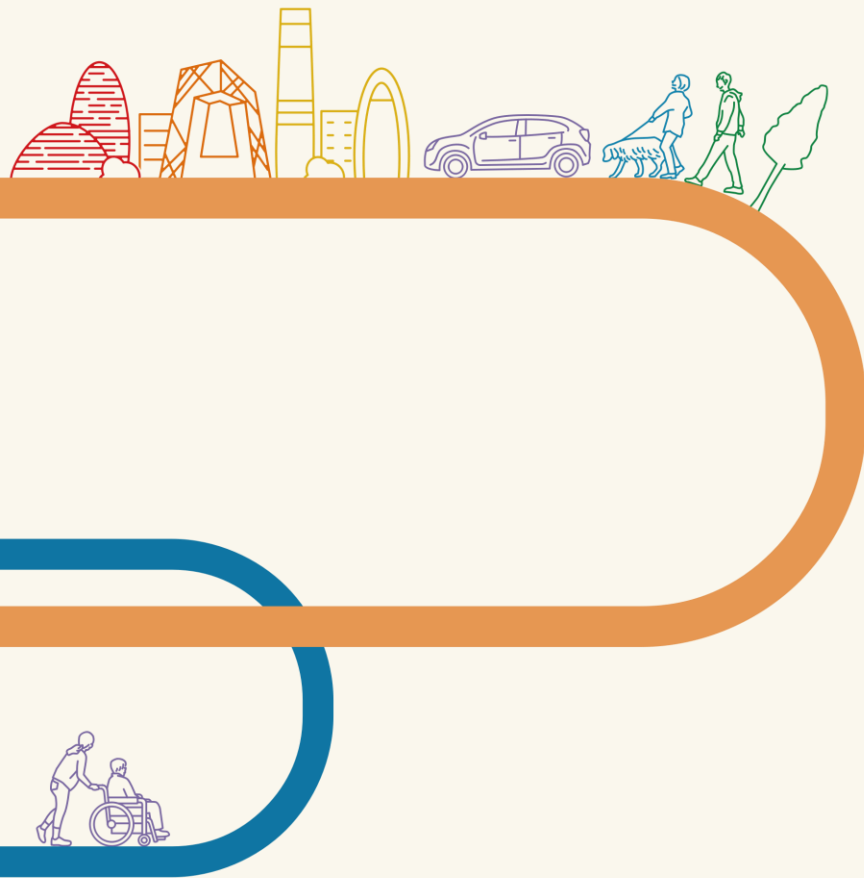




遠洋服務

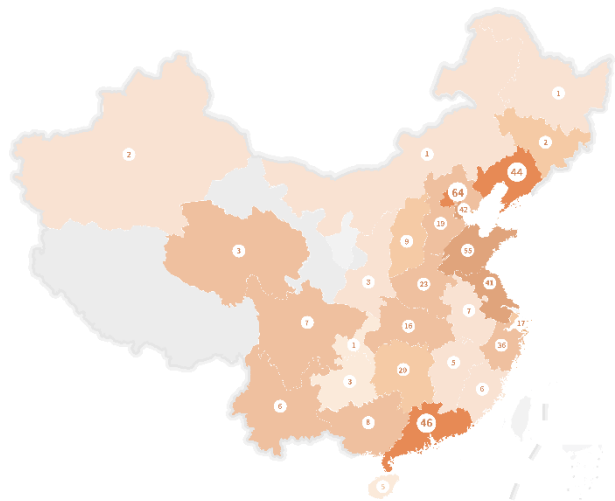
2026中期業績推介



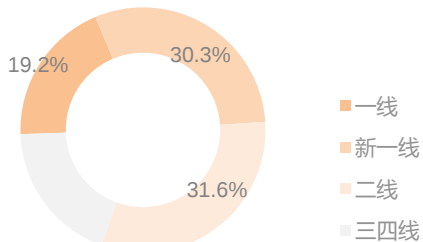
- 截止于2026年6月30日，在管面积8,448万m²，其中，一二线城市在管面积占比保持81.1%；物业费均价2.9元/月/m²，处于行业中高位水平
- 主力城市合计管理规模占比77.3%，提升单城密度，带动管理效率与协同效益提升

在管面积及区域分布

在管面积 **8,448万m²**



分城市类型在管面积占比



在管物业费均价

(人民币元/月/m²)



主力城市聚焦

主力城市管理规模占比 **77.3%**

北京
大连
天津
青岛
长沙

上海
武汉
沈阳
济南
杭州

深圳
中山
昆明
秦皇岛
苏州

.....

北京单城规模

管理面积
1158.5 万m²

管理面积占比
13.7 %

- 外拓从补规模转向补质量、补密度、补主力城市和主力业态
- 期内，新增单年合同金额1.3亿元，同比增长76%；新增外拓项目数50个，覆盖22城，其中68%位于主力城市，新增25家优质客户

新增外拓项目数

50 ↑

新增单年合同额

1.3 亿元 ↑ 76.0 %



分布城市

22 城

主力城市占比

68.0 %



新增客户数

25 家



- 从提升服务客户的能力入手，把服务落到客户有感、关系可持续上，打造核心竞争力

听到问题

客户调研扩面

- 调研项目：+146.9%
- 样本量：+194.4%
- 新增业委会、大客户专项调研

客户原声专项整改

- 针对5大高频反馈逐项制定措施，覆盖电梯安全、保洁、服务响应、非机动车停放、保安履职

聆听行动

- 中高管每月参加客户聆听，验证服务成效，深挖客户需求

做出改善

服务模式优化

- 岗位复合、超级门岗、网格化管家已落地45项目
- 重点打造14个标杆项目，共输出112项服务亮点

服务提质行动

- 通过门岗标准化、微笑行动和环境美颜日，让服务改善被感知

全员品检

- 高频全员检查，检查分类，管控分级；工单固化，品检日常化

沉淀能力

服务创新

- 围绕降本、提效、优化体验，沉淀49项微创新案例，形成标准化案例库及常态化落地推广机制，有效支撑业务持续改进

服务设计

- 覆盖客户全生命周期，沉淀67项可复制服务点，按项目类型分层落地

社区共建

- 探索三方协同治理
- 社区运营实现突破

- 以社文活动激活社区生态，三方协同机制深化共治共建，增强业主粘性与品牌认同

社区活动

1,283场活动，覆盖22.3万人；IP活动阳光友邻节、小公民实践基地

全国乒乓球大赛落地16城，1500+业主参加



社群：3城，13个兴趣社群，覆盖运动、兴趣及文娱



三方共治：11项目建立社区、业委会、业主协同机制

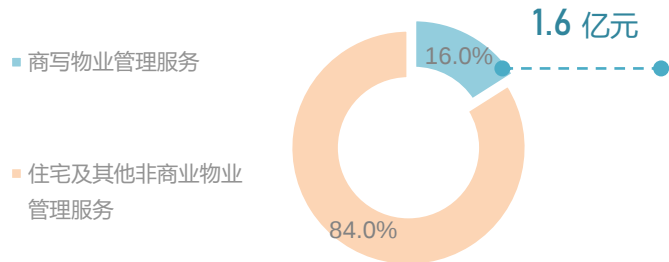
杭州大河宸章：

- “一楼一党员”服务模式
- “1+3+N”党建网格化体系
- 楼道党员与管家的共同服务网络



- 商写物业管理实现收入1.6亿元，占物业管理收入16.0%；在管项目73个，在管面积为603.6万㎡；
- 商写服务打造1+4+N标准体系，实现全周期服务，为非住业态规模化扩张夯实基础

物业管理分业态收入占比



商写物业在管项目规模

购物中心	综合体系列	社区商业系列	在管面积 603.6 万㎡
42	6	36	
写字楼	5A级写字楼	其他写字楼	
31	3	28	

标准体系

- 1套基准：**国际标准结合本地商务需求
- 4类基础服务：**标准化产品，统一品质
- N项增值服务：**菜单式选配，旗舰/高端/中端三级适配

全周期服务

- 专属管家全程陪伴：**入驻礼遇、月度拜访、节日问候
- 一站式服务：**6大类31项增值服务覆盖入住前及入住期

特色服务

- 新租户接待：**专职讲解员、统一带看标准、楼宇亮点输出
- 节能服务：**中央空调节能管理、电梯合同能源管理（节能28%）



- 社区增值服务挖掘业主需求，收缩低质业务、重构服务体系，毛利率修复至39.0%
- 围绕核心赛道建立标准化业务体系，构建可复制的盈利模式

社区增值业务收入

(人民币百万元)

248.5

200.5

2025H1

2026H1



优化业务结构
重构服务体系

社区增值业务毛利率

39.0%



48.7 pcts

-9.7%

2025H1

2026H1



社区零售

精选16款高频刚需爆品

小程序下单+社区提货站双线运营；新增团购群35个、前置站点65个



到家服务

家政服务：上线家政预约与团购下单功能

入室维修：自有工程团队，标准化定价、作业规划及客户评价体系

空调清洗：联营资深供应商，售前售后全流程闭环，价格稳定透明

旅游业务：发挥社区场景与客群触达优势，整合优质文旅资源



居家养老

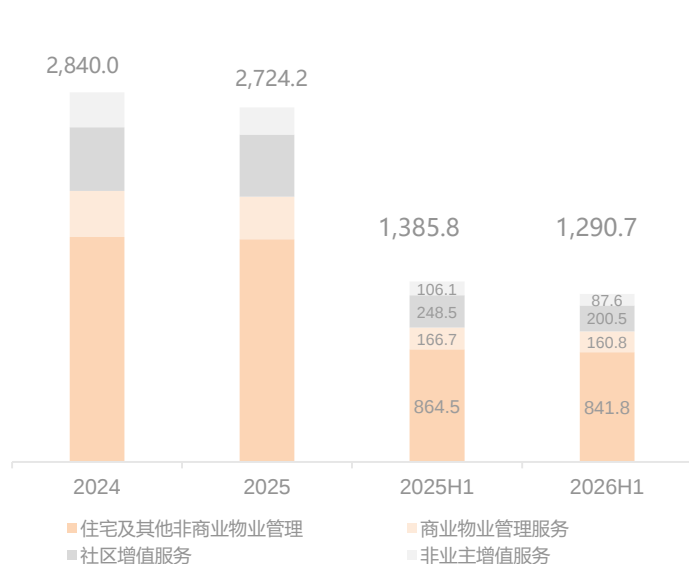
与椿萱茂合作，通过线上智能监护与线下交付提供养老服务，前端1人驻家照护，后端N支团队支撑，让专业养老资源触达家庭

收入稳定性增强

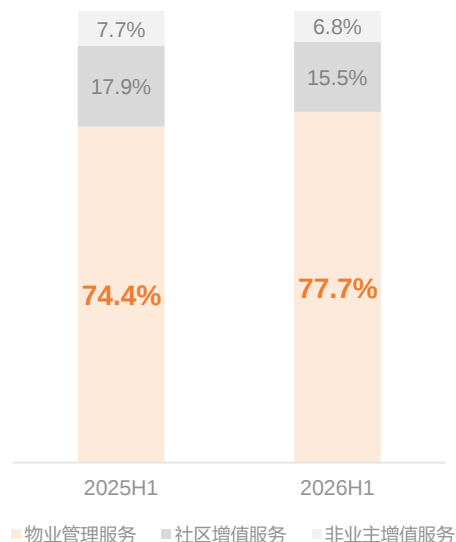
- 清退非主业、低效及低毛利业务，中期收入12.9亿元，同比下降6.9%
- 非周期收入占比77.7%，第三方收入占比达93.5%，收入稳定性增强，夯实长期发展基础

营业收入

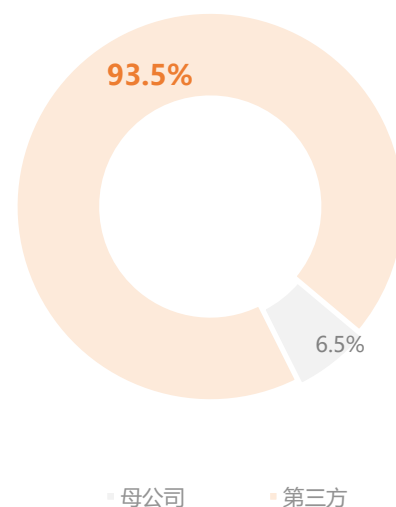
(人民币百万元)



各业务收入占比变化



第三方收入占比

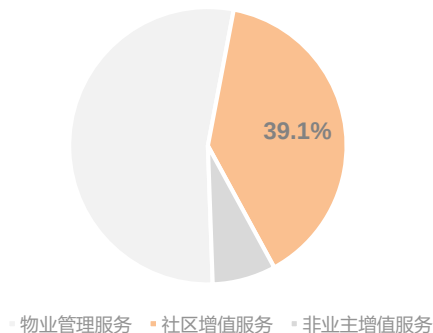


- 毛利率同比提升3.8 pcts至15.5%，核心归母净利润率为6.3%
- 高毛利业务贡献提升，精细化成本管控成效显著

毛利率 15.5%

↑ 3.8 pcts

毛利润占比



高毛利业务贡献提升

- 社区增值服务对毛利贡献大幅提升
53.8 pcts

精细化成本管控

- 集采（采购降本3.5%）、标准化成本模型（五个科目占成本超60%）
人机协同（保洁等场景）

销售及营销开支 -30.3%

行政开支 -6.2%

聚焦城市

- 退出孤岛城市，集中资源，降低跨区域管理成本

组织精简

- 精简职能部门，优化关键授权和业务流程，提升决策效率

数字化提效

- AI客服、线上巡检等数字化工具全面应用

核心归母净利润*

8,140.7 万元

核心归母净利润率*

6.3%

- 应收账款风险充分释放，存货去化稳步推进
- 在手现金6.1亿元，经营性现金流净额2.4亿元，现金流管理效果显现

应收账款：敞口锁定

全量管理 “责任到人，分级攻坚”

全量管理：

- 按账龄、主体、原因逐笔梳理，明确责任主体与清收时限

分级攻坚：

- 按一般、重点、难点、风险分级管理，重难点项目由中高管牵头清收

分层施策：

- 按账龄制定差异化清收策略

存货：疏通堵点，有序去化

存货（人民币百万元）



决策提效

- 建立全资产动态台账，同步统一风控审批标准

疏通堵点

- 重点化解权属、抵押等问题，盘活长期沉淀资金

在手现金

6.4 亿元

经营性现金流

2.4 亿元

“以客为大，以人为本，以股东为重”

短期

3-6个月

加强现金流管理

中期

1年周期

提升应收质量

长期

3年周期

构筑核心竞争力

化风险、强运营、谋发展

1

聚焦主力城市

优化发展布局，提升密度

- 核心城市做强品牌
- 深耕城市提升密度
- 关注城市不进则退
- 退出城市只退不进

2

强化主力项目

聚焦高质量可持续项目

- 一级项目做标杆
- 二级项目促进步
- 三级项目调模式
- 四级项目限期改善

3

优化主力产品

提升服务力

- 住宅升级服务标准
- 商写完善服务清单
- 公建强化竞标能力
- 增值聚焦业主需求

4

建设主力团队

重塑核心团队质量

- 管理层下沉一线
- 项目骨干扩能
- 一线提效减负赋能
- 干部流动与核心评估

市场认可



内部治理

- 治理架构：董事局决策、可持续发展工作组执行的双层责任体系
- 气候治理：气候风险识别与应对纳入日常运营流程，依据《ESG及应对气候变化管理办法》落实工作
- 双碳承诺：响应国家战略，承诺2050年前实现运营碳中和

可持续发展实践

气候治理

事前排查隐患、分级预警
事中值守巡查、快速抢险
事后清障复原、评估损失



开展低碳宣导，让绿色习惯融入日常



员工成长

强化横向交流，拓展业务视野，提升现代化治理能力
关怀员工身心健康，倡导健康生活理念



社会协同

建设骑手友好社区，将关爱新就业群体、化解基层治理矛盾与创新服务模式相融合



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.