

遠洋服務2023年中期業績推介



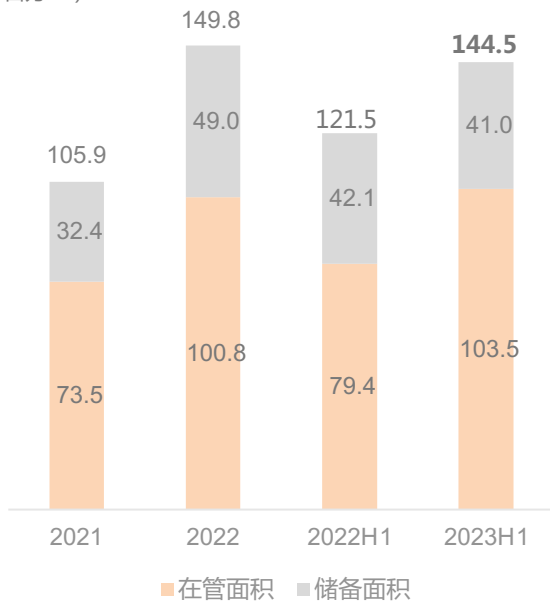


业绩概览

- 截止于2023年6月30日，在管面积1.04亿 m^2 ，同比上升30.3%，其中，新增在管面积958.6万 m^2
- 坚定高质量发展，及时退出低效项目。调整后，在管物业费均价上涨至3.6元/月/ m^2 ，在管面积中位于一二线城市占比继续保持高位水平，达85.1%

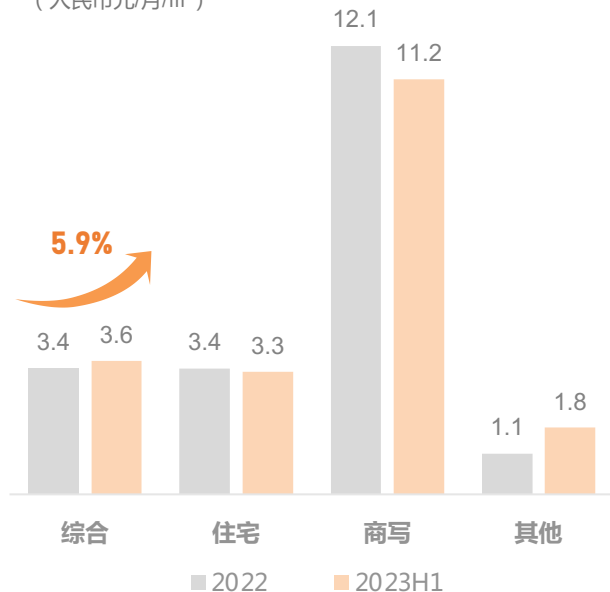
合约、在管及储备面积

(百万 m^2)

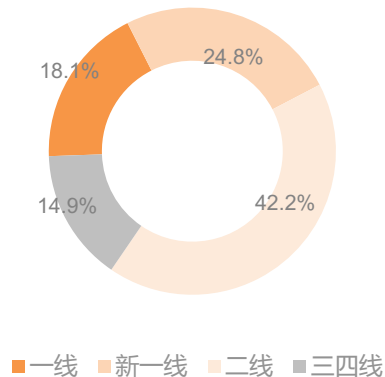


在管物业费均价

(人民币元/月/ m^2)



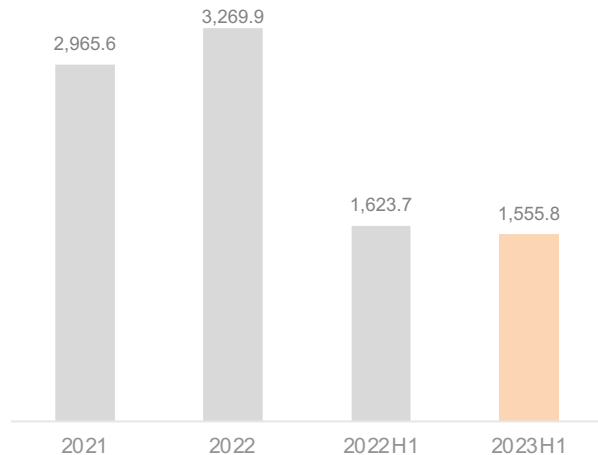
分城市类型在管面积占比



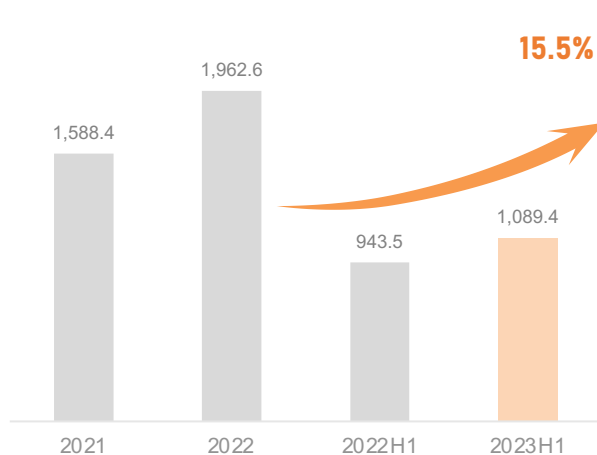
- 期内营业收入为15.6亿元，同比减少4.2%；物业管理及商业运营服务收入达到10.9亿元，同比增加15.5%；
- 物业管理及商业运营服务毛利占比达64.4%，同比提升12.1个百分点，其中，住宅及其非商业物业管理服务毛利占比提升至44.5%，同比提升16.5个百分点；因主动收缩部分回款不理想的非业主增值业务，该板块营收规模下降致毛利占比下滑8.4个百分点

营业收入

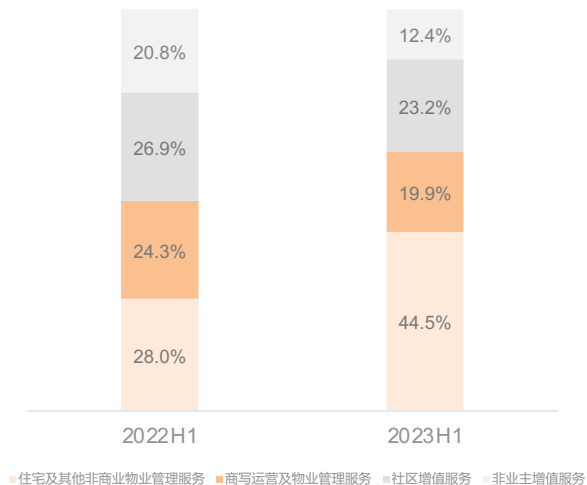
(人民币百万元)



物业管理及商业运营服务收入



毛利占比变化



- 强调服务品质，加强公区环境、绿化等投入，打造舒适社区；加强业主沟通，营造暖心氛围
- 收缴率及满意度持续保持高位水平

聚焦服务，提升品质



锦绣行动

出入口景观
枯山水景观
异型景观
有机质造型



净园计划

园区深度清洁
石材养护
垃圾回收区域改造
便民清洁服务

匠心筑家行动

友邻+

“仲夏之乐”
嬉水狂欢
魔力之夜
夏令营

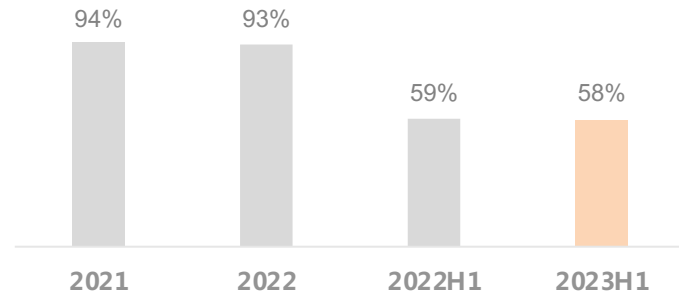


焕新行动

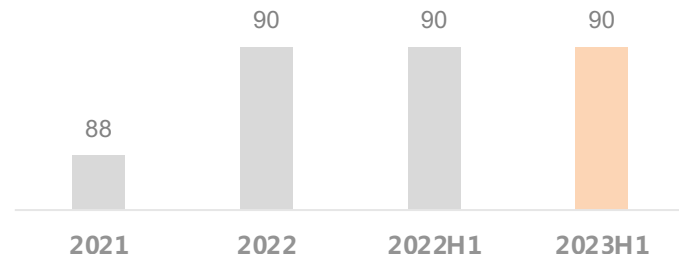
木艺、铁艺翻新
破损路面修复
刷油保养



收缴率



满意度



- 截止于2023年6月30日，新增第三方拓展合约面积为428万m²
- 第三方拓展策略关注项目的业态、效益、城市

外拓策略

1 业态

- 以住宅、商写为主
- 住宅面积占比达50.5%，商写面积达19.5%

新增第三方外拓面积-各业态占比



2 效益

- 缩短接管时间提升接管比转化效率
- 已接管面积达75%

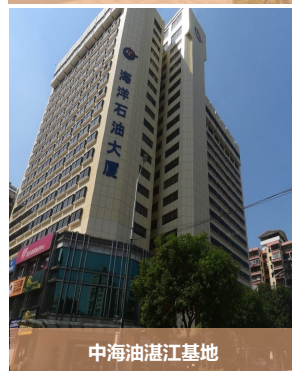
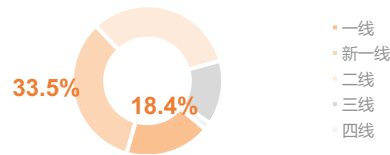
新增第三方外拓面积-接管面积占比



3 城市

- 围绕经济效益较好城市进行布局
- 一线及新一线面积占比超50%

新增第三方外拓面积-各城市类型占比



- 包含物业管理和商业运营，共签约58个商业项目和43个写字楼项目，合约建筑面积达到1,170.9万 m^2 ，
- 商写运营及物业管理服务收入为2.5亿元，该板块收入占物业管理及商业运营服务收入的23.3%、该板块毛利占物业管理及商业运营服务毛利的31.0%

商写物业管理合约面积

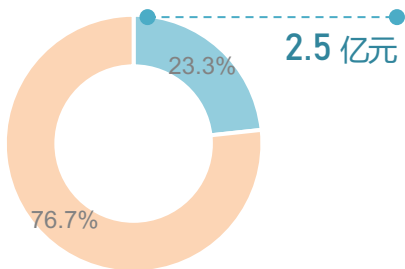
1,170.9 万 m^2

商写运营服务合约面积

60.0 万 m^2

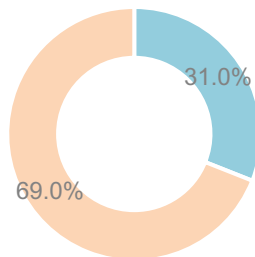
物业管理及商业运营服务分业态收入占比

- 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



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



持续强化商写业态服务，创新服务打造文化空间

- 服务品质持续提升**：充分了解客户对客服、保洁、设备设施维保、绿化、安全的服务需求，并制定提升方案
- 关注精神娱乐，打造文化空间**：与吴晓波读书频道、“国博美饌”品牌、“博物馆奇遇季”等品牌合作，打造知识沙龙和文化展等
- 增加客户粘性，打造社交空间**：助力客户完成公司/产品推介，累计参与近**2万人**



□ 截止于2023年6月30日，社区增值服务收入2.67亿元，同比下降12.5%

社区零售

- **选品更聚焦**：引入优质商家**23**个，打造爆品**38**款
- **备品更贴心**：线下常备酒、水、纸、米；线上销售三节礼盒和应季蔬果，推出**6**场主题营销活动
- **渠道更多样**：搭建前置仓及自提站；落地首场直播，销售**342**单；社区生活收入3,310.4万元

社区资源

- **价值更清晰**：根据市场需求定价，点位价值提升**25.8%**
- **资源更丰富**：引进战略商家**6**个，引进地域性仓储商家，同时开展直饮水、充电桩等补充业务
- **点位更精细**：扩大高价值点位资源规模，如租赁空间及电梯等资源，社区资源收入为1.89亿



- 期内，经纪业务收入为4,434.2万元，同比下滑11.5%
- 关注居民的资产需求变化，在现有规模基础上打磨服务体系

经纪业务

- **平台更开放**：与优质联营方在平台、客源、培训体系和运营等方面深度合作，更新**10**家联营门店
- **资产更高效**：与客服条线联动，提升地库服务品质，车位资产去化同比提升**23.4%**
- **覆盖更广泛**：覆盖率突破在管项目的**60%**



美居服务

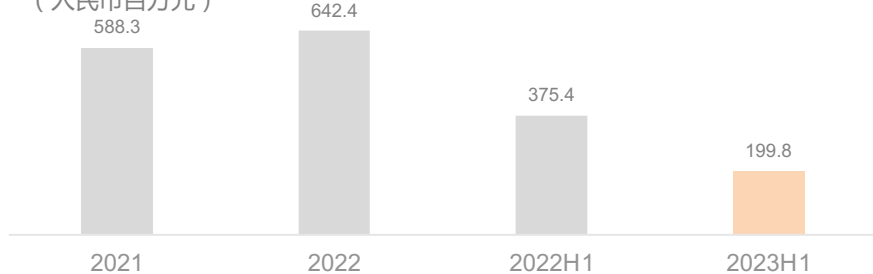
- **触点更前置**：落地首个前置自营销售项目，营销转化率**5%**，签约额超**100**万
- **销售更灵活**：标准化产品以团购形式开展，个性化需求通过定制化实现，美居订单量达**4000**单
- **模式更成熟**：输出业务标准工具，毛利同比提升**10**个百分点



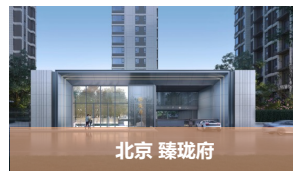
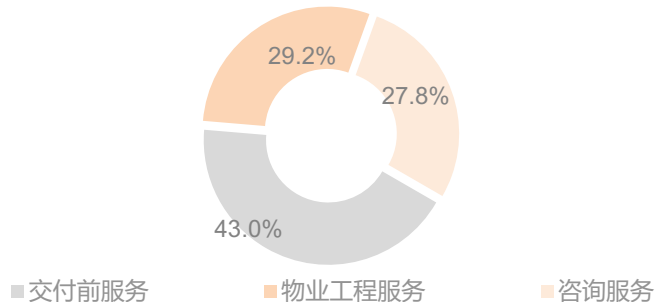
- 非业主增值服务收入约2亿元，同比下降46.8%
- 有序清退回款/现金流不达标项目，物业工程服务及咨询服务业务规模下降；设备设施运维第三方外拓规模占比提升

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



使用绿色新能源

- 利用产业园区的场地优势，安装太阳能发电板，减轻电网压力

节能降耗

- 商写部门制定节能降耗举措**63**项
- 公区实际用电量减少**163**万度
- 公区实际用水量减少**2**万吨

废物再利用，提高废弃物循环利用率

- 安装餐厨垃圾就地无害化处理设备，通过好氧发酵处理，变成符合国家标准的有机肥



低碳课程学习

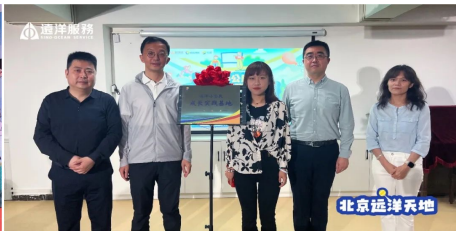
- 面向青少年进行环保科普，提升生态环保意识，培养绿色生活习惯

传播低碳理念

- 通过社区参与亲子跑活动，强身健体，为爱出发，持续倡导公益健康生活

落地“远洋小公民成长实践基地”

- 将与各地社区合作，在全国设置多个试点项目，并设置贯穿全年的儿童成长实践活动



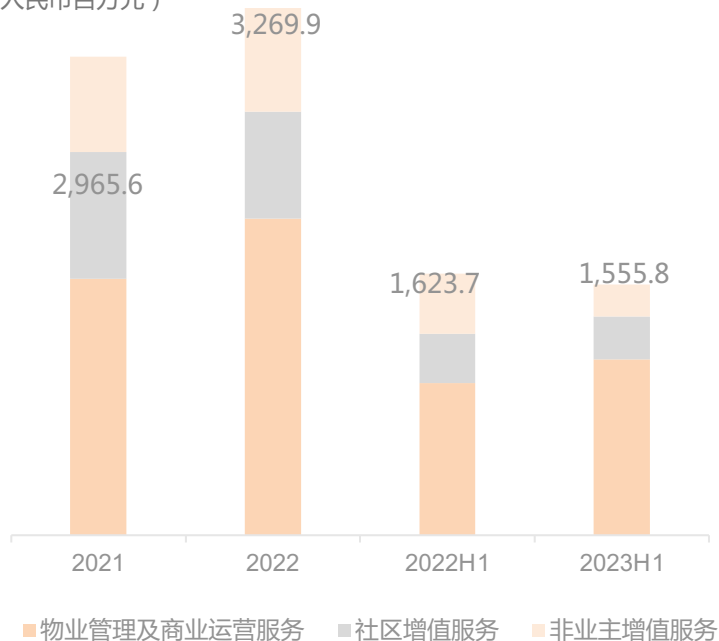


财务摘要

- 2023年中期收入规模人民币1,555.8百万元，同比减少4.2%；因主动收缩部分回款不理想的非业主增值服务规模
- 其中，物业管理服务及商业运营服务收入占比70.0%、社区增值服务收入占比17.2%、非业主增值服务收入占比12.8%

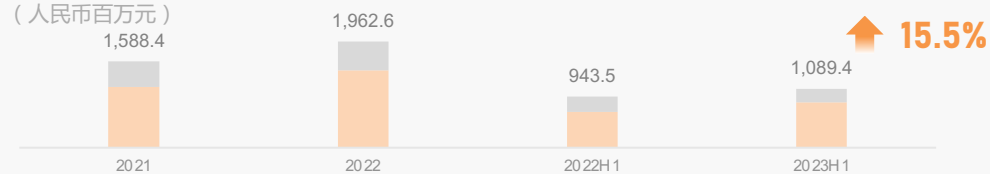
营业收入

(人民币百万元)



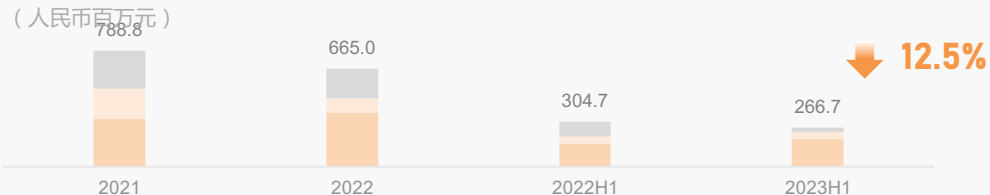
物业管理及商业运营服务收入

(人民币百万元)



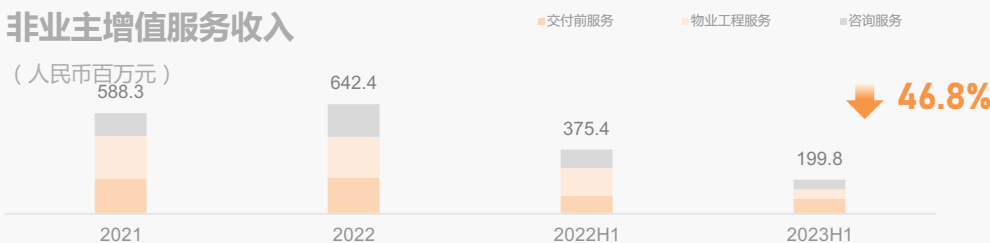
社区增值服务收入

(人民币百万元)

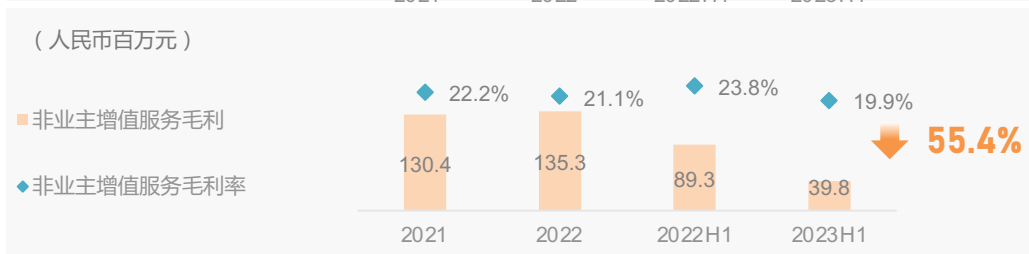
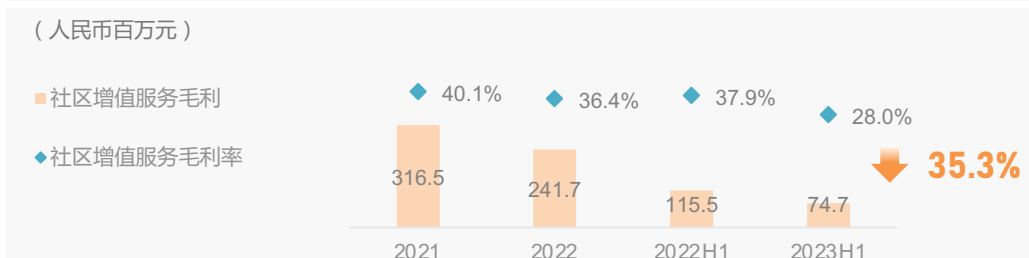
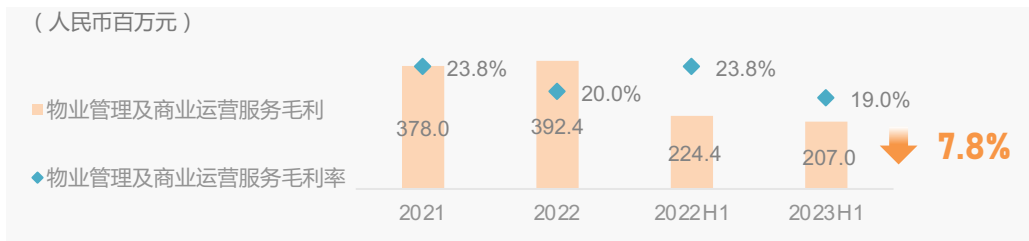
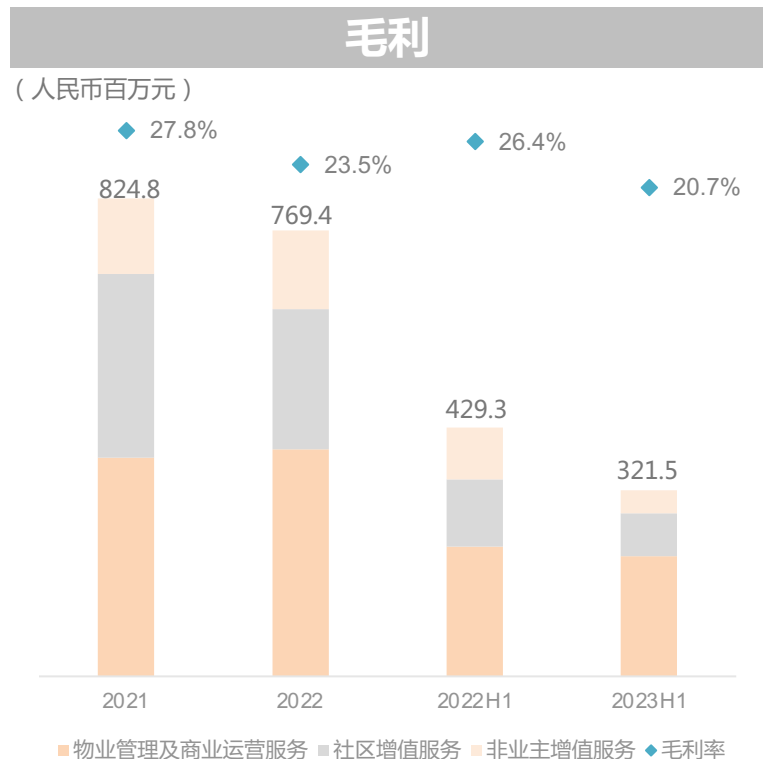


非业主增值服务收入

(人民币百万元)



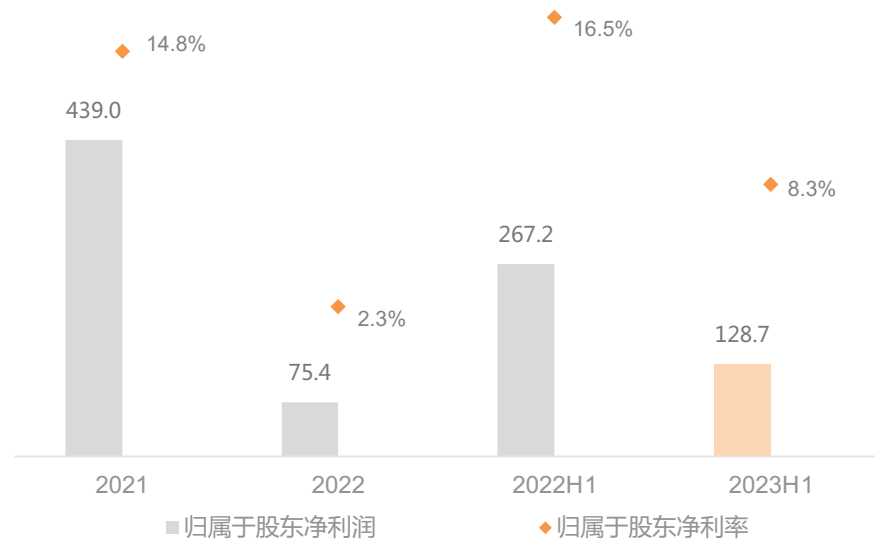
- 受非业主增值服务规模收缩以及社区增值资产类业务毛利下滑共同影响，毛利同比下滑25.1%至人民币321.5百万元；
- 毛利率20.7%，同比下降5.8个百分点



- 应收款项减值进一步导致归属于股东净利润同比下降51.8%至人民币128.7百万元，归属于股东净利润率为8.3%；
- 每股盈利为人民币0.11元

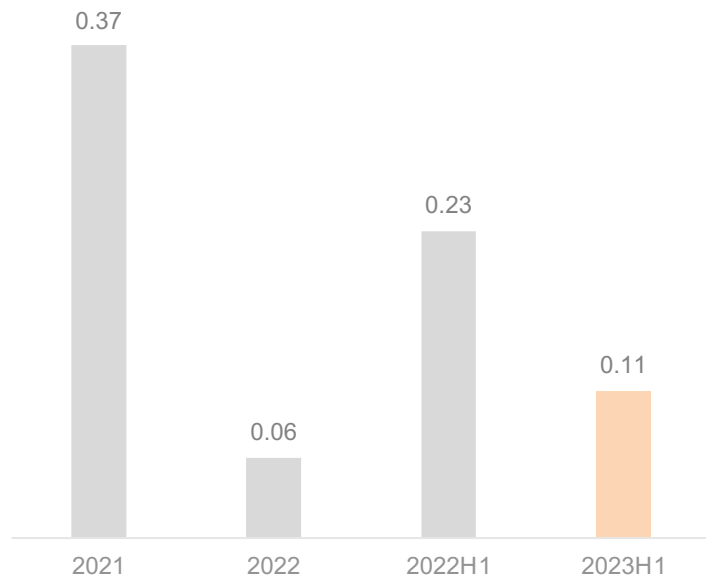
利润指标

(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.