



远洋服务

2022年度业绩推介



## 业绩概览

# 业绩概览

## 规模

合约面积

1.5亿m<sup>2</sup>

↑ 41.6%

在管面积

1.0亿m<sup>2</sup>

↑ 37.1%

新增第三方外拓

2,216万m<sup>2</sup>

↓ 11.2%

## 财务

营业收入

32.7亿元

↑ 10.3%

毛利润

7.69亿元

↓ 6.7%

归属于股东净利润

0.8亿元

↓ 82.8%

## 商写

商写板块收入

5.3亿元

↑ 14.5%

商写板块毛利占比

18.9%

无变动

商写物管合约面积

1,166.2万m<sup>2</sup>

↑ 59.3%

## 经营

满意度

90分

↑ 2分

收缴率

93%

↓ 1百分点

住宅物业费单价

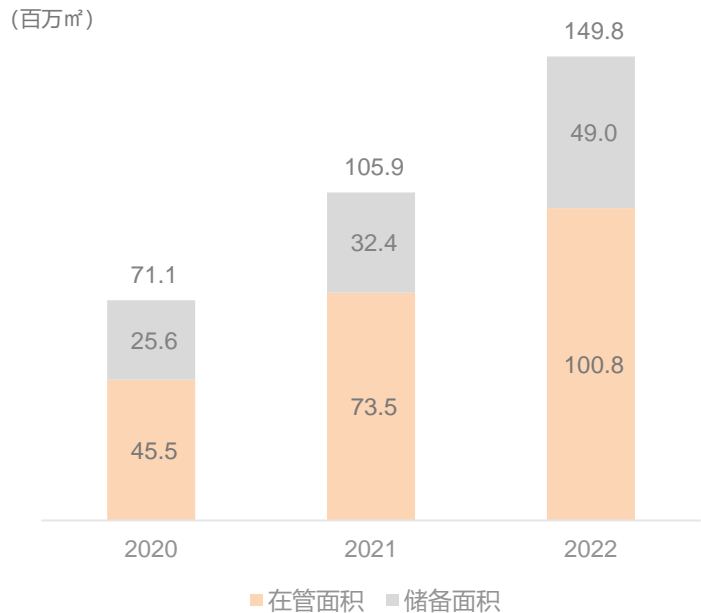
3.4元/月/m<sup>2</sup>

↑ 17.2%

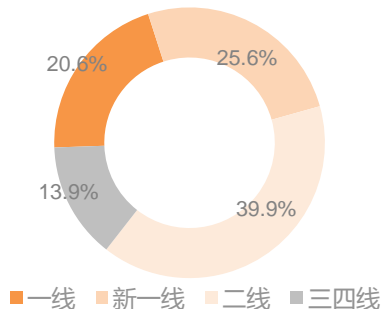
# 规模稳步扩大，保持高质量发展

- 截止于2022年12月31日，合约面积达1.5亿m<sup>2</sup>，同比增长42%；在管面积突破1亿m<sup>2</sup>，同比增加37%
- 持续深耕北京、大连、中山等重点城市，形成区域内规模效应，重点城市合约面积持续提升
- 在管面积中位于一二线城市占比达86%，在管物业费均价达3.4元/月/m<sup>2</sup>

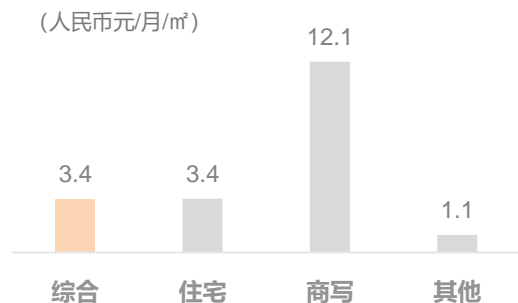
### 合约、在管及储备面积



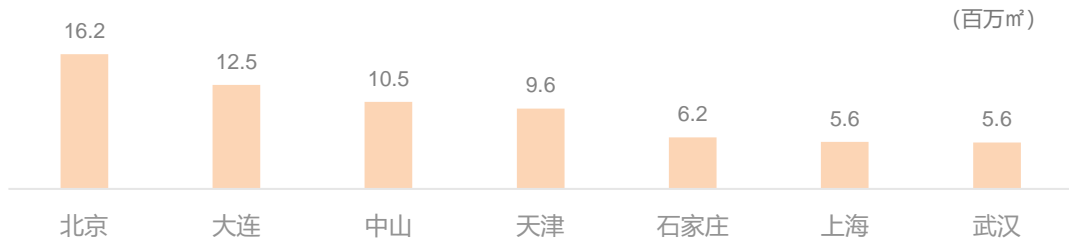
### 分城市类型在管面积占比



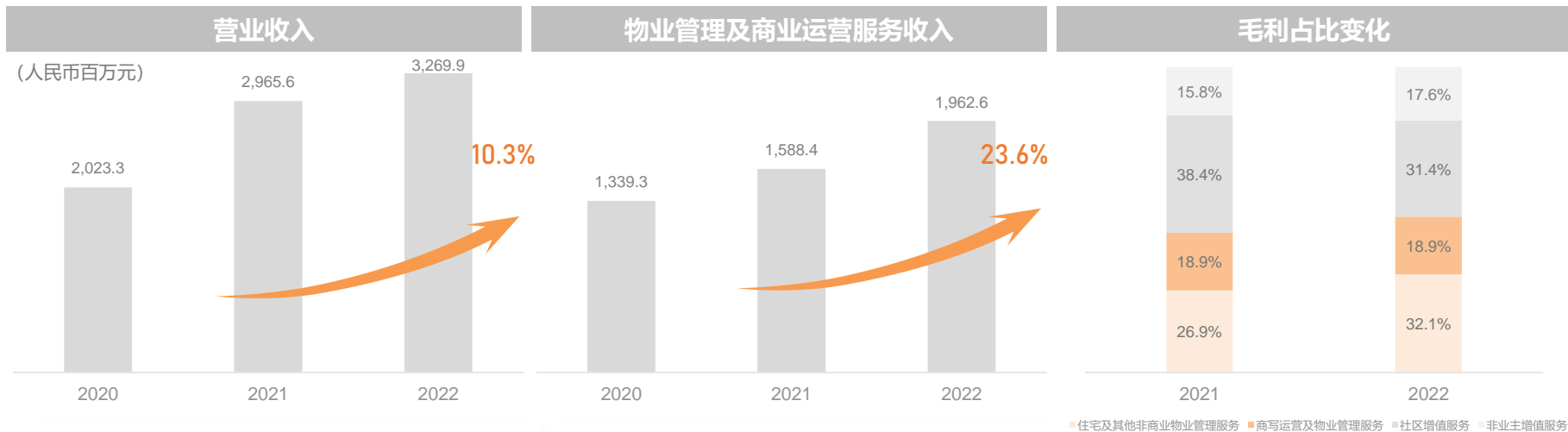
### 在管物业费均价



### 合约面积超过500万平方米城市



- 营业收入为32.7亿元，同比增加10.3%；其中，物业管理及商业运营服务收入为19.6亿元，同比增加23.6%
- 住宅及其他非商业物业管理服务毛利占比同比提升约5个百分点至32.1%



物业管理及商业运营服务	社区增值服务	非业主增值服务
住宅及其他非商业物业管理服务	社区资产增值服务	交付前服务
商写运营及物业管理服务	社区生活服务	咨询服务
	物业经纪服务	物业工程服务

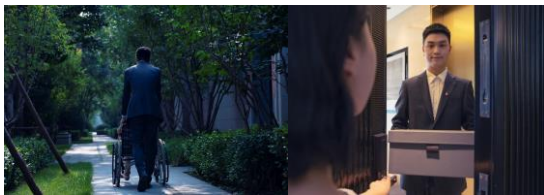
- 关注业主需求，打造16大细分场景的基础服务体系；编制《标准服务白皮书》，进一步夯实标准化服务动作
- 满意度逐年提升，收缴率相对平稳

## 基础服务：16大细分场景

### 关注社区安全



### 提供周到服务



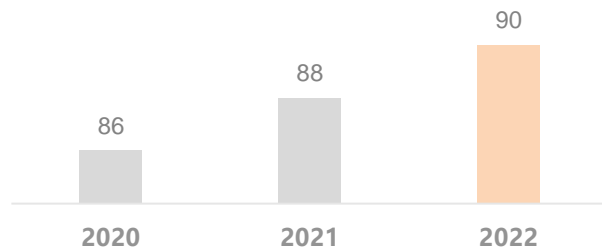
### 打造社区环境



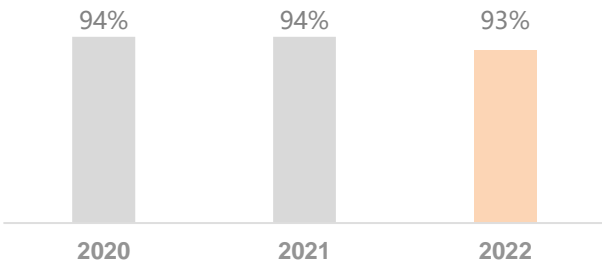
### 睦邻友爱社区



## 满意度



## 收缴率

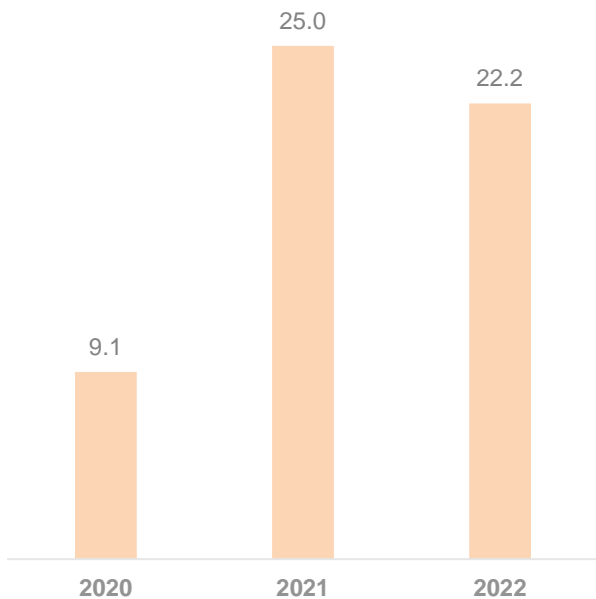


# 第三方拓展持续发力，业态多元发展

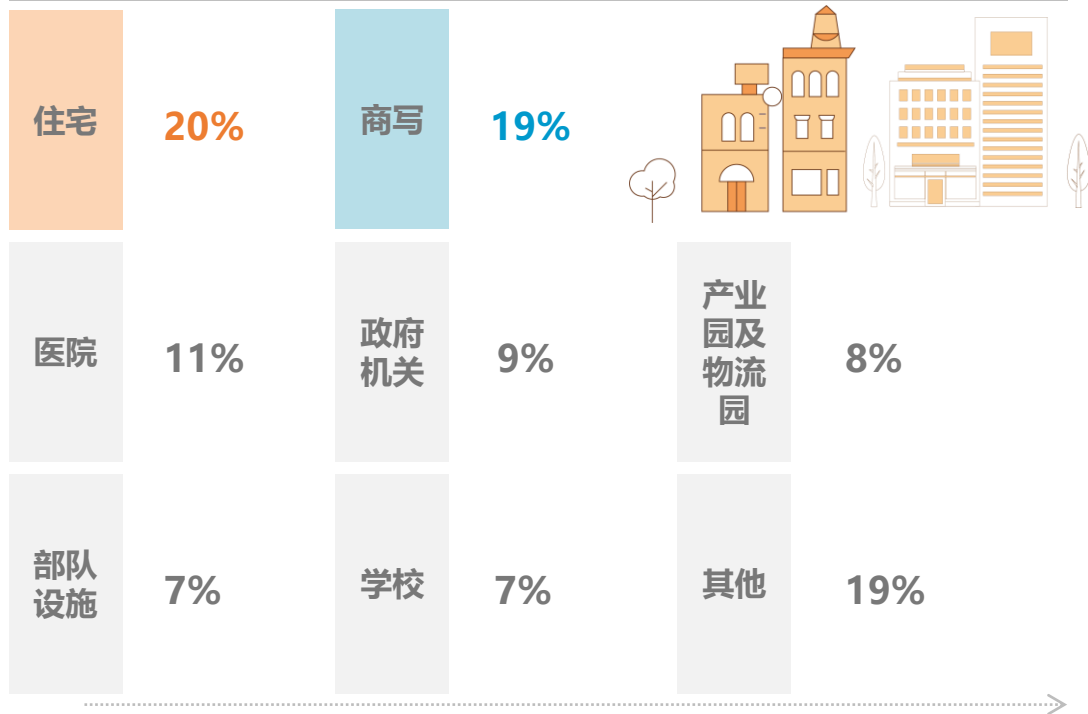
- 期内新增第三方拓展合约面积为2,216万m<sup>2</sup>
- 坚持拓展以住宅、商写及公建内高质量项目

## 新增第三方拓展合约面积

(百万m<sup>2</sup>)

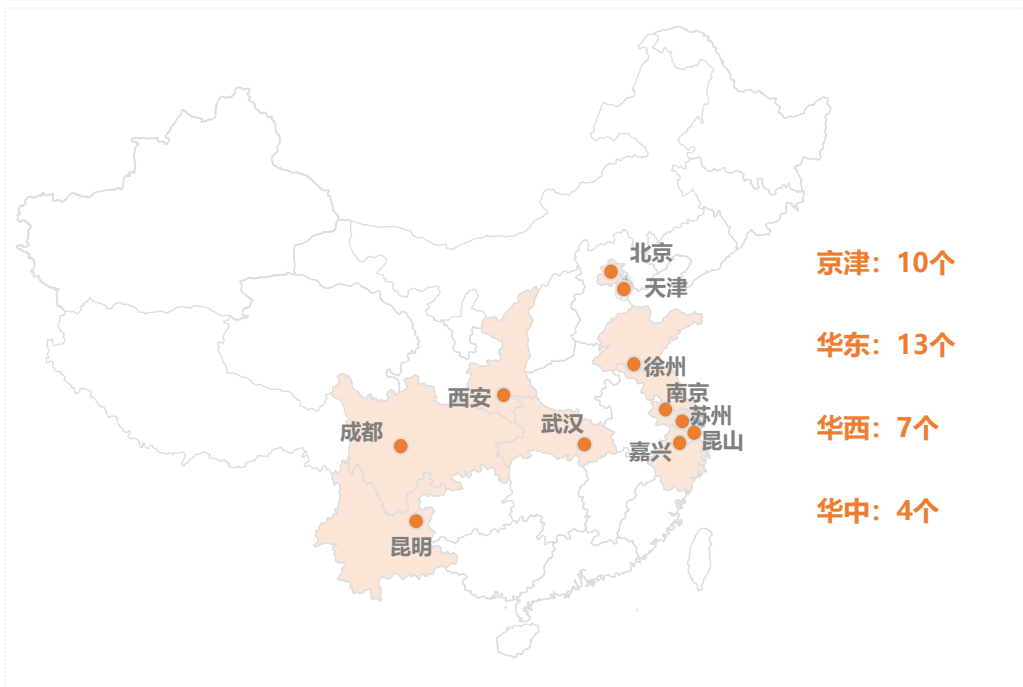


## 第三方外拓项目数分业态占比



- 截止2022年12月31日，共签约物流园项目34个。2022年新增物流园项目共26个，其中外拓项目5个
- 针对物流企业客户需求，以定制化、精细化管理赋能客户管理、助力客户提高效率，打造高满意度的物流服务体验

## 新增物流园项目分布



## 服务特色

### 业务标准化

- 制定《物流园标准管理手册》，“一动一静”管理体系
- 静态管理：环境维护、安全管理、设备设施管理（消防系统、消防设备设施电源监控系统，火灾监控系统）
- 动态管理：运输车辆及人员管理

### 服务精细化

- 客户暖心关怀：为客户提供定制化暖心关怀，如电商大促期间设置“24小时早餐供给点”
- 后勤保障：便民伞、医药箱、便民钥匙柜等

### 能源绿色化

- 绿色能源探索：园区内安装太阳能发电板，贡献绿色能源，同时为企业租户带来用电折扣



- 截止2022年12月31日，签约医疗物业管理及设施设备运维项目共35个，其中，2022年新增外拓项目共12个
- 研发医疗场景下物业管理和设施设备运维体系，探索医疗物管市场

## 医疗场景物业管理

### 全方位服务体系

- **环境保洁：** 统建洗消中心控制交叉感染，提供专项保洁
- **勤务运送：** 病人、医疗器械、检查标本等运送，保障流转
- **附加增值服务：** 专业陪护/导医导诊

### 服务优势：

- 多类型服务可选
- 自研“智运后勤管理系统”直接对接医院HIS系统
- 实时全数据闭环管理



## 医疗设施设备运维

### 细分领域专业技术：

- **电力质量保障：** 保障电压及电流质量，确保系统24小时不间断运行
- **环境管控：** 管控温度及室内空气质量
- **设备管理：** 空气过滤、实验室恒温恒湿、高压配氧站、水净化等

### 服务优势：

- 维修响应速度快
- 现场问题诊断准确高效
- 全专业各类型技术骨干



- 期内商写运营及物业管理服务收入5.3亿元，商写运营及物业管理服务毛利1.5亿元
- 包含物业管理、商业运营及设施设备运维，共签约70个商业项目和55个写字楼项目，合约建筑面积达1,166万㎡

## 商写物业管理合约面积

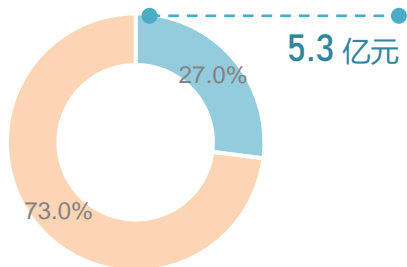
1,166.2 万㎡

## 商写运营服务合约面积

235.7 万㎡

## 物业管理及商业运营服务分业态收入占比

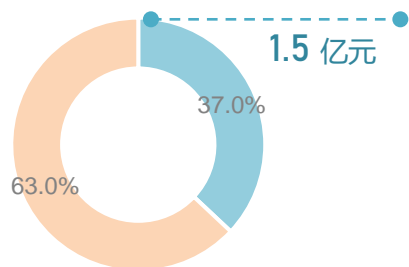
- 商写运营及物业管理服务
- 住宅及其他非商业物业管理服务



5.3 亿元

## 物业管理及商业运营服务分业态毛利占比

- 商写运营及物业管理服务
- 住宅及其他非商业物业管理服务



1.5 亿元

业务/状态	项目数	综合体系列	社区商业系列	5A级写字楼	其他写字楼
资管在管	26	1	8	4	13
资管储备	6	2	1	1	2
物管在管*	74	4	37	4	29
物管储备*	19	1	16		2

\*不含太古合作项目

# 购物中心规模提升

- 期内新增26个购物中心，商业资管新增1个第三方咨询项目
- 结合当下消费热点，实施多元化营销举措提振销售

## 商业物管

新增第三方外拓项目 7个



苏州吴江爱琴海公园



苏州天铂华庭商业广场



昆明红星宜居广场

新增红星商业项目 17个

筹开项目：保开业



在营项目：多元化营销举措，提振销售



## 商业资管

新增母公司项目 2个



重庆远洋未来汇  
社区商业



北京远洋春秋里  
社区商业

咨询内容

- 风险评估及解决方案
- 经营监管及分析建议

新增第三方咨询项目 1个

远洋里 CITYLANE

乐堤港 GRAND CANAL PLACE

We-life 未来广场

We-life 未来汇

# 写字楼规模稳步扩张

- 期内新增24个在写字楼项目
- 持续打造了以用户为导向的高标准、多元化的特色产品及服务内容

## 写字楼物管

新增第三方外拓项目 **15**个



新增母公司项目 **2**个



## 注重服务可持续性

- **深圳远洋滨海大厦**：加入金钥匙国际联盟，引入品质服务体系
- **北京远洋光华国际C座**：2022年首个BOMA COE续认证项目，客户满意度超基准水平
- **北京远洋国际中心A座**：北京市首家BOMA BEST金级认证，实施能源审计、设定节能环保目标

## 写字楼资管



新增母公司项目 **7**个



## 优化服务体系，提升客户满意度

- **贴心增值服务**：绿植服务/搬家服务/直饮水机/空气治理
- **丰富社文活动增进客户关系**

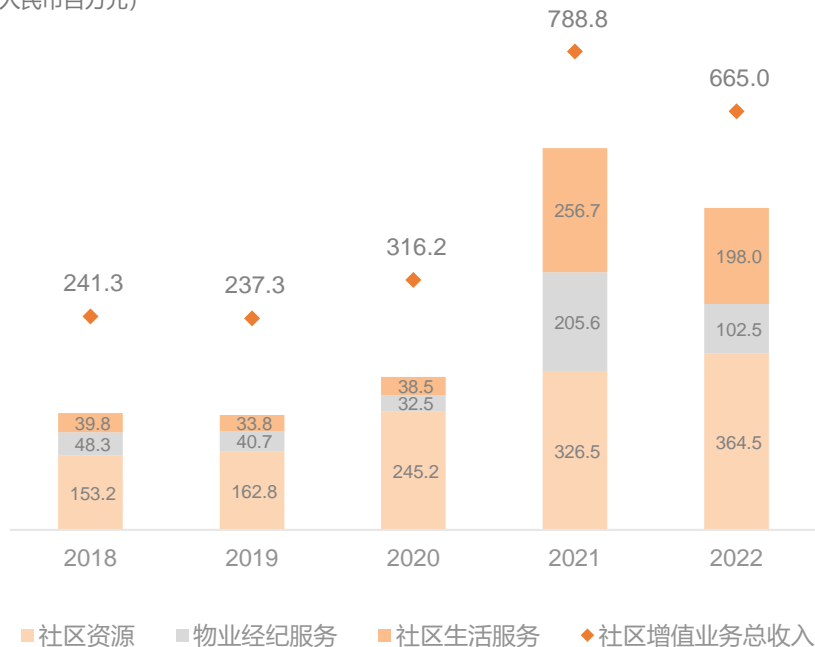


# 关注社区增值服务可持续发展能力

- 社区增值服务收入6.65亿元，同比下降15.7%，占总收入约20%
- 聚焦四大航道，提升业务精度，持续完善产品力，推进纵深发展

## 社区增值业务收入

(人民币百万元)



## 纵深发展

### 经纪

- 覆盖率突破**40%**，同比提升**14**个百分点
- 平均市占率**14.7%**，同比提升**25%**

### 美居

- 成交单量**1400+**
- 营销类活动超**百**场

### 社区零售

- 区域级供方新增近**200**家
- 新增微客近**35,000**人

### 空间资源

- 资源效率同比提升**11.6%**
- 便民设施的覆盖率**51%**



- 聚焦客户需求，推进业务纵深发展、强化业务核心价值
- 聚焦专业化水平发展的同时，关注并扶持新兴业务的创新发展

## 经纪业务 美居服务

- **战略提升覆盖率：**自营及联营门店共41家，以直营夯实业务基础，通过联营合作提升覆盖率
- **跟随周期调整经营方向**



- **提升营销精准度：**打造多类触达场景（案场/交付/园区），举办不同主题活动获客
- **持续洞察客户需求**



## 社区零售 社区资源

- **助力地区特产销售：**关注区域间的需求差异，引入原产地生鲜，推动优质产品的跨区域/全国性销售
- **一线销售能力培训**



- **丰富社区便民服务设施类型：**直饮水机、快递柜、充电桩、社区仓储
- **社区安全先行：**通过广告智能系统，加载电梯阻车器，增设智能安防及单元门禁识别系统



- 整合养老资源，落地服务空间，向试点社区内的适龄长者提供居家养老服务和产品，探索形成可复制的社区养老服务经验
- 与椿萱茂形成品牌联动效应，打造了系列主题节庆活动，扩大品牌认知

## 服务体系

居住安心

饮食放心

生活省心

娱乐悦心

助医用心

- 适老化改造
- 远程监控安装
- 社区食堂
- 慢病食疗产品销售
- 长者生活服务卡
- 物品代购
- 长者旅游专线
- 长者活动中心
- 专项健康档案
- 陪诊服务

## 试点服务内容

适老化改造



适老健康产品



健康服务



居家服务



健康餐



## 需求验证

- 征集社区体验官对试点服务内容体验反馈

## 调整

- 运营内容逐步贴近试点项目目标客户的真实需求
- 营造老年业主的活动空间

## 优化

- 服务流程和动线
- 物理环境、数字体验和人际感知的服务细节

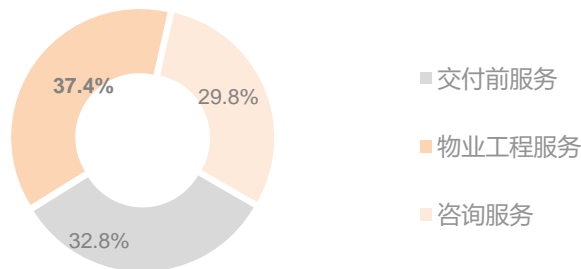
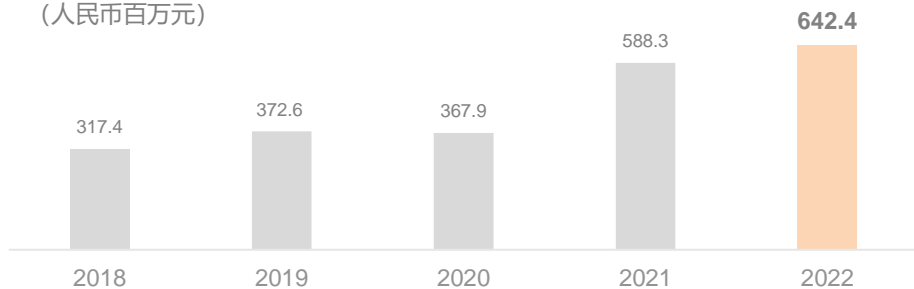
## 塑造

- 物业品牌的优质养老对客形象和服务口碑

- 非业主增值服务收入6.42亿元，同比提升9.2%，其中咨询服务收入同比增长40.3%
- 物业工程服务收入2.41亿元，同比下降2.9%

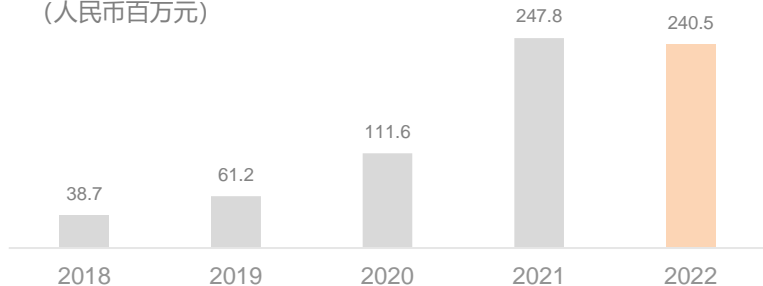
## 非业主增值业务收入及占比

(人民币百万元)



## 物业工程服务收入

(人民币百万元)



## 聚焦大客户需求，持续提升外拓能力

- 全年第三方外拓项目共**46**单
- 投标中标率**65%**，客户续约率**95%**
- 承接了水立方（国家游泳中心）等一批具有行业代表性的项目



- 建立OMSass工程服务体系，建设亿家修工程服务平台，向B端及C端客户提供工程运维解决方案
- 打造开放平台，共建设设施设备运维市场



## 推动标准化体系建设

- 工单工时标准化：3种工单类型，涵盖巡检/维保/维修
- 作业流程标准化：6大专业系统，涵盖强电、弱电、电梯、水暖、消防及综合维修

## 打造开放平台

- 城市级调度、片区化运营
- 面向社会工程人员开放
- 工单激励按单计酬
- 工单收入实时核算

## 提升运营效率

- 人均管理面积较试点前提升**56%**
- 维修组人工总成本下降**31%**
- 人均月收入提升**35%**

## 守护环境，坚持绿色发展

### ● 加强环境管理



### ● 践行绿色运营

- 远洋国际A座获BOMA BEST金级认证
- 远洋光华国际获BOMA COE认证
- 参与北京碳交易市场试点



### ● 应对气候变化

- 提出《远洋服务气候变化行动宣言》
- 补充绿植，补种草皮
- 汛期或者雪季等极端天气高发提前应对

## 关怀民生，惠及万户千家

### ● 激发社区活力



### ● 携手公益前行



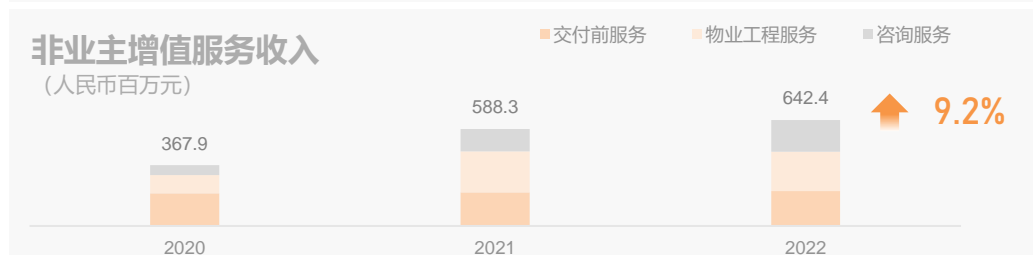
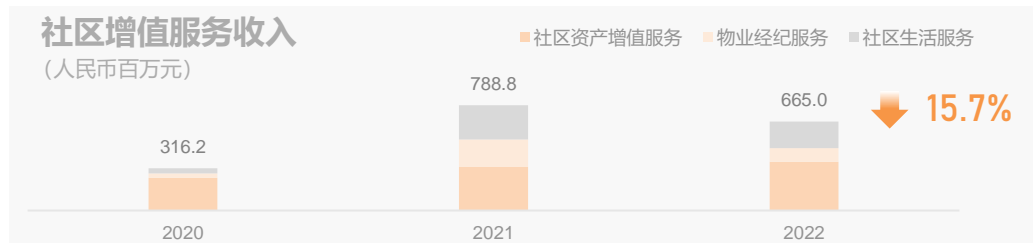
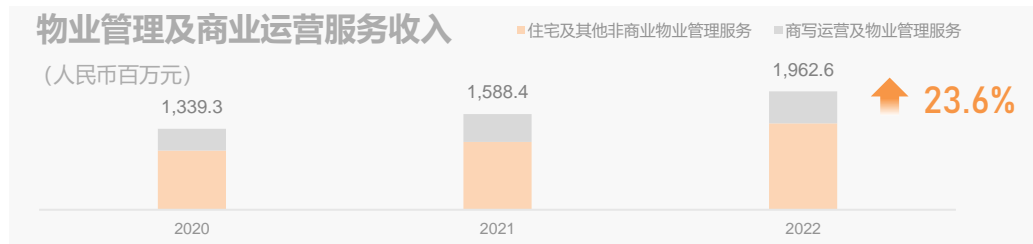
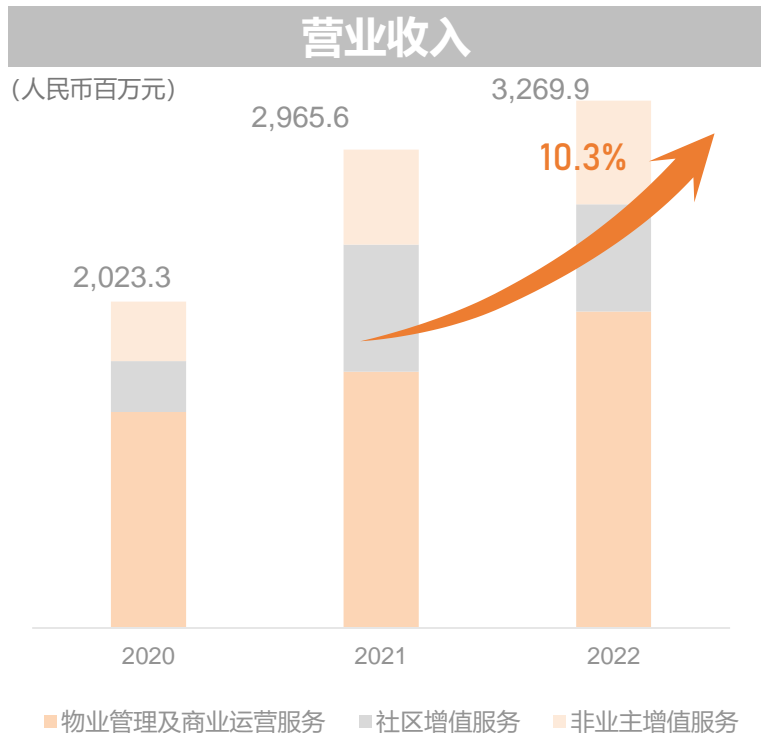
### ● 关爱员工福祉





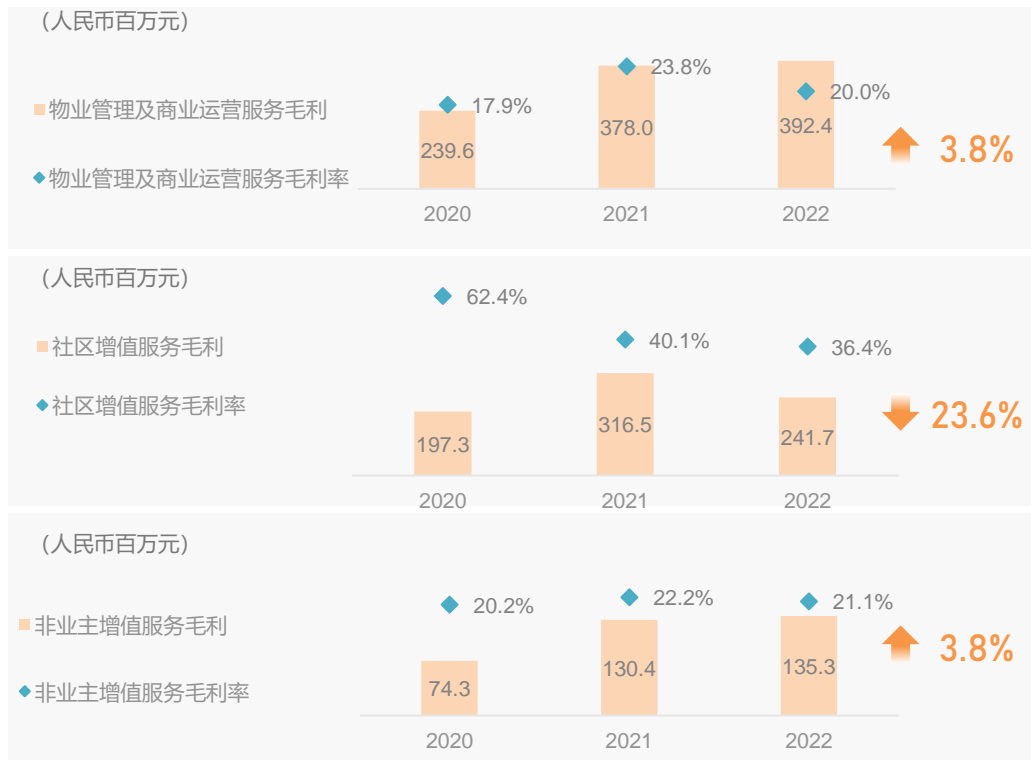
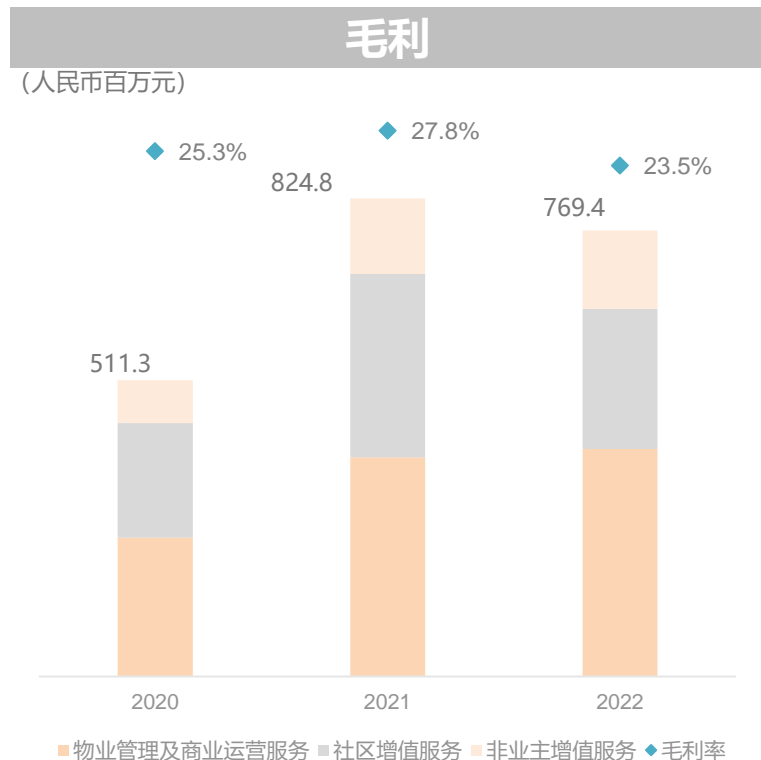
## 财务摘要

- 2022年整体收入为人民币3,269.9百万元，同比提升10.3%
- 其中，物业管理服务及商业运营服务收入占比60.0%、社区增值服务收入占比20.3%、非业主增值服务收入占比19.7%



# 毛利及毛利率

- 总毛利为人民币769.4百万元，同比下滑6.7%
- 毛利率23.5%，同比下降4.3个百分点

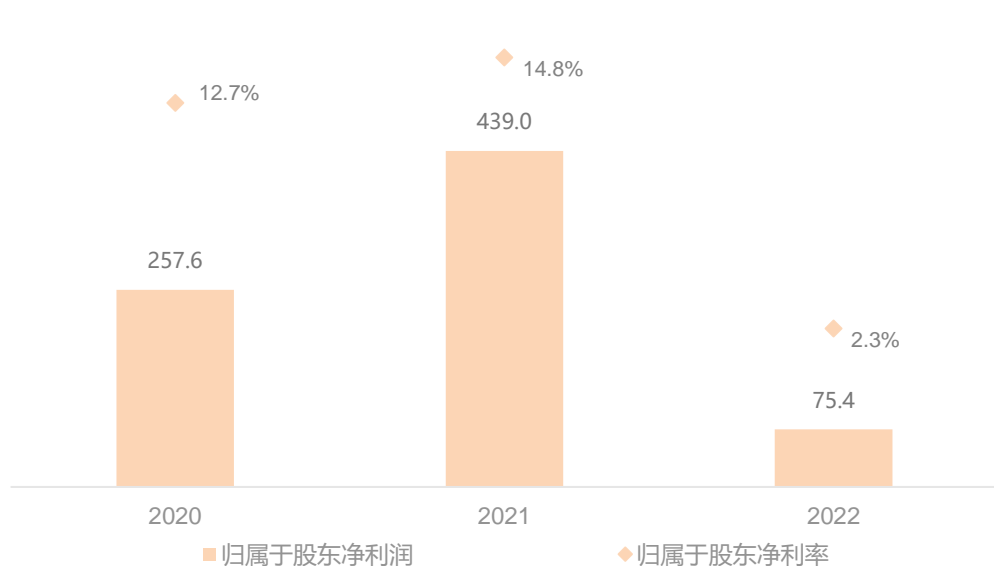


# 归属于股东净利润及每股盈利

- 考虑到中国整体房地产市场低迷影响，对应收关联方款项计提的减值拨备大幅增加，以及2022年疫情导致的整体毛利率下降，归属于股东净利润为人民币75.4百万元，同比下降约83%，归属于股东净利润率为2.3%
- 每股盈利为人民币0.06元

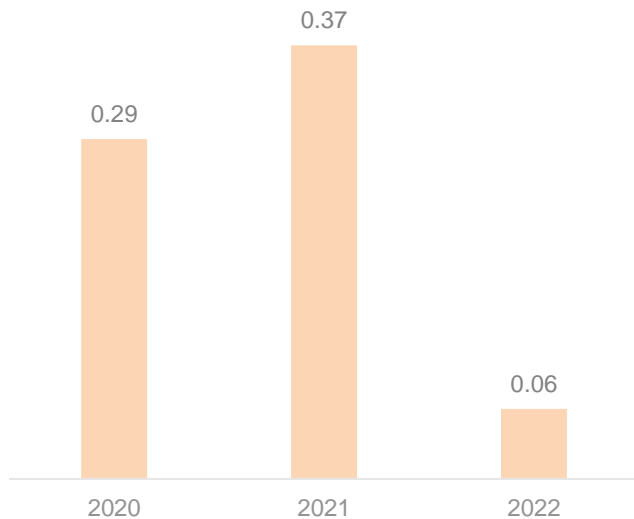
## 利润指标

(人民币百万元)



## 每股盈利

(人民币元)



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.