

SINO-OCEAN SERVICE

用心 可靠 专业

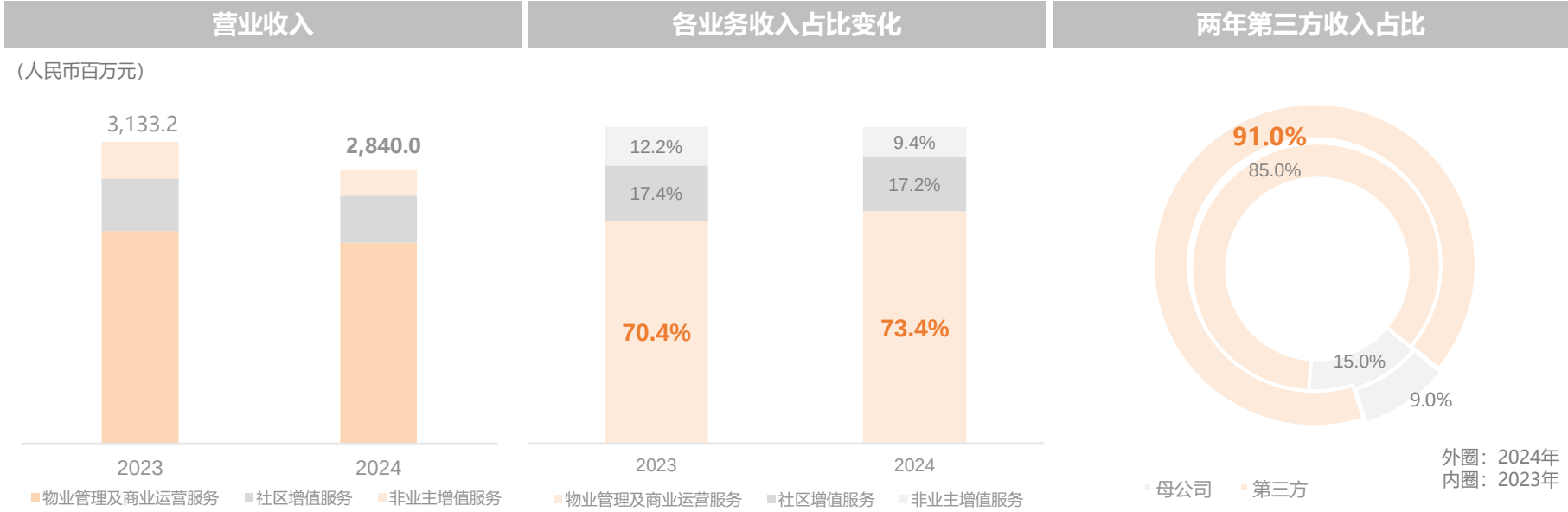
远洋服务

2024年度业绩推介



业绩概览

- 期内，营业收入28.4亿元，同比下降9.4%，主要由于持续调整现金流不及预期的非业主增值服务
- 其中，住宅及其他非商业物业管理服务收入为17.3亿元，同比增加1.8%
- 物业管理服务仍为公司的基本盘，收入占比持续提升3个百分点至73.4%；社区增值服务占比保持在17.2%，非业主增值服务收入占比下滑至9.4%
- 公司独立性进一步增强，来自于第三方的收入占比持续提升6个百分点至91.0%



*因公司与远洋集团于2021年6月14日就提供商业运营服务订立的商业运营服务总协议已于2023年12月31日届满。公司于2024年的收入来源主要包括(i)物业管理服务；(ii)社区增值服务；及(iii)非业主增值服务

管理规模结构优化，夯实高质量发展基础

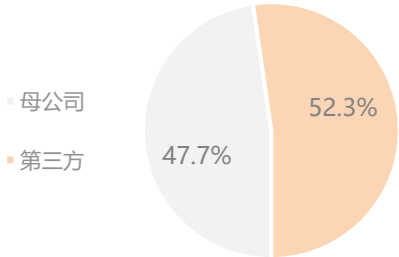
- ❑ 截止于2024年12月31日，合约面积达1.22亿㎡，在管面积9252.5万㎡
- ❑ 优化规模质量，在管面积中位于一二线城市占比同比提升0.3个百分点至85.3%
- ❑ 截止于2024年12月31日，来自于第三方的合约面积占比达52.3%，新增合约面积中，第三方面积占比达81.0%
- ❑ 在管物业费均价保持为3.3元/月/㎡

合约、在管及储备面积

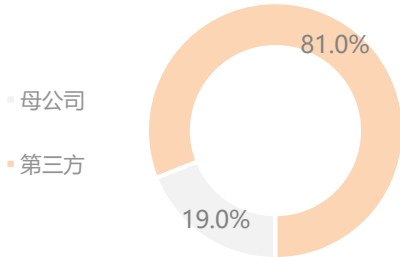
合约面积：1.22亿㎡ 在管面积：9,252.5万㎡



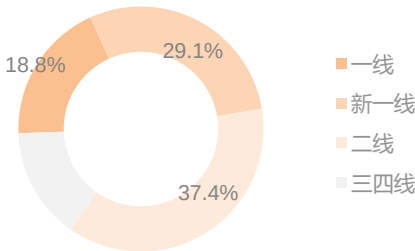
合约面积中第三方面积占比



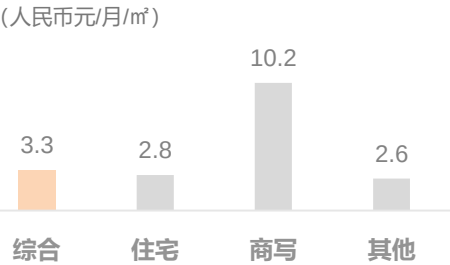
新增合约面积来源



分城市类型在管面积占比



在管物业费均价



第三方拓展严守质量标准，加大项目储备

- 持续把关第三方拓展项目质量，期内，新增第三方拓展合约面积为478.6万m²；2024年积极跟进大客户需求，扩充外拓项目储备池，2025年第一季度，已中标项目19个，中标合同金额达1.34亿元
- 聚焦住宅、商写、园区和医院核心业态，占比达到90.4%；聚焦高能级城市，新增外拓面积的88.3%位于一二线城市
- 注重第三方外拓面积的转化率，年内89.6%的新增外拓面积已转为在管

2024年：坚持优质外拓，加大项目储备

2025年：积极落地

新增第三方外拓业态比例：



90.4%

新增外拓合约面积一二线城市占比：

88.3%

新增第三方外拓接管面积比例：

89.6%



中山金尊府



青岛大学附属医院



中海实业舟山后勤项目



中海油服天津产业园



青岛市李沧区行政审批服务大厅



广西交投服务区（崇左公司）

中标项目数：

19个

中标合同金额：

1.34亿元

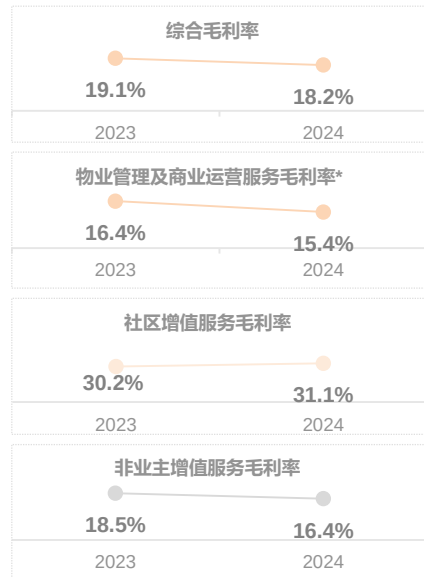
单个项目合同金额超千万：

7个

利润率暂时承压，贸易应收款得到有效控制

- 毛利率同比下降0.9个百分点至18.2%。其中，因社区改造支出增加及退出部分回款不佳但毛利率较高的项目，物业管理毛利率下降1个百分点，社区增值服务毛利率筑底回升，同比增加0.9个百分点
- 核心净利润为2.2亿元，核心净利润率7.8%
- 贸易应收款得到有效控制，特别是针对关联方应收账款，严格遵守控增量，减存量原则

毛利润及毛利率



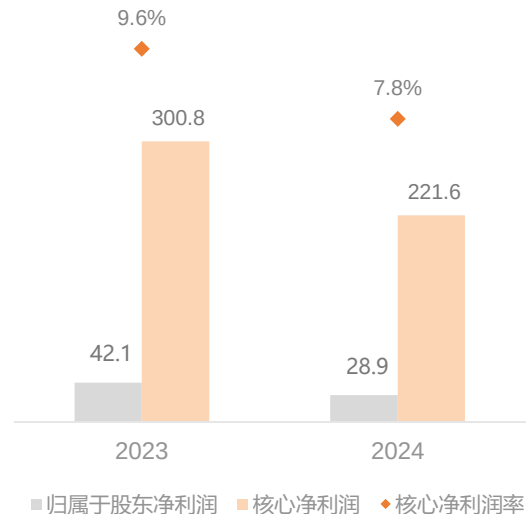
- 社区改造类支出增加
- 退出回款不佳但毛利率较高的非业主项目

保养开支及水电（人民币百万）



- 精细化管理提升经营效率，毛利回升
- 退出回款不佳，但毛利率较高的咨询服务
- 案场服务毛利降低

利润指标



应收账款增速

-5.9%



*因公司与远洋集团于2021年6月14日就提供商业运营服务订立的商业运营服务总协议已于2023年12月31日届满。于2024年的毛利来源主要包括(i)物业管理服务；(ii)社区增值服务；及(iii)非业主增值服务

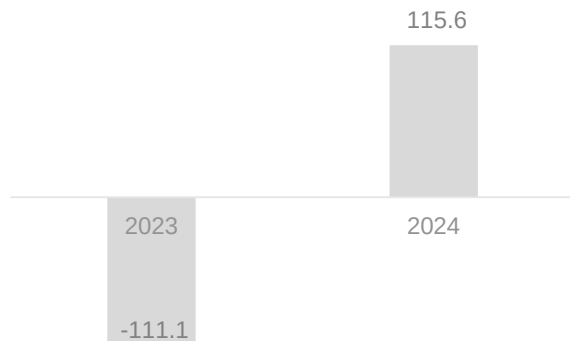
*核心净利润为剔除收购带来的无形资产摊销，商誉减值亏损，金融资产减值，联合营收益，坏账递延及存货减值影响

现金类指标改善，稳定派息回报股东

- 聚焦业务现金流，经营活动现金净额回正，同比提升204.0%至1.16亿元
- 在手现金增厚，同比增加16.8%至7.61亿元
- 派息政策稳健，2024年度综合派息率为52%

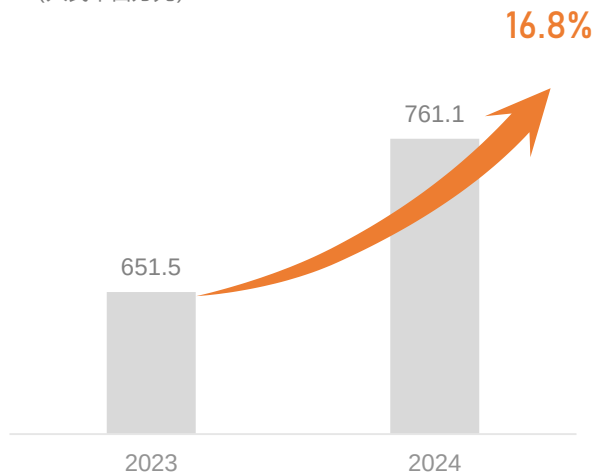
经营活动现金净额

(人民币百万元)

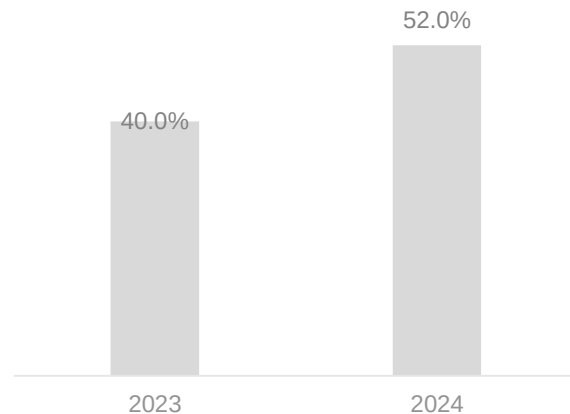


在手现金

(人民币百万元)



年度综合派息率



围绕客户触点，夯实品质服务体系基础

- 期内，围绕客户触点，持续提升基础服务细节，完善并落实标准化体系，加强客户沟通，构建良好客户关系
- 2024年公司满意度为87分，其中客户工单评价得分达到97分

基础服务细节提升

- 围绕客户触点，开展各专业条线专业服务提升活动



标准化体系落实

- 推动住宅/非住服务白皮书的落地执行

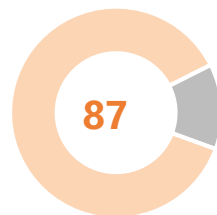


营造良好客户关系

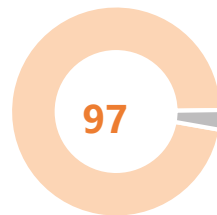
- 构建双向沟通互动机制



满意度



客户工单评价



- 加强对客服人员的培训



- 《非住服务体系标准化》文件



- 丰富社文活动，深化情感联络



- 以客户为导向重塑组织架构，提升组织人效，期内人工成本占总收入为30.7%，同比下滑0.3个百分点
- 通过科技赋能，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，期内管理费率8.05%,同比下滑约0.7个百分点

组织重塑

- 横向及纵向优化组织架构

横向 — 专业资源集约 — 扁平化

纵向 — 压缩组织层级 — 建设片区采购中心

- 以客户为导向重构组织架构，聚焦服务品质提升和智能化建设来设置职能
- 优化管理模式，提升效能，强化项目协同效率

1拖N项目管理模式

管家网格化

三保一体化/职能1+2

科技赋能

- 完成数据清洗，提升数据质量，夯实精细化
管理基础

数据系统

数据域
主数据模型

7

26

数据

260+万

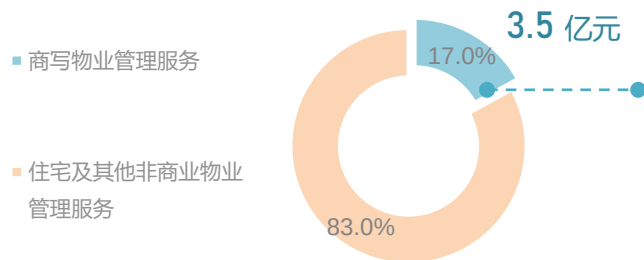
1000+项目
2000+供应商
7800+员工
580,000+客户

- 迭代业务系统，加强物业管理的资源利用最大化，如U选商城及智慧车场

管理费率	8.05%
同比变化	-0.7 pts
下降规模	4434.4万元
人工成本/收入	30.7%
同比变化	-0.3 pts
下降规模	9962.0万元

- 商写物业管理服务收入3.5亿元，占物业管理收入的17.0%
- 商写物业管理服务已签约47个商业项目及28个写字楼项目，合约建筑面积达903.9万m²；
- 其中来自于第三方的合约面积达到54.3%

物业管理分业态收入占比



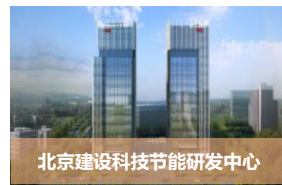
商写物业管理合约面积

903.9 万m²

来自于第三方商写合约面积占比

54.3%

业态/状态	项目数	综合体系列	社区商业系列
购物中心在管	37	6	31
购物中心储备	10	1	9
	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



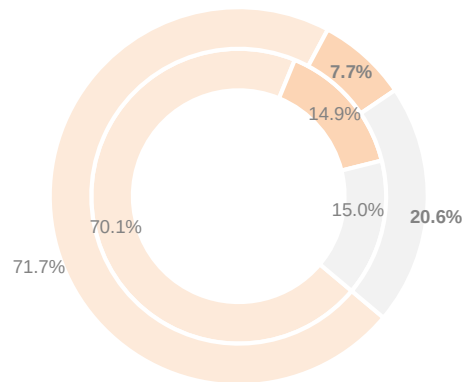
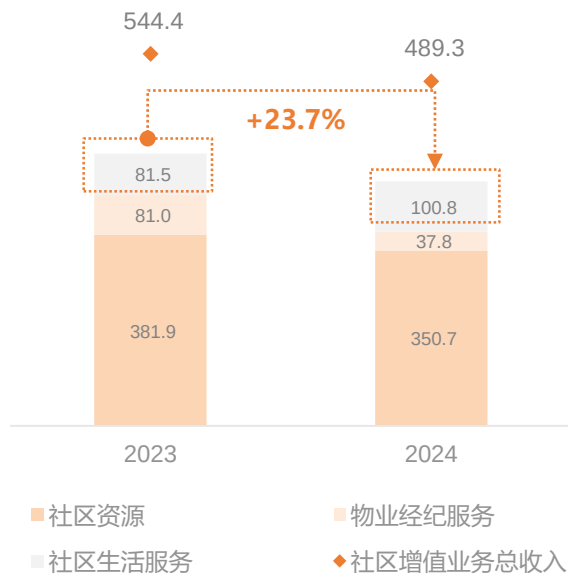
- 11

优化社区增值服务业务结构，毛利率持续回升

- 社区增值服务收入4.9亿元，下降幅度收窄8.0个百分点；毛利率同比提升0.9个百分点至31.1%
- 社区生活服务业务收入规模同比增长23.7%，其收入占比同比提升5.6个百分点

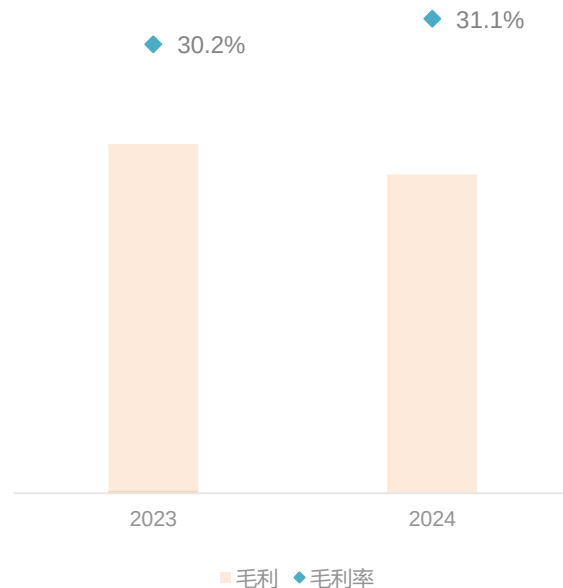
社区增值业务收入及收入结构

(人民币百万元)



外圈：2024年
内圈：2023年

毛利及毛利率



- ## 社区生活服务

- **聚焦节庆销售及爆品策略**：爆品**64款**，销售近**3,000万**；三节两季销售同比增加**98%**
- **关注业主购物便捷性**：前置仓**92个**，社区水站**27家**

社区资源

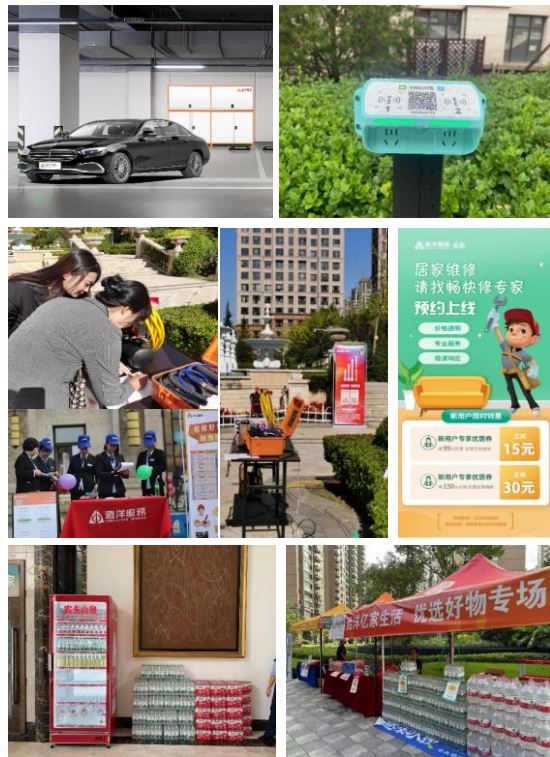
- **持续提升便民设施覆盖率：**快递柜**74%**，直饮水机**51%**，充电桩**35%**
- **积极创新空间使用方式：**车位储存柜，落地**15**个项目

经纪业务

- **低运营成本模式增加业务覆盖率：**加强兼职经纪人培训，**139**个项目实现业务成交，同比增长**35%**
- **自营门店提升人效：**发力高端及豪宅买卖单，自营门店人效提升**26%**至**2.6万/月**

美居服务

- 从维修介入存量房业主选择，挖掘局改/装修需求：开展23场防水监测、门窗监测及墙面检测等免费入户检修活动；存量房业务落地44个住宅项目、签约1,852单，业务规模增加76%



调整非业主增值服务收入结构，加强第三方服务能力

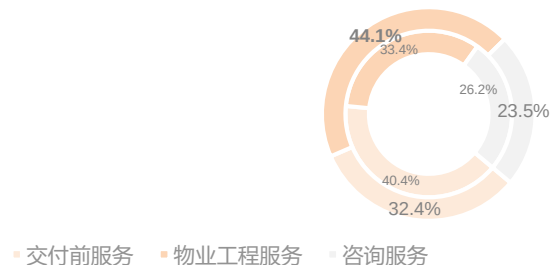
- 持续清退现金流不达标项目，非业主增值服务收入2.7亿元，同比下降30.1%
- 物业工程服务收入占比提升10.7个百分点，全面面向第三方展业，年内新增19个第三方外拓项目

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



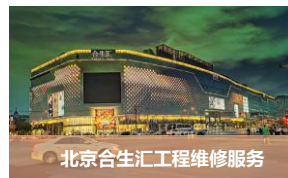
物业工程服务持续加强第三方外拓

新增工程服务
第三方外拓项目

19个

在管第三方
外拓项目

36个





发展战略

- 2025年，围绕“强收入、增效益、扩现金、提品质、优团队、重合规”的业务发展思路，坚守服务品质，筑牢基础物业压舱石业务，扩大社区增值业务产出，提高业务贡献，以现金流为前提，稳步开展非业主增值服务。
- 中长期，坚定服务业的战略定力，聚焦服务品质提升，确保业务可持续发展

整体发展思路



业务发展思路



环境保护

● 践行节能降耗



● 打造花园社区



● 传递绿色理念



社会责任

● 助力员工成长



● 参与基层治理



● 关注民生所需



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.