

勇者为峰，激流勇进

2020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，承诺或广告的限制，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使用。

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，或通过策略、计划、目的、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售证券。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他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起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

## CONTENTS

01 2020年中期业绩亮点

02 业务发展

03 财务表现

04 发展策略

05 附录



A woman with her hair pulled back, wearing a blue floral qipao, is smiling and looking down. She is in a room with a wardrobe in the background containing clothes and hats. On the wall to the left, there are several framed pictures. In the foreground, there is a vase with white and yellow flowers. The overall lighting is soft and warm.

PART  
ONE

# 2020年中期业绩亮点



## 四轮驱动，新签提速

- 与旭辉协同发展，受益于旭辉稳健发展；
- 总计超10家合资公司设立；
- 战略并购青岛银盛泰物业、香江物业，实现区域增厚与业态补强；
- 半年新增面积创历史新高，达到3,229万方，超18年全年新增。



## 经营创新，业务升级

- 坚持“平台”+“生态”的经营战略；
- 深化BU产品与服务，成功孵化房修与美居，落地合伙人机制；
- 服务产品化，成立“好物研究院”，专注名品进社区与“节节高”；
- 社区增值服务收入同比增幅达到84.6%。



## 高质高速，业绩稳长

- 收入增长90.0%，达13.4亿元；
- 毛利增长96.0%，达4.1亿元；
- 归母净利润增长89.1%，达到1.7亿元；
- 结构均衡，盈利质量高，基础物业、非业主增值、社区增值三项收入占比为59.6%、21.0%、19.4%，毛利占比为48.1%、17.7%、34.0%；
- 经营性现金流净额达到2.4亿元，1.2倍覆盖净利润。



## 城市服务、战略布局

- 服务边界延展，成功开拓城市服务业务，寻找第二增长点；
- 签约江苏宿迁泗阳、乌兰察布集宁区。



## 科技提速，智慧赋能

- 成立霖久科技公司，全面提升科技赋能和服务管理；
- 永小乐APP，客户端、管家端成功上线；
- 落地HR共享系统，效率再次提升；
- 管理费用率同期下降1.4个百分点。



## 旭辉并表，协同前行

- 通过旭辉集团与林氏家族股权交易，旭辉完成对永升并表；
- 将在市场外拓、资源渠道、新业务尝试、品牌文化产生更多协同。



## 品牌提升、内建文化

- 持续抗疫行动，收获高品牌认同；
- 落地企业文化，颁发“抗疫金奖”，增强员工认同；
- 行业综合排名前进2位，排名行业12名\*；
- 重点区域综合实力稳步向前，上海进入第一。



## 战略配售，公司治理

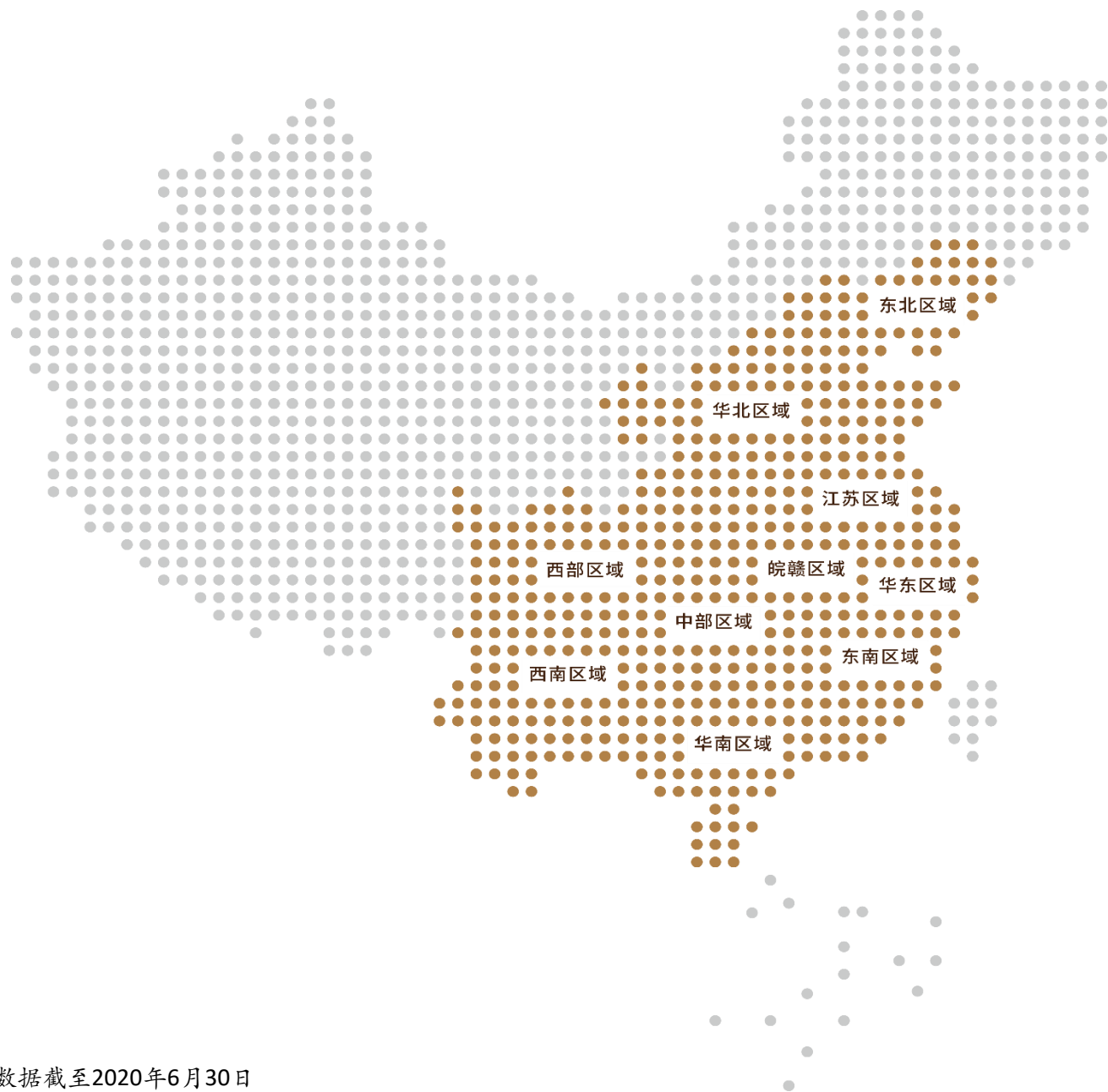
- 战略配售，引入核心股东，为未来增长助力；
- 管理透明、信息畅通，公司治理优；机构投资者评选中五项亚洲第一名。

The image shows two women standing in a cafe or kitchen environment. They are wearing matching green floral qipaos. The woman on the left is smiling and has her hands clasped in front of her. The woman on the right is also smiling and has her hands clasped. In the background, there is a coffee machine, a sink, and various kitchen items. A large white circle is superimposed over the center of the image, containing the text 'PART TWO'.

PART  
TWO

业务发展

# 布局10大核心经济区，持续深耕成长



同比增长65.7%

**142.8**百万 m<sup>2</sup>  
合约建筑面积

同比增长57.6%

**77.2**百万 m<sup>2</sup>  
在管建筑面积

同比增长71.7%

**788**个  
签约项目

同比增长73.8%

**497**个  
在管项目

同比增长33.3%

**84**座  
已进驻城市

同比增长48.9%

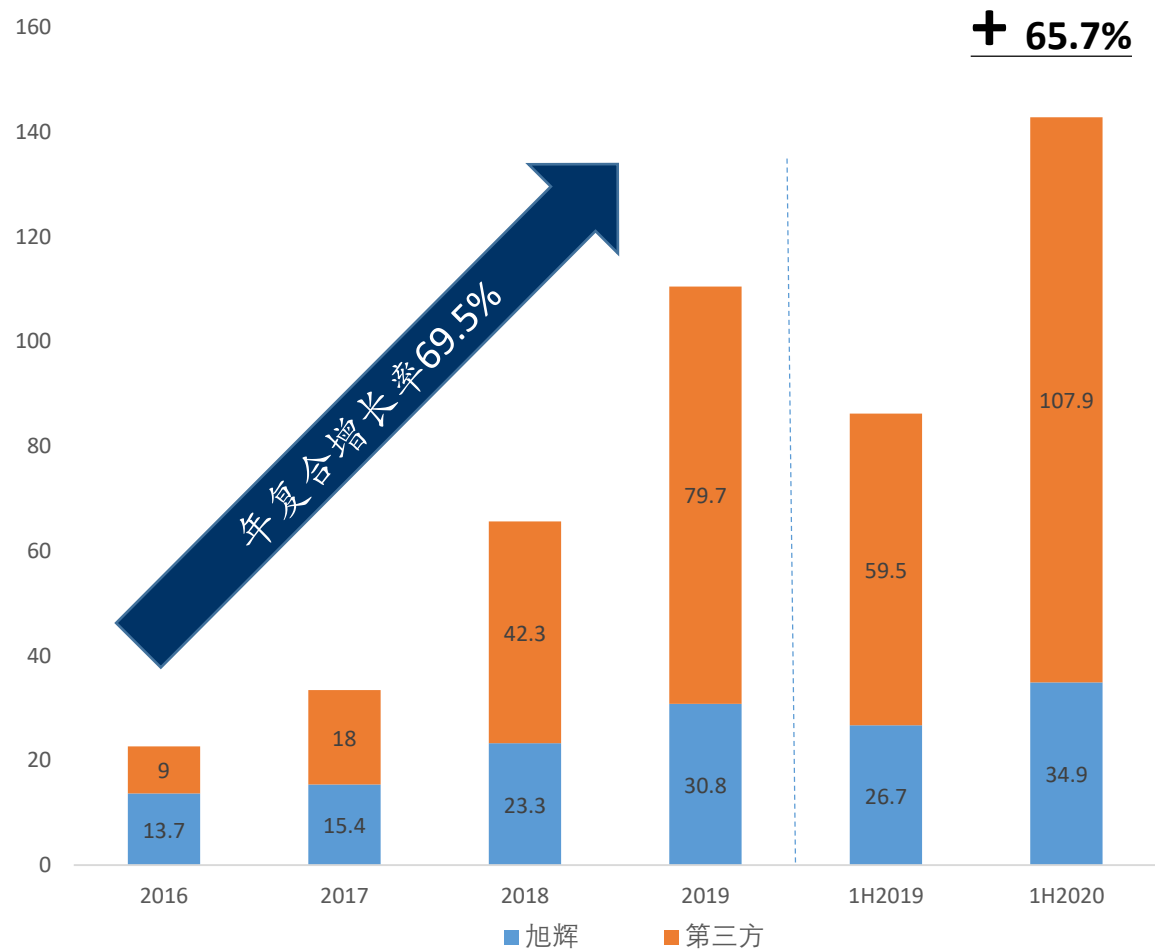
**34**万户  
家庭



# 签约面积半年破3,229万方，超2018年全年新增，与在管面积均快速增长

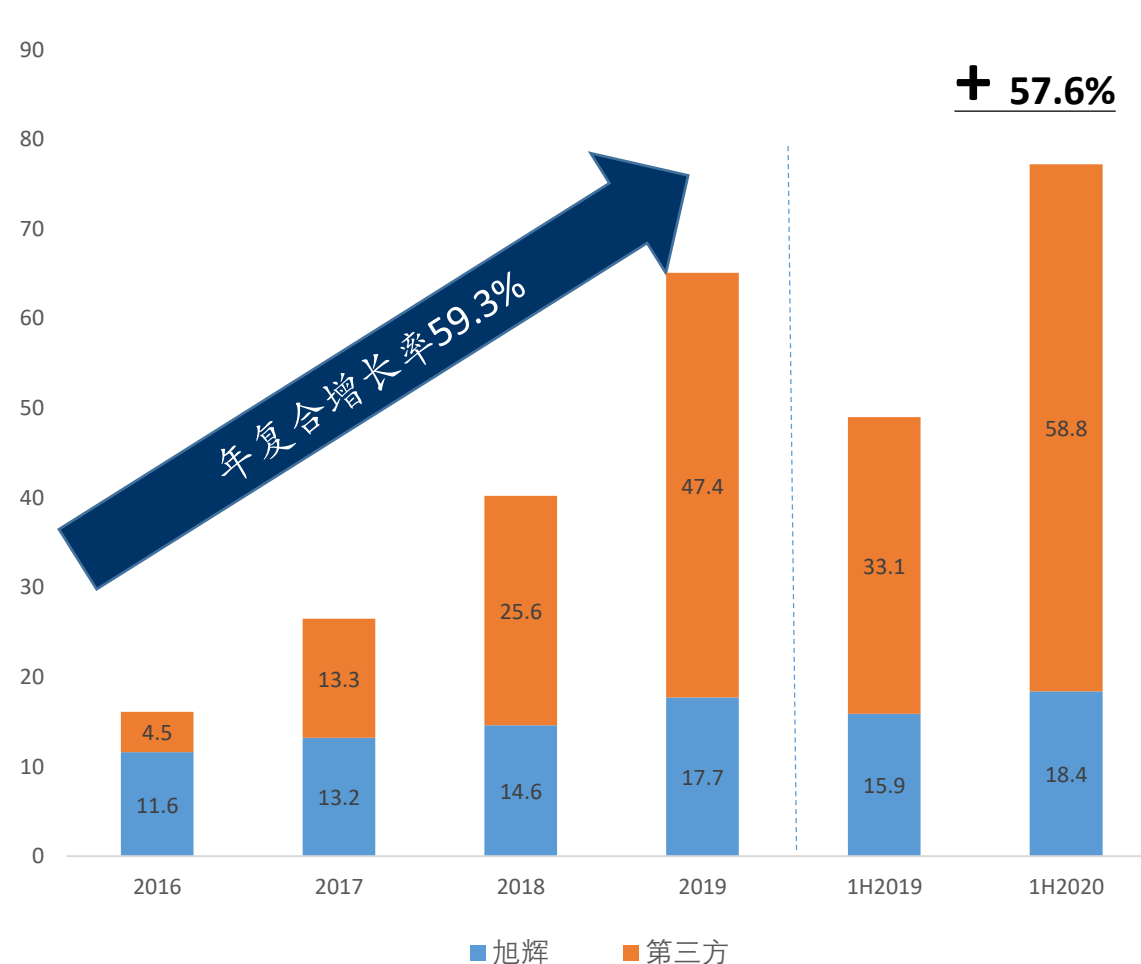
## 签约物业总建筑面积

(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）

# 四轮驱动发展，持续受益于旭辉集团稳健的发展

□ 得到旭辉集团大力支持，服务旭辉高速发展，承接案场管理服务和后续物业管理服务。



福州——旭辉江山云出，交付后将由永升提供服务



案场礼仪迎宾服务



石家庄——旭辉长安府，交付后将由永升提供服务



案场吧员接待服务

# 永升到旭辉永升，旭辉正式并表，全面协同发展

- 通过旭辉集团与实际控制人林氏家族的股权交易，旭辉在2020年上半年完成对永升并表；
- 全面协同发展：市场外拓、资源渠道、新业务尝试、品牌文化。



社区品质提升——点亮行动



旭邻节——社区文娱



旭邻节——社区文娱



社区品质提升——点亮行动



旭邻节——社区晚会



旭邻节——社区舞台

# 面向第三方，全业态市场招投标

□ 依靠服务质量、品牌口碑、多元渠道等综合竞争实力赢得物业竞标合同。



福清市文化艺术中心



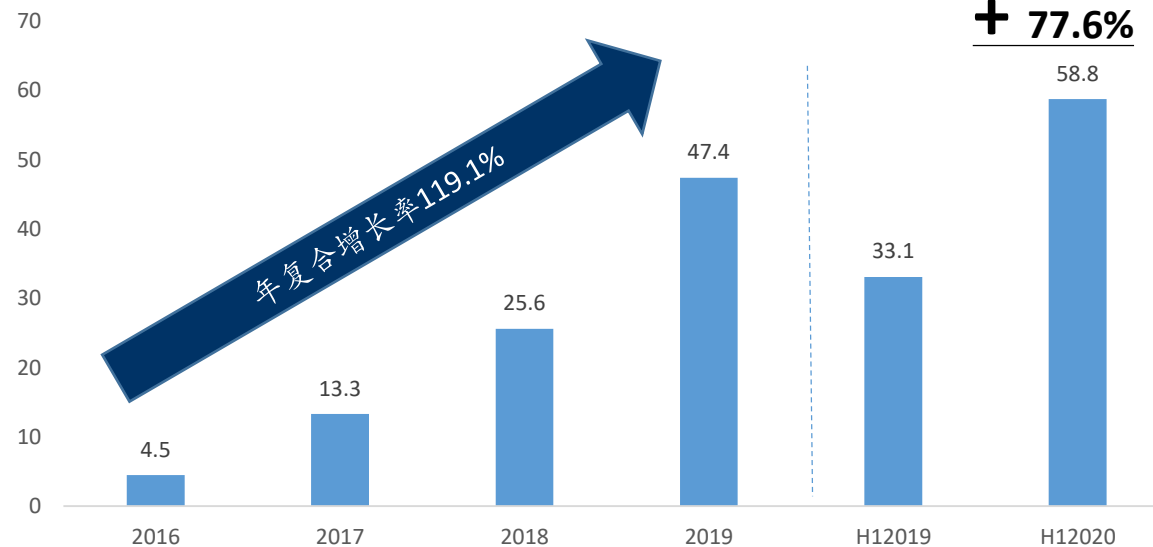
福清市体育场



福清市博物馆

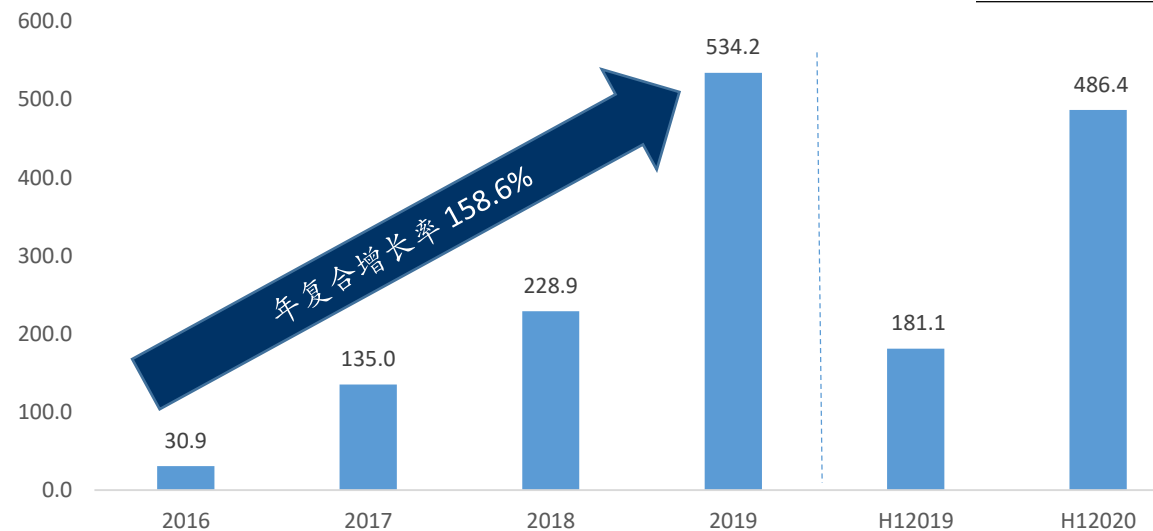
(百万/平方米)

来自第三方在管物业面积



(人民币/百万)

来自第三方在物业收入



# 与超10家开发商建立战略合作、成立合资公司

- 与政府国企、区域地产开发商达成战略合作，永升操盘后续物业服务项目；
- 多方渠道、多业态战略合作成为核心渠道。



与贵州广纳房地产达成战略合作



与常嘉建设集团达成战略合作

# 战略发展城市服务，落地江苏宿迁经济开发区、乌兰察布集宁区

- 与多个城市签约城市服务战略合作协议；
- 探索智慧城市建设，老旧小区改造、城市公建以及物业生活配套服务等多项内容。



江苏宿迁泗阳落地城市服务



内蒙乌兰察布集宁区落地城市服务

## 城市服务方向

- 社区综合服务：社区基础服务，社区治理，社区活动组织，公共资源经营，市场化原有服务内容；
- 城市运营服务：承接城市公共空间统筹运营管理，基础设施设备养护，城市生态基础设施管养，环境监测及保护；
- 产城运营服务：服务项目的园区及企业，前介咨询，招商代理及营销，盘活资产运营等，提升园区价值，打造产城融合社区。

# 战略并购青岛银盛泰物业与江苏香江物业

- 2020年2月27日，以864万元人民币对价获取青岛银盛泰物业50%股权；
- 2020年，以4,655万元对价，收购香江物业51%股份；
- 并购战略：区域集聚、业态补强、战略协同、项目质地与经济指标优良。



青岛雅园——青岛东海路9号



银盛泰——国际商务港



香江物业——泰州市自然资源和规划局



青岛雅园——上海嘉定新地国际广场



银盛泰——德郡

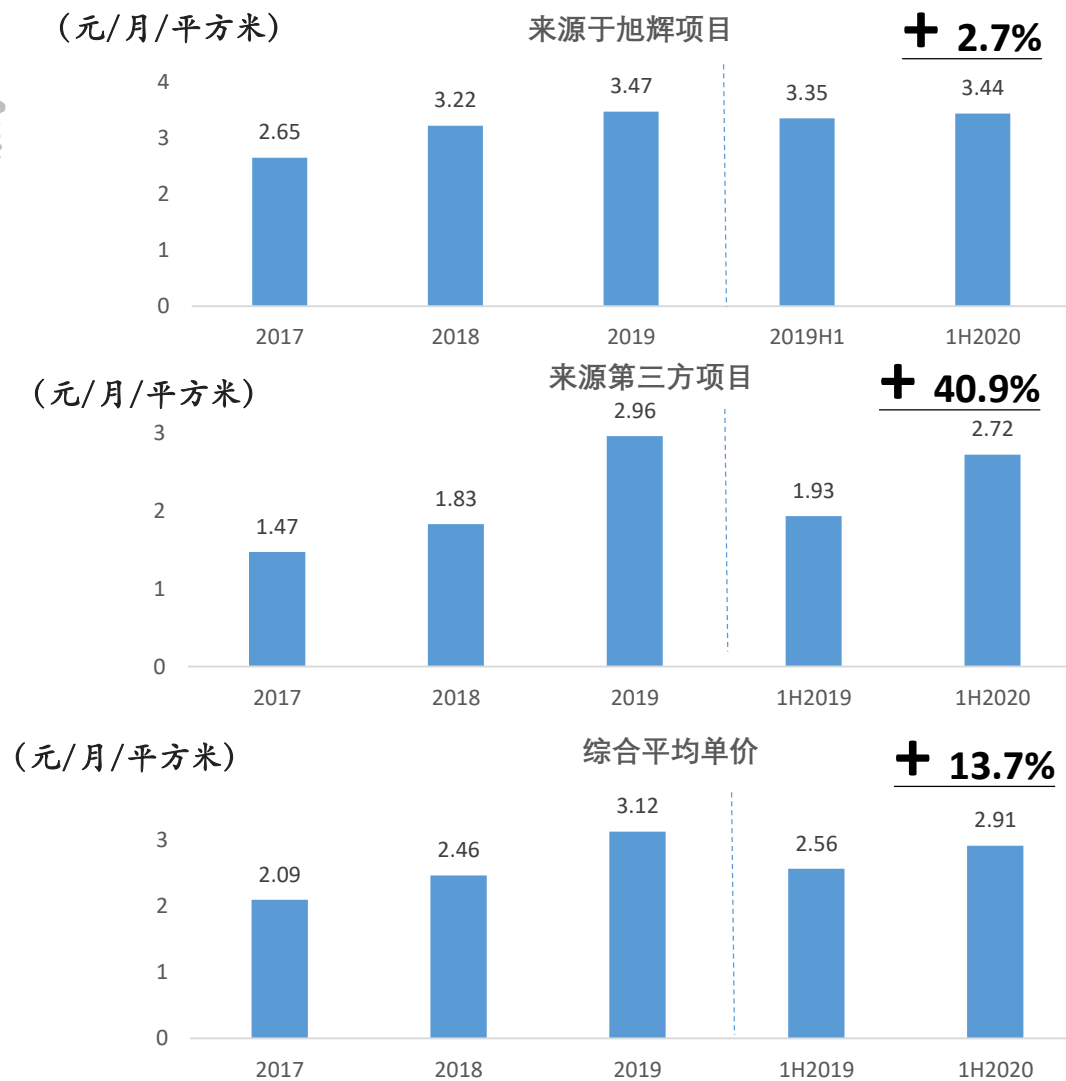
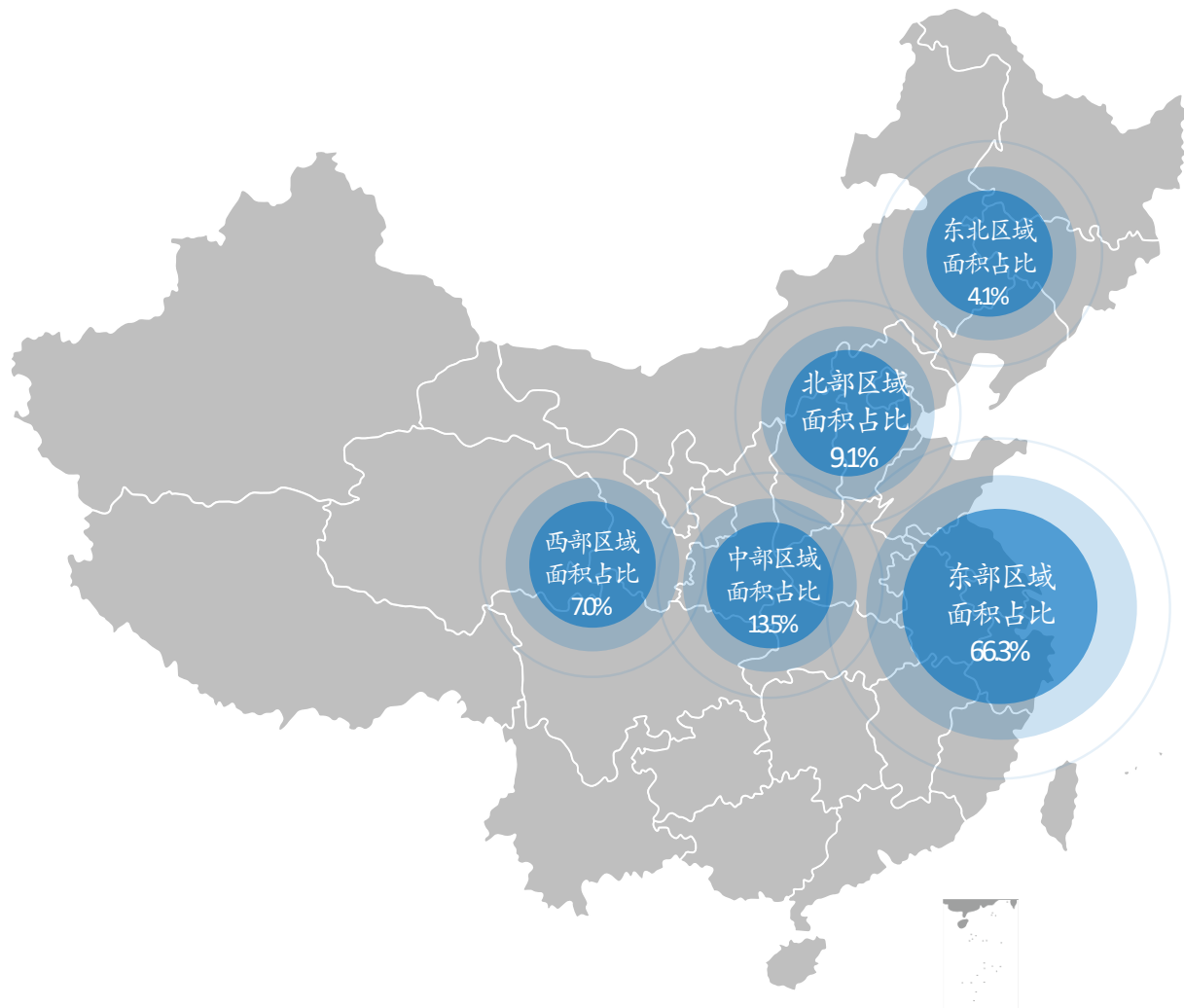


香江物业——泰州市民政局

# 区域布局优化，项目平均单价维持高位

- 坚持深耕布局，提升规模效应，同时为提高增值服务订单密度做布局；
- 城市布局能级高，长三角为中心的东部、环渤海为中心的经济发达区域面积占比达70.4%。

## 定价能力不断提升，平均物业费单价维持高位





# 优化结构，全业态布局，进军多个细分市场

- 获取优质标杆项目，进一步打开市场外拓空间；
- 实现住宅与非住宅均衡结构发展，在管非住宅面积占比约23.8%，收入占比约40.1%。



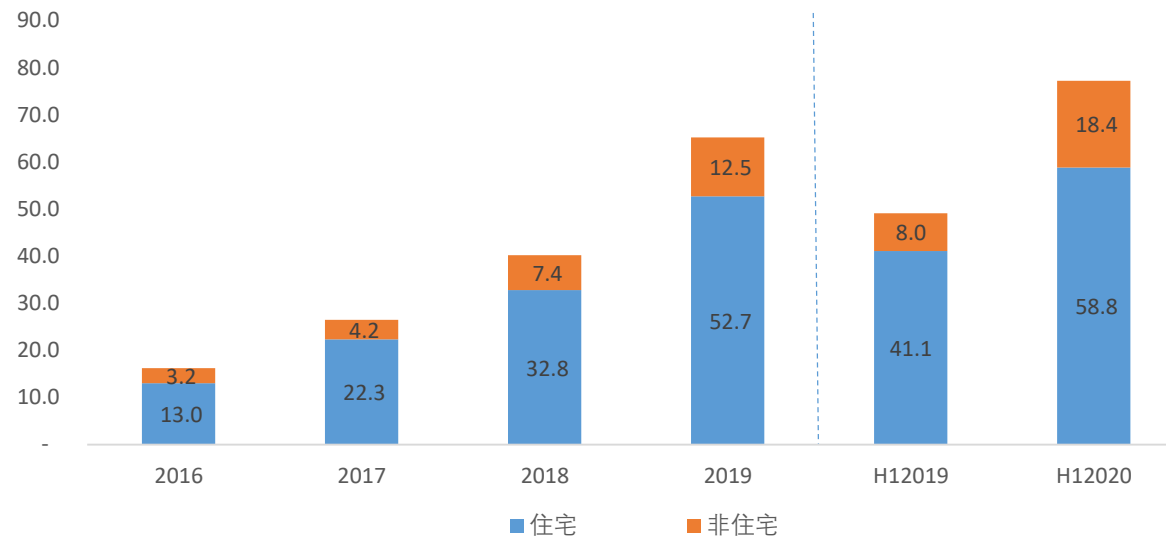
西安——宇培物流园



佛山——顺德工业展览馆

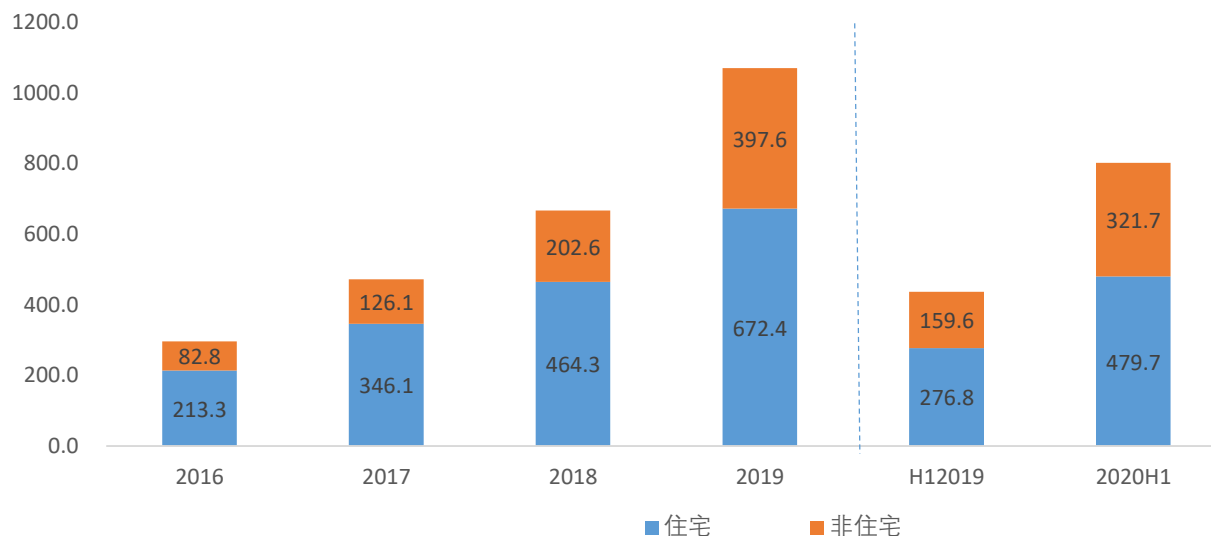
(百万/平方米)

## 在管住宅与非住宅面积



(百万元/人民币)

## 在管住宅与非住宅收入



# 服务再提升，强一线，赋能员工，多维度人才升级，重塑服务体系

- 强基层服务能力，重塑服务模式，集成与业主的交集服务点；
- 最小级标准服务、专业化工具支持。



双管家实战训练



带教新入职管家训练



新员工训练营



项目经理训练营

# 创新运营，全方位品质提升，多样运营社群关系

- 智胜专栏：成功经验的积淀与再输出和再传播；
- 梯队建设完善，让更多人变得更优秀。

旭辉永升服务  
CIFI YS-SERVICE

## 满意才有生意 价值“提”现

智胜专栏13期



张园园、王凡、仲其闯

江苏区域事业部  
狼性领头人

6月4日 晚7:30-8:30

识别二维码进群听课 7:30与您不见不散

扫一扫，加入智胜专栏

旭辉永升服务  
CIFI YS-SERVICE

## 无中生有

### 智胜专栏17期开课啦



永升高考班

- 臻壹体验班  
主招收对象：旭辉永升人
- 生意速成班  
主招收对象：外拓潜力股
- 服务设计班  
主招收对象：臻壹永升人
- 全国1卷作文主题  
不会做生意的“服务”不是好产品

开课老师：集团客户价值事业部  
大咖老师（体验）

开课老师：集团客户价值事业部  
小丁老师（丁梓盛）

闹闹虫虫电台出品

详情请扫码加入《智胜专栏》  
星期四晚准时开播

开播时间：晚7:30-8:30



永升服务  
YONGSHENG SERVICE

## 智胜专栏 11期



### 多流量社区营销

——暖心服务案例分享

郑逸  
经营拓展部主管  
华东区域事业部  
特邀嘉宾

张晓斌  
雅苑项目经理  
华东区域事业部  
特邀嘉宾

周五晚8:00  
准时开课

钉钉扫码加入



# 经营突破，增值服务持续创新，社区工程业务与美居业务BU化

- 节节高研究院成立，推动“节节高”产品丰富，实现名品进社区；
- 社区工程业务与美居业务BU化。



防疫消杀物资团购



家居服务套餐



成立节节高研究院



春茶社区团购



旭辉永升服务惊蛰佳品  
山西玉露香梨

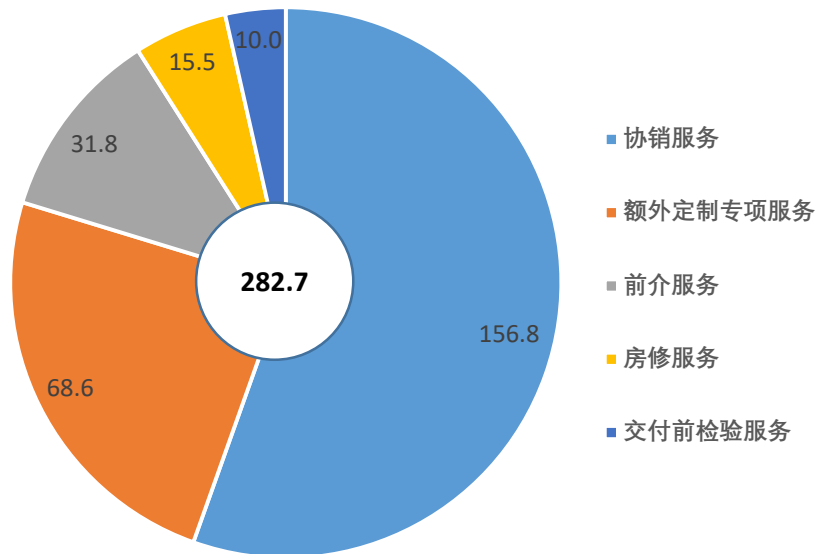


饱满个大头 细嫩易化渣 风味更香甜

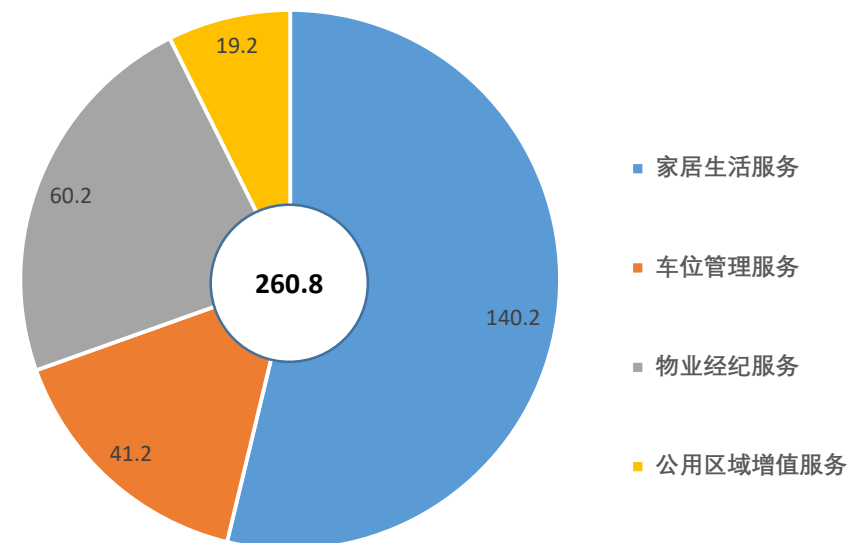
爆款商品社区团购

# 社区增值服务、非业主增值服务齐头并进

## 开展非业主增值服务，拓展收入来源（百万/人民币）

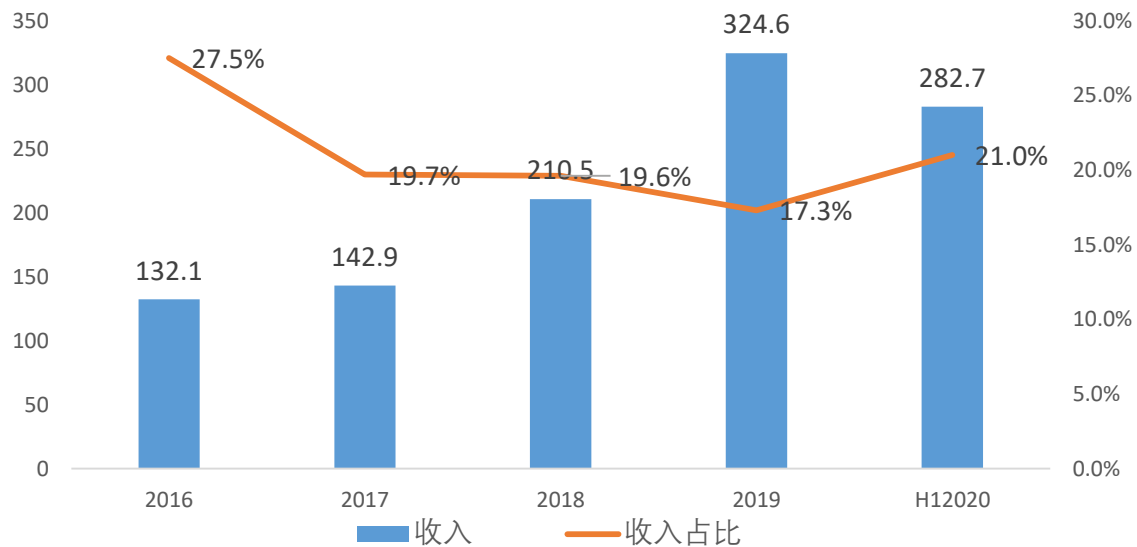


## 面向业主开展多样社区增值服务（百万/人民币）



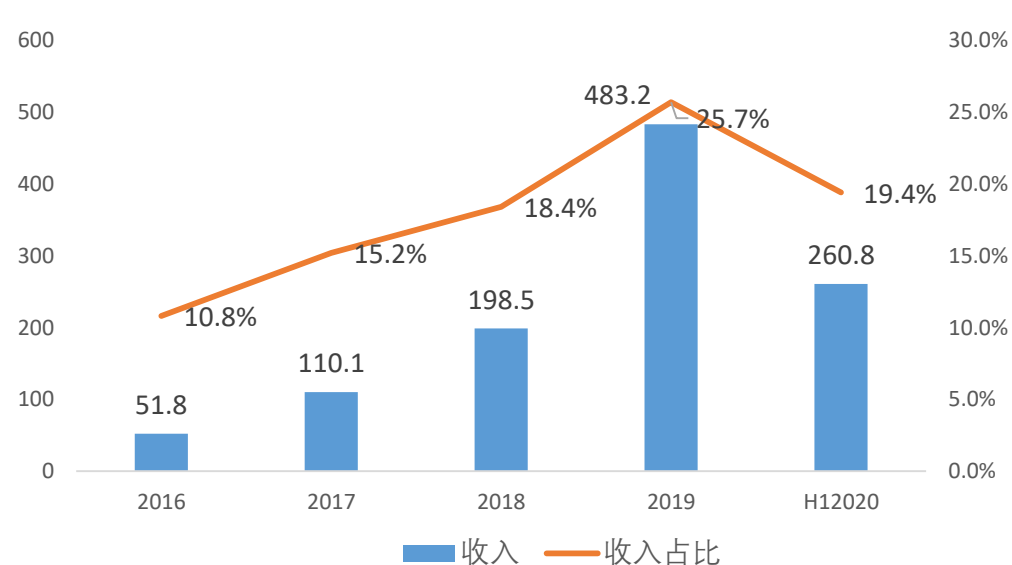
(人民币 百万)

### 非业主增值服务



(人民币 百万)

### 社区增值服务



# 品牌塑造，抗疫中收获荣誉，综合实力首入行业12，上海综合实力第1

- 在抗疫中成长，品牌力再获提升；
- 综合实力提升2位，百强排名首入行业12；
- 核心区域突出发展，上海综合实力进入行业第1。



# 践行永升文化，满意的员工才会有满意的服务

- 抗疫英雄表彰；
- 持续推动防疫战，贯彻政府基层治理，确保社区安全；
- 推动防疫成果与增值服务转化。



# 信息化推进，霖久科技公司设立，推进物业科技建设，降本增效

- 战略：基于数据算法，构建开放平台，为用户带来更好的社区生活体验。
- 文化：创业公司文化



## 使命

- 科技驱动物业革命



## 愿景

- 员工工作变得更简单
- 物业服务在线化，实现高质量线上连接
- 管家价值跃迁，解脱收缴率指标，提供更多个性化服务
- 消灭线下报表



## 物业服务

- 构建基础服务平台，提供在线缴费、报事报修等
- 集成车场、门禁等IoT平台，搭建智慧化服务生态

## 永升芯选

- 整合增值服务渠道，为多经业务带来有效流量，为业主选择低价、放心的商品和服务

## “双营”联动

- 通过活动实现运营和经营联动，在提升业主满意度的同时增加商城流量

## 物业服务



## 永升芯选



## “双营”联动





PART  
THREE

# 财务摘要

90.0%

收入大幅增长，  
达到**1,344.9**百万元

121.1%

净利大幅增长  
达到**200.0**百万元

89.1%

归母净利大幅增长  
达到**171.2**百万元

11.8%

管理费用率同比  
下降**1.4**个百分点

240.0<sub>百万</sub>

经营性现金流为正，  
且大大超过净利润

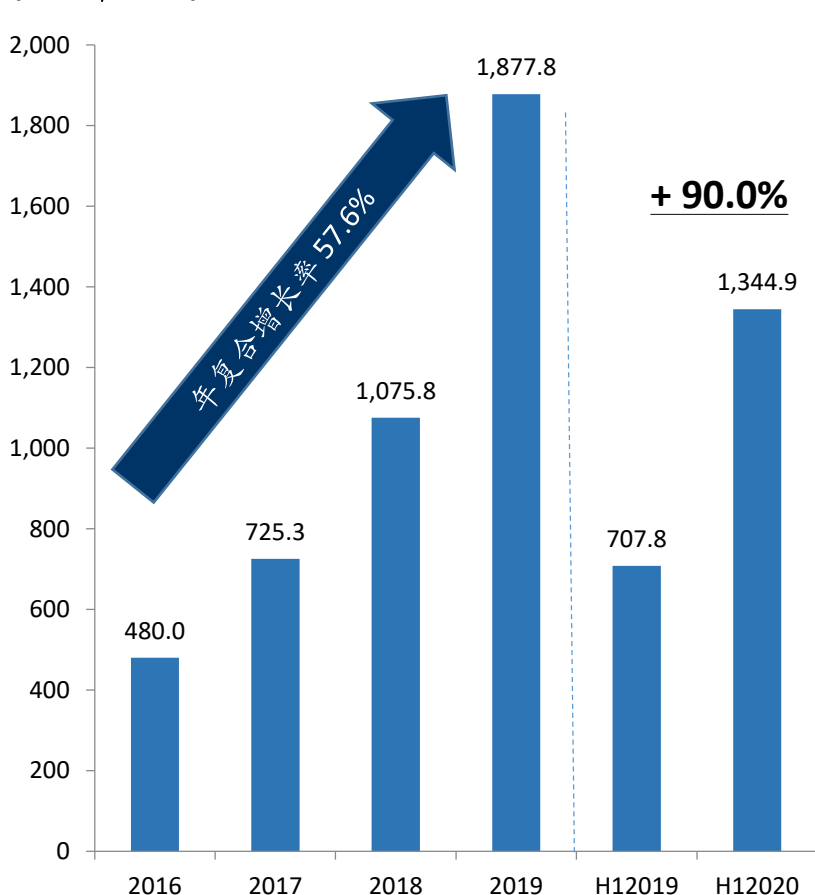
51.7%

两项增值服务毛利占比**51.7%**，  
其中社区增值服务毛利占比  
**34.0%**

# 总收入快速增长，维持着“六、二、二”高盈利质量格局

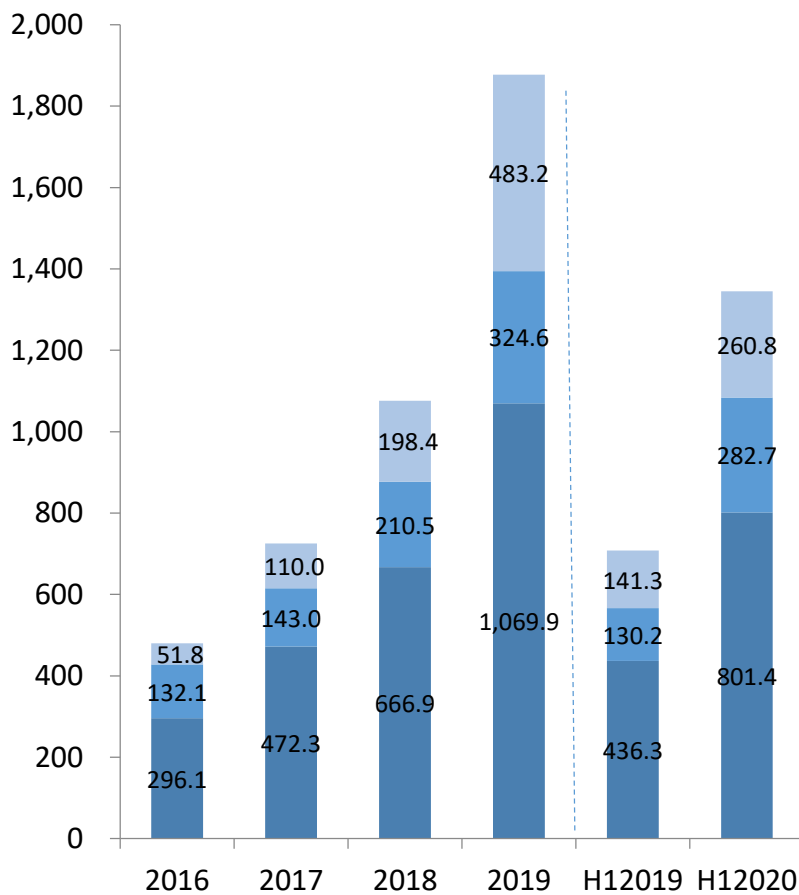
## 收入

(人民币 百万)

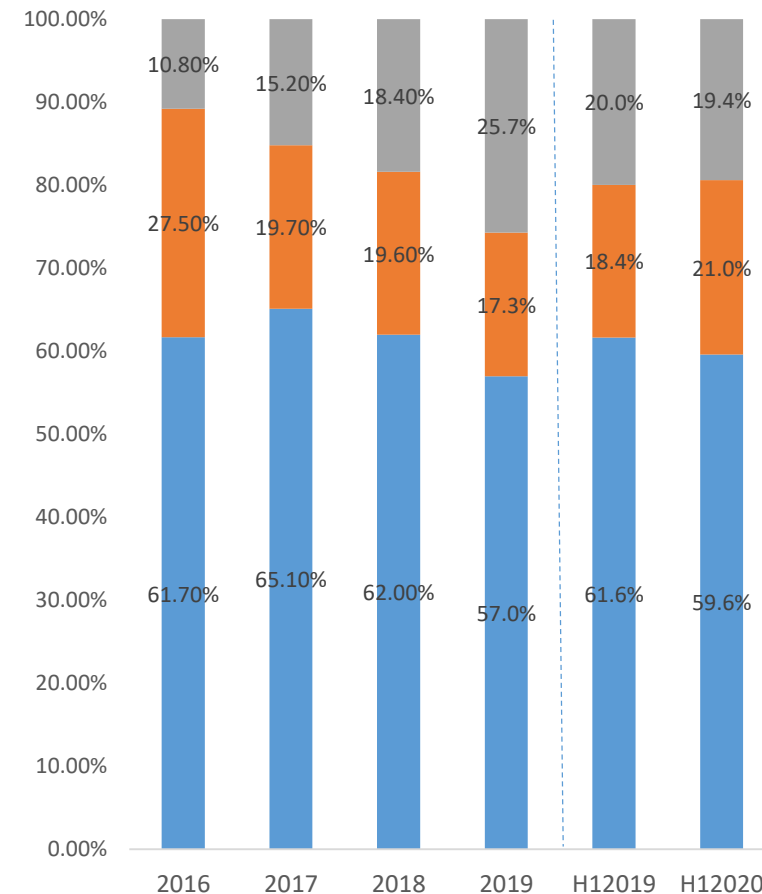


## 收入(按业务分类)

(人民币 百万)



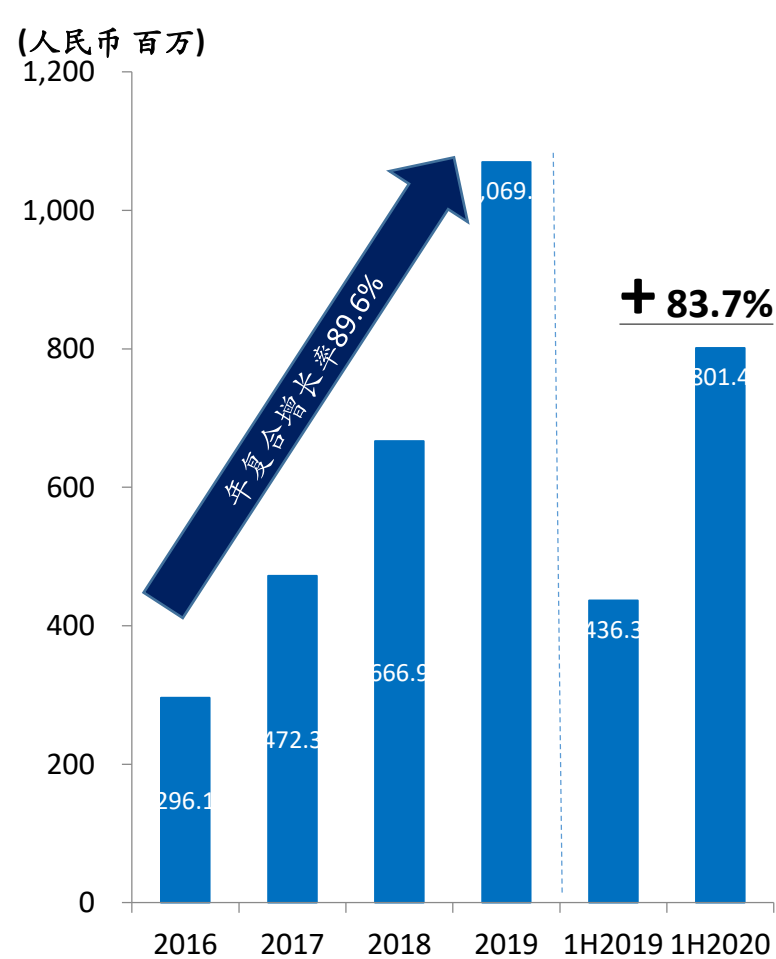
## 收入占比(按业务分类)



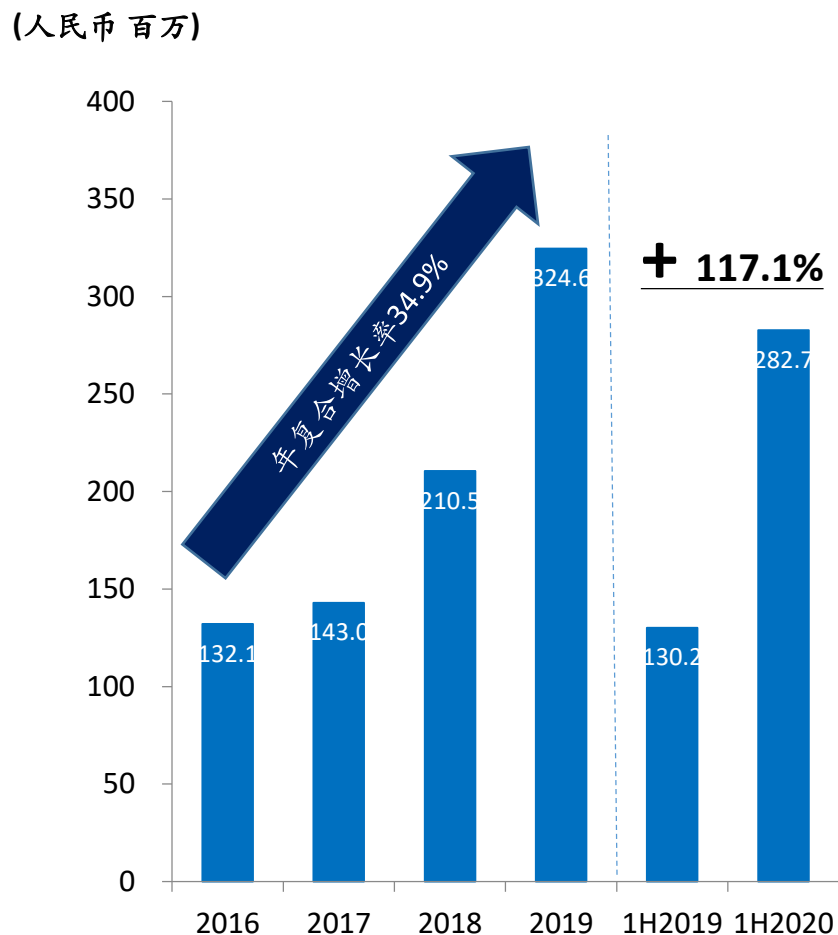
■ 物业管理服务 ■ 非业主增值服务 ■ 社区增值服务

# 三大业务齐头并进，各项收入随业务扩张快速增长

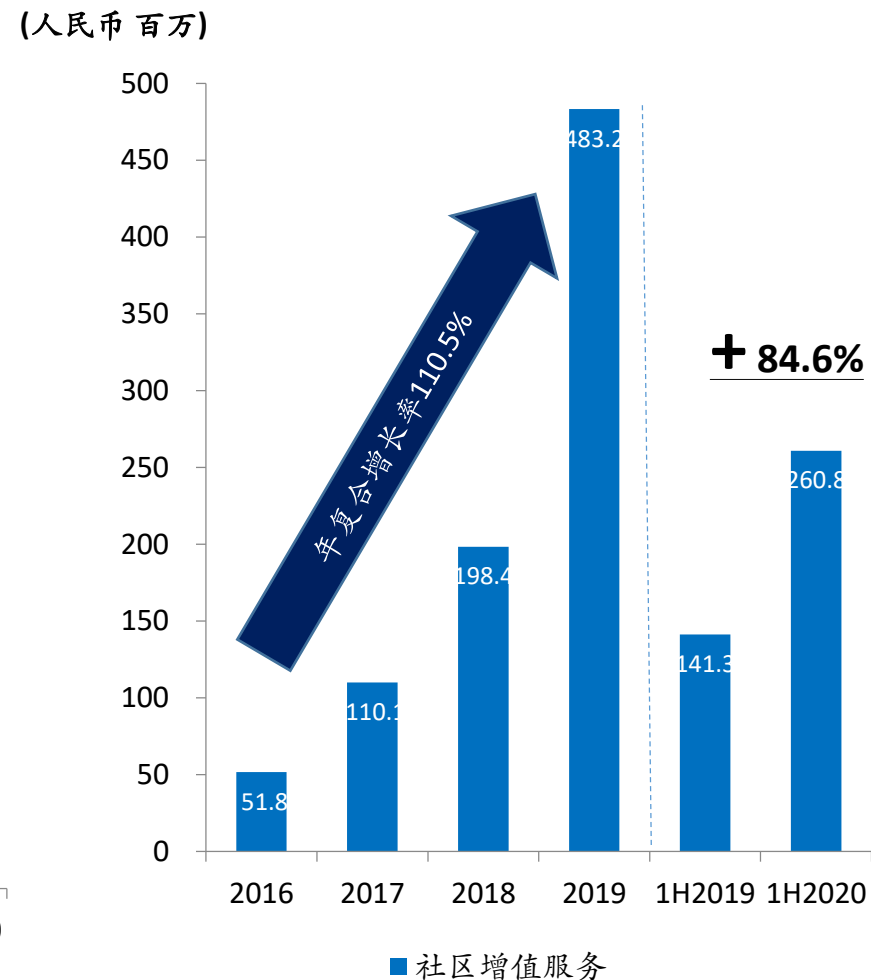
## 物业管理服务收入



## 非业主增值服务收入

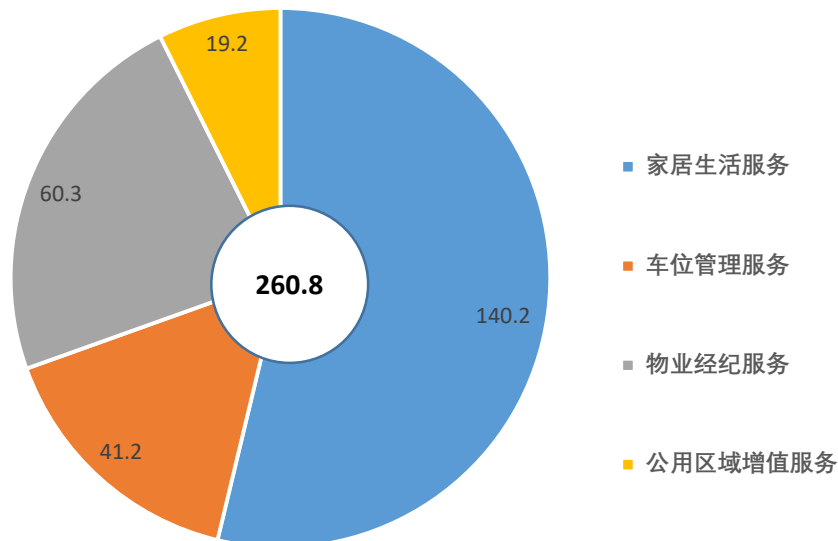


## 社区增值服务收入

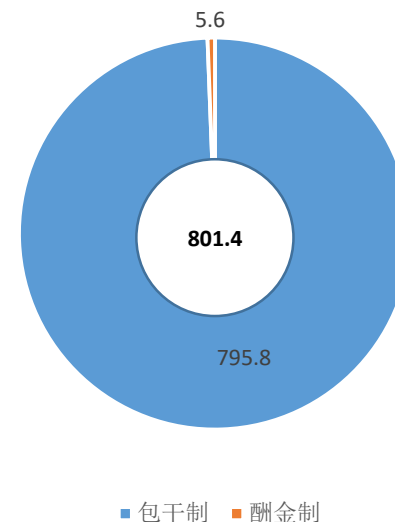


# 基础服务为本，纵向产业链延伸，横向多元拓展

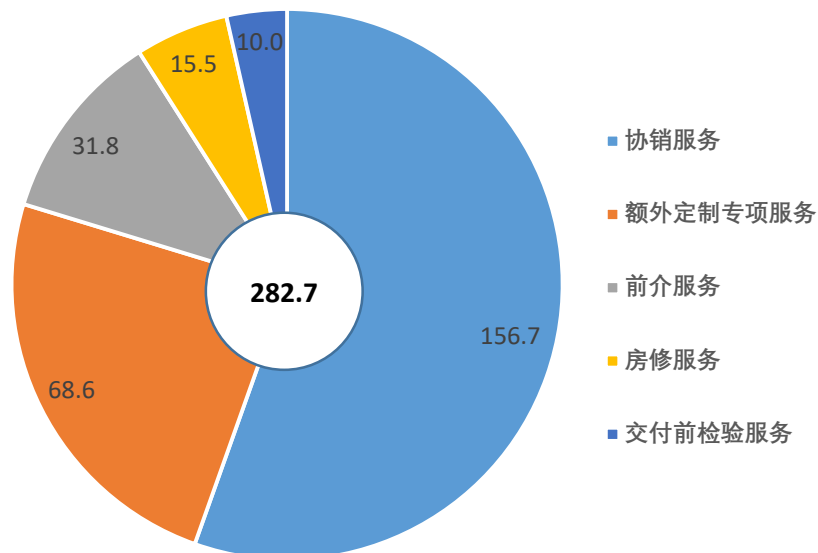
## 面向业主开展多样社区增值服务（百万/人民币）



## 以包干制为主的基础物业服务（百万/人民币）



## 开展非业主增值服务，拓展收入来源（百万/人民币）

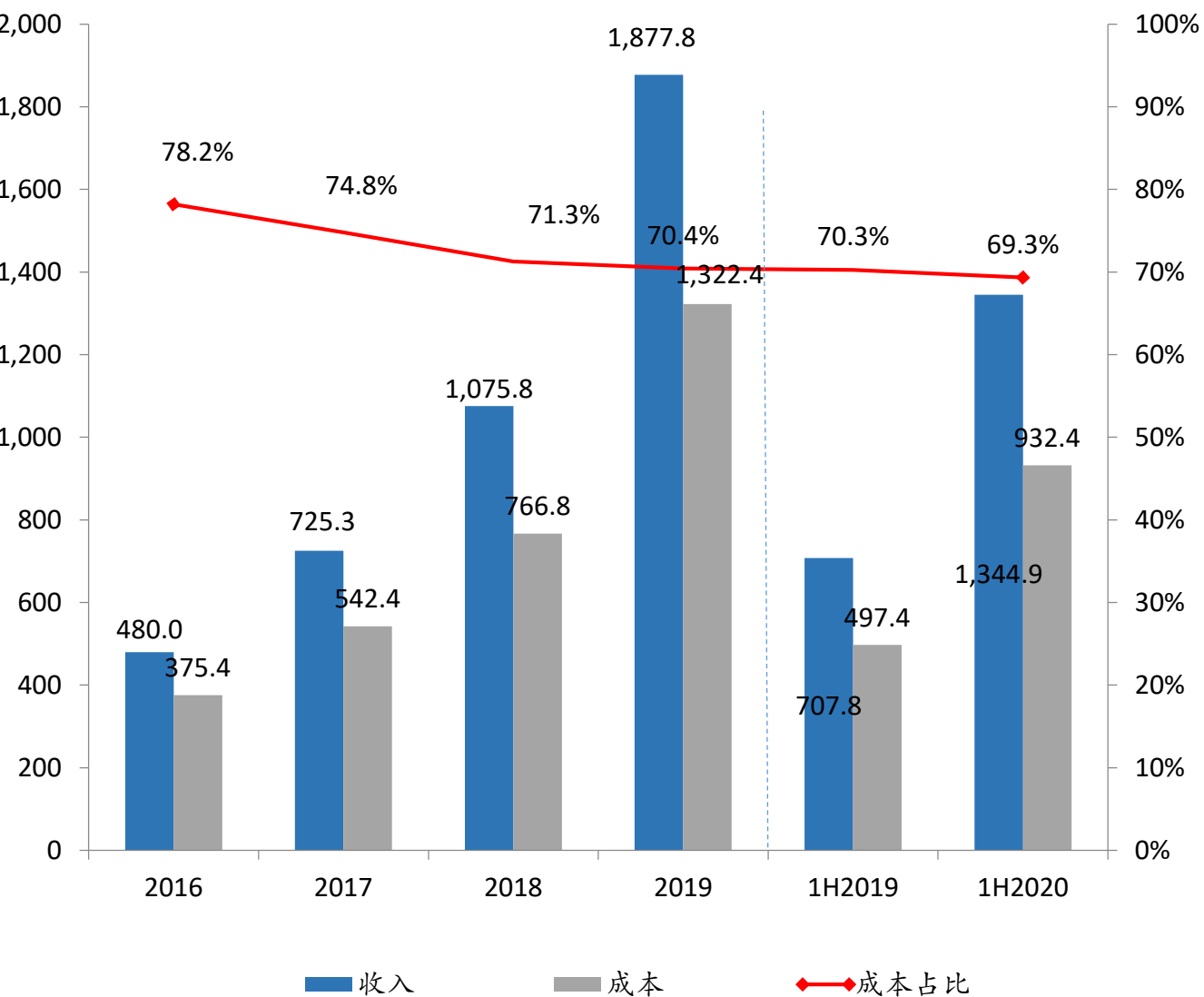


- 坚持服务兑现，提供质价相符的基础物业服务。
- 介入地产的前期开发，提供物业管理视角的咨询方案、服务以及案场销售协助，致力于地产开发和销售中创造价值。
- 围绕业主的家庭生活需求服务展开，与业主的高频互动和强粘性为抓手。
- 不断丰富创新的增值服务收入来源，推动永升发展进化为一家多元化收入来源的现代化社区服务公司。

# 综合毛利率持续提升，达到30.7%的高稳定水平

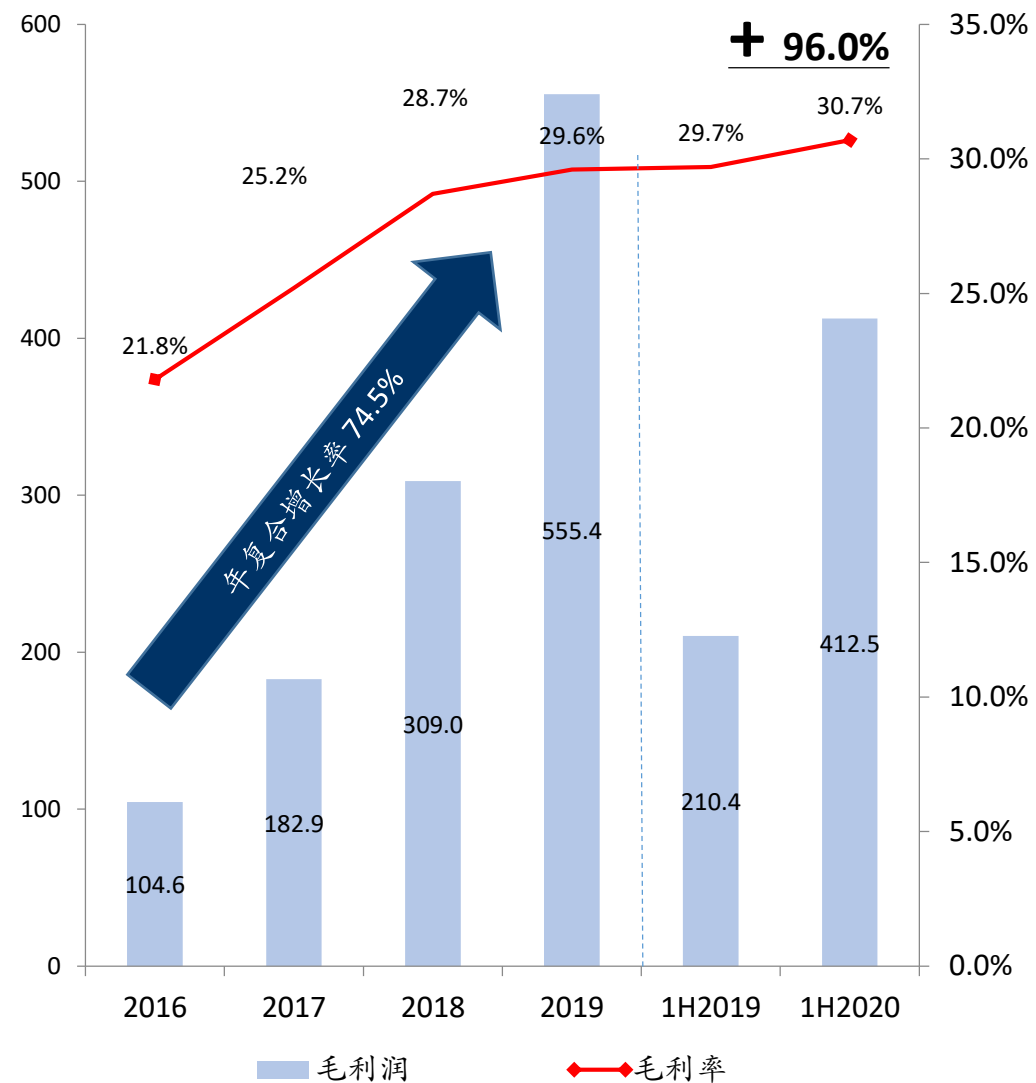
(人民币百万)

### 成本占比不断下降



(人民币百万)

### 整体毛利润与毛利率

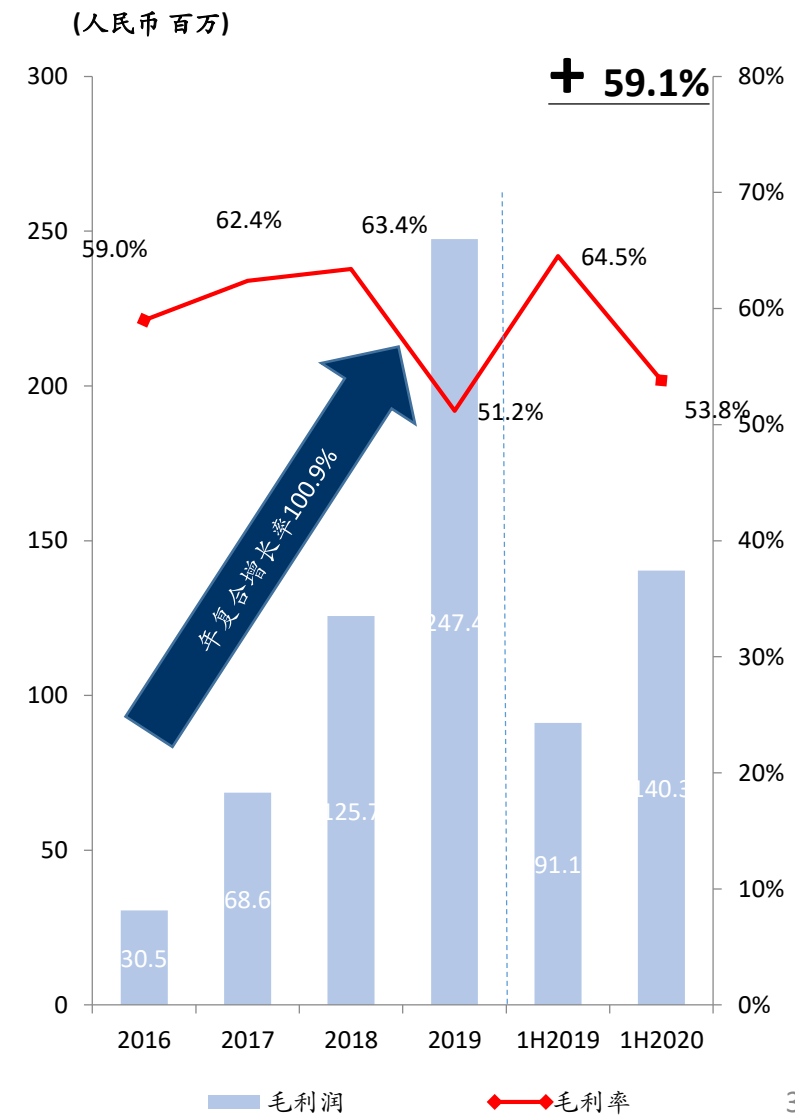
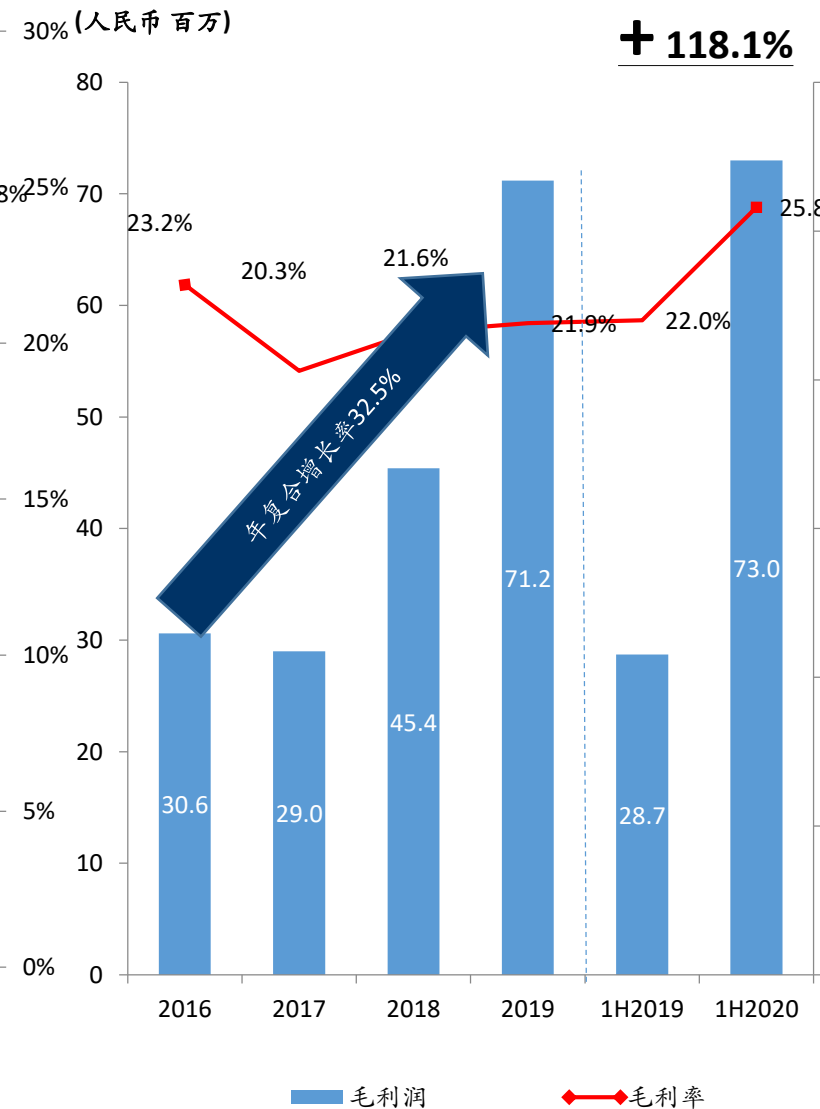
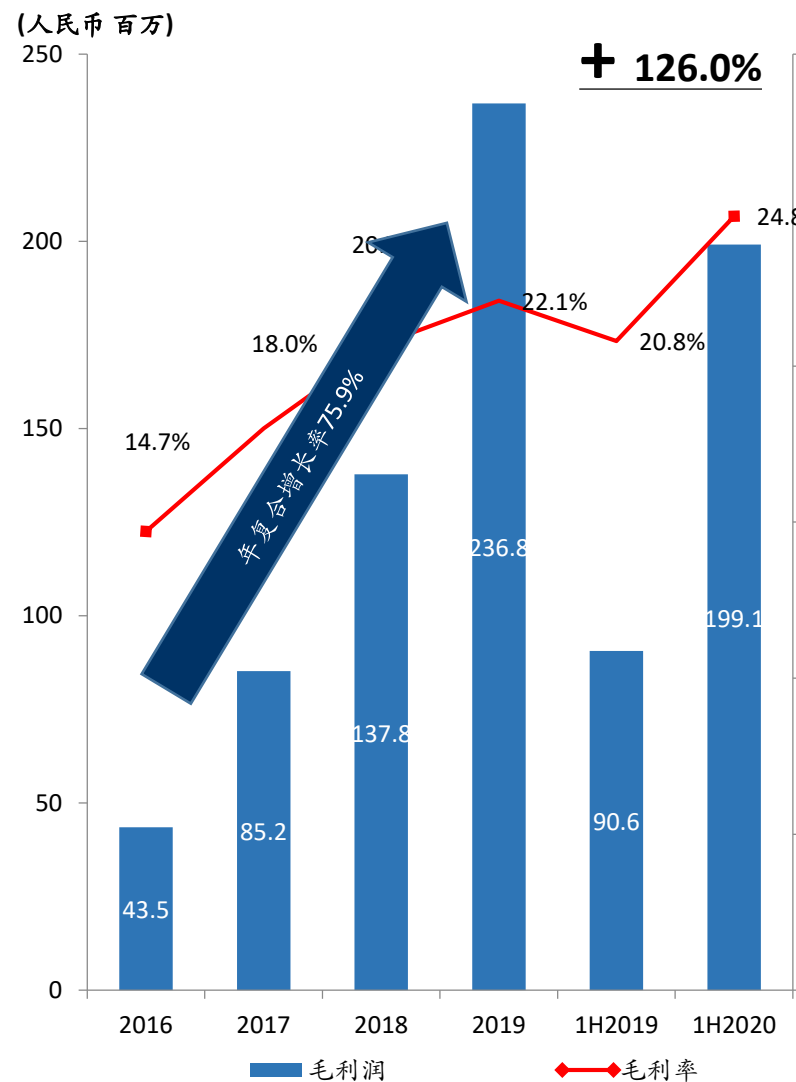


# 毛利润与毛利率不断增长

## 物业管理服务

## 非业主增值服务

## 社区增值服务

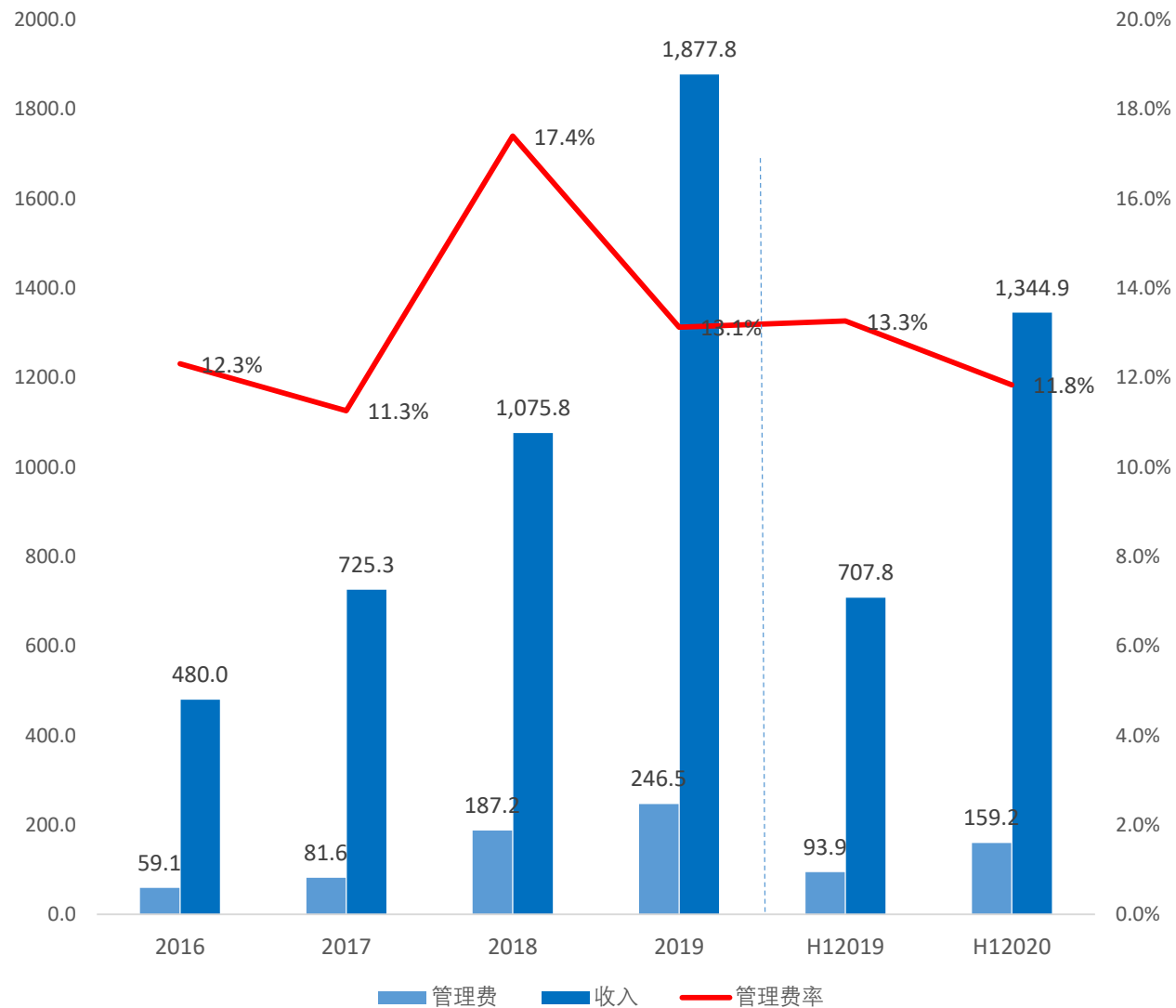




# 管理效率逐渐提升，管理费率下降，净利润持续提升

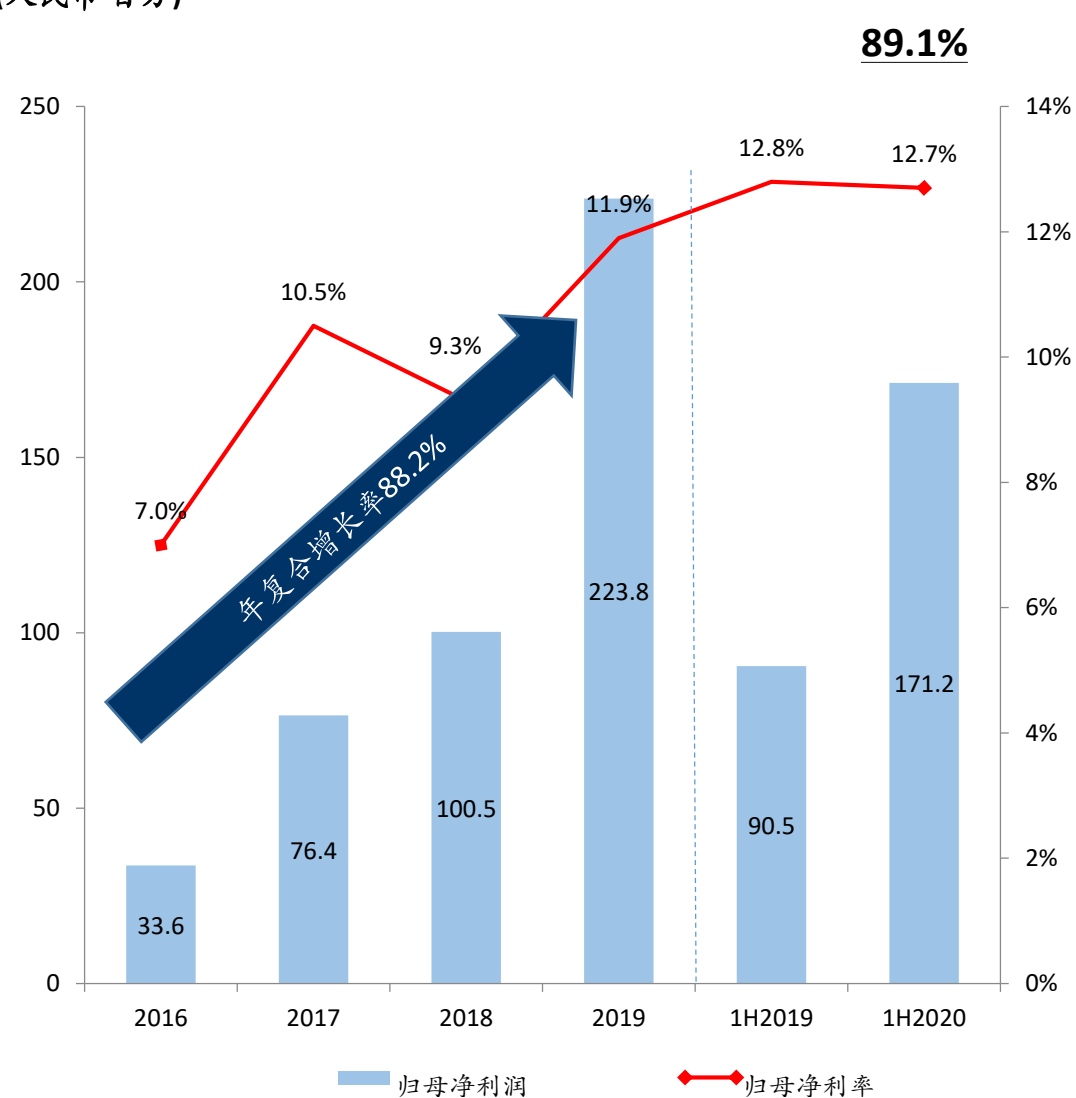
## 管理费用与管理费率

(人民币百万)



## 归母净利润与归母净利率

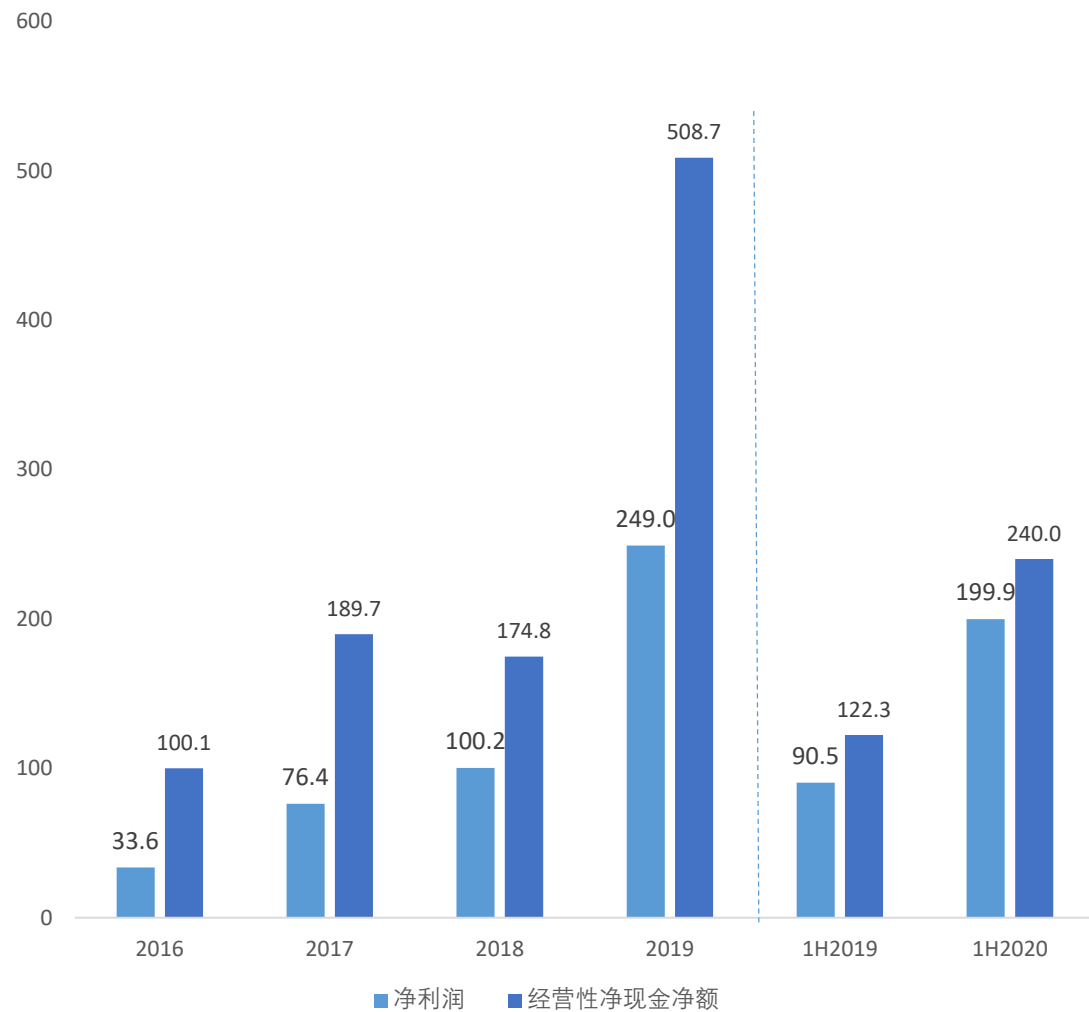
(人民币百万)



# 经营性现金流超额覆盖净利润，在手现金充足

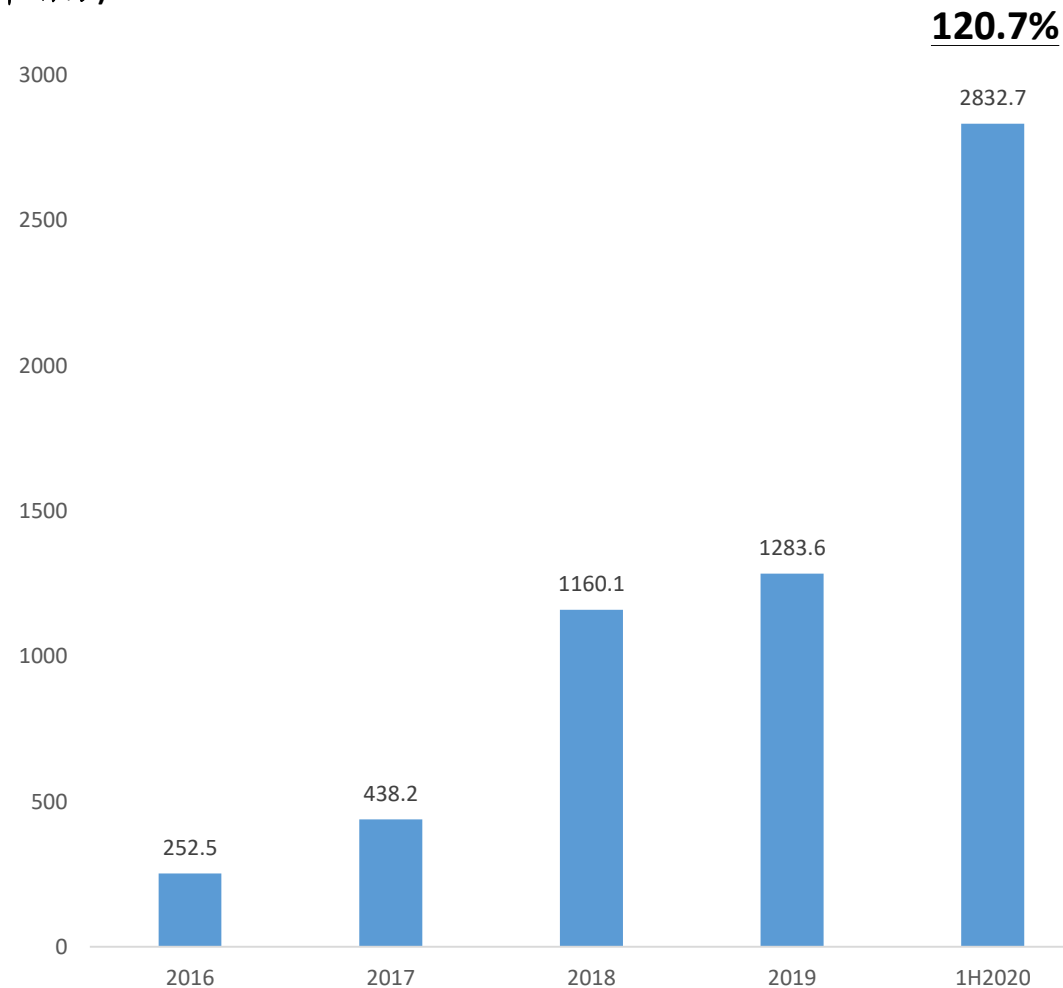
(人民币 百万)

### 净利润与经营性现金流净额



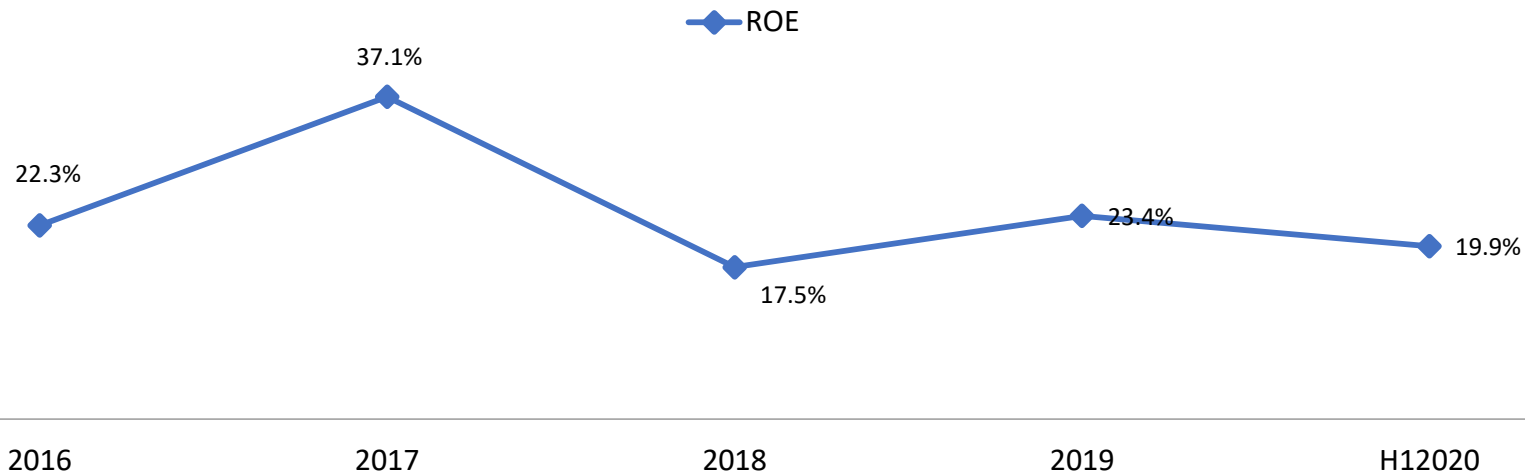
(人民币 百万)

### 现金与现金等价物



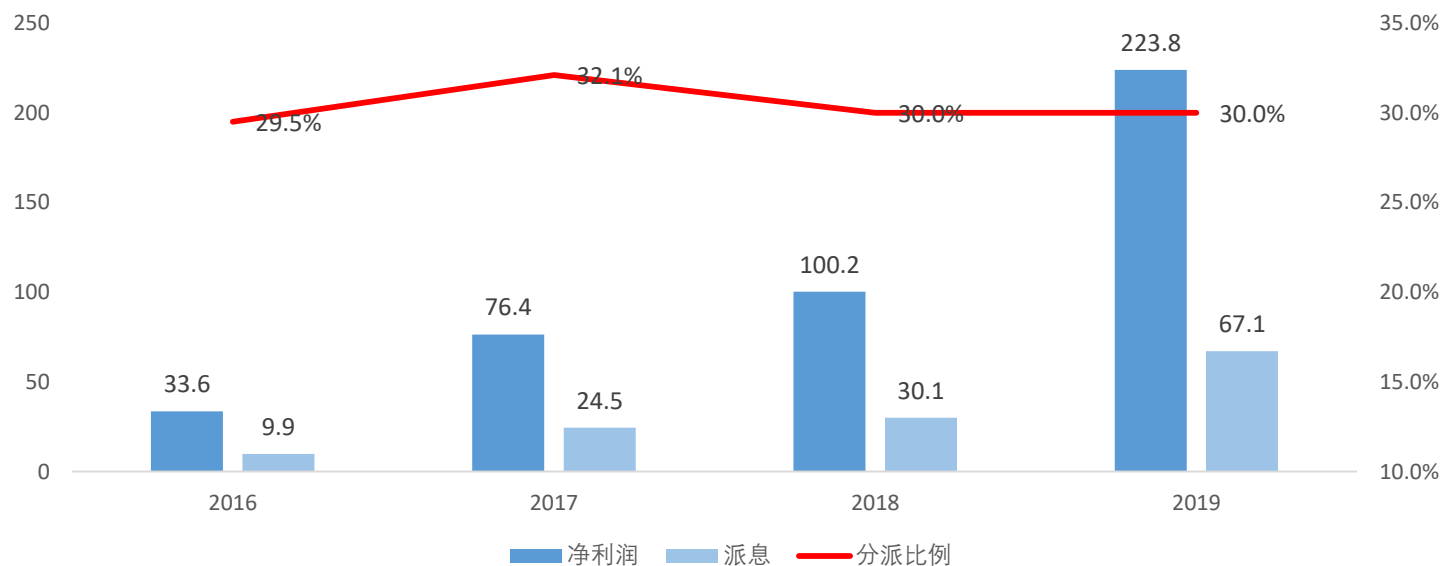
# 财务摘要: 股本回报率维持高位、拥有良好派息记录

### 股本回报率 (ROE)



### 股息派付情况

(人民币百万)



- 对2016年的利润，派付股息人民币9.9百万元，派息率为29.5%。
- 对2017年的利润，派付股息人民币24.5百万元，派息率为32.1%
- 对2018年的利润，已派付股息人民币30.1百万元，派息率为30%
- 对2019年利润，已派付人民币67.1百万元，股息率30%

# 资本市场发展与公司治理

- 战略配售，引入核心股东，完成资金筹集；
- 强化公司治理与资本市场服务，机构投资者评选中五项亚洲第一名。



A woman in a white shirt and blue vest is smiling and interacting with two children at a yellow table. The children are wearing red and orange jackets. The room is decorated with a large ice cream cone prop, pink balloons, and a white alarm clock. The text 'PART FOUR' is overlaid in a gold circle.

PART  
FOUR

展望

- ✓ 物业行业价值重塑，地位提升
- ✓ 物业纳入社会治理结构成为常态，社区责任愈加重大
- ✓ 疫情改变业主消费观念，物业有机会把握居家消费机遇
- ✓ 大考过后品牌加速分化，促进行业规模集中
- ✓ 科技在防疫过程中优势凸显，物业服务智慧化深入人心
- ✓ 线上线下融合成为社区生态主场景，市场空间巨大
- ✓ 资本市场坚定看好，未来同业竞争愈加激烈

- ✓ 战略目标：以2018年为基数，实现2019-2023年，5年10倍的利润增长目标，在结构上物业非物业收入5:5占比
- ✓ 业务策略：坚持“平台+生态”的总体战略，实现可持续有品质的高增长
- ✓ 产品战略：① 业态结构优化，70/30住宅及非住宅；② 全生命周期；③ 全生活场景；④ 全龄生活服务
- ✓ 运营战略：双管家、服务产品化、三全服务，聚焦服务，平衡品质、规模、利润
- ✓ 市场战略：“四轮驱动”达成“5221”结构；主流市场扩张、细分市场渗透；以品质促规模，以规模促利润
- ✓ 组织战略：精总部、强中台、活一线、专业BU（已孵化房修与美居）
- ✓ 品牌战略：增强品牌，打造铂悦管家、悦泽商办、悦泽公众，形成品牌溢价，降低资源获取成本

- ✓ 服务战略：“没有满意就没有生意”，提升增值服务占比，坚持“有所为，有所不为”做深做透做强相关服务，产业链上合作开发
- ✓ 科技战略：坚持产品思维、客户思维、数字化思维，坚持科技化、平台化、自动化，智慧永升让员工工作简单、业主生活更便利、效率效益双提升
- ✓ 人才战略：坚持组织变革，推行分层分类的人才供应体系，通过“永动力”校招生培养永升子弟兵，管家学院落地，线上平台逐渐成熟





# CONTACT US

投资者联系

永升生活服务集团有限公司

联系人：IR 严宪

电话：(86) 13682485622

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

