绩概览

非周期业务收入占比持续上涨，第三方收入占比进一步提升

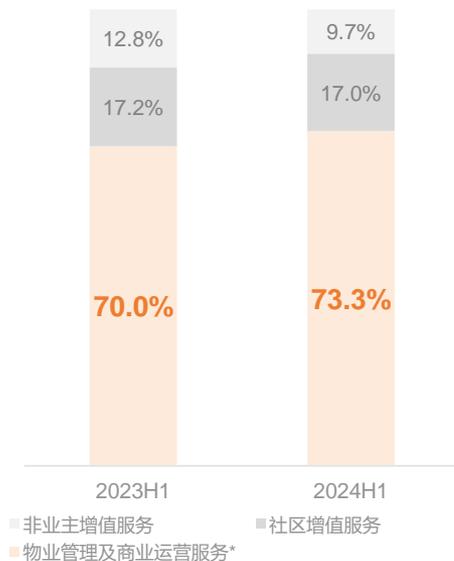
- 持续调整非业主增值服务，期内收入同比下降7.7%至14.4亿元。住宅及其他非商业物业管理收入稳步增长，同比增加4.0%至8.7亿元；物业管理服务收入占比提升3.3个百分点至73.3%
- 截止于2024年6月30日，来自于第三方的收入占总收入比例达90.4%，同比提升4个百分点

营业收入

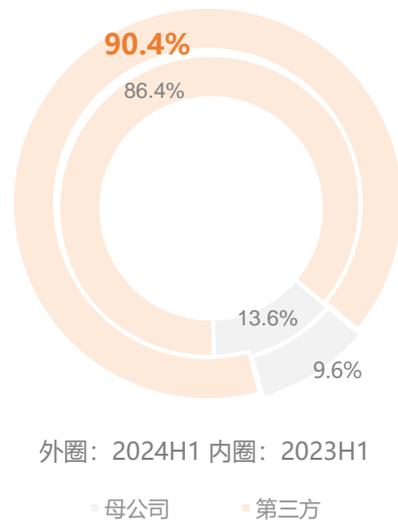
(人民币百万元)



各业务收入占比变化



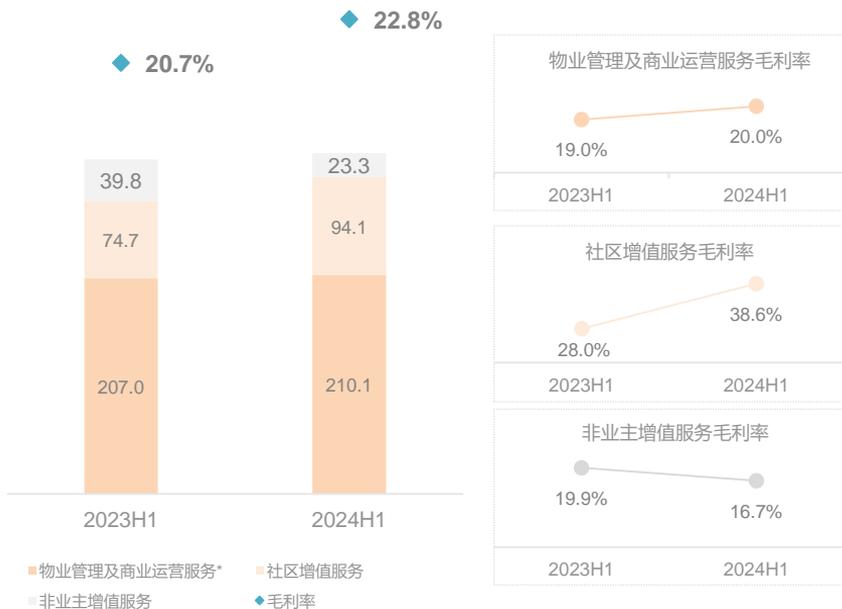
第三方收入占比



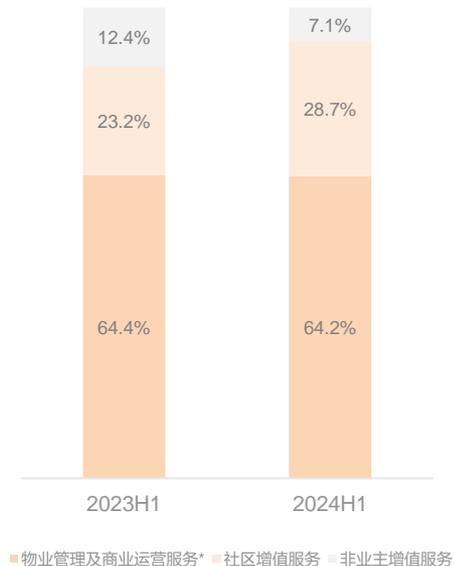
*与远洋控股订立的商业运营服务总协议已于2023年12月31日届满。考虑到市场对商业运营服务的需求下降，及专注战略核心业务，本公司于2024年上半年并未与远洋控股续签商业运营服务总协议。2024年上半年的收入来源主要包括(i)物业管理服务；(ii)小区增值服务；及(iii)非业主增值服务。

- 毛利率同比提升2.1个百分点至22.8%。其中，物业管理服务及社区增值服务毛利率分别同比提升1个百分点和10.6个百分点至20.0%和38.6%；因社区增值服务毛利率显著回升，社区增值服务毛利占比同比提升5.5个百分点至28.7%
- 核心净利润率同比提升0.8个百分点至13.1%

毛利润及毛利率



毛利占比变化



核心净利润*及核心净利润率



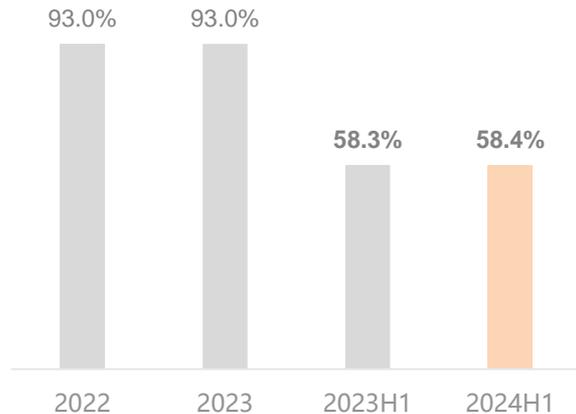
*与远洋控股订立的商业运营服务总协议已于2023年12月31日届满。2024年上半年的毛利主要包括(i)物业管理服务；(ii)小区增值服务；及(iii)非业主增值服务。

*核心净利润为剔除收购带来的无形资产摊销，商誉减值亏损，金融资产减值，联合营收益，坏债递延及存货减值影响

聚焦现金流业务，现金类指标改善

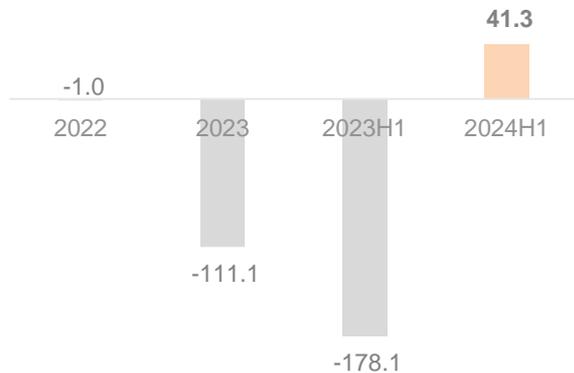
- 赋能一线专业能力，持续提升对客服务品质，收缴率为58.4%
- 经营活动现金净额回正，同比提升123.2%至4128万元
- 在手现金增厚，环比增加4.5%至6.8亿元

收缴率



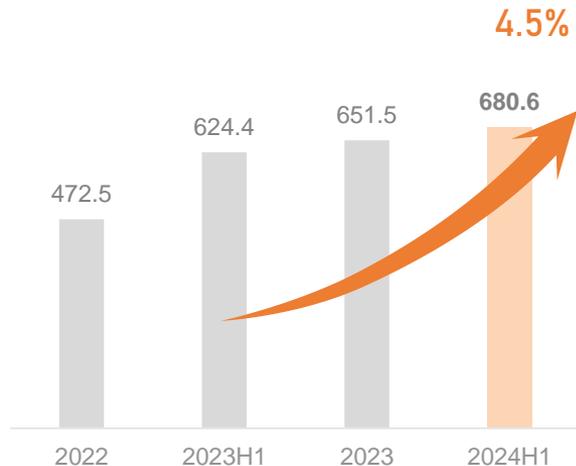
经营活动现金净额

(人民币百万元)



在手现金

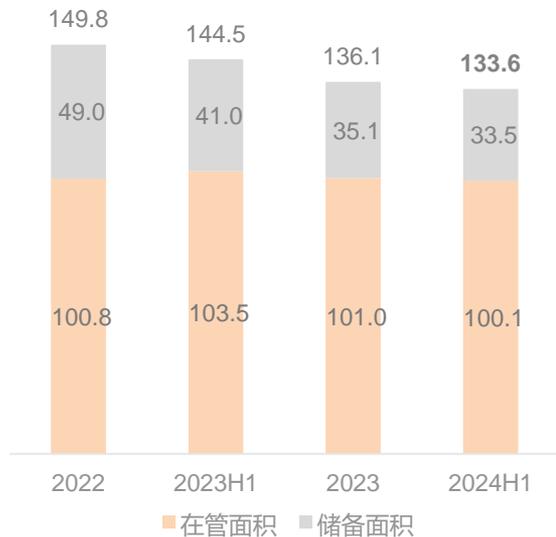
(人民币百万元)



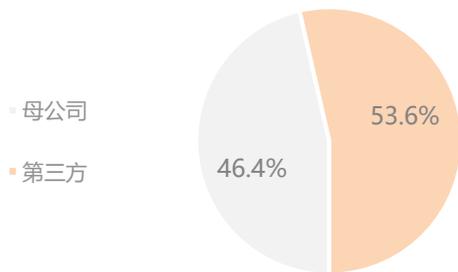
- 截止于2024年6月30日，合约面积1.34亿m²，环比*下降1.8%，合约面积中第三方面积占比达53.6%，新增合约面积来自于第三方面积占比达64.2%
- 在管面积1.00亿m²，环比*下降0.9%，在管面积保持一二线城市比例高位水平，达84.6%；在管物业费均价为3.1元/月/m²

合约、在管及储备面积

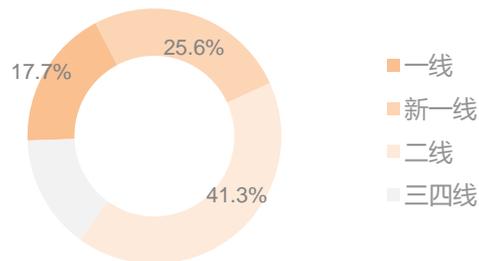
(百万m²)



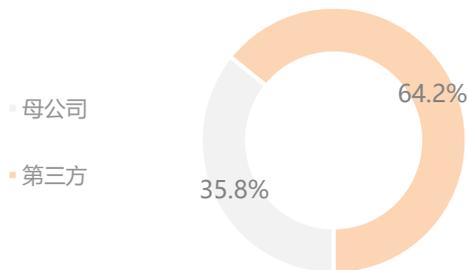
合约面积中第三方面积占比



分城市类型在管面积占比



新增合约面积来源



在管物业费均价

(人民币元/月/m²)



*环比基准为2023年12月31日管理面积

- 围绕业主高频触点，开展第二季“匠心筑家”行动；细化环境、工程、安全及对客服务的标准动作，提升业主居住舒适度和保障安全运营
- 结合不同年龄层客户需求，举办第三季“友邻+”活动，营造乐趣氛围

品质提升



体系

- 发布住宅服务场景化视频，实现标准可视化
- 编制《非住业态白皮书》，健全标准化体系，提升一线服务标准

环境

- 提升社区绿化和环保标准
- 绿化改造项目**83**个，斑秃整改面积**11.7**万m²

工程

- 翻新设施设备等
- 强化能源管理机制，加强月度能源分析复盘

秩序

- 防汛：成立防汛应急小组，防汛演习**100%**覆盖
- 防火：开展消防应急预案培训及演练

客服

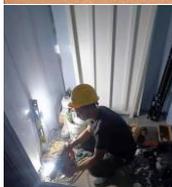
- 提升对客服务标准，对业主早送晚迎
- 围绕业主关注点策划并组织“友邻+第三季”社文活动



斑秃整改前



斑秃整改后



更新电梯轿厢



焕新前



焕新后



- 期内，坚持深耕核心城市策略，期内新增在管面积前三城市均为传统深耕城市，城市管理密度进一步提升
- 从组织架构上，整合平台及精简职能，提升组织运转效率及人效
- 建设数据系统，精准掌握业务变化和趋势，为管理层决策分析提供坚实依据

深耕核心城市

在管项目城市数量



期内新增在管面积TOP3城市

中山	350,640.2m ²
上海	260,032.0 m ²
北京	228,659.8 m ²

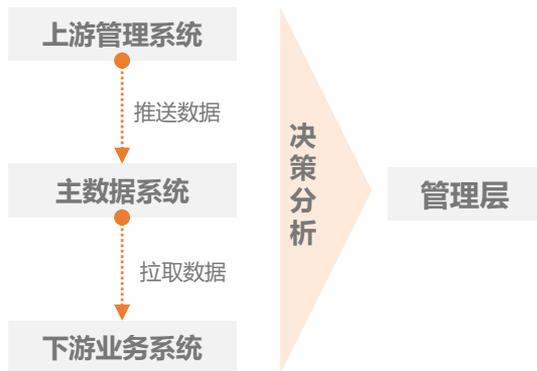
提升人效

- 平台职能人员专业化，一线员工技能复合化
- 试行职能共享中心

同比变化

人均在管面积	+6.4%
人均收入	+1.5%
人均核心净利润	+8.1%
人工成本	-7.9%

数据化管理

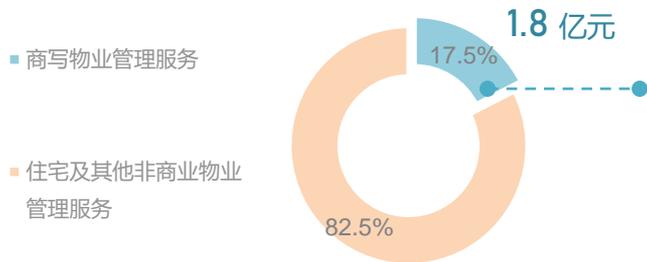


数据系统概况

数据域	7
主数据模型	26
数据	260+万

- 商写物业管理服务收入1.8亿元，占物业管理收入的17.5%
- 商写物业管理服务已签约51个商业项目及28个写字楼项目，合约建筑面积达979.7万m²

物业管理分业态收入占比



商写物业管理合约面积

979.7 万m²

来自于第三方商写合约面积占比

56.7%



业态/状态	项目数	综合体系列	社区商业系列
购物中心在管	39	6	33
购物中心储备	12	1	11
	项目数	5A级写字楼	其他写字楼
写字楼在管	26	4	22
写字楼储备	2	-	2

- 把握商写客户需求，打造集各类增值服务、节能服务及人文服务于一体的商写增值服务体系
- 在商写基础增值服务基础上，联合多种消费品商家联合开展营销活动，为楼宇客户打造新鲜多变的办公体验

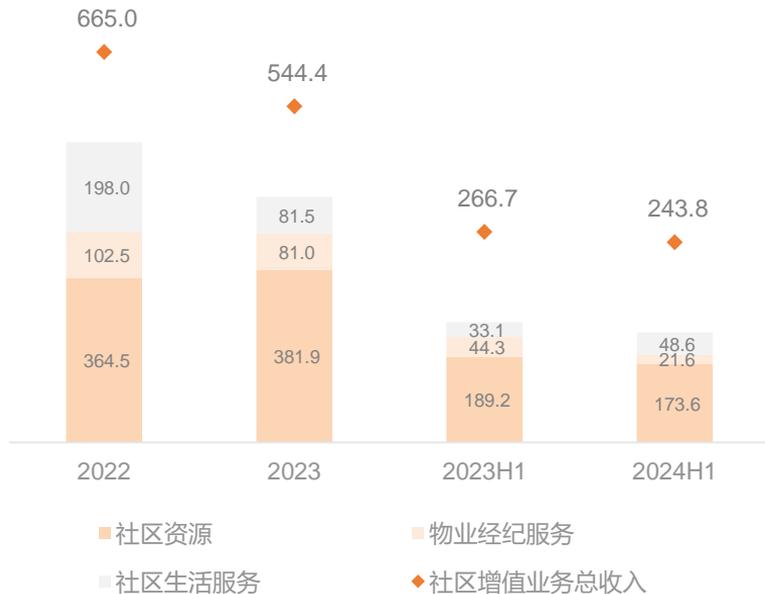
办公衍生增值服务	互动类增值服务	节能服务	人文服务
<ul style="list-style-type: none"> 会议服务 公务派车 证照服务 	<ul style="list-style-type: none"> 旅游推介 购车优惠 交友露营 	<ul style="list-style-type: none"> 节能照明改造 中央空调冷却水系统引入中水改造 餐厨垃圾就地无害化处理 	<ul style="list-style-type: none"> 客户关怀：春节送福、女神节、端午节送安康等 公益活动：地球一小时



- 社区增值服务收入2.44亿元，同比下降8.6%，降幅收窄；社区生活服务收入规模同比增长46.7%
- 持续完善各业务盈利模式，社区增值服务业务毛利整体回升

社区增值业务收入

(人民币百万元)



盈利模式

社区资源：点位精细化管理，持续释放点位盈利空间

- 社区资源毛利率整体提升**3**个百分点
- 车场服务毛利率提升**9**个百分点

经纪业务：毛利率整体回升

- 结合业务规模，控制自营门店开店速度
- 联营门店签约利润提升**10%**
- 兼职成交项目超**110**个

社区生活服务：收入及毛利规模共同回升

- 商品零售毛利率回升**4.1**个百分点

- 深度挖掘社区有效需求，并根据各条线业务特性、产品特性及销售特性，推进业务纵深发展
- 持续加强业务标准化建设，打磨各业务场景的营销、产品、转化、售后等标准服务细节

社区生活服务

- 爆品策略**：推广**42**款爆品，销售额达**30**万/单品
- 节日策略**：加强节日销售推广，销售额同比增长近**100%**

社区资源

- 仓储类**：业务规模占比超**30%**，将开发其他新型仓储业务
- 充电类**：加强社区充电安全管理，非机动车充电桩转为自营，充电桩覆盖率将提升至**80%+**

美居服务

- 多频营销**：家居绿色生活节、适老化改造体验等，期内成交超**1500+**单
- 单项服务产品**：开展渗漏专项服务

经纪业务

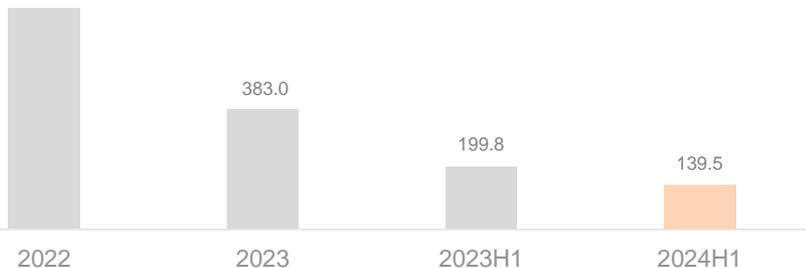
- 覆盖率**：调整“自营-联营-兼职”比例，经纪业务覆盖率达**60%**
- 持续开展自持资产销售及对外租赁



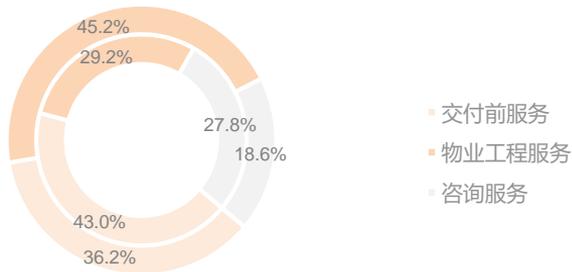
- 持续清退回款/现金流不达标项目，非业主增值服务收入约1.40亿元，同比下降30.2%
- 物业工程服务面向第三方展业，坚持拓展有现金回款的盈利项目，第三方业务规模占比达69%

非业主增值业务收入

(人民币百万元)



非业主增值业务收入占比



外圈：2024H1 内圈：2023H1

工程服务第三方外拓

新增工程服务
第三方外拓项目

4 ↑

第三方业务
规模占比

69%

深耕城市

北京&西安



倡导绿色理念，打造舒适社区

- 基于业主生活便利性和绿色生活理念，打造舒适社区



持续开展碳排放管理

- 优化商写业态空调系统运行，减少碳排放



环境改造

- 开展春风行动，完成绿植补种

关注儿童成长，落地“远洋小公民成长实践基地”

- 开展健康讲座、亲子活动，已在30+座城市累计开展160+场活动



关注儿童健康

- 开展脊柱健康教育，培养良好生活习惯



加强低碳环保教育

- 开展植树、手绘环保袋活动，树立低碳生活意识



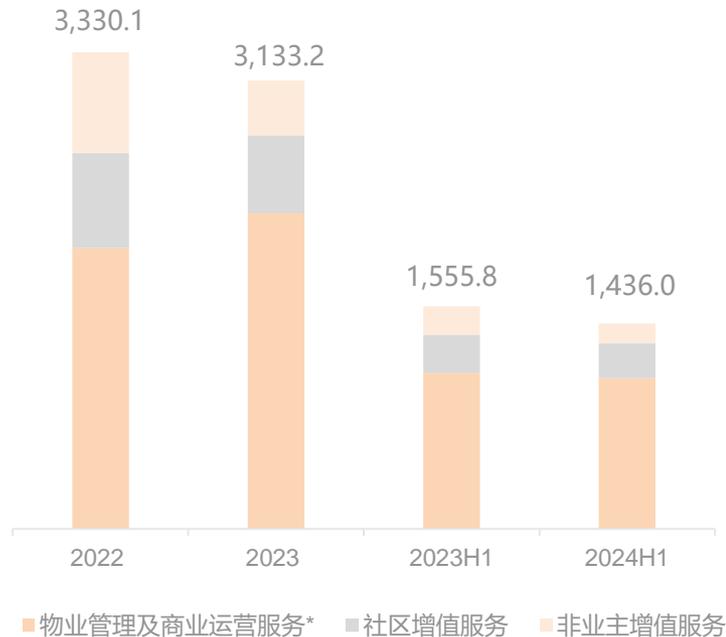


财务摘要

- 2024年中期收入规模人民币1,436.0百万元，同比减少7.7%；
- 其中，物业管理服务收入占比73.3%、社区增值服务收入占比17.0%、非业主增值服务收入占比9.7%

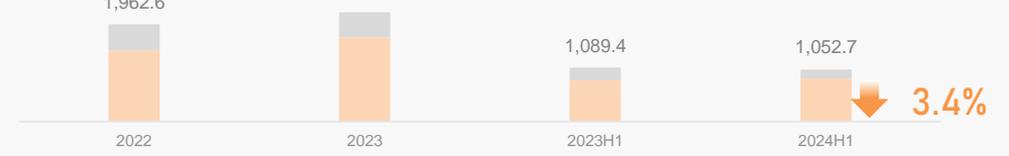
营业收入

(人民币百万元)



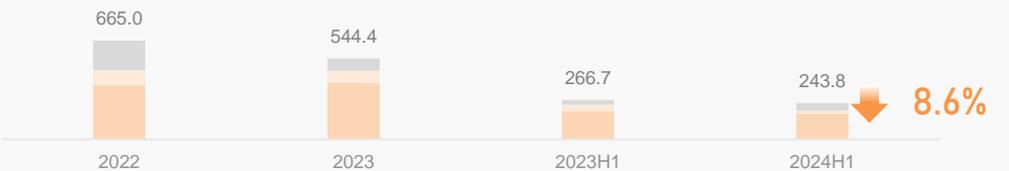
物业管理及商业运营服务*收入

(人民币百万元)



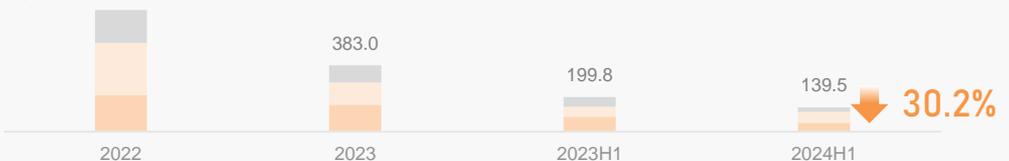
社区增值服务收入

(人民币百万元)



非业主增值服务收入

(人民币百万元)

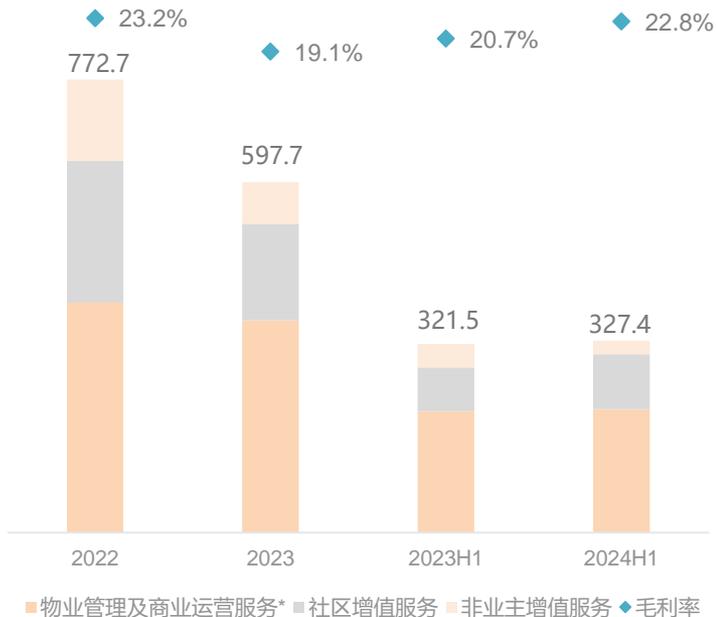


*与远洋控股订立的商业运营服务总协议已于2023年12月31日届满。2024年上半年的收入来源主要包括(i)物业管理服务；(ii)小区增值服务；及(iii)非业主增值服务。

- 受物业管理服务毛利上涨以及社区增值服务毛利率上涨共同影响，毛利同比上涨1.8%至人民币327.4百万元；
- 整体毛利率22.8%，同比增加2.1个百分点

毛利及毛利率

(人民币百万元)



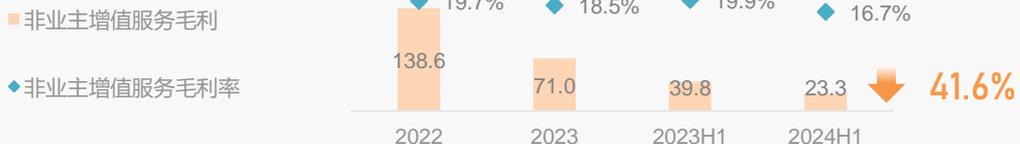
(人民币百万元)



(人民币百万元)



(人民币百万元)

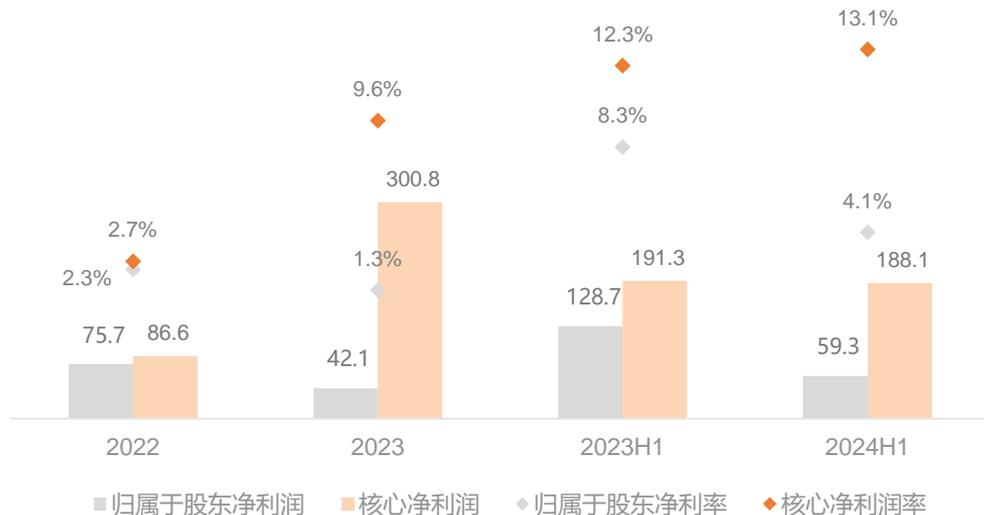


*与远洋控股订立的商业运营服务总协议已于2023年12月31日届满。2024年上半年的毛利主要包括(i)物业管理服务；(ii)小区增值服务；及(iii)非业主增值服务。

- 应收款项减值影响利润表现，归属于股东净利润同比下降53.9%至人民币59.3百万元，归属于股东净利率为4.1%；
- 剔除应收账款减值、无形资产摊销等，核心净利润为188.1百万元，核心净利率*同比提升0.8个百分点至13.1%
- 每股盈利为人民币0.05元

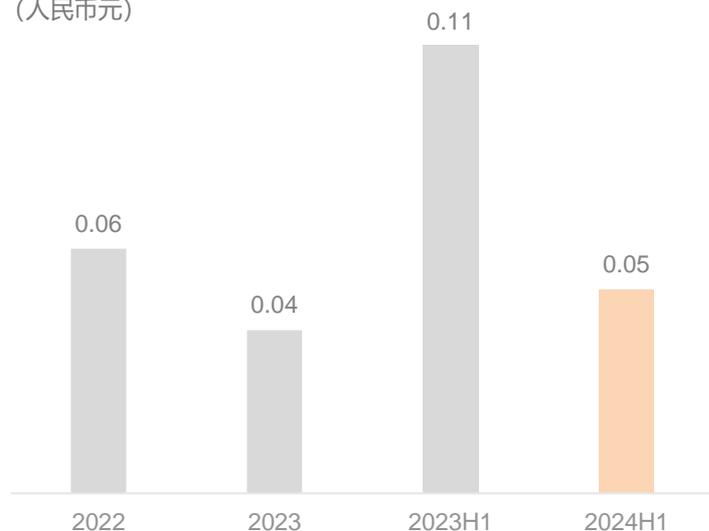
利润指标

(人民币百万元)



每股盈利

(人民币元)



*核心净利润为剔除收购带来的无形资产摊销，商誉减值亏损，金融资产减值，联合营收益，坏债递延及存货减值影响

These materials have been prepared by Sino-Ocean Service Holding Limited (the “Company”) solely for informational use during its presentation to prospective and existing investors for introduction of the Company and to provide an update on the business performance and development of the Company. These material may not be taken away, reproduced, redistributed or passed on, directly or indirectly, to any other person (whether within or outside your organization/firm) or published, in whole or in part, for any purpose. By attending this presentation, you are agreeing to be bound by the foregoing restrictions.

The information contained in these materials has not been independently verified. No representation or warranty express or implied is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or opinions contained herein. It is not the intention to provide, and you may not rely on these materials as providing, a complete or comprehensive analysis of the Company’s financial or trading position or prospects. The information contained in these materials should be considered in the context of the circumstances prevailing at the time and is subject to change without notice and has not been, and will not be, updated to reflect material developments which may occur after the date of the presentation. None of the Company nor any of its respective directors, officers, employees, affiliates, advisors or representatives shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss or damage howsoever arising from any use of these materials or their contents or otherwise arising in connection with these materials.

Certain statements contained in these materials constitute “forward-looking statements”. Such forward-looking statements involve risks, uncertainties and other factors that may cause the actual results, performance or achievements of the Company to be materially different from those expressed by, or implied by the forward-looking statements in these materials. There can be no assurance that the results and events contemplated by the forward-looking statements contained in these materials will in fact occur.

This document does not constitute an offer or invitation to purchase or subscribe for any securities of the Company or any holding company or any of its subsidiaries or an inducement to enter into any investment activity. No part of these materials, or the fact of its distribution or use, shall form the basis of or be relied upon in connection with any contract, commitment or investment decision in relation thereto.