

# 遠洋服務2025中期業績推介





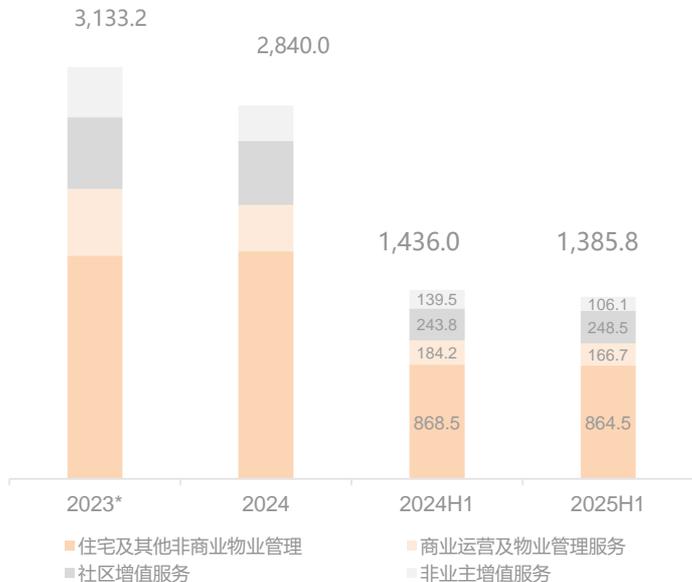
## 业绩概览

# 非周期收入稳健增长

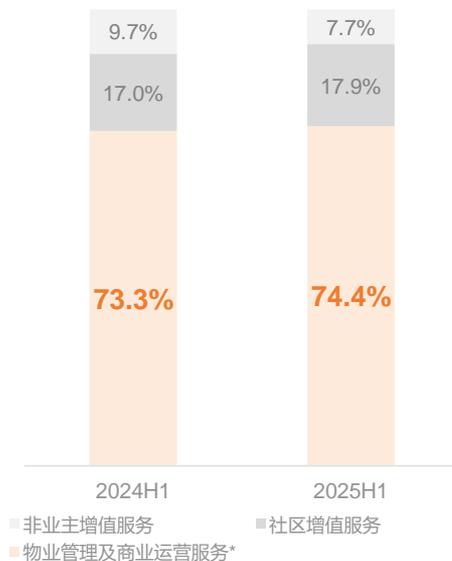
- 非周期业务收入稳定，且占比提升至74.4%，收入韧性凸显；持续收缩非业主增值服务，虽致总收入同比下降3.5%至13.9亿，但整体抗风险能力增强
- 第三方收入占比达93.4%，同比提升3个百分点，业务独立性持续巩固，夯实长期发展基础

## 营业收入

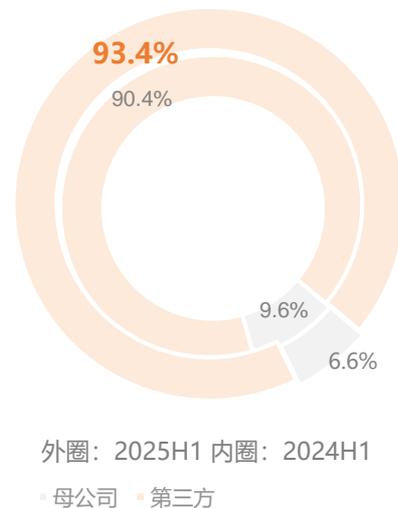
(人民币百万元)



## 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年开始，收入来源主要包括(i)物业管理服务；(ii)社区增值服务；及(iii)非业主增值服务。

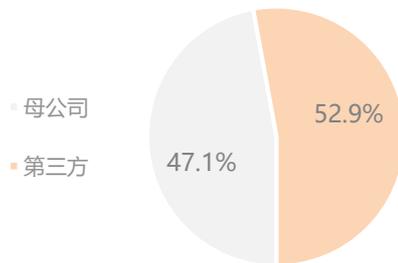
- 管理规模保持高质量，截止于2025年6月30日，合约面积达1.22亿㎡，第三方合约面积占比52.9%，环比提升0.6个百分点；在管面积9,350万㎡，一二线城市在管面积占比达82.6%，物业费均价3.2元/㎡/月，处于行业中高位水平
- 释放外拓动能，新增合约面积中96.0%来自于第三方，环比提升15.0个百分点

## 合约、在管及储备面积

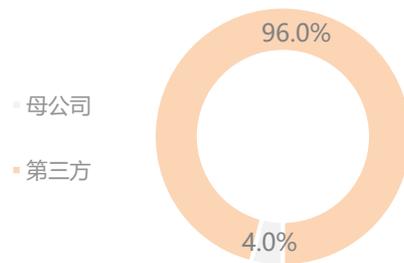
合约面积：1.22亿㎡ 在管面积：9,350万㎡



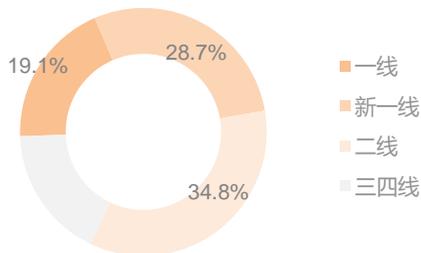
## 合约面积中第三方面积占比



## 新增合约面积来源



## 分城市类型在管面积占比



## 在管物业费均价

(人民币元/月/㎡)



- 高效外拓机制，决策权下沉一线，截止于2025年7月，中标项目31个，中标合同金额2.6亿元
- 千万级项目获取量突破，优质项目竞争能力凸显，9个已中标项目的合同额超千万
- 大客户深耕有所收获，7月，与比亚迪达成全国合作，覆盖12省42城的4S店，实现从单项目合作推广至全国合作

## 外拓机制

中标项目数：31个 中标合同金额：2.6亿元 单个项目合同金额超千万：9个

1

### 强化渠道建设

- 大客户深耕，加深横向合作
- 地物协同，资源共享

2

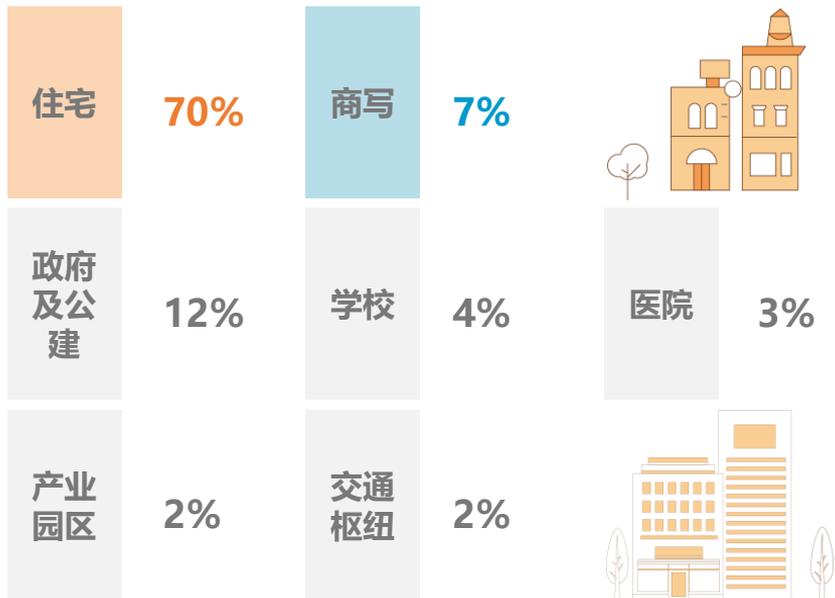
### 构建“拓运一体化”体系

- 精准交底，需求与承诺对齐
- 平稳过渡及高效运营



- 延伸服务管理经验至非住业态，构建多业态专业服务能力，并通过大客户标杆案例打开非住业态增长空间
- 期内，政府、学校及医院业态的合约面积占比达19%

## 合约面积业态拆分比例



## 专业服务能力

### 医院：

- “零感染”
- 医护人员保护
- 患者安全、防疫体系把控

### 学校：

- “教学零干扰”
- 教学保障稳定性
- 快速恢复能力

### 产业园：

- “助力招商”
- 物管+增值服务，树立招商口碑

### 政府及公建：

- “保障”
- 重大活动保障
- 紧急预案



- 构建以管家为中心的服务组织，人才战略匹配业务精进需求，提升服务能力；了解业主需求，完善服务细节，开展社文活动加强业主链接，夯实客群基础
- 期内，客户满意度保持87分，物业管理费现金流流入同比增加0.9个百分点

满意度

87



客户工单评价

97



物业管理费现金流流入

0.9 pts



## 对物：提升技能，升级标准，精益求精

- 筛选工程专家，解决工程维修疑难问题
- 升级门岗服务标准，提升门岗服务形象
- 打造绿化景观**490个**，提升**1960个**归家动线

## 对客：深入业主，了解业主，链接业主

- 15万户**入户拜访，更新业主画像
- 476场**业主见面会，直面业主诉求
- 1500+场**活动，**40万+**业主，增加互动

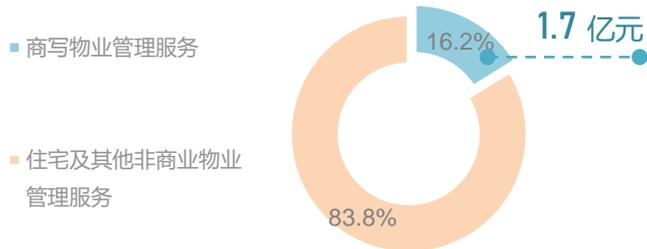
## 对员工：以专业为目标，提升服务力

- 人力资源向一线服务倾斜，强化一线服务能力
- 通过服务标准口袋书、技能大赛、“百日直通车”培训等赋能专业条线



- 商写物业管理服务收入1.7亿元，占物业管理收入的16.2%
- 商写业态合约建筑面积达887.4万㎡，含50个商业项目及29个写字楼项目；其中来自于第三方的合约面积达到55.4%，环比提升1.1个百分点

## 物业管理分业态收入占比



| 购物中心 | 项目数 | 综合体系列 | 社区商业系列 |
|------|-----|-------|--------|
| 在管   | 40  | 7     | 33     |
| 储备   | 10  | 1     | 9      |

| 写字楼 | 项目数 | 5A级写字楼 | 其他写字楼 |
|-----|-----|--------|-------|
| 在管  | 26  | 5      | 21    |
| 储备  | 3   | -      | 3     |

## 商写物业管理合约面积

887.4 万㎡

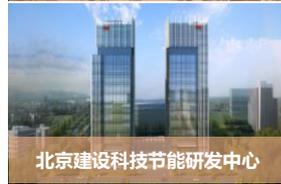
## 来自于第三方商写合约面积占比

55.4%

↑ 1.1 pts

## 新增第三方商写外拓项目

6个



- 以客户需求为导向，在“标准化服务体系+绿色能源+深度增值”方面，创新服务内容和流程，并在运营提质和单客深耕等方面有所收获

## 标准化体系提升服务一致性

- **跨区域复制能力提升：**进一步夯实服务标准化的落地执行
- **加速优质服务模式推广：**推行网格化标杆复制

## 绿色能源赋能业务

- **绿电运营：**北京核心区域的商写项目100%使用绿电，履行碳排放承诺
- **跨业态能源解决方案：**产业园推进光伏及储能，写字楼推进智慧能源管理

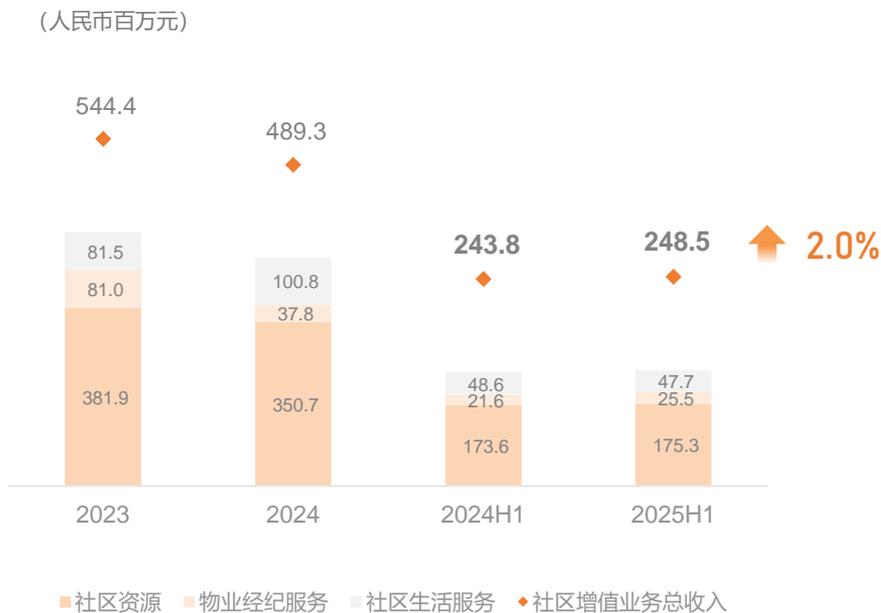
## 增值服务深度突破

- **“租户全生命周期服务包”模式得到验证：**通过客户扩租，跟进美居
- **周边生活：**整合周边健身/零售等，构建便捷商务圈



- 以高需高频产品切入社区消费，洞察业主需求，通过社区运营链接业主，夯实社区增值业务发展基础
- 社区增值服务收入2.5亿元，同比增长2.0%，重塑发展路径后增速转正

## 社区增值业务收入及收入结构



## 社区增值业务发展路径

### 深度运营

- 以社群链接客户



### 规模拓展

- 以地推直面客户需求



### 基础铺垫

- 以刚需产品培养消费习惯



- 以用户需求为导向，通过业务创新、资源整合和数字化运营，提升业务韧性，抵御市场波动

## 社区生活服务

- 聚焦爆品：**精选爆品**18款**，通过**6场**爆品销售专场，实现**3.5万件**销售量
- 供应链优化：**通过与同业合作开发单品/源头直采，分别降低采购成本**5%/8%**

## 美居服务

- “小修小改”挖掘存量价值：**有偿维修覆盖**154**个项目，维修转改造，转化率为**1.7%**
- 美居自营门店：**提供丰富美居产品，每单金额超万元

## 社区资源

- 便民设施覆盖：**实现快递柜、直饮水机、充电桩、自助打印机等便民设施的覆盖
- 数字化管理：**提升管理精细度

## 经纪业务

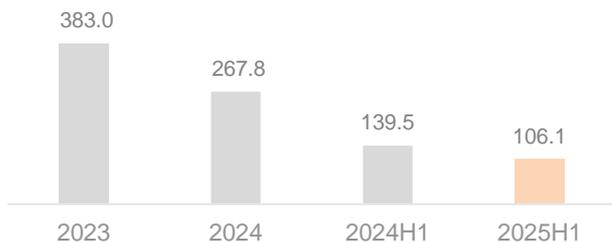
- 适当增加门店数，提升业务覆盖规模：**自营门店新增1家，联营门店新增9家
- IP化运营：**IP化提升业务信息推广度



- 主动收缩低效及现金流不达标业务，非业主增值服务现金流流入同比提升4.6%，收入1.1亿元，同比下降24.0%
- 物业工程服务聚焦第三方非住项目，建立外拓竞争优势

## 非业主增值业务收入

(人民币百万元)



## 物业工程服务外拓竞争优势

系统性解决方案

1

高效承接能力

2

低成本运营优势

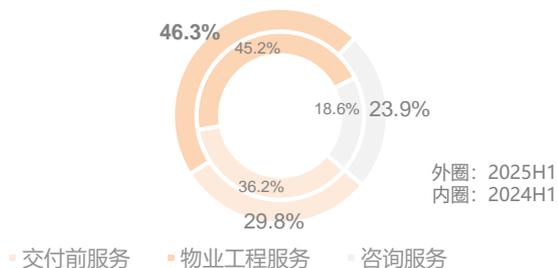
3

优秀市场口碑

4



## 非业主增值业务收入占比



## 环境保护

### ● 秉持绿色理念，低废低碳运营

#### AWARDS 荣誉认证

##### 合肥万和云锦 获评2024年度“无废小区”荣誉称号

凭借在环保实践中的优秀表现及良好的园区环境，合肥万和云锦获评由生态环境部生态环境执法司主办的2024年度绿色“无废小区”荣誉称号。秉持生态优先、项目在节能环保、环境建设和全民美育等方面开展，成效显著。开展“无废城市”知识培训，每周开展园区“洗脸活动”，社区“无废”活动业主积极参与。

#### AWARDS 荣誉认证

##### 远洋服务获 “2025中国物业低碳运营领先企业”

北京远洋和四季项目凭借卓越引领、社区治理创新及服务品质提升等方面的优异表现，荣获北京市物业管理区推广基地“优秀共建单位”称号，充分彰显了远洋服务“红色物业”理念取得的显著成果。远洋服务凭借绿色技术革新与社区生态共建能力，荣获“2025中国物业低碳运营领先企业”。

### ● 焕新社区环境，打造健康社区



## 客户责任

### ● 聆听客户需求，用心完善服务

**您有新的品质订单**

待查收.....

远洋服务团队实时“接单”  
将业主的声音拆解成可执行的“订单”

订单彩蛋：  
成功收获到业主的点赞与认可。

**腿酸？没问题，咱们安心坐**

带孩子放学回家 站久了腿酸

贴心大暖，园区少凉亭，重新舒适的休息座椅投放“上岗”，如今，该座椅正静候业主们的轻盈小脚。

**报备车辆，喜获“喜”礼**

小陈管家，我们下周六晚请 招募加次晚早上7点进小区 麻烦你帮忙协调放行一下哈

贴心管家：放心，车队没问题

敬礼当天凌晨，私人管家电话发现，从单元门口到电梯厅，一路铺上了崭新的地毯，都带着数字装饰，这份超出预期的“喜”礼，让私人管家温暖。

## 社会责任

### ● 履行社会责任，构建和谐社区

#### QUALITY 品质管理

##### 2025“小公民”第一阶段活动 圆满收官

本月，备受关注的远洋服务2025“小公民”第一阶段活动，在众安、成都、武汉、天津、中山、无锡等多个城市社区温暖开展。这将以“急救知识赋能成长”为主题的公益活动，携手专业机构“蓝天救援队”，有效提升了社区儿童的安全意识与基础急救技能，更在亲子互动中，增进了彼此的责任与默契。精彩未完，下一阶段社区志愿服务的旅程，敬请期待！

#### QUALITY 品质管理

##### 远洋服务山东联泰海怡新城 援藏公益活动持续接力

7月，远洋服务山东联泰海怡新城携手李俊英阿姨的社区与向日葵公益团队联合举办的援藏公益助款捐赠仪式，汇聚多方力量，共同传递爱心传递。通过公益市集、物资捐赠等形式，广泛动员业主奉献爱心，募集衣物、学习用品等物资，将美好祝愿送往雪域高原。援藏多样的支持，见证了海怡新城社区公益力量的成长，也让爱的阳光洒满更多角落。

### ● 推进三方共治，共建温度社区



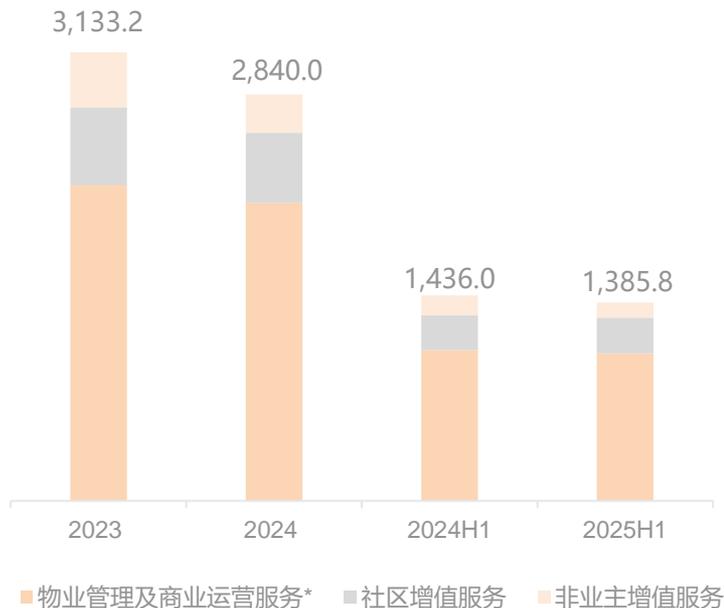


## 财务数据

- 因持续收缩非业主增值服务，期内收入规模人民币1,385.8百万元，同比减少3.5%；
- 其中，物业管理服务收入同比下降2.0%、社区增值服务收入同比上涨2.0%、非业主增值服务收入同比下降24.0%

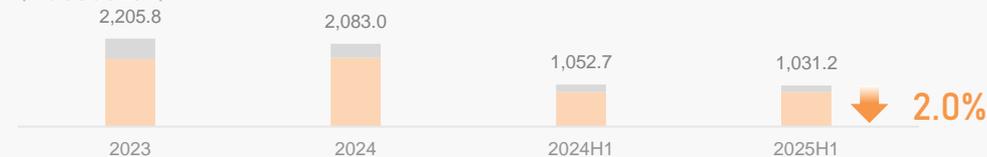
## 营业收入

(人民币百万元)



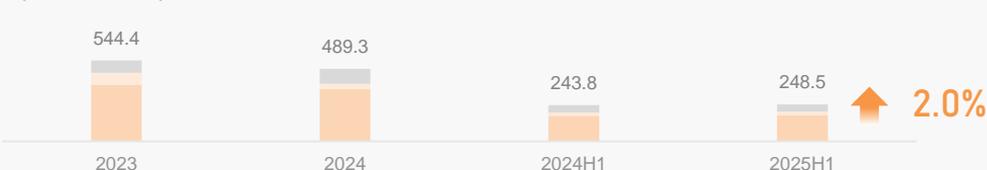
## 物业管理及商业运营服务\*收入

(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)

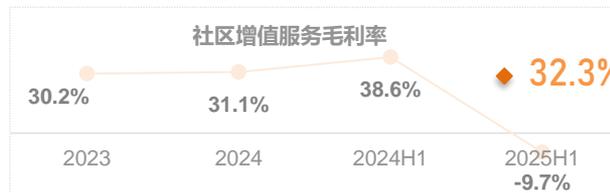
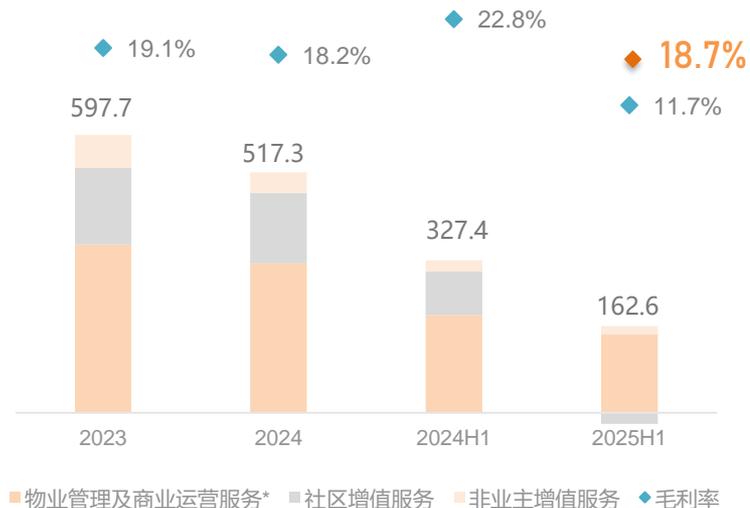


\*与远洋控股订立的商业运营服务总协议已于2023年12月31日届满。2025年上半年的收入来源主要包括(i)物业管理服务；(ii)小区增值服务；及(iii)非业主增值服务。

- 受存货减值、服务成本增加及关联方收入确认原则调整等影响，毛利率下滑至11.7%；还原存货减值影响后毛利率为18.7%，同比下降4.1个百分点
- 分业务来看，物业管理服务毛利率因服务投入成本增加及关联方收入确认原则调整致毛利率同比下降3.6%至16.4%，社区增值服务毛利率因存货减值等拖累下降至-9.7%，还原资产类影响后社区增值服务毛利率为32.3%，下降6.3个百分点

## 毛利及毛利率

(人民币百万元)

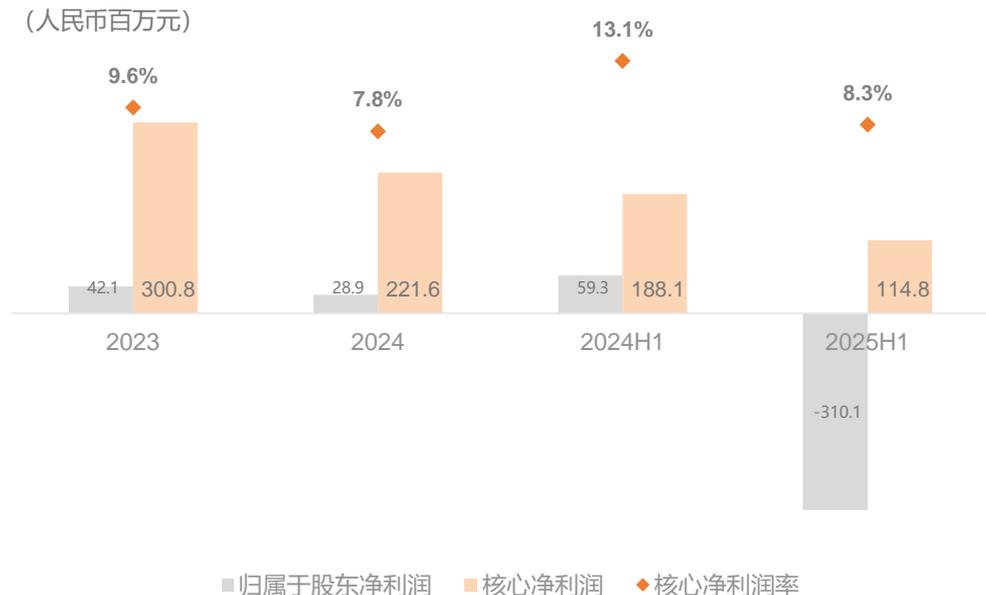


\*与远洋控股订立的商业运营服务总协议已于2023年12月31日届满。2025年上半年的毛利主要包括(i)物业管理服务；(ii)小区增值服务；及(iii)非业主增值服务。

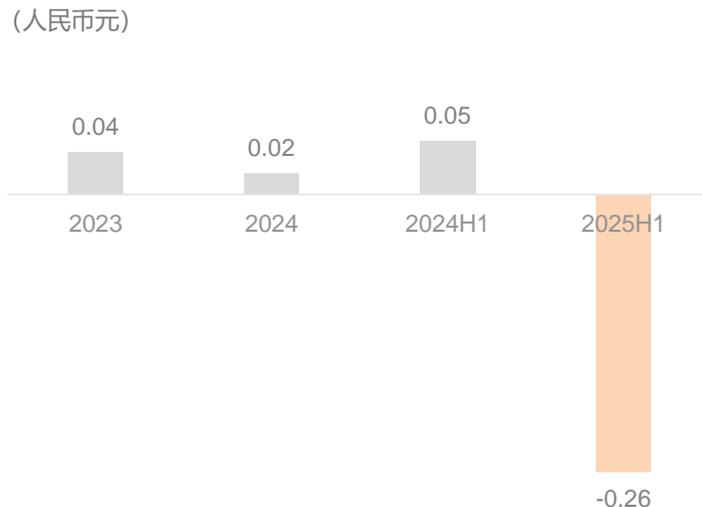
# 核心净利润及EPS

- 在毛利率下滑基础上，应收款项及商誉减值再拖累净利润表现，若剔除该等影响，核心净利润\*为114.8百万元，核心净利润率为8.3%，同比下降4.8个百分点
- EPS为人民币-0.26元/股

## 利润指标



## EPS



\*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.