

遠洋服務

2025年度業績推介



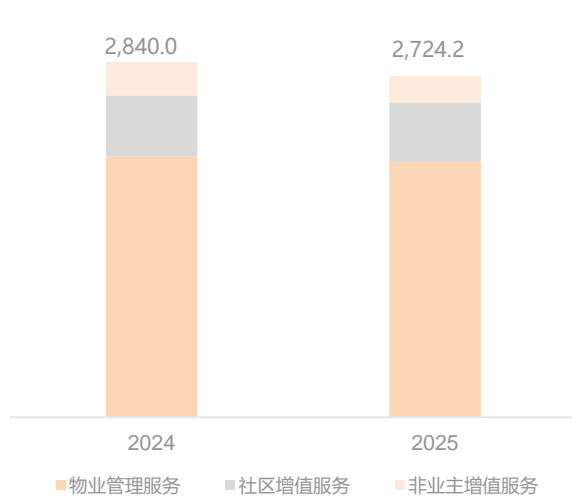
收入结构优化，主业更聚焦

- 期内实现营业收入27.2亿元，同比下降4.1%，主要受主动收缩低现金流业务及清退低效项目影响
- 聚焦主营业务，物业管理服务收入占比提升至74.8% (+1.4pct)，主业集中度进一步增强
- 第三方收入占比提升至93%，市场化能力持续巩固

收入规模稳健

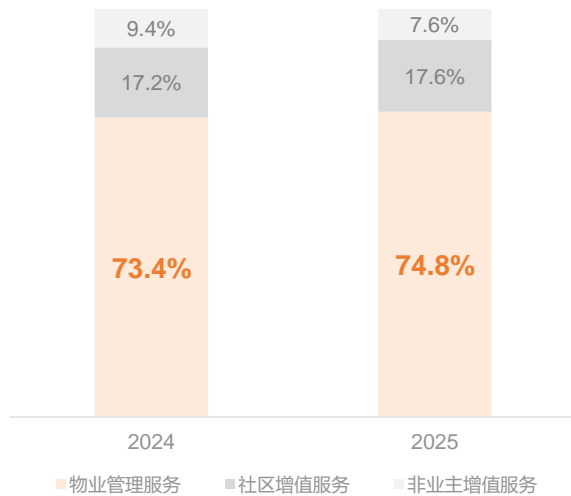
营业收入

(人民币百万元)



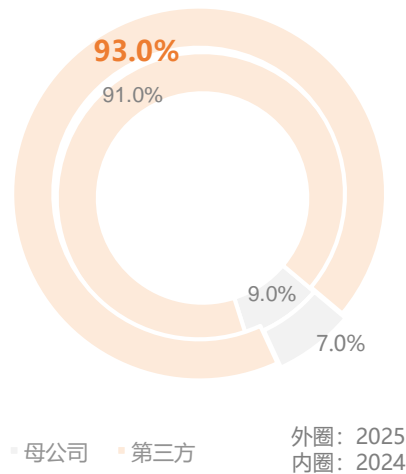
收入结构优化

两年收入结构对比



第三方收入占比持续提升

第三方收入占比



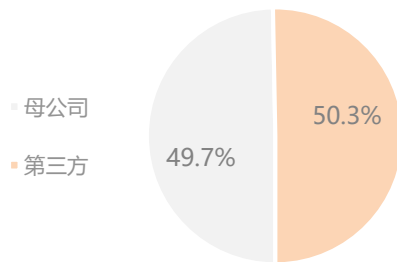
- 合约面积1.14亿m²，其中第三方合约面积占比达50.3%
- 新增合约面积中，第三方面积占比达93.6%，同比提升12.7个百分点
- 在管面积8,942万m²，其中一二线城市在管面积占比达81.0%，物业费均价3.0元/m²/月，项目质量保持稳定

合约、在管及储备面积

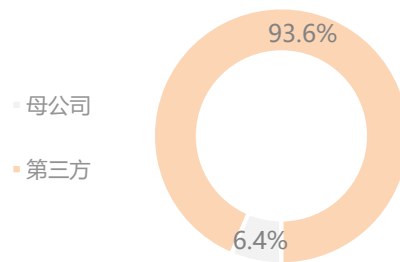
合约面积：1.14亿m² 在管面积：8,942万m²



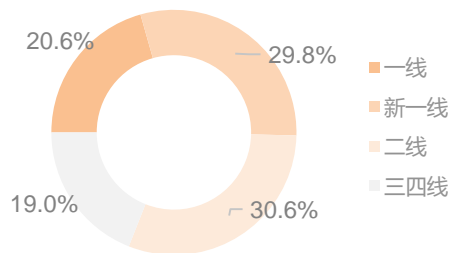
合约面积中第三方面积占比



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/m²)



- 年内新增第三方外拓项目50个，合同金额3.4亿元，其中合同额超千万的项目达到11个，优质项目获取能力持续提升
- 强化投运一体机制，实现从拓展到运营全周期闭环，提升接管效率及运营质量

新增外拓项目数：**50个**

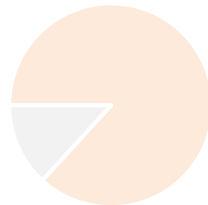
新增外拓合同金额：**3.4亿元**

单项目合同金额超千万：**11个**

前五大合同额的业态分布（万元）



聚焦核心城市形成规模效应



大客户持续落地

- 持续推进央国企、民营企业、政府合作，落地比亚迪、中海油服等大客户项目



- 从客户需求出发，通过服务设计、服务模式优化、对客服务能力提升及社文活动等维度全面提升服务体验，客户满意度保持87分，服务品质稳定向好

服务设计

- 从“基础保障”“生活体验”“情感关系”三个维度，设计60项服务点并全面推广

对客服务提升

- 升级五大高频服务场景，焕新三类动线空间，开展三项客户有感服务专项行动

倾听客户原声

- 管理岗：2,440户业主访谈
- 项目经理：476场业主见面日
- 客服：150,000+户入户拜访

服务模式优化

- 推行网格化管家和超级门岗，探索岗位复合化，提升服务响应效率

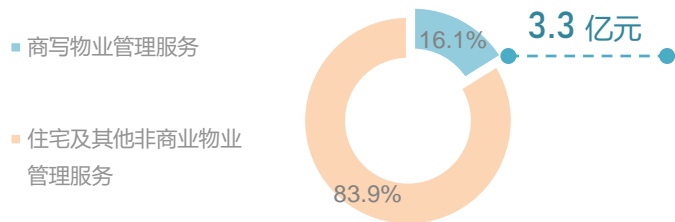
社文活动

- “阳光友邻节”“小公民”IP活动，全年覆盖超千场社区活动



- 商写物业管理服务收入3.3亿元，占物业管理收入16.1%；合约面积813.0万m²，含45个商业项目及28个写字楼项目
- 战略导向从“空间管理”迈向“客户经营”，推动商写向高端商务价值创造发展

物业管理分业态收入占比



商写物业管理合约面积

813.0 万m²

购物中心	综合体系列	社区商业系列
45	7	38
写字楼	5A级写字楼	其他写字楼
28	3	25

从“空间管理”到“客户经营”

高端商务服务体系

- 推出尊享服务、四季焕新、楼宇100米、智慧管控等产品，打造可感知的高端商务体验

细分客群服务体系

- 覆盖金融、科技、能源等1600+家客户，针对不同行业客户提供差异化服务，实现精准触达

增值服务体系

- 构建“客户分类+业态分类”双维度产品矩阵，覆盖全客群、全场景，延伸服务价值链

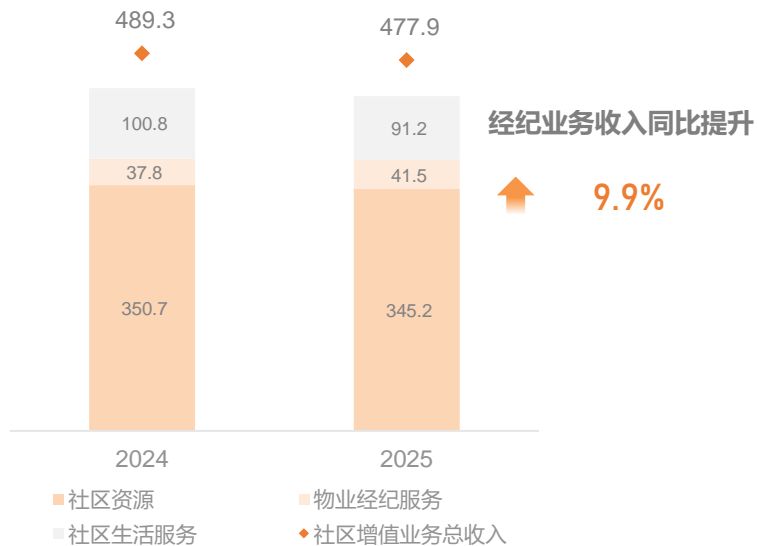


增值服务聚焦需求，专业化发展

- 社区增值服务收入4.8亿元，聚焦业主需求，优化业务结构
- 非业主增值服务收入2.1亿元，主动清退现金流及利润率不达标项目

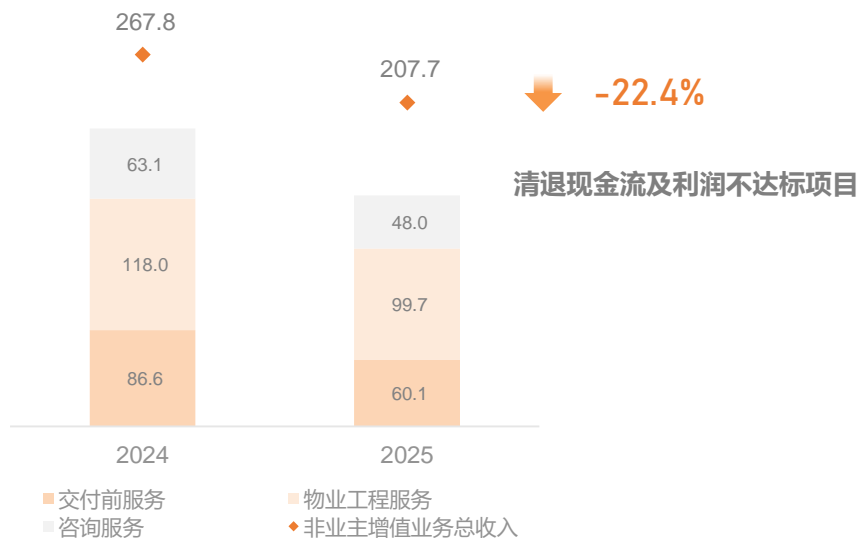
社区增值业务收入及收入结构

(人民币百万元)



非业主增值业务收入及收入结构

(人民币百万元)



- 聚焦业主日常需求，稳步推进社区零售、到家服务

社区生活服务

- **社区零售**：爆款策略推动核心爆款毛利同比提升**10%**；完善销售渠道，团购群**80个**，前置站点**92个**
- **到家服务**：收入同比增长**2.3%**，地热清洗及空调加氟等服务覆盖持续扩大
- **美居服务**：聚焦老房维修与局改，订单均值在**5.5万元/单**

经纪业务

- 依托基础物管信任优势，高端豪宅经纪业务取得突破
- 加速资产去化，年内实现3个项目清盘，加强资金回笼

社区资源

- **便民设施**：快递柜、直饮水机、充电桩、自助打印机等
- **充电桩**：逐步提升非机动车自营充电桩覆盖率



- 贸易应收款、无形资产及存货账面金额同比显著下降，资产负债表更轻
- 核心归母净利润为5077万元，短期承压但风险逐步释放，核心毛利润3.24亿元

贸易应收款项及应收票据（人民币百万元）

隔离风险

1,038.2

675.7

↓ -34.9%

2024

2025

- 关联方应收款项计提比例接近90%，相关风险已充分释放

无形资产（人民币百万元）

管控风险

668.9

295.6

↓ -55.8%

2024

2025

- 商誉减值准备充分，未来减值风险可控

存货（人民币百万元）

剥离非核心资产

614.2

211.5

↓ -65.6%

2024

2025

- 存货规模显著下降，后续将通过灵活销售加速去化

短期盈利承压，未来不确定性降低

核心毛利润

323.8百万元

- 剔除存货减值影响

核心归母净利润

50.8百万元

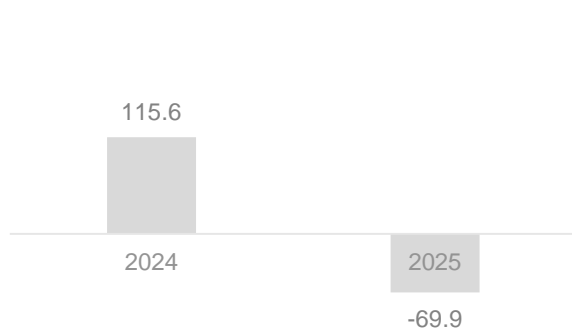
- 在核心毛利润基础上，剔除金融资产减值、商誉减值、长债交易损失以及其他非经营性科目影响

现金储备稳定，派息政策持续

- 在手现金保持稳定，达6.9亿元；
- 2025年派息率为核心归母净利润的25%
- 经营性现金流短期波动，主要受清退低效项目及收缩低现金流业务影响

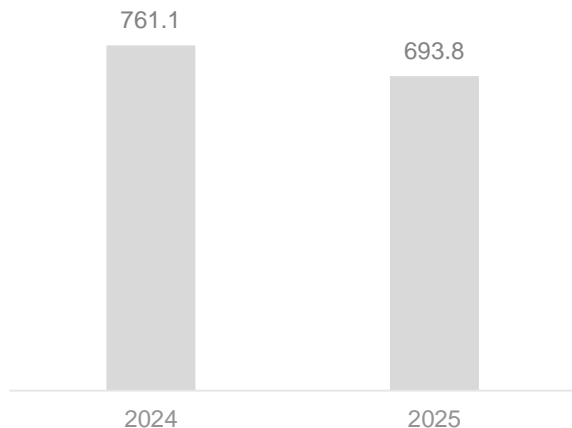
经营性现金流短期波动，整体可控

(人民币百万元)



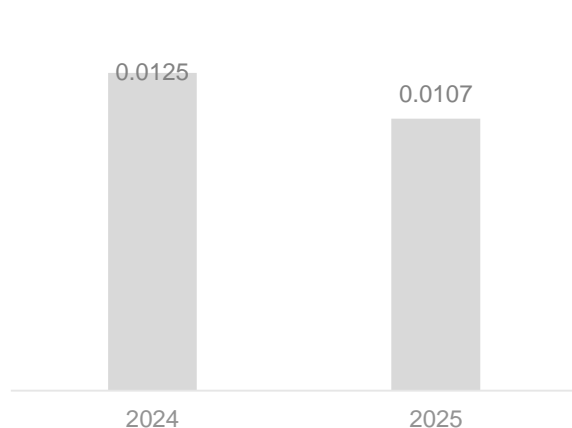
在手现金保持稳定

(人民币百万元)



派息政策持续

(人民币元)



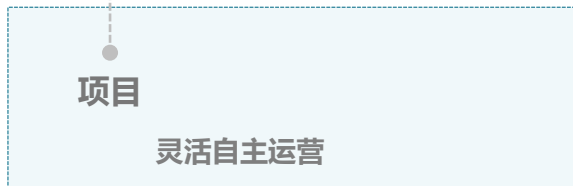
- 形成“总部做标准、城市做支撑、项目做服务”的高效协作体系，构建可持续服务力

做好服务的服务



- **职能转型**：总部职能为项目“做服务”，做战略、做评价、做专业体系标准、做兜底
- **提效降费**：加强各职能专业能力建设；精简总部及城市公司人员，降低管理费用

做好对客服务



- **人员配置**：从“标准化”到“项目差异化”，提升响应效率，满足客户差异化需求
- **激发一线活力**：围绕收缴率与满意度，设置物质与荣誉激励，鼓励多劳多得和服务微创新，调动一线员工积极性

化风险

- 围绕现金流优化资产负债，有序释放风险
- 加速资产去化，回笼现金
- 清退低质低效业务/项目

强运营

- 全面加强成本管控，降低能源、改造等成本，优化管理费率
- 通过提升对客服务能力，夯实经营基础

谋发展

- 市场拓展深耕30个经济活力强的核心城市，适当提升非住项目获取
- 增值服务通过精细化运营各类资源，优化用户体验

重塑服务文化，支撑战略落地

全心全意 服务健康

团队文化为先，以人为本

以客为大，以客为先

执行文化，将文化融入执行，简单执行，重复执行

合规治理

- **风险管理体系**：构建四级风险管理架构，气候风险纳入全面风控；发布《ESG 及应对气候变化管理办法》，建立全链条气候应对框架
- **合规培训**：廉洁培训覆盖8000+人次，开展董事培训



人才筑基

- **多元包容**：保障平等就业机会，吸纳残障人士融入
- **成长赋能**：提供全周期培养，设立管理与专业双发展通道



低碳致远

- **低碳运营**：推广绿电应用、节能改造及废弃物资源化利用，并全面嵌入服务流程
- **生态共建**：联动业主，构建具有气候韧性的社区生态



多元共治&公益向善

- **多元共治**：搭建社区、业主、物业及多方主体参与的议事协商机制
- **公益向善**：聚焦乡村振兴、儿童成长与社区关爱

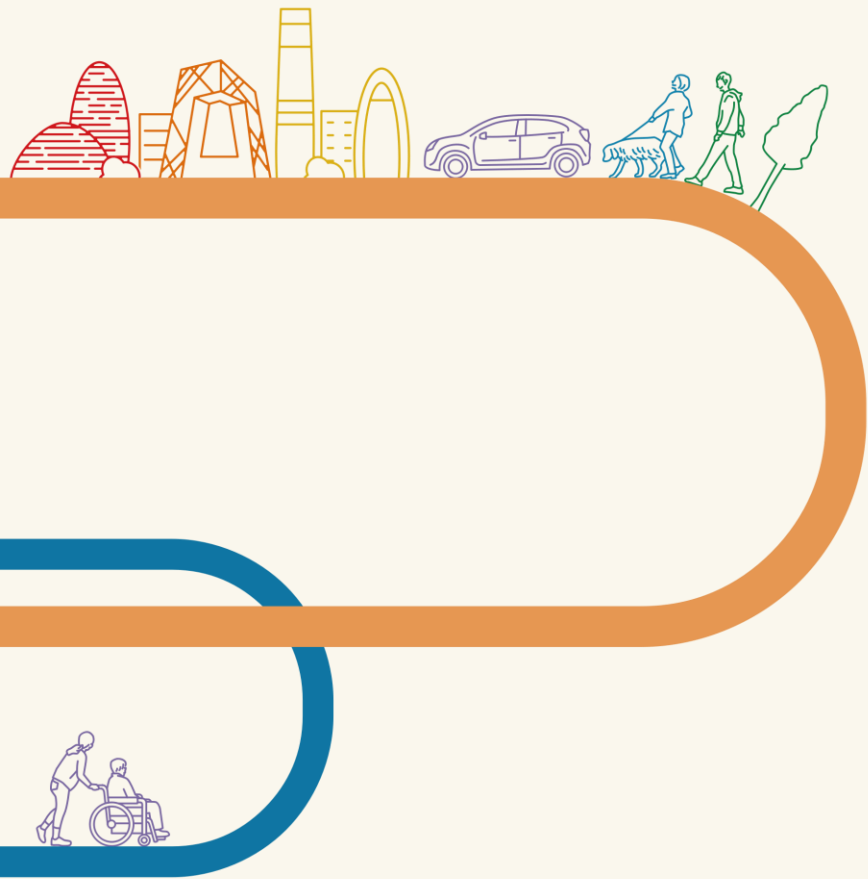


These materials have been prepared by Sino-Ocean Service Holding Limited (the “Company”) solely for informational use during its presentation to prospective and existing investors for introduction of the Company and to provide an update on the business performance and development of the Company. These 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

