遠洋服務
SINO-OCEAN SERVICE

2021年半年度业绩报告

业绩亮点

业绩亮点

规模有质增长	外拓卓见成效	盈利能力大幅提升	增值服务高速增长
合约面积 8,264万㎡ ↑ 33.5%	新增外拓 1,091万㎡ ↑ 430.3%	总毛利 4.41亿元 ↑ 71.6%	社区增值服务收入 3.72亿元 ↑ 265.5%
在管面积 5,779万㎡ ↑ 36.6%	第三方合约面积 3,224万㎡ ↑ 104.6%	归属于股东净利润 2.61亿元 ↑ 73.3%	社区增值服务收入占比 26.8% ↑ 15.6pts
营业收入 13.85亿元 ↑ 53.2%	第三方合约面积占比 39.0% ↑ 13.6pts	核心净利润[1] 2.71亿元 ↑ 109.7%	物业工程服务收入 1.12亿元 ↑ 312.4%

1除汇兑损益、向关连方提供贷款有关的利息收入、ABS利息、其他一次性损益及相关所得税后

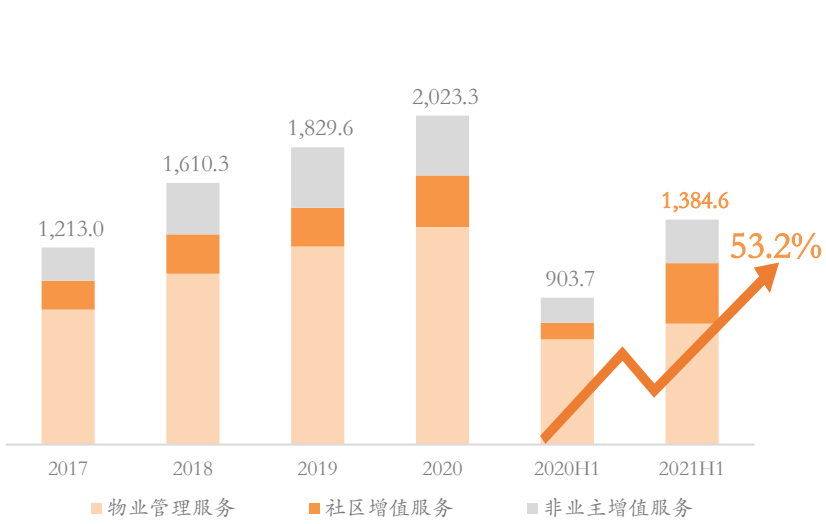
公司概览

规模有质增长

- 截止2021年6月30日，营业收入为1,384.6百万人民币，同比增长53.2%
- 合约面积8,264万㎡，在管面积5,779万㎡；新增外拓1,091万㎡，第三方合约面积占比提升至39.0%
- 母公司完成红星企发收购

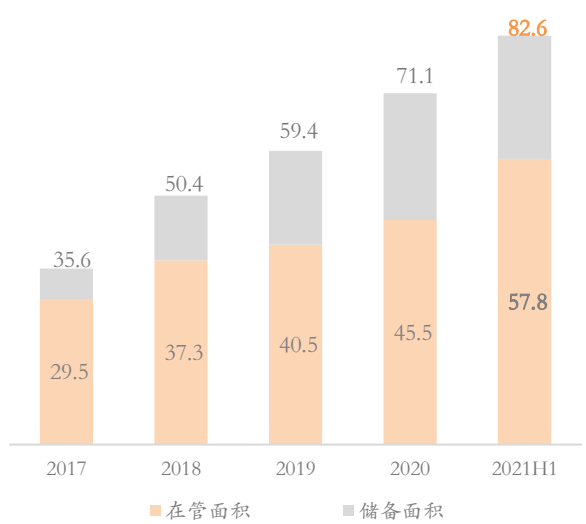
收入

（人民币百万元）

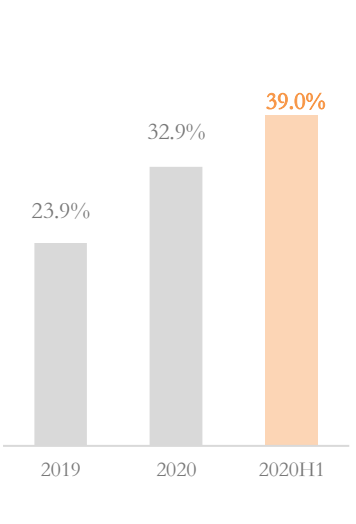


合约、在管及储备面积

（百万平方米）



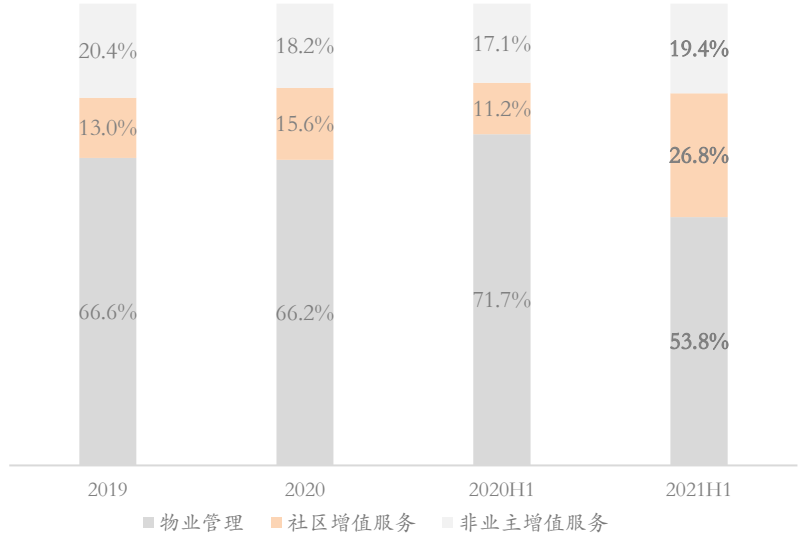
第三方合约面积占比



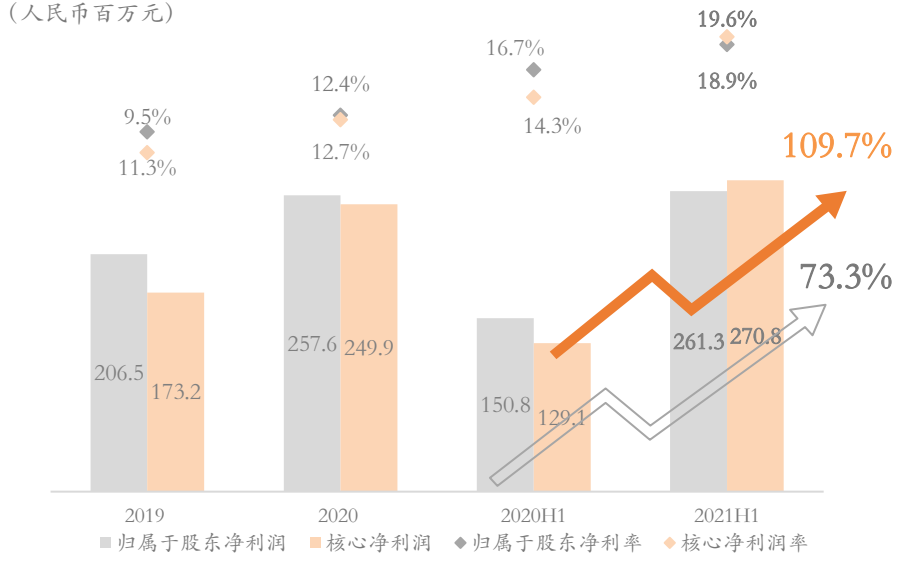
结构优化助推盈利提升

- 收入结构不断优化，社区增值服务收入371.8百万元，同比提升265.5%，占比逐年提升至26.8%，同比提升15.6pts
- 截止至2021年6月30日，归属于股东净利润为261.3百万，同比增长73.3%，归属于股东净利率为18.9%
- 核心净利润为270.8百万，同比增长109.7%，核心净利率19.6%

收入结构占比变化

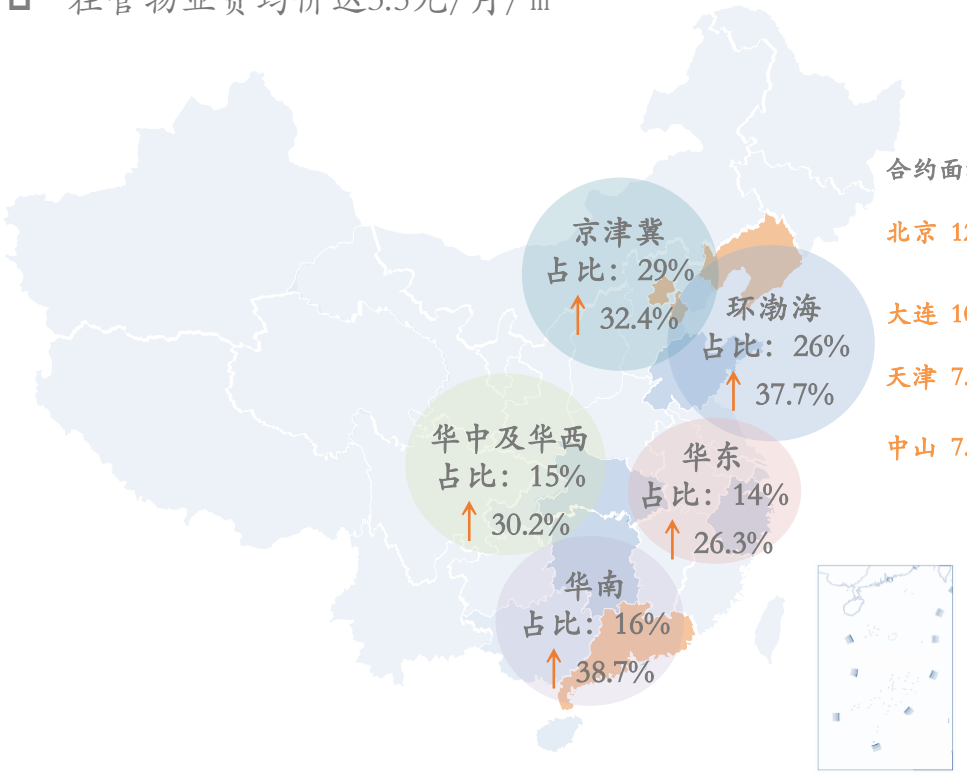


归属于股东净利润及核心净利润



巩固高品质优势

- 持续加码京津冀、环渤海区域的规模优势，深耕已进入的华南、华东、华中及华西区域
- 一二线城市在管面积高达91.7%
- 在管物业费均价达3.5元/月/㎡



合约面积超7百万㎡城市：

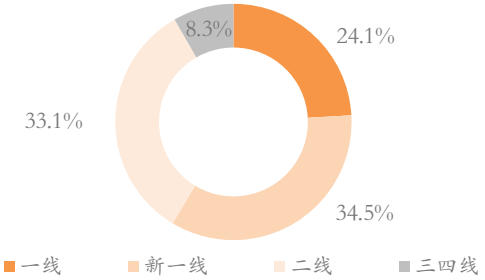
北京 12.3百万㎡

大连 10.1百万㎡

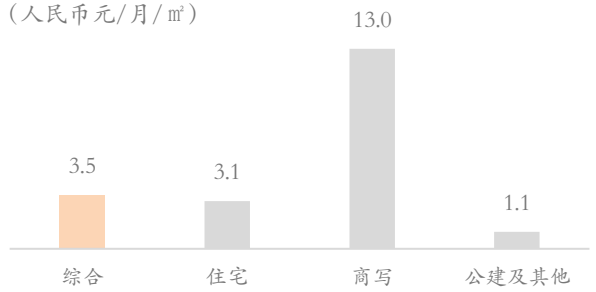
天津 7.0百万㎡

中山 7.3百万㎡

分城市类型在管面积



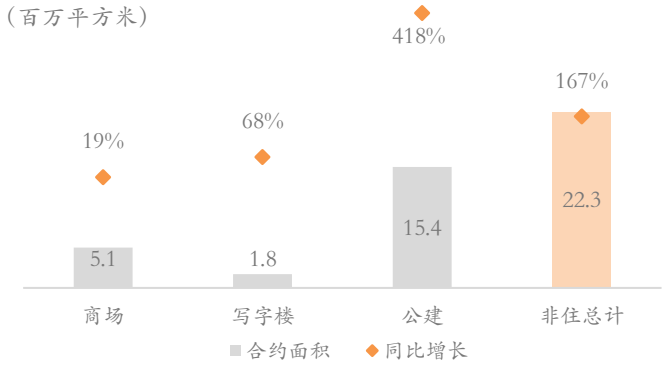
在管物业费均价



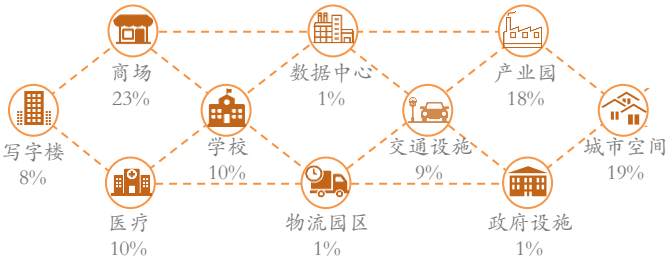
非住宅业态持续发力

- 商写作为传统优势业态，今年新增资管业务
- 与远洋资本达成合作，为远洋资本旗下约200万㎡的物流仓储园区和数据中心提供定制化物管服务

非住宅业态大幅增长



非住宅业态类型占比



商场

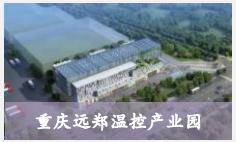
- 传统优势，新增资管业务，新增项目9个

写字楼

- 传统优势，新增资管业务，新增项目11个

物流仓储园区

- 远洋资本合作24个，其中高标仓18个，冷库项目6个；其中签约3个



数据中心

- 远洋资本合作数据中心9个，其中签约1个

医疗

- 外拓协和及中国人民解放军医院设施设备运维服务
- 收购甌睿物业，下半年再加码医疗物业18处

产业园

- 覆盖高端智能制造、保税区、农产品加工等

商写资管注入打造新增长极

- 8月6日，正式通过股东特别大会，与远洋集团签署商业运营服务总协议，为其持有的11个商业项目（总建筑面积约90.5万㎡）及11个写字楼项目（总建筑面积约96.6万㎡）提供商业运营服务
- 商写资管业务延续母公司优秀不动产基因，拥有20年不动产开发及运营全流程经验

- **商业：“从0到1”实现管理、品牌、能力的积累，布局“从1到N”全链条轻资产输出**
- **写字楼：成熟的全周期资管能力获市场认可，并于多城市成功复制**

- 从“运营管理者”转变为“资产管理方”，实现业主资产保值增值，贴合业主需求增强外拓竞争力

商写板块快速发展

- 包含物业管理和商业运营，我们管理36个商业项目和35个写字楼项目，共计71个商写项目[1]

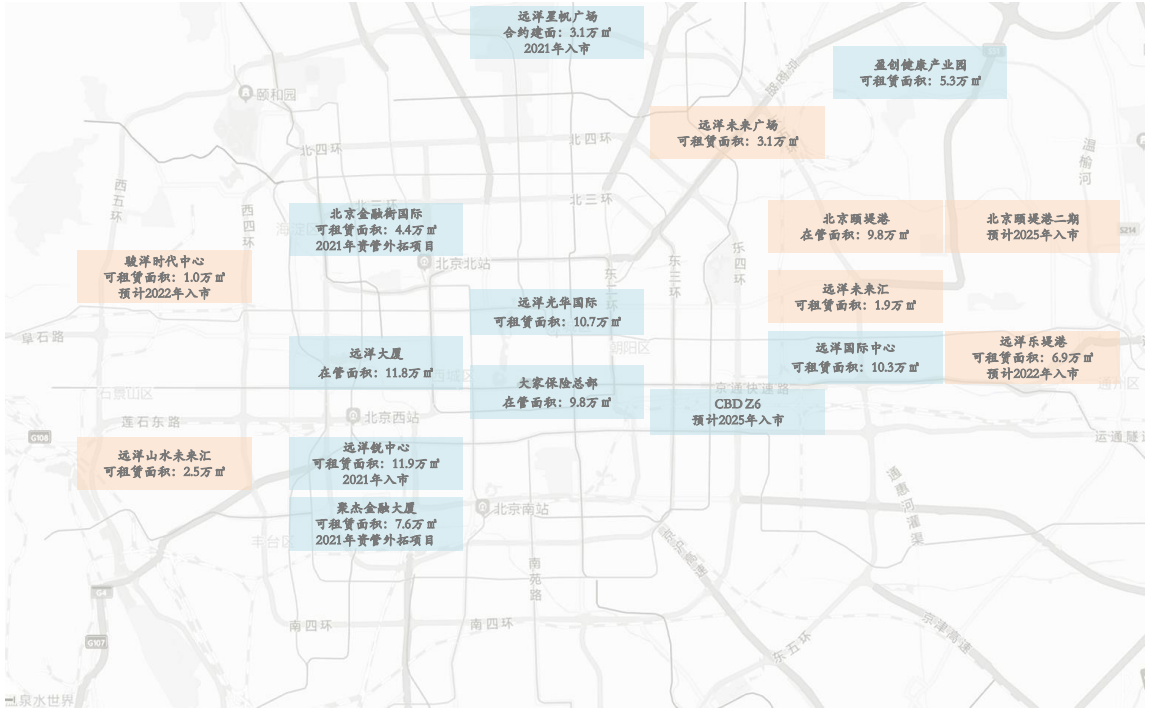
		太古合作系列	综合体系列	社区商业系列	5A级写字楼	其他写字楼
资管在营	19个		1个 杭州远洋乐堤港	7个 北京远洋未来广场 北京远洋未来汇 北京远洋山水未来汇 天津远洋国际中心 天津远洋未来广场 天津远洋未来汇 大连远洋时光海	4个 北京远洋·光华国际 北京远洋国际中心A座 北京远洋·锐中心 北京聚杰大厦	7个 上海远洋商业大厦 上海嘉誉大厦 北京盈创中心 北京远洋星帆广场 上海越虹H88广场 上海合星大厦 北京金融街国际 外部项目3个
资管储备	6个		2个 北京远洋乐堤港 武汉远洋里	1个 北京远洋春秋里	3个 武汉远洋里 武汉艳阳天 北京CBD Z6项目	
物管在管	37个	2个 50%权益	2个	12个	5个	16个
物管储备	21个	1个 50%权益	3个	14个	1个	2个

1 我们向12个项目同时提供物业管理和商业运营服务

商写布局优质 专注核心一线城市

一线

北京



商业　写字楼

上海

上海远洋商业大厦
可租赁面积：6.4万㎡

上海越虹H88广场
可租赁面积：5.6万㎡

上海嘉誉大厦
可租赁面积：1.7万㎡

深圳

滨海大厦
合约面积：12.0万㎡

新一线

天津

天津远洋未来广场
可租赁面积：4.2万㎡

天津远洋未来汇
可租赁面积：2.8万㎡

天津远洋国际中心
可租赁面积：5.3万㎡

成都

成都远洋太古里
在管面积：8.3万㎡

杭州

杭州远洋乐堤港
可租赁面积：6.9万㎡

武汉

武汉远洋里
预计2023年入市

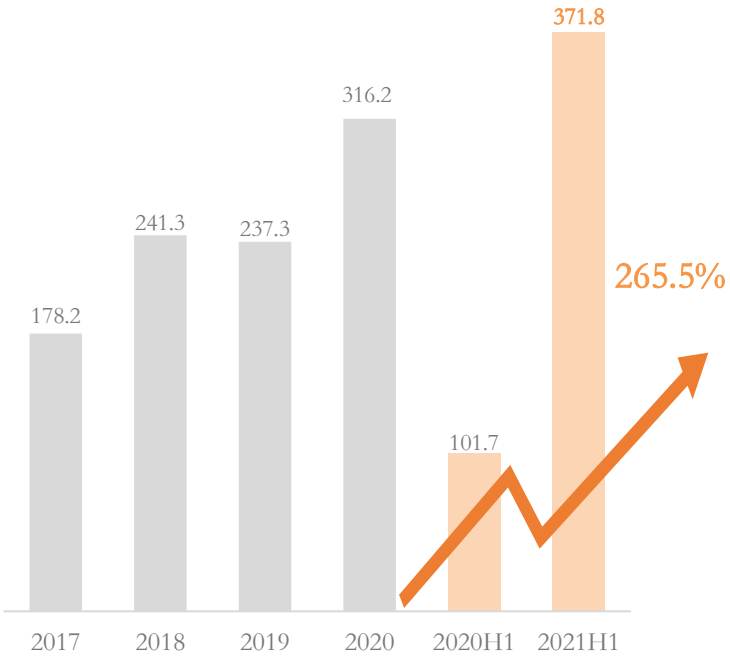
武汉艳阳天
预计2023年入市

社区增值服务跨越式增长

- 社区增值服务收入371.8百万元，同比增长265.5%，各项业务同比均大幅增长

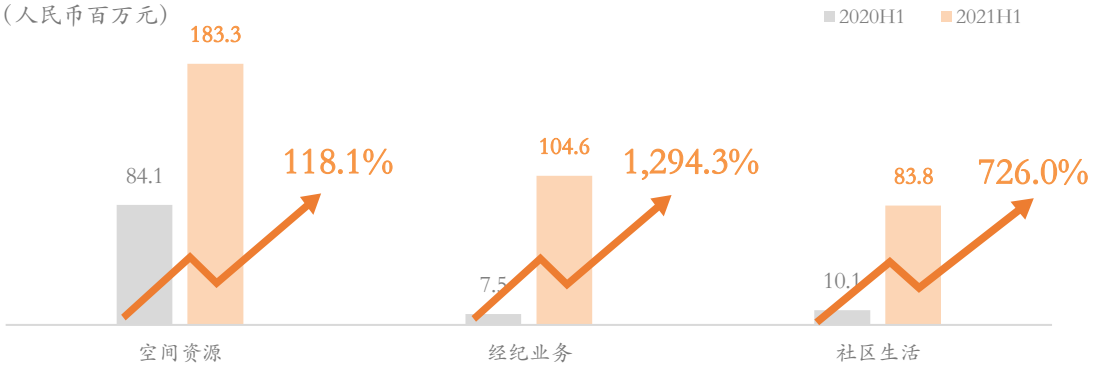
社区增值业务收入

（人民币百万元）



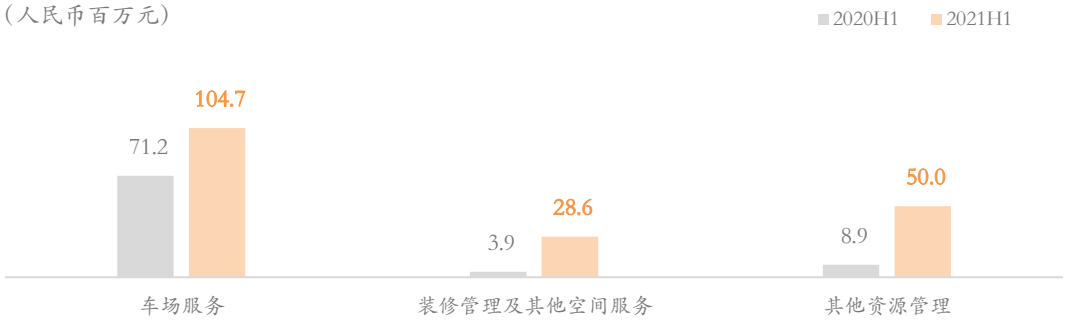
社区增值业务各项收入同期对比

（人民币百万元）



社区资源业务各项收入同期对比

（人民币百万元）



分清航道推进服务力+

- 聚焦经纪、社区生活、美居、空间资源四大主力业务，优化体系和系统，提升业务团队服务水平
- 推进服务数据化、产品化、精细化建设，持续提升场景运营和客户运营服务质量

聚焦主力业务航道

经纪业务 | 社区生活 | 美居服务 | 空间资源

- **业务标准化**

发布10项业务管理制度，规定业务动作

- **管理智慧化**

升级资源管理系统

上线租赁业务系统和“亿家U选”线上商城

- **团队专业化**

引进专业人才近200人

探索方向

社区养老

社区旅游

社区餐饮

社区学堂

服务力+：数据为基础，实现场景化、产品化、精细化运营

实现业主资产保值增值一体化

- 租售业务实现业务覆盖和成交额双突破，持续扩大业务规模
- 美居服务以业主需求为中心，新房拎包入户与老房装修改造并重

经纪业务

- **门店实现迅速扩张**

门店达到36家，同比提升414%

10个城市64个项目，覆盖率达26%

部分项目实现市占率超60%

预计下半年开店到50家

- **成交快速突破**

买卖成交额超过20亿人民币

- **积累优质房源**

5,800套，其中，出售占比60%

美居服务

- **实现收入**

27.6百万元

- **整合供应链资源**

搭建全国业务资源库，合作商家159家

通过战略集采，实现服务和价格双重保障

- **统一服务标准，产品化服务**

持续挖潜社区需求

- 社区空间资源以精细化和科技赋能为抓手，挖掘增长潜力
- 社区生活服务通过线上下联动、资源整合以及社区运维，实现同比增长140倍

社区资源

- **科技赋能助力效益提升**

实现社区空间资源数据化、可视化管理，受益于资源管理系统，车场服务收入同比提升47%

- **精细化管理挖掘空间潜力**

推行“资源盘点+供应商管理+合同管理”的精细化管理模式

- **严格按照政策要求，有效管理空间资源**

商品零售

- **实现收入**

37.5百万元， 同比增长140倍

- **资源搭建**

整合110家供方资源，提升议价能力

- **创新运营模式**

赋能员工销售能力，开展社区运维和主题活动，60%的微客实现销售转化，初步建立全面带货能力

- **线上线下联动**

上线“亿家U选”商城，累计浏览量264万次

聚焦单款爆品，与泸州老窖开展合作，实现销售收入2,600万元

远洋服务年货节

38女神节

泸州老窖专项

初夏主题销售

社区养老蓄势待发

- 成为住建部6家社区养老试点之一
- 从刚需、高频、有潜力的业务切入，逐步覆盖全场景服务，结合大股东养老品牌椿萱茂深耕养老行业的优质资源禀赋，搭建居家养老服务轻资产平台

优质的底蕴和客群资源

椿萱茂 Senior Living L'Amore

- **丰富的行业经验**

10年专业的机构养老经验积累，累计2万+床位

- **专业的服务团队**

专业养老团队1500+人，丰富的养老业务人才储备

- **规模化的布局**

布局全国10城，30+连锁机构

遠洋服務 SINO-OCEAN SERVICE

- **广泛的客群**

覆盖全国268个住宅小区，客群需求广泛

- **优质的客户**

一二线中高端住宅，消费能力强，追求服务品质

- **贴近居民、响应快速**

贴近高龄群体，更了解业主诉求

- **全面的业务覆盖**

从高频刚需的轻护理延申至文娱、配餐、旅游等业务

全场景服务布局

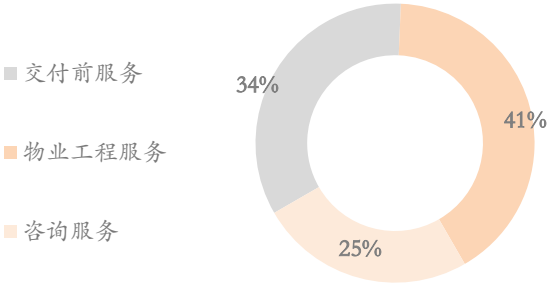
轻量级业务

重量级业务

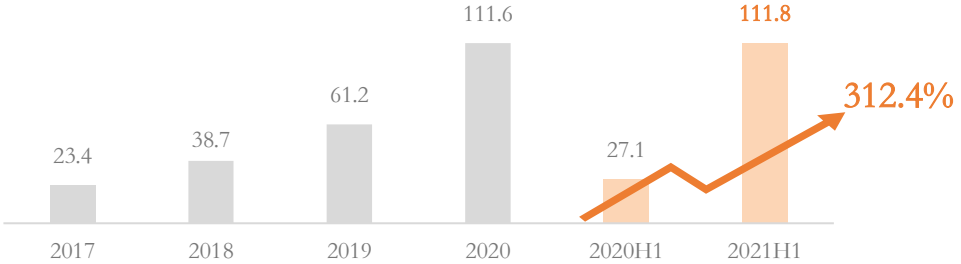
非业主增值服务凸显技术专长

- 非业主增值服务中物业工程服务占比逐年上涨，收入同比增长312.4%

非业主增值业务收入占比



物业工程服务收入



亿洋楼宇 YIYANG BUILDING

2015年成立平台公司

- 布局设施设备运维
- 设施设备全周期管理
- 智能化升级改造
- 数字化服务

专业技术

- 2017年起获得国家高新技术企业认证
- 获得23项国家专利及12项软著
- 参与行业规范编制

行业沉淀

- 团队成员超3000人，其中中高级工程师共180人
- 拥有6年外拓经验，更懂客户需求，与中国建筑、泰康集团、北控集团成为战略合作伙伴

能力突破

- 业态突破：成功拓展协和医院及301医院和国家级博物馆等
- 空间突破：与北京智能建筑成立合资公司，布局智慧城市，升级数字空间，打造空间大脑
- 角色突破：布局建筑能源管理服务，全面管理建筑碳排放

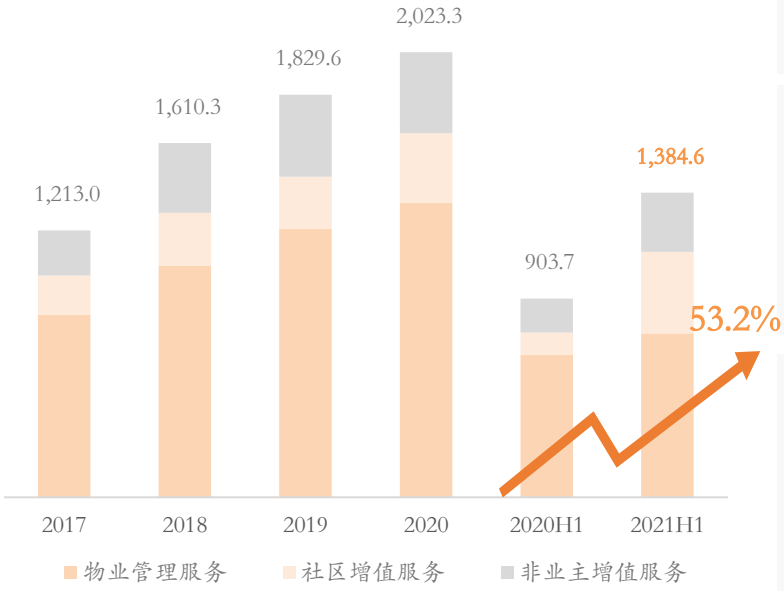
财务摘要

营业收入高速增长

- 2021年上半年收入规模人民币1,384.6百万元，同比提升53.2%；物业管理服务收入占比53.8%、社区增值服务收入占比26.8%、非业主增值服务收入占比19.4%

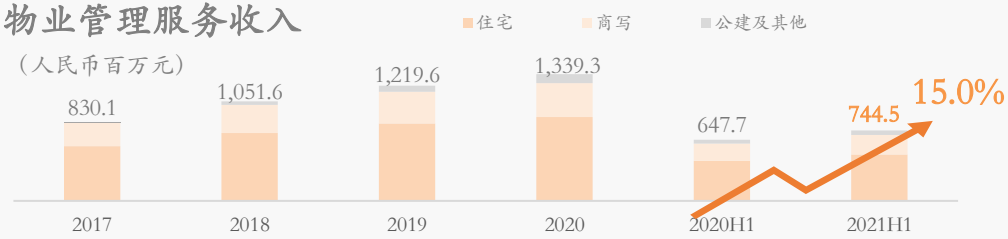
营业收入

（人民币百万元）



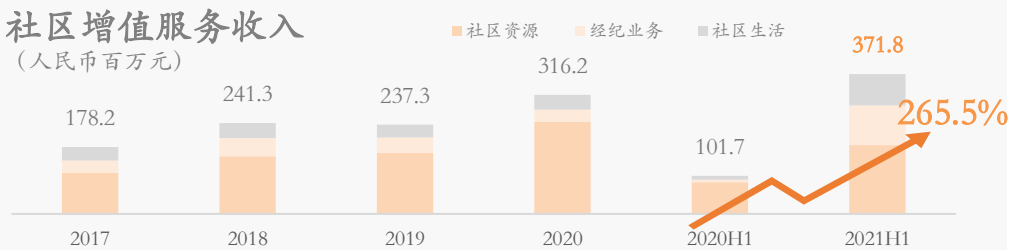
物业管理服务收入

（人民币百万元）



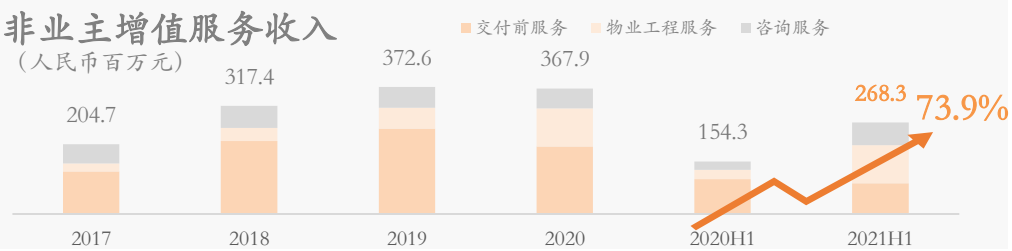
社区增值服务收入

（人民币百万元）



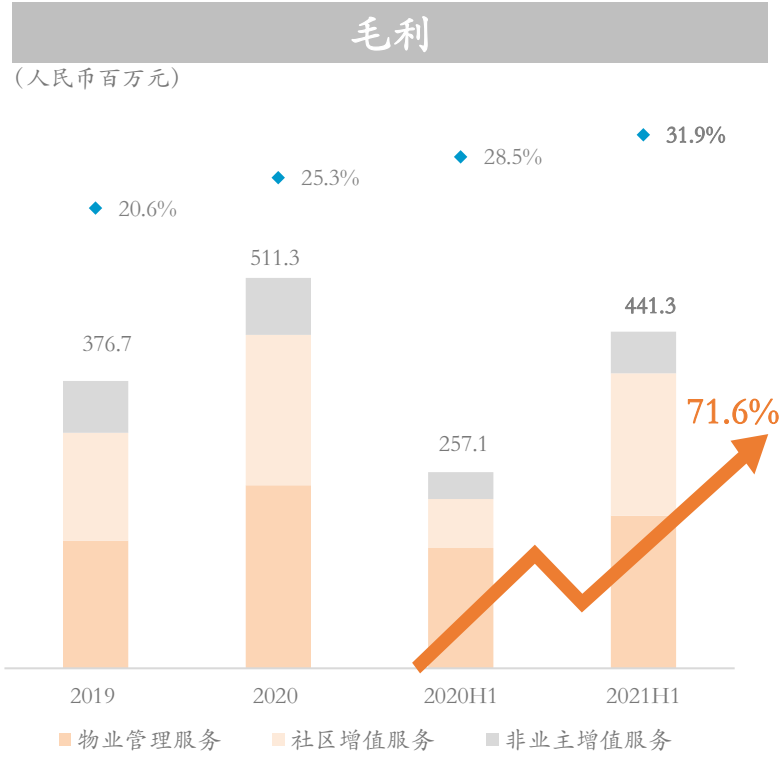
非业主增值服务收入

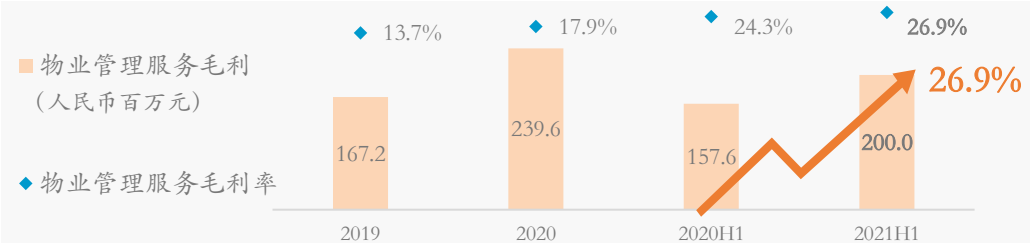
（人民币百万元）

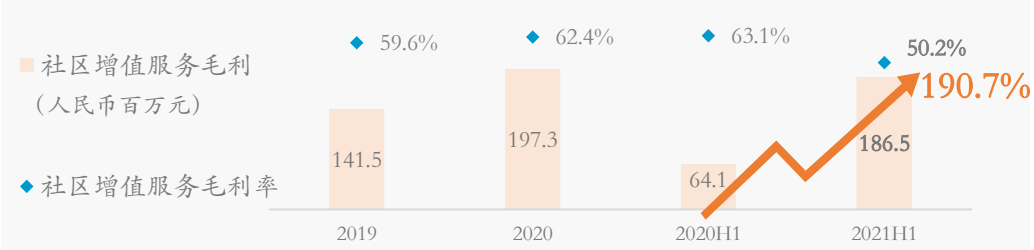


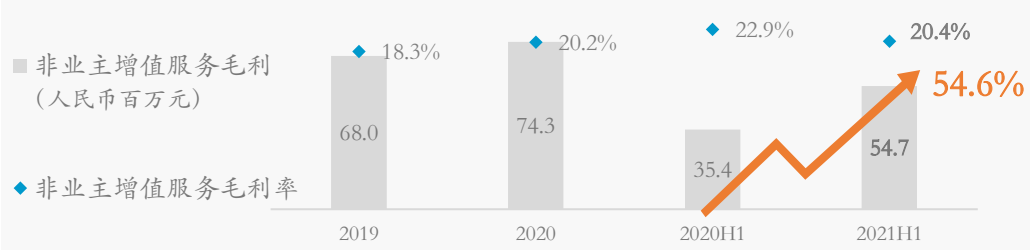
盈利能力大幅提升

- 盈利能力持续提升，整体毛利率同比提升3.4个百分点，其中物管服务毛利率同比提升2.5个百分点、社区增值服务同比降低12.9个百分点，非业主增值服务同比降低2.5个百分点







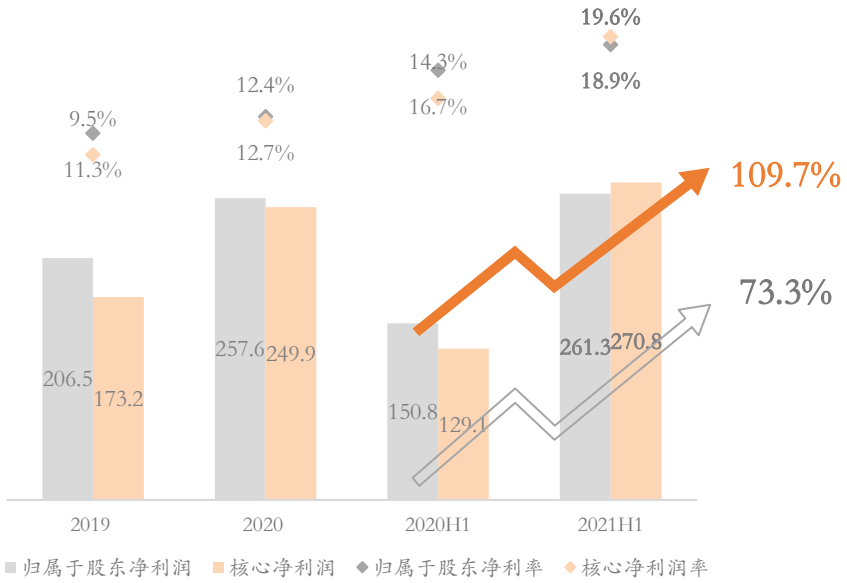


归属于股东净利润及基本每股盈利

- 归属于股东净利润同比增长73.3%，核心利润同比增长109.7%
- 基本每股盈利为人民币0.22元，同比增长29.4%

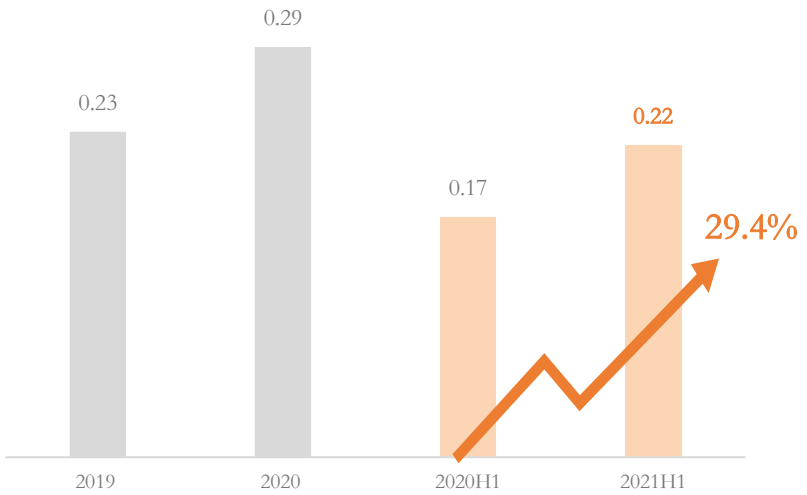
利润指标

（人民币百万元）



基本每股盈利

（人民币元）

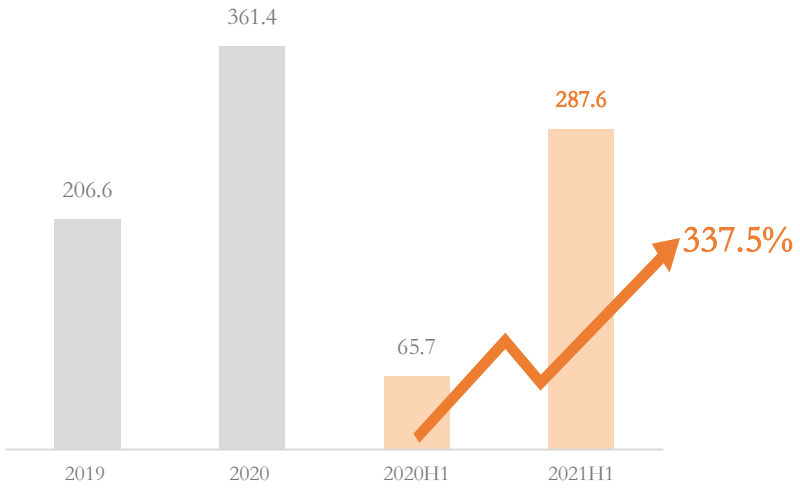


其他财务指标

- 经营活动现金流增长强劲，同比增长337.5%
- 在手现金充足，较年底增长8.8%

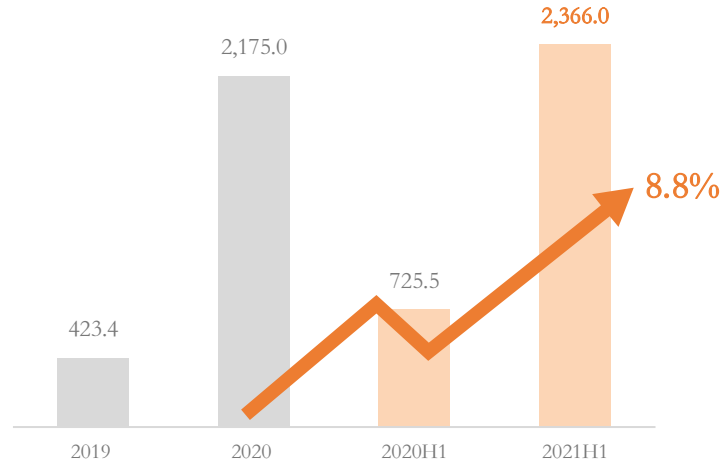
经营活动现金净额

（人民币百万元）



在手现金

（人民币百万元）



免责声明

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.

Q&A

SINO-OCEAN SERVICE
(6677.HK)

Thanks!