



# 向阳而生 毅然前行

旭辉永升服务2022年中期业绩报告



# 免责声明

本文件仅供参考且并不构成或被视为购买、认购或出售任何或部分证券的要约、诱使、邀请、招揽、承诺或广告，本文件的内容不应被依赖或构成与任何合同，承诺或投资决策相关的基础。

此报告仅供参考，并不构成对购买、订购或出售任何证券及其任何部分的要求，诱导，邀请，承诺，承诺或广告的约束，且不得构成应构成与任何合同，承诺或投资决策相关的基础或依赖于此。

此报告由永升生活服务集团有限公司（“公司”）准备，只于就公司向潜在投资者做出报告时所用。

通过查看本报告或参与此次会议，您理解并同意(i) 本报告中包含的信息以及您与公司之间的任何相关讨论都是严格保密的，(ii) 本报告中包含的信息仅供此信息的接收者使用，不得以任何方式向任何人披露，复制或分发，或在任何报告或其他文件中被引用或使用，或以任何目的传送给他人，(iii) 本报告的任何部分或与此有关的任何其他材料，在此报告陈述后，都不可以保留或带走，(iv) 所有参与者必须在会议结束后将本次会议期间使用的报告和所有其他材料返还给公司。通过参加此次会议，您同意受上述限制的约束。不遵守这些限制有可能会构成对适用法律的违反。此报告任何信息于其它司法管辖区的分发可能受法律限制，持有此报告材料的人应使自己熟悉和遵守任何这些限制。

通过查看这个演示材料中包含的信息，信息的接收者在此确认并同意，公司或公司的任何代表均不承担任何责任或就所载信息的真实性、准确性、公平性、完整性或合理性作出任何明示或暗示的陈述或保证，及遗漏，并且公司及其任何附属公司，顾问或代表均不承担任何因此等材料中呈现或包含的任何信息引起的任何损失。您应该对公司进行自己的尽职调查，以判断此处包含的信息或意见的全面性、公正性、准确性、完整性或正确性。

本报告可能包含反映公司当前观点的预测和前瞻性陈述对未来事件和财务表现的看法，并有可能受到某些风险、不确定因素和假设的影响。在某些情况下，该等前瞻性陈述可因使用前瞻性术语而予以识别，该等前瞻性术语包括“相信”、“继续”、“估计”、“预计”、“潜在”、“计划”、“准备”、“预测”、“建议”、“期望”、“预期”、“意欲”、“可以”、“将”或“应该”等术语，或上述每一术语的否定形式或其它变形或类似的术语，或通过对策略、计划、目标、未来事件或意图的讨论而予以识别。该等前瞻性陈述包括非历史事实的所有事项。因前瞻性陈述涉及未来事项和情形，基于其性质，前瞻性陈述包含已知或未知的风险和不确定性。前瞻性的陈述不能保证未来的表现并涉及风险和不确定性。由于各种因素和假设，实际结果可能与前瞻性声明中的结果大不相同，其中许多因素和假设都超出了公司的控制范围。有意投资者被告诫不要依赖这些前瞻性声明。除适用法律另有规定，无论是公司或任何其附属公司、顾问、代表或承销商有任何义务，也不做任何承诺，修改或更新本报告中包含的前瞻性陈述去反映未来事件或情况。

阁下也代表阁下以及阁下代表的任何客户均为证券及期货条例附表1第1部以及根据该条例订立的任何规则所定义的“专业投资人”，包括但不限于《证券及期货（专业投资者）规则》（香港法例第571D章），并具备自行对公司及其证券进行评估的知识，经验和能力。在阁下购买公司证券的范围内，阁下将根据美国证券法规则S规定，或根据美国证券法另行豁免注册。

此处的信息为初步信息，并且会在没有通知的情况下进行更改，其准确性也无法保证。

本报告不构成1933年美国证券法(经修订)（“美国证券法”）所界定的“招股书”。此报告材料或其副本均不能直接或间接被带到、传送到或分发到美国或向任何美国人传送或分发。本报告不包含有关本公司或其证券的所有相关信息，特别是涉及投资本公司证券的风险和特殊考虑因素。公司目前并没有做出任何证券的要约，也不能接受任何证券的订单。该陈述不构成在任何司法管辖区内出售或邀请购买任何证券，商品或工具或相关衍生工具的要约，它们也不构成提供或承诺贷款、组成或安排融资、承销或购买或充当代理或顾问或以任何其他方式从事任何交易，或承诺资本，或参与任何交易策略。本报告不构成对您的法律、监管、估值、投资、会计或税务建议。我们建议您就本报告的内容寻求独立的第三方法律、监管、估值、投资、会计和税务建议。本报告不构成也不应被视为本公司或任何其他方的任何形式的财务意见或建议。

公司之证券并未根据美国证券法或根据美国任何州的法律进行注册。公司的证券将不会在美国境内发行或出售，除非是根据美国证券法的豁免或不受美国证券法注册要求的交易。公司将不会在美国公开发行证券。此报告中出现的任何信息或此报告材料的任何副本均不能在美国、加拿大、澳大利亚、日本、中华人民共和国、中华人民共和国香港特别行政区或任何有相关禁止性规定的其它司法管辖区直接或间接地复制或传播给任何人（无论全部或部分信息）。任何对以上限制的违反都可能构成对美国或其他司法管辖区相关法律的违反。通过审阅本报告，阁下将被视为已对公司，保荐人及其各自的附属机构，控股人员，董事，管理层，合作伙伴，员工，代理人，代表或顾问表示，阁下及阁下代表的客户在美国境外，并且根据每个适用管辖区的法律被允许在发行中购买证券。

本报告所包含的任何内容，都不能作为对公司过去或未来表现的承诺或陈述。过去的表现并不能保证或预测未来的表现。本报告不应被视为本公司运营状况的指标，也不表示公司自本报告发布之日或本报告所包含信息被提供之日起本公司业务状况未发生变化。公司、保荐人以及任何承销商或任何其等各自的附属成员、董事、人员、雇员、顾问、代理人或代表均没有责任就该等资料和意见作出进一步变更或就任何此报告材料和此报告内的不准确或遗漏信息作出更正。此报告也不包含与公司或其证券有关的所有相关信息，尤其是涉及投资公司证券的风险和特殊考虑因素。此处包含的某些信息是来自不同来源，包括某些第三方，并没有得到公司的独立验证。

此报告材料包括不属于根据国际财务报告准则（“国际财务报告准则”）衡量财务业绩的财务业绩衡量方法，例如“息税折旧摊销前利润”，“经调整息税折旧摊销前利润”和“经调整纯利”。公司认为该等非国际财务报告准则衡量方法能有效地确定公司的财务状况以及过往公司提供投资回报的能力。“息税折旧摊销前利润”，“经调整息税折旧摊销前利润”和“经调整纯利”以及本报告材料中的其它财务业绩衡量方法不应被视为替代经营活动产生的现金流量（衡量流动性的指标）、净利润或根据国际财务报告准则衡量公司经营业绩的任何其它指标。由于“息税折旧摊销前利润”，“经调整息税折旧摊销前利润”和“经调整纯利”并非国际财务报告准则衡量方法，“息税折旧摊销前利润”，“经调整息税折旧摊销前利润”和“经调整纯利”可能与其它公司提出的类似衡量方法无法比拟。

阁下参加本次会议，即为同意对此报告材料中包含的信息绝对保密并接受此报告材料中规定的限制和其它限定的约束。如阁下不接受以上规定及限制，请立即归还报告材料。未能遵守该等限制可构成违法并可导致法律或监管行动。



# 目录

01

2022年中期  
业绩亮点

02

业务发展

03

财务表现

04

发展策略



壹

# 2022年中期业绩亮点





# 2022年中期经营亮点：稳健经营，毅然前行



## 母公司旭辉集团稳健经营、变革发展

- 2022年1-6月累计现金回款超过人民币740亿元；
- 财务稳健：2022年无任何到期刚性债务，毛利率与去年同期持平，经营性现金流为正；
- 地产生态日渐成熟：代建业务获取项目35个，总建面713万方，为永升带来新业务机遇。



## 坚持有效规模扩张，外拓能力再次验证

- 旭辉及其联合营公司新增：238.4万m<sup>2</sup>；
- 招投标新增：2,081.4万m<sup>2</sup>，对应5.7亿饱和收入与去年同期持平，较大疫情影响下，外拓能力再次被印证；
- 所有并购项目整合顺利推进，均达到成长预期。



## 业务稳步推进，盈利稳定增长**33.4%**

- 收入增长53.6%，达31.6亿元；
- 归母净利润增长33.4%，达到3.8亿元；
- 经营性现金流净额1.3亿元，连续8期为正，累计经营性现金流1.2倍覆盖累计净利润（2019-2022H1）；
- 首次宣布派发中期股息1.13亿元。



## 业务结构均衡，分部毛利率稳定

- 基础物业毛利率23.5%，环比+0.8pct，毛利占比54.8%；
- 社区增值服务毛利率42.6%，环比-0.9pct，毛利占比28.6%；
- 非业主增值服务毛利率22.5%，环比+6.3pct，毛利占比15.0%。



# 2022年中期经营亮点：面向长期，坚定信心



## 主动服务+综合用工，降本、增效、提质

- 以管家为中心，以报事投诉为抓手，主动服务，提升服务质量；
- 夯实服务标准，精细运营，258个项目启用综合用工，有效节约成本。



## 夯实多种经营基础，提升数字化运营水平

- 优化多种经营发展战略，稳固为第2大利润来源；
- 数字化运营水平持续提升，多项经营业务流程线上化，全面实现业财一体。



## 组织提效，做最具持久战斗力的高效组织

- 组织进化与人效提升同步进行，推动职能健身计划；
- 坚持在行业低谷期打造最具战斗力组织，300名应届毕业生永动力到岗入职；
- 管理费用率同期下降1.5个百分点。



## 坚守社会责任，展现卓越抗疫表现

- 全方位支持上海超70个防疫管控项目业主生活；
- 组织8名志愿者支援上海方舱，抗击上海大疫情；
- 组织抗疫表彰大会，奖励39位抗疫先进个人和104个组织。



贰

业务发展

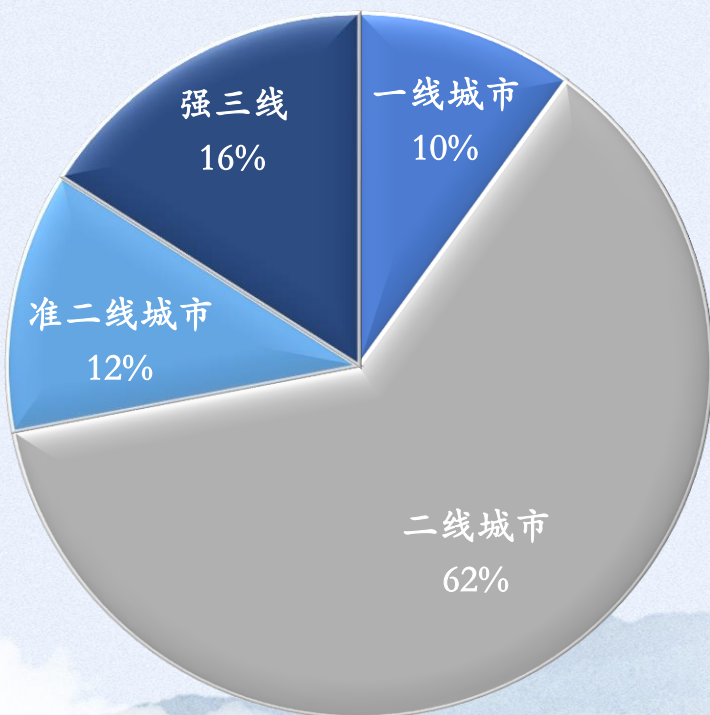




# 一、旭辉集团：稳健经营，位列民营示范房企

- 2022年1-6月累计合同销售631.4亿元，现金回款超过人民币740亿元，经营性现金流持续为正；
- 城市布局能级高，约84%的面积位于一二线及准二线城市，33%位于长三角地区；
- 行业首创“旭辉透明工厂”，品质兑现，上半年如约交付4万套房屋。

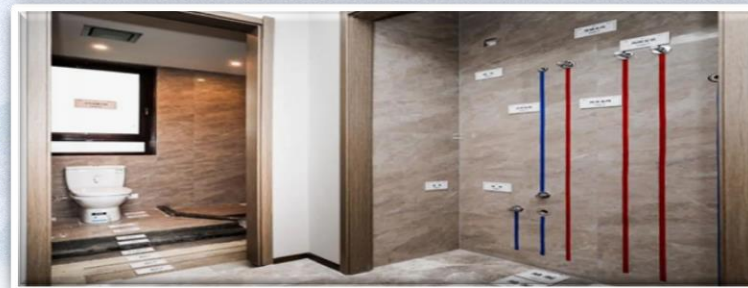
货值在高能级城市区域布局



旭辉集团半年回款、销售情况  
——有回款的销售



高质量交付，旭辉透明工厂





# 一、母公司旭辉集团：半年经营现金流为正，融资超46亿元

- 半年经营性现金流为正；
- 融资能力民企领先，主流银行总对总持续支持。

## 境外美元债

2022年1月，把握年初境外窗口期  
连续三年发行**绿债**

发行规模：**1.5亿美元**  
票面利率：4.45%  
发行期限：4.5年期

## 境内中票

境内银行间市场首获50亿额度  
3月完成首次中期票据发行

发行规模：**10亿人民币**  
票面利率：4.75%  
发行期限：2+2年期

## 授信额度充裕

授信额度稳中  
有升银行端继  
续支持

在手授信额度  
**>2000亿**

较2021年末保  
持增长

## 境外可转债

4月把握境外可转债发行窗口  
充实资本

发行规模：**25.45亿港元**  
票面利率：6.95%

## 境内公司债

6月证监会、交易所支持下成功发行  
公司债首次创设信用保护工具

发行规模：**5亿人民币**  
票面利率：5.5%  
发行期限：2+2年期



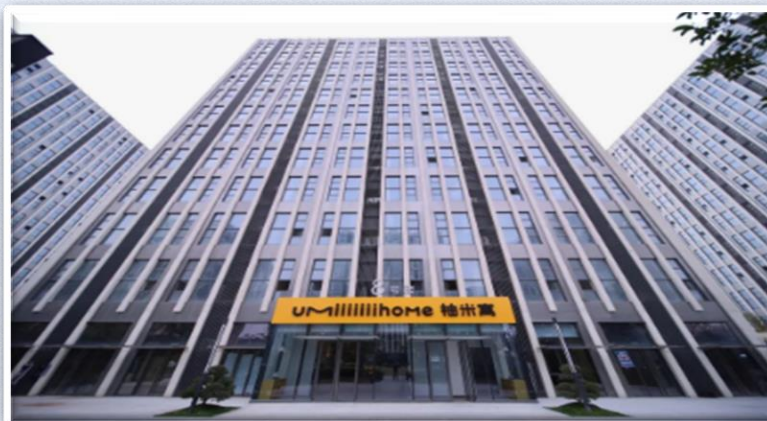
# 一、母公司旭辉集团：变革发展，活力生态，带给永升成长机遇 旭辉永升服务 CIFI ES - SERVICE

- 旭辉代建：轻资产转型，迎来快速发展期，签约超35个项目；
- 旭辉瓴寓：聚焦6大最具经济活力城市，位列2021年上海租赁行业品牌评级排行榜第1位；
- 旭辉房地产+业务逐渐成熟，持续为永升带来新的发展机会。

## 旭辉代建平台



## 旭辉租赁住房平台



## 旭辉教育平台



## 旭辉商业平台





## 二、优异公司治理结构，高标准维护股东利益

- 优异的公司股权结构：旭辉地产+创始人家族+管理层+公众持股
- 2022年至今，公司共计14次回购，董事5次增持，彰显发展信心；
- 首次派发中期股息30%；

### 多元化股权结构

Spectron Enterprises  
23.19%

- 旭辉控股

Elite Force Development  
20.71%

- 创始人家族

管理层持股  
10.83%

- Best Legend (股权激励平台) 7.86%
- 执行董事周洪斌 2.89%

公众持股  
45.35%

### 回购+增持

- ◆ 2022年至今，公司共计**回购14次**；
- ◆ 董事与管理层**5次增持**：

### 首次派发中期股息

- ◆ 首次派发**30%中期股息1.13亿**；
- ◆ 过去3年（不包含本次）累积派发**超3.75亿元股息**。



# 三、有效规模扩张：深耕10大核心经济区，聚焦百城

持续聚焦高线城市，一二线城市占比七成

**291百万m<sup>2</sup>**  
合约建筑面积 ..... 同比增长**33%**

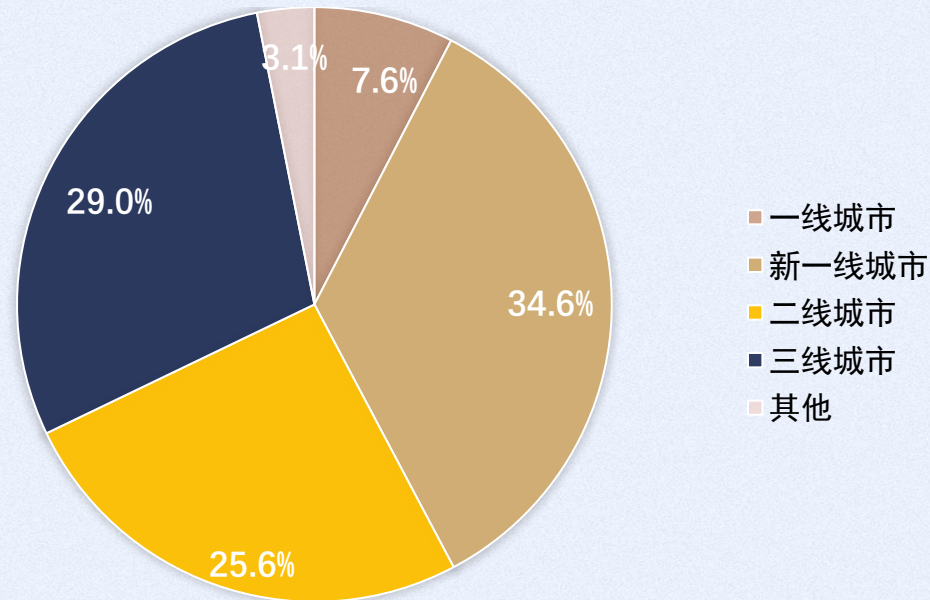
**208百万m<sup>2</sup>**  
在管建筑面积 ..... 同比增长**60%**

**1471个**  
签约项目 ..... 同比增长**16%**

**1113个**  
在管项目 ..... 同比增长**42%**

**117座**  
已进驻城市 ..... 同比增长**3%**

**64万户**  
家庭 ..... 同比增长**31%**



核心城市深耕—重点城市签约面积（万平方米）

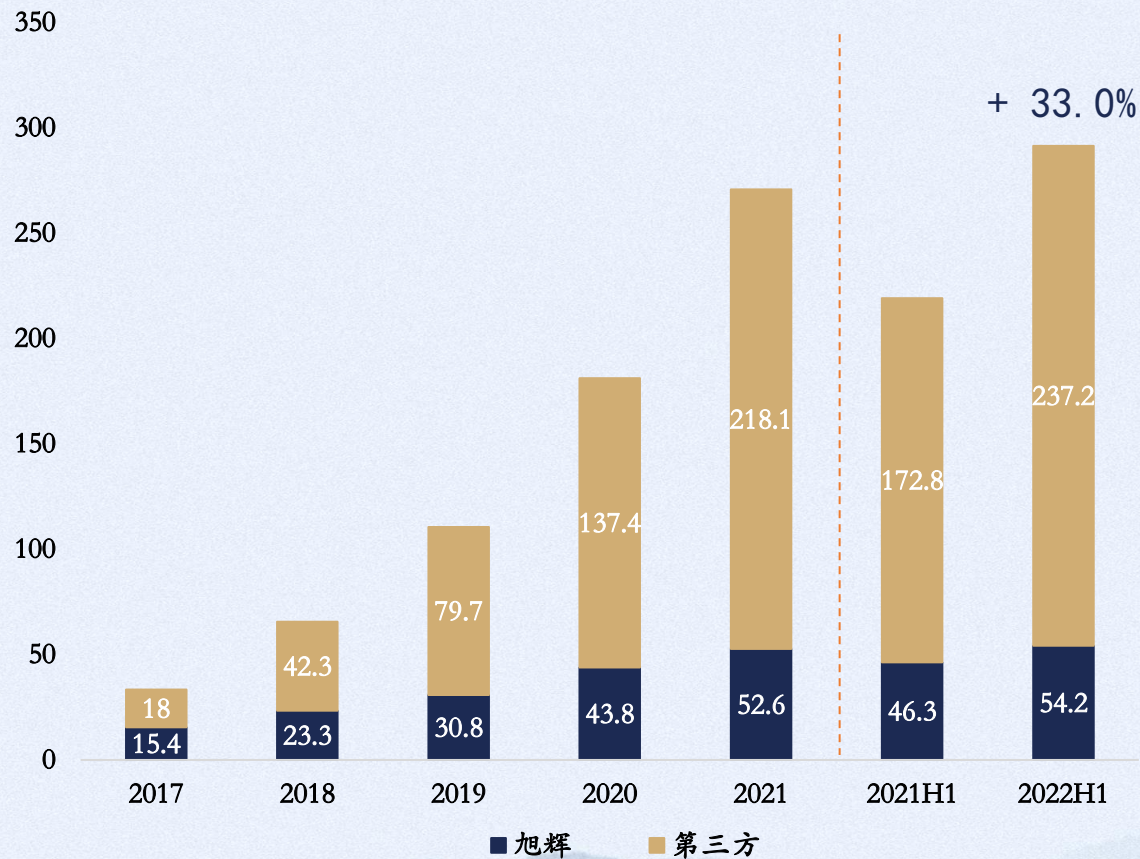




# 三、有效规模扩张：成长独立性强，来源第三方占比近8成

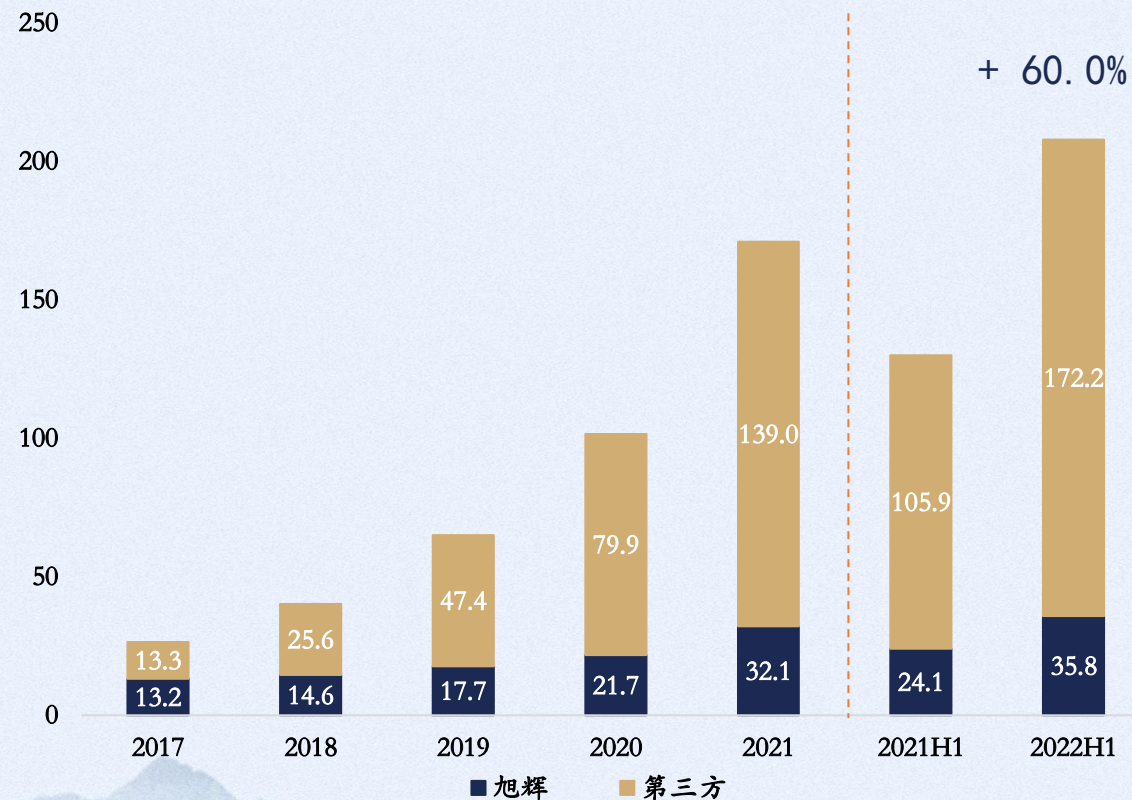
## 签约物业总建筑面积

(百万/平方米)



## 在管物业总建筑面积

(百万/平方米)



\*旭辉：包括由旭辉集团独家开发的物业及由旭辉集团与其他物业开发商共同开发的物业（旭辉集团于该等物业中持有控股权益）

\*第三方：指由独立于旭辉集团的第三方物业开发商独家开发的物业以及由旭辉集团与其他物业开发商共同开发之物业（旭辉集团于该等物业中并无持有控股权益）



# 三、有效规模扩张：外拓持续印证，半年市拓饱和收入5.7亿元

- 招投标新增规模超过2000万方，饱和合同收入5.7亿元，在遭遇大面积疫情冲击下，仍然与去年同期基本持平；
- 深化一城一策，优化城市深耕，以战图运用为抓手，通过线上化管理，控质与量。





### 三、有效规模扩张：坚持审慎并购原则、投后整合效果良好

项目名称	业态类型	利益达成情况	超预期整合情况
雅园 青岛	 商写	超额完成收入、利润对赌	<ul style="list-style-type: none"><li>• 公司治理提升，团队维持高活力；</li><li>• 收缴维持高位，FY2021收缴高达98%，22H1受疫情影响下收缴依然94%。</li></ul>
银盛泰 青岛	 高端住宅	完成收入、利润指标	<ul style="list-style-type: none"><li>• 与永升当地区域高度融合；</li><li>• 完成系统线上化，提升效能。</li></ul>
江苏香江	 公建	超额完成收入、利润对赌	<ul style="list-style-type: none"><li>• 与永升江苏区域高度融合；</li><li>• 互设激励机制、联动投标</li><li>• 推动公建类项目管理能力提升。</li></ul>
五棵松 华熙	 综合业态	完成收入、利润目标	<ul style="list-style-type: none"><li>• 标杆项目增强品牌优势；</li><li>• 收缴持续维持高位；</li><li>• 为集团输出高端场馆管理与服务能力。</li></ul>



### 三、有效规模扩张：坚持审慎并购原则、投后整合效果良好

项目名称	业态类型	利益保证达成情况	超预期整合情况
鑫建 山东	 物流园区	完成完成收入、利润对赌指标	<ul style="list-style-type: none"><li>由永升银盛泰平台收购；</li><li>打造市场激励制度，快速完成系统线上化；</li><li>充分发挥产业园品牌优势进行外拓。</li></ul>
中环 湖南 美境	 环卫项目	完成收入、利润对赌指标	<ul style="list-style-type: none"><li>外拓累积新中标8个项目，总中标金额2亿元；</li><li>完成系统线上化，提升效能。</li></ul>
美凯龙 物业	 家居卖场	完成收入、利润对赌指标	<ul style="list-style-type: none"><li>外拓团队建设；1H22，新增外拓项目4个；</li><li>团队业务外延，服务小企业主的新机遇。</li></ul>
锦艺 物业	 高端住宅	超额达成收入、利润增长目标	<ul style="list-style-type: none"><li>永升中部区域全权接管，形成强协同效应，顺利开展社区增值服务及系统线上化；</li><li>投后费用率显著下降，净利润率提升。</li></ul>



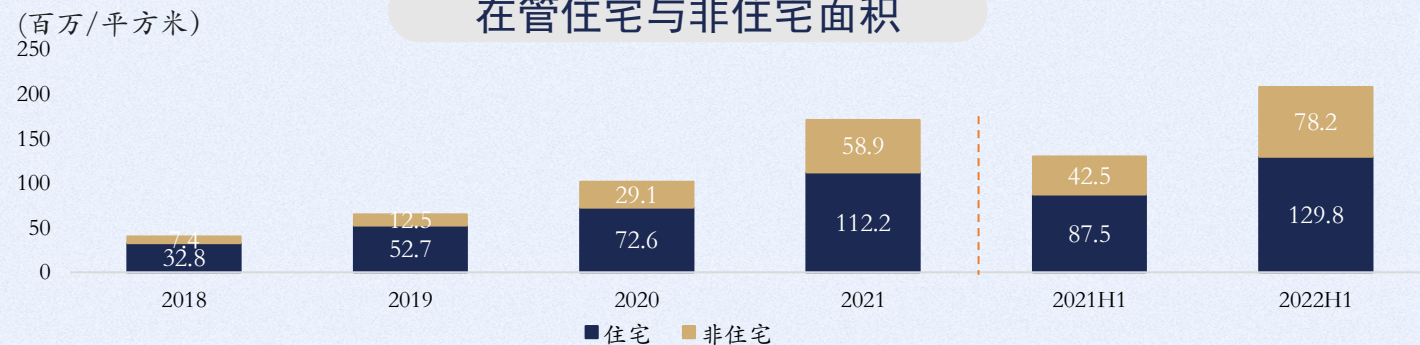
# 四、巩固多元业态优势：建立以永升商用为核心的非住宅体系

## 构建完备的非住业务体系：

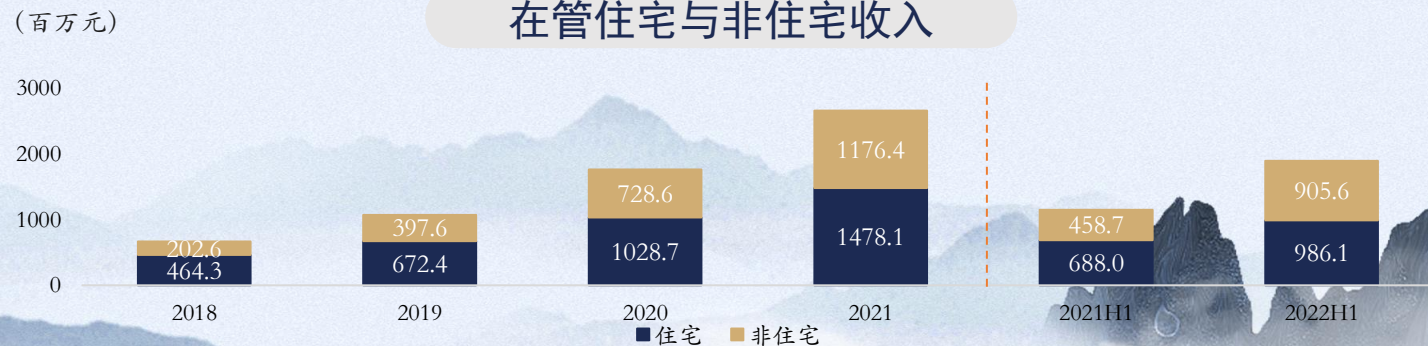
- 商办服务（商业、写字楼、产业园区）：提升客户资产商业价值；
- 政企服务（行政机关、企业后勤）：提高客户业务效率，保障客户资产价值；
- 公共服务（学校、医院、公共场馆等）：提高现场服务感知；
- 城市服务（综合管廊、环卫绿化、河道治理等）：提升百姓生活幸福指数。



### 在管住宅与非住宅面积



### 在管住宅与非住宅收入





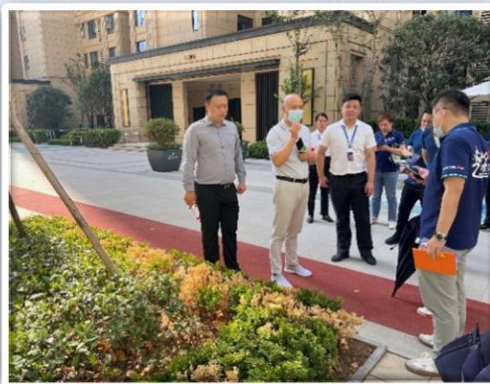
# 五、主动服务、精细运营：构建以客户为本的高质量运营体系

- 以管家为中心，为网格管家赋能、赋权、提效，明确职责、优化工具，为主动服务做好支撑；
- 以报事投诉为抓手，每诉必究，识别业主需求，传递客户意识，助力管理改进方向；
- 综合用工，精细运营，提升服务效率。



## 综合用工-提效

- 项目勘探分析；
- 一项目一档案；
- 落地项目方案；
- 完善复盘机制。



管理层项目现场调研

## 精细运营-提质

- 固化标准动作；
- 有力服务体系支撑；
- 供方管理；
- 品牌社区活动；
- 数智提效、过程管理。



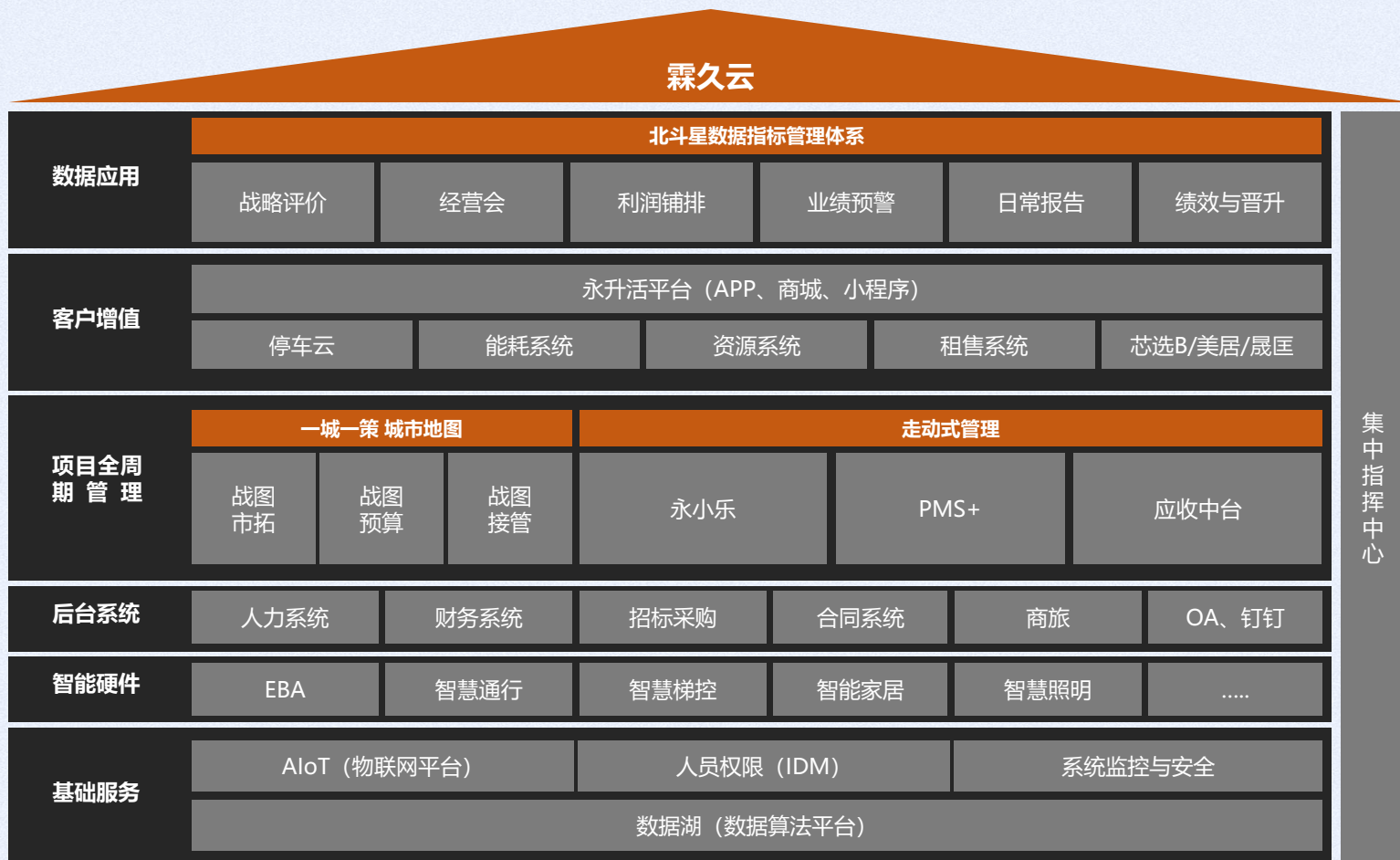
到家服务培训现场



# 六、全面数字化变革：落地科技推动业务重构

## 霖久云物业数字化平台初具规模：

- 战图2.0上线，实现市拓全过程在线管理；
- BU业务系统全面上线，收入自动对接应收中台与财务系统，实现业财一体；
- 管理会议线上化，数据报告自动生成；
- 永小乐APP赋能管家，实现走动式管理；
- 一线员工绩效系统自动计算，营造有贡献、有收获的组织氛围；
- 能耗平台全面上线，实现客户统一账单；
- 霖久无人值守软硬一体方案试点落地，成本效率优势行业领先。





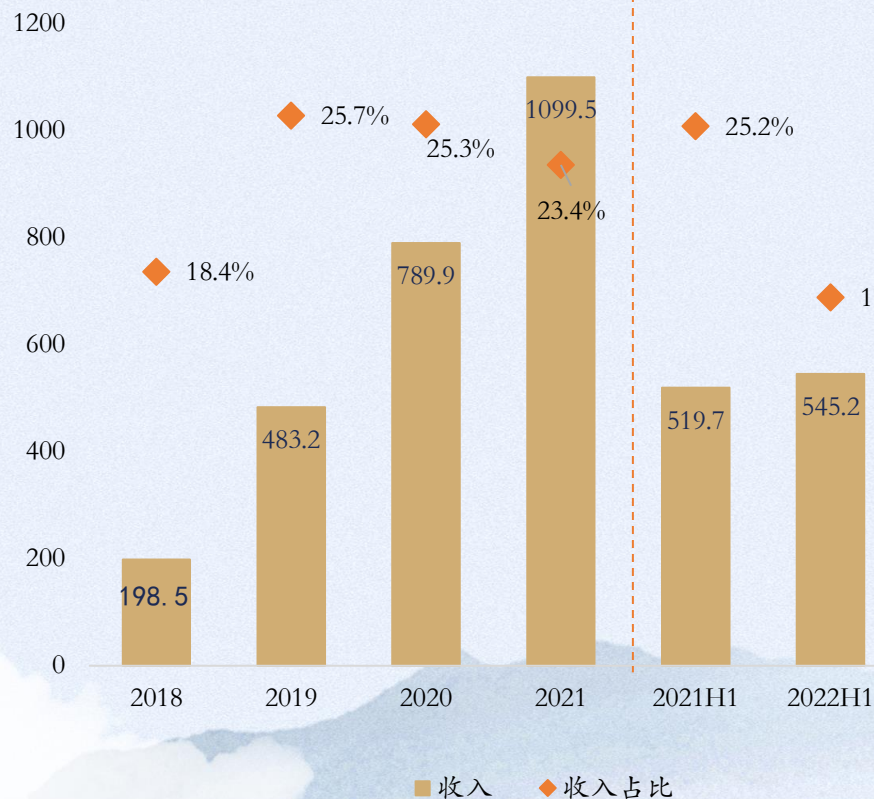
# 七、社区增值服务：稳固为公司第二大利润源



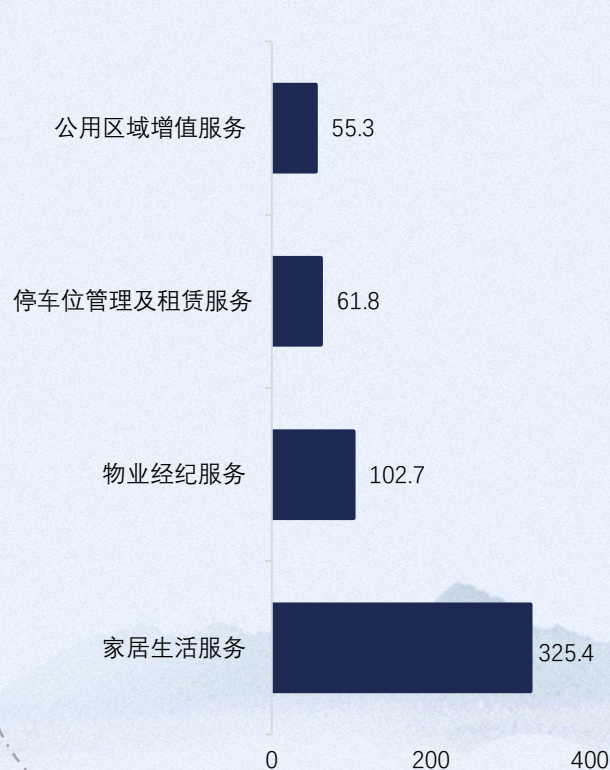
- 快速扩大的面积规模奠定了社区增值服务开展的基础；
- 平台+生态战略下，高黏度与高效触达共同提效社区增值服务；
- 服务产品化，生态产品供给能力日益丰富。

(人民币 百万)

### 社区增值服务收入及占比



### 社区增值服务分部 (百万元)



#### 公用区域增值服务：

- 公区运营，如电梯广告、场地租赁。

#### 停车位管理及租赁服务：

- 所录收入均为项目临停及车位租赁业务。

#### 物业经纪服务：

- 以无广告、无门店的低成本运行方式，为业主提供资产的全生命周期服务；
- 业务内容包括房屋租赁、房屋托管、车位代销等。

#### 家居生活服务：

- 把核心业务BU化，寄翼于更优更广的触达至业主的共性需求；
- 主要业务内容包括：美居BU、房修BU（针对业主的部分）、到家服务、工程BU（社区内业务）等。



# 八、打造最具战斗力的组织：人均效能提升，人均收入增加

## 激励资源向业务一线和奋斗者倾斜：

- 调薪覆盖1/3的一线员工和1/4的平台员工；
- 72%的调薪资源用于一线员工；
- 即时激励3400人次，项目一线占比94%。

## 员工增收效果初现，成功经验可复制：

- TOP100增收门槛超2000元；
- 区域一线增收比例超过7%；
- 到家服务成为增收主要驱动力，贡献占比超过53%。





## 八、打造最具战斗力的组织：凝聚共识，强文化认同，提升职业忠诚度

- 链接全员，凝聚共识，驱动业务成长；
- 构建公开透明平等的文化机制；
- 多样形式表达员工关怀，提升员工认可度。

5/10/15/20周年

424人获得长期服务荣誉

- 忠诚 -

>4800永升人

加入永升员工互助会

- 温度 -

300位应届毕业生

永动力

- 活力 -





# 九、打造最具战斗力的组织：抗疫先锋，持续彰显企业担当

- 2022年4月12日，由8名永升工程条线志愿者组成首批抗疫先锋团队驰援上海方舱医院；
- 2022年6月2日，永升召开抗疫先锋表彰大会（线上），奖励39位抗疫先进个人和104个组织。



旭辉永升服务 | 华东区域

## 住在方舱医院11天，我是患者也是志愿者

上海项目一名“90后”秩序小伙

4月18日，南汇方舱有许多患者出院，上海项目一名“90后”秩序小伙就是其中一名。4月8日晚入住方舱，4月9日清晨申请成为志愿者，统计人数、派送一日三餐、派送各类用具，组织人员进行核酸检测。

### 以下是他的讲述

4月7日我收到核酸阳性的通知，说要被接走隔离。当时心情瞬间很沉重，很难受。

4月8日我跟同事一共4人一起被转运至南汇方舱，刚抵达时，内心充满了恐惧、担忧、焦虑。好在公司体谅员工，期间不断有人打电话关心，这才使得隔离期间那颗悬着的心终于有了一个安放的地方。。。。。

4月9日清晨，我被一阵阵嘈杂声吵醒，出门查看，发现现场秩序一片混乱，此时一个微弱的声音传出：“有没有愿意做志愿者的？”人群瞬间安静了不少，但没有一个人愿意站出来的，这时我跟同事秩序小伙“00后”站了出来，我想作为永升的一员，我们此刻应该站出来！

万事开头难，当日我们拎着袋子分发早饭的时候，部分人聚集过来哄抢食物，场面一度混乱，我们四名志愿者迅速组成“人肉墙”，引导安抚他们激动的情绪，接着不少人也纷纷站了出来帮助制止哄抢食物，我也由开始的愤怒变成了感动。我们随即讲明规则，优先确保老人跟孩子能第一时间吃上热乎饭前提下，保证派发到每个人手上，后来不断有人安慰说：“你们做的很好，大家都看在眼里”。这一刻，我开心地笑了！

在接下来治疗期间，我跟同事“00后”始终保持积极的心态，每日统计新入住患者人员数量、派送一日三餐、派送各类用具，组织人员有序进行核酸检测。看着在我们志愿者的组织下，一切变得井然有序，就觉得一切都值了。

4月12日，迎来我们在方舱医院的第一次核酸检测，一起来的4位伙伴中就我一个人检测结果为阴性。按方舱要求，阴性的患者次日需要进行核酸复测，如果第二次结果还是阴性，就可以选择通知居委或者项目离开这里。但当时，我没选择去做，下意识想到多留几天照顾我的同伴，安抚他们。同日下午，公司为我同事一个回族小姑娘送来了物资，因为饮食习惯，很多食物不能吃，只能吃些白米饭，挺令人心疼的，真的感谢公司想尽办法为她送来了方便面、饼干、苹果、香蕉等食物。

后面中间陆续安排了集体核酸检测，4月17日上午，我们3位伙伴都接到可以出舱的通知，周围人还挺羡慕的。

这次疫情，经历了很多，被封在项目一个月了，每天忙碌着，虽然很辛苦，虽然每天住在地下室，但是大家真的很努力。

疫情不可怕，只要大家齐心协力，都会过去的，办法总比困难多！我相信在不久的将来，我们都会全部康复，早日回归团队！加油！





# 叁

## 财务摘要





# 一、坚持既定规划，保持稳定、健康发展节奏

53.6%

35.8%

33.4%

8.4%

134.4百万

43.6%

➤ 收入大幅增长，达到31.6亿元

➤ 净利润大幅增长达到4.4亿元

➤ 归母净利润大幅增长达到3.8亿元

➤ 费用率同比下降1.5个百分点

➤ 经营性现金持续正流入，在手现金充裕

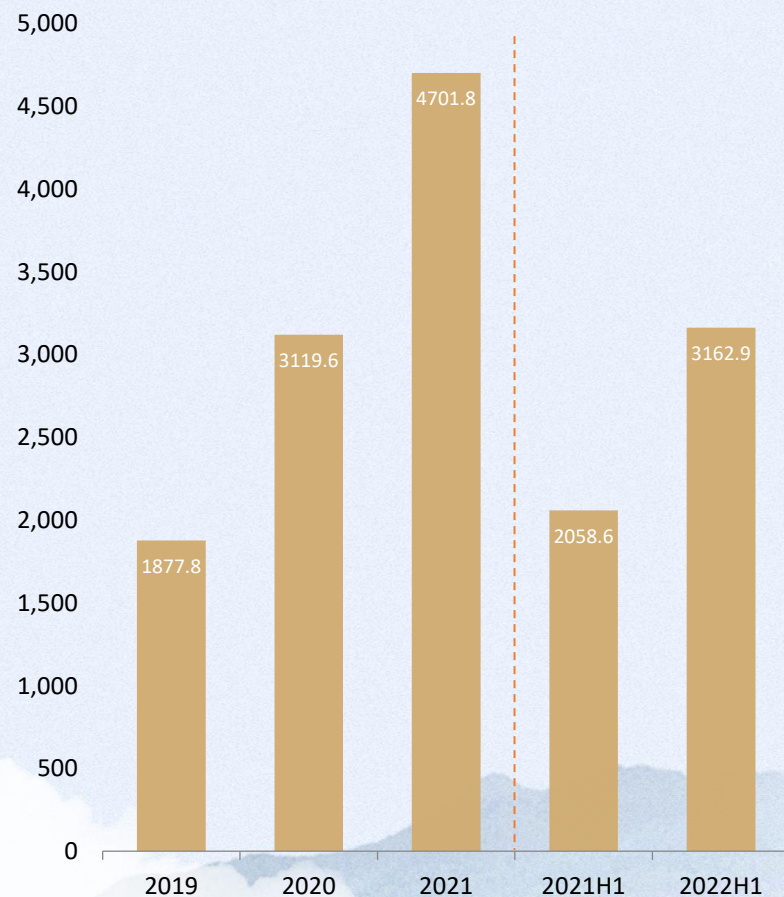
➤ 两项增值服务毛利占比43.6%



## 二、收入增长强劲，维持健康多元结构，逐步增加新业务

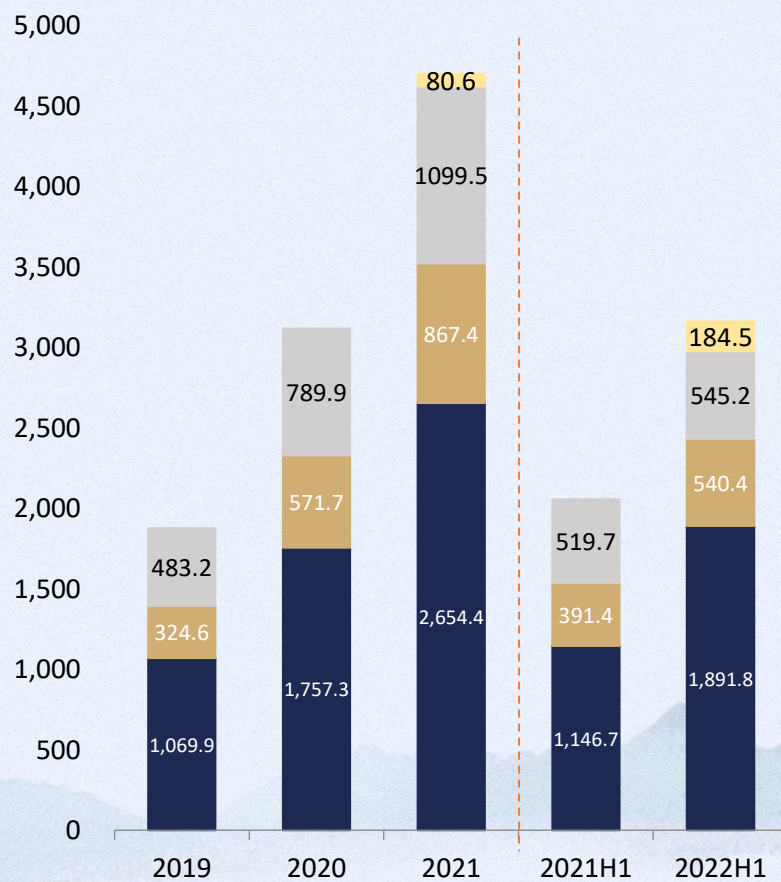
### 收入

(人民币 百万)

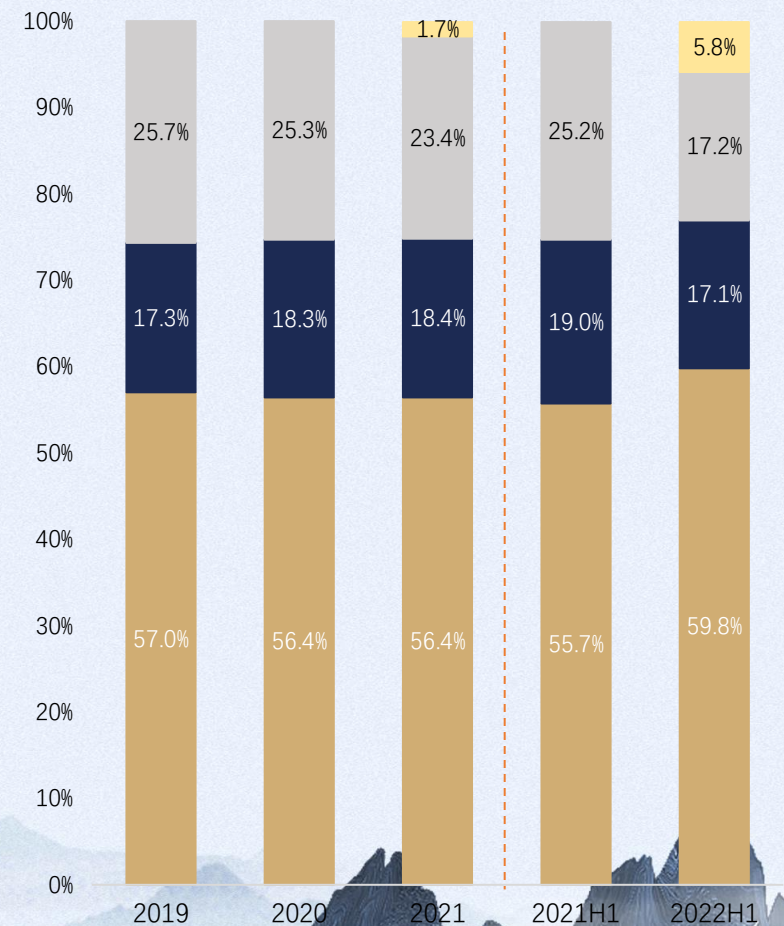


### 收入 (按业务分类)

(人民币 百万)



### 收入占比 (%)



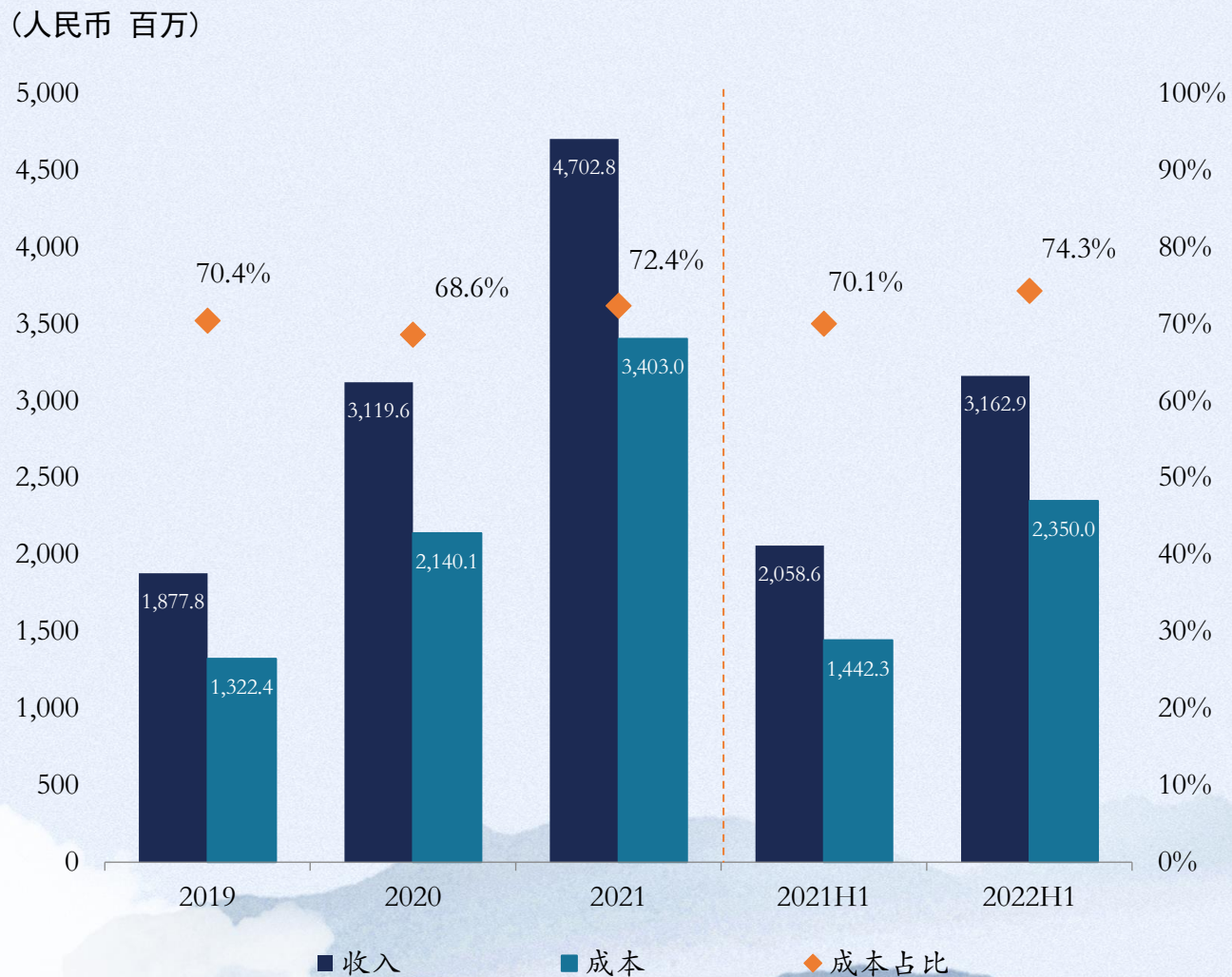
■ 物业管理服务 ■ 非业主增值服务 ■ 社区增值服务 ■ 城市服务

■ 物业管理服务 ■ 非业主增值服务 ■ 社区增值服务 ■ 城市服务

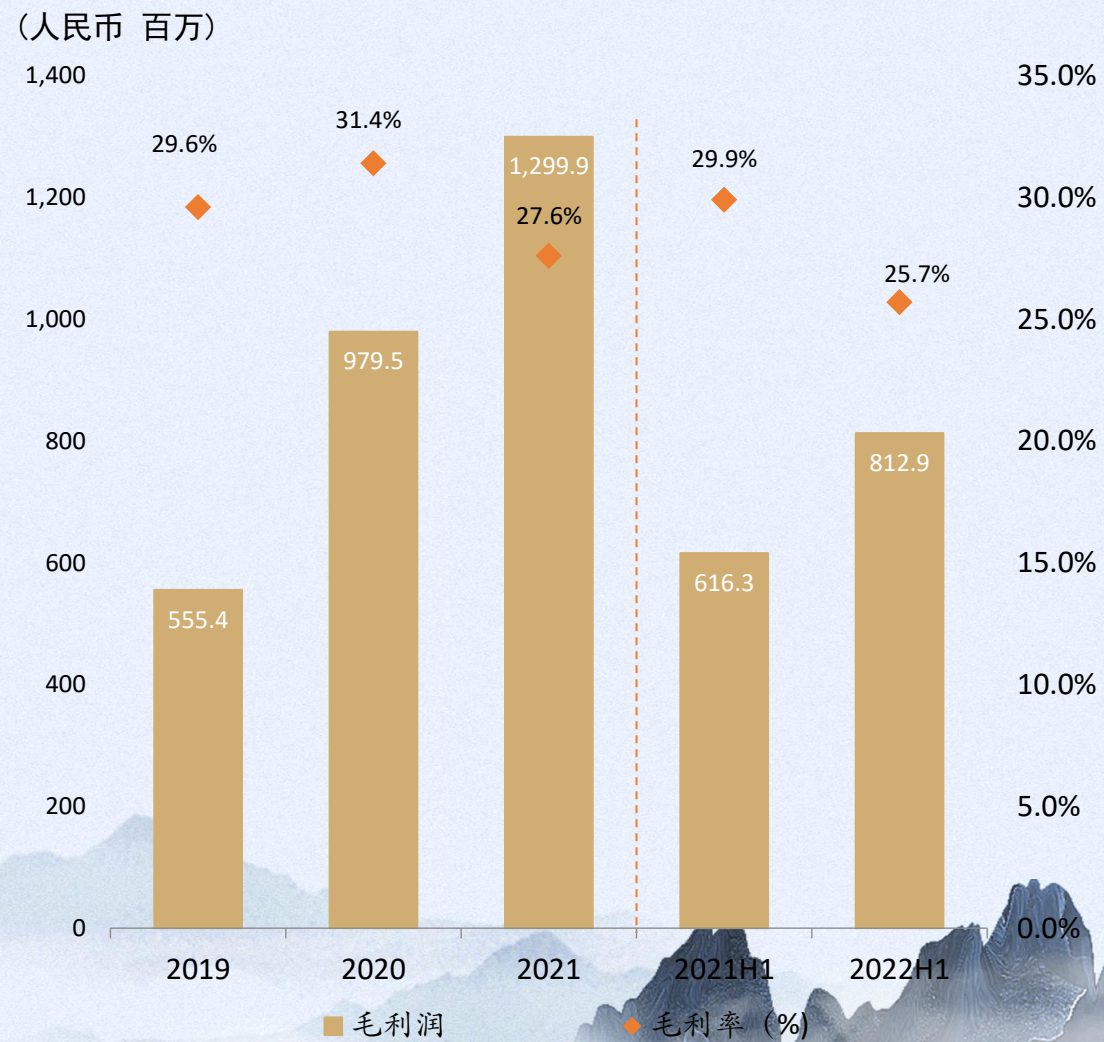


# 三、坚持品质为先，合理利润原则，综合毛利率维持健康水平

成本占比 (%)



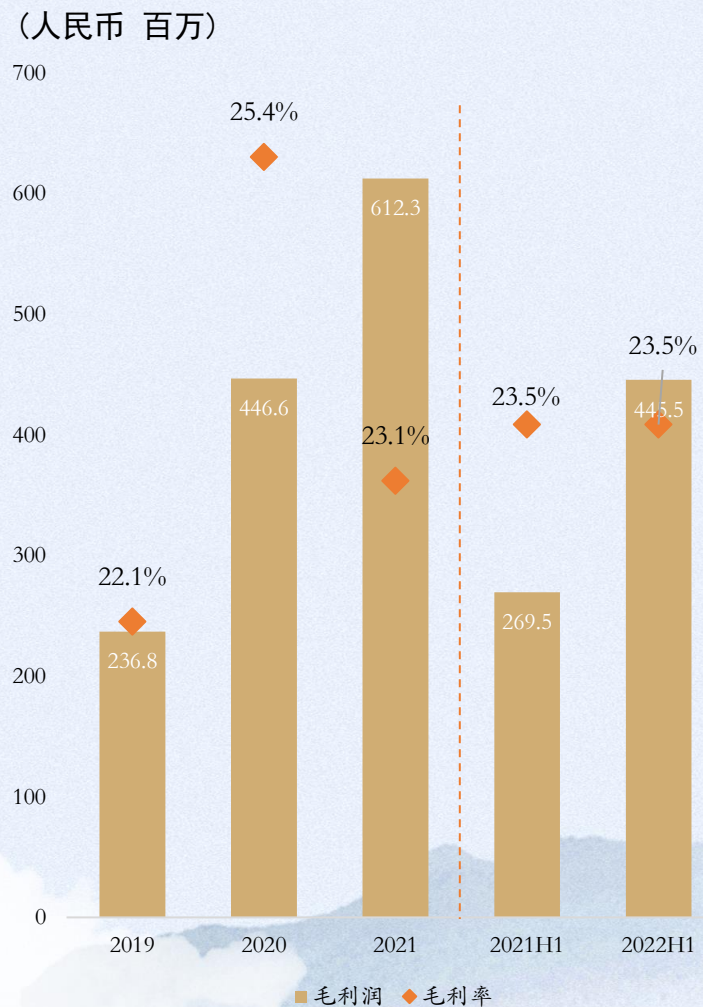
整体毛利润与毛利率





# 三、毛利率维持合理健康水平

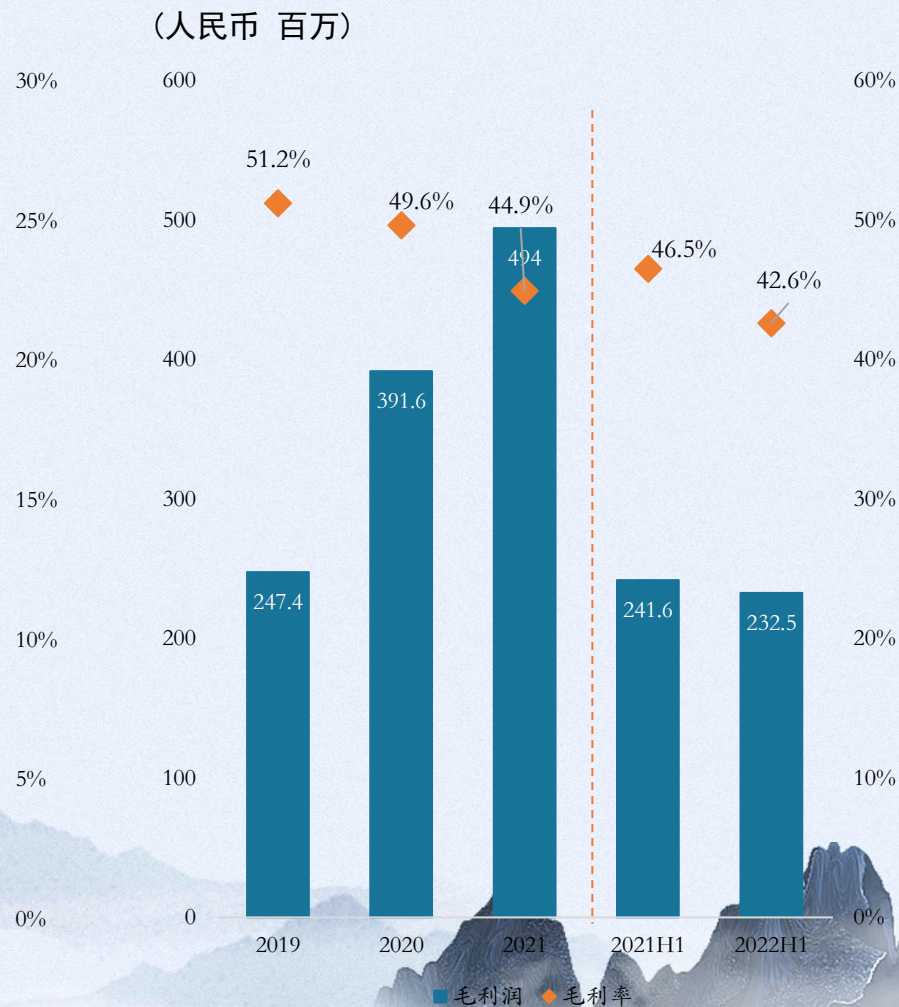
## 物业管理服务毛利



## 非业主增值服务毛利



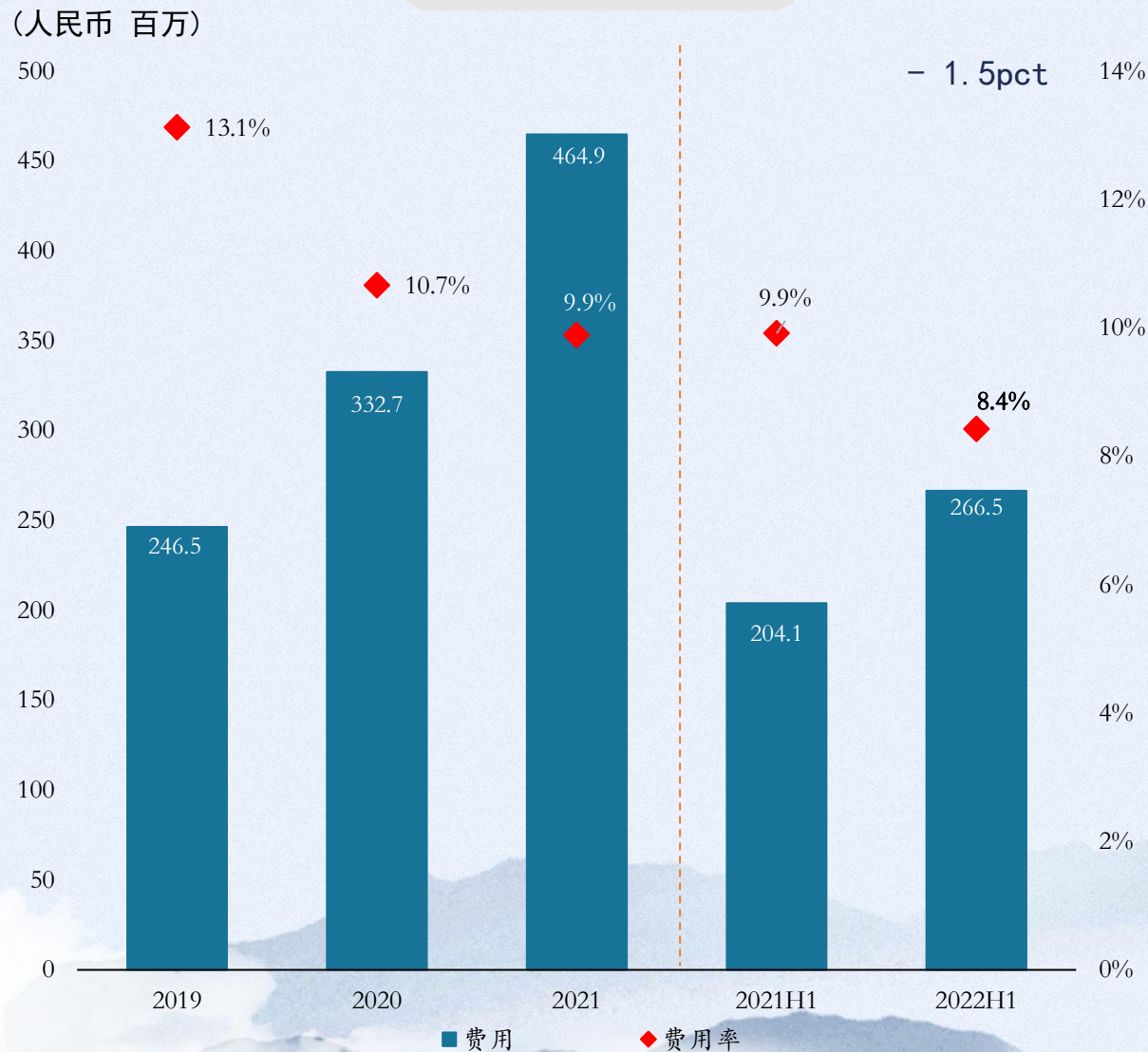
## 社区增值服务毛利



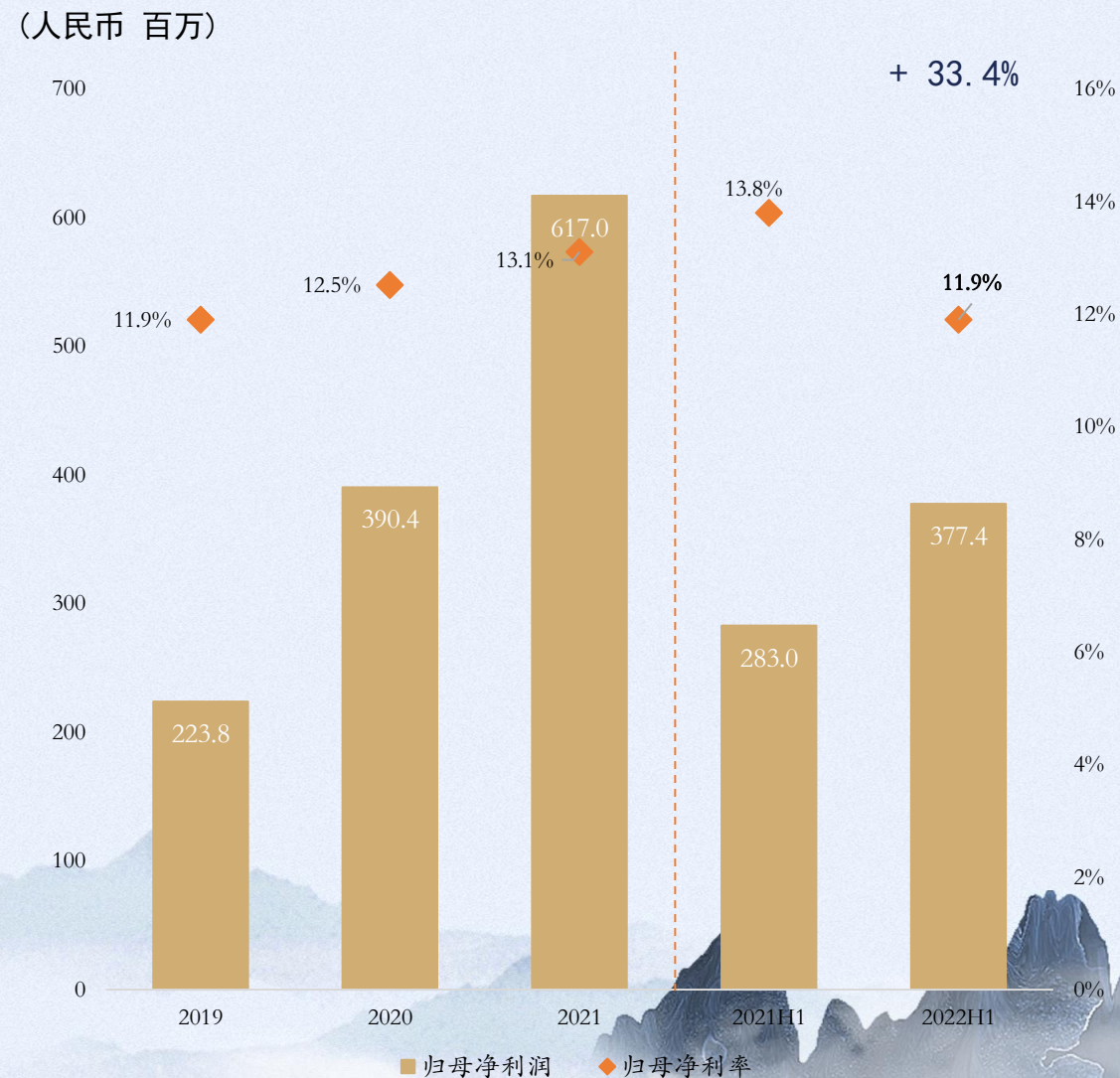


# 四、管理效能持续提升，净利润率维持稳健

### 费用与费用率



### 归母净利润与归母净利润率





# 五、经营性现金流持续为正，在手现金充裕

累计经营性现金流持续1倍以上覆盖累计净利润 \*

(人民币 百万)

2,500.0



■ 累积净利润  
■ 累积经营性净现金净额  
◆ 覆盖倍数

现金与现金等价物

(人民币 百万)

2.5

4500

2.0

4000

1.5

3500

3000

2.5

2000

1.5

1000

0.5

0

0.0

2019

2020

2021

2021H1

2022H1

1283.6

3170.6

3985.0

2996.0

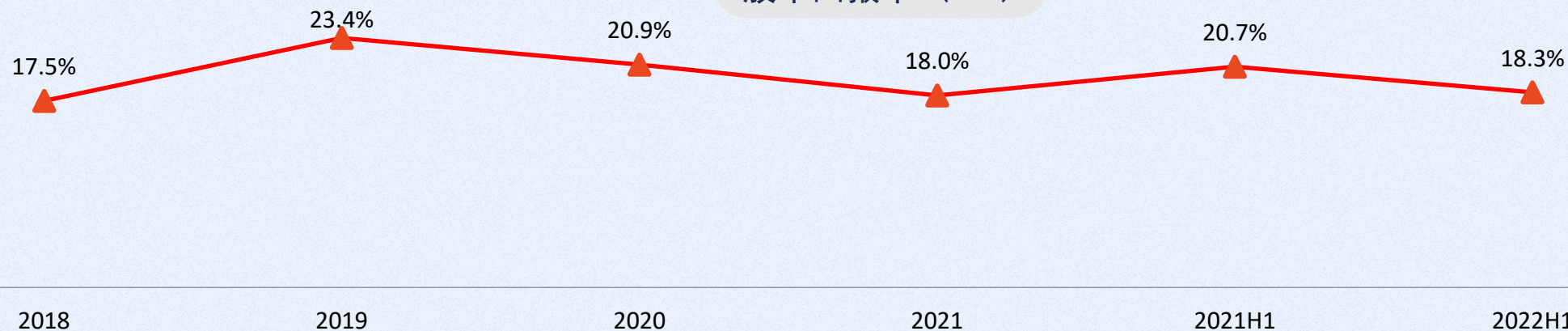
3854.3

\* 自2019年以来

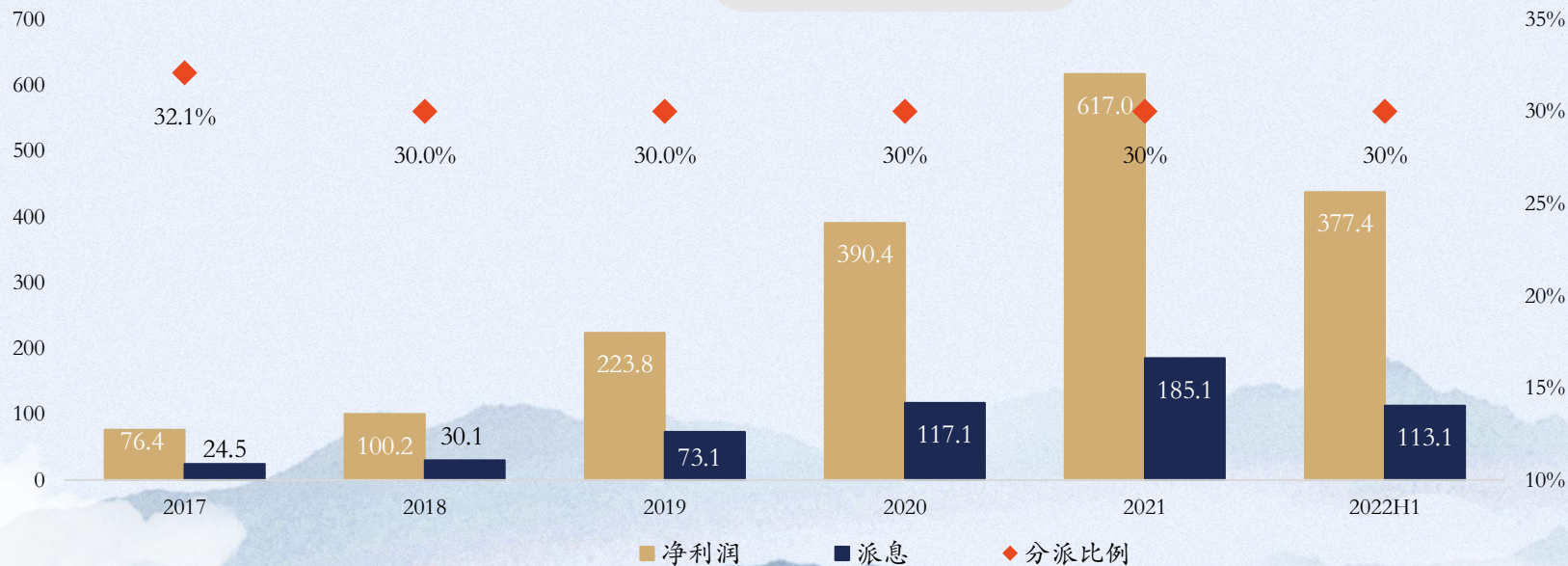


# 六、首次派发中期股息，坚定维护股东利益

股本回报率 (ROE)



股息派付情况



- 对2022年中期利润，拟派付股息人民币113.1百万元，派息率为30%。
- 对2021年利润，已派付股息人民币185.1百万元，派息率为30%。
- 对2020年利润，已派付人民币117.2百万元，派息率30%。
- 对2019年利润，已派付股息人民币73.1百万元，派息率为30%。
- 对2018年的利润，已派付股息人民币30.1百万元，派息率为30%。



肆

未来展望





# 一、行业研判：行业短期遭遇冲击，不改长期价值本色

## 行业研判

- 物业管理的产业价值仍然在不断增强，物业管理的大时代浪潮仍在进行，
- 政策支持的方向没有变化，世纪疫情背景下，物业+生活服务+基层治理的作用愈加凸显，
- 房地产调控短期挤压成长空间，但长期带来行业独立性发展契机，市场化进程加速，
- 科技赋能、城市深耕、服务转型被广泛重视，
- 重质保量，从粗放经营向精细化运营转型势在必行，
- 优质供给仍然稀缺，真正决胜的是口碑，服务力即品牌力，
- 二级市场遭遇极大冲击，不改长期价值本色，具备长跑能力的企业胜出，价值终将回归。



## 二、永升策略：向阳而生，毅然前行

### 永升策略

- 向阳而生：创造客户价值、有效的规模、有竞争力的成本，人性可持续的利润
- 平时比追求，战时比底线。
- 坚持平台+生态战略、坚持五年十倍、坚持依靠不依赖、坚持四轮驱动，坚持有所为有所不为、坚持以人为本。
- 狠抓服务力：落地美好生活模型、全面打造37度空间、以双管家为核心服务体系，以报事投诉为抓手构建服务文化，打造人人都是服务专家的卓越团队，军种协同员工增收。
- 数字重生：管理重生、服务重生、组织重生、模式重生
- 坚定22年既定“6大战役”动作：规模战、品牌战、运营战、生态战、组织战、科技战。



# CONTACT US

投资者联系

旭辉永升服务集团有限公司

联系人：严宪/陈奕灵

邮箱：[ir@ysservice.com.cn](mailto:ir@ysservice.com.cn)

