

青衿之志 履方致远

旭辉永升服务2021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，或以任何目的传递给他人，(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5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他等各自的附属成员、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 2021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

01

2021年中期业绩亮点

奋楫扬帆，超指引完成目标，盈利大增65.3%

- 收入增长53.1%，达20.6亿元；
- 毛利增长49.4%，达6.2亿元；
- 归母净利润增长65.3%，达到2.8亿元。

四轮驱动，新增签约超4000万方，饱和收入超10.5亿

- 旭辉及其联合营企业：514万方，饱和收入约2亿；
- 招投标、战略合作新增：3250万方，约6亿饱和收入；
- 并购整合华熙五棵松、上海星悦等，面积约250万方，年化约2.5亿饱和收入。

高质量发展，“六、二、二”收入结构稳定

- 结构均衡，盈利质量高，基础物业、社区增值、非业主增值三项收入占比为55.7%、25.2%、19.1%；
- 毛利结构占比为43.8%、39.3%、16.9%；
- 经营性现金流净额达到4.25亿元，1.3倍覆盖净利润。

构建美好生活服务，社区增值服务收入大增99.6%

- 确立美好生活服务定位，开展多元增值服务；
- 专注到家服务的产品设计与研究；
- “自营”+“联营”双模式，社区服务品类逐渐丰富成熟。

科技赋能品质发展与效率提升，板块成体系化成长

- 霖久科技公司完成体系化发展，赋能业务成长与品质夯实；
- 四大内容：用户产品、数据产品、智慧物联、业务中台；
- 费用率同期下降1.9个百分点。

腾笼换鸟，组织进化与员工成长同步

- 磐石、燃动力、永动力计划组织长效人才供给梯队；
- 管理岗位内部成长率达到45%；
- 开通总裁直播间、员工BBS论坛，提升员工满意度；
- 多样员工活动助力敬业度、忠诚度持续提升。

接力房修、美居，租售孵化成功，BU业务再下一城

- 房修、美居BU持续发展，日臻成熟；
- 租售业务BU成立，取得初步成功；
- 2021下半年拟推出工程BU，进一步丰富平台生态。

战略笃定，坚持健康、长期、可持续发展

- 坚持四轮驱动成长模型，坚定“5221”成长模型；
- 依靠不依赖，内生外延多元成长，关联交易占比15.4%；
- 坚持没有满意就没有生意的服务理念，获取合理利润；
- 首次参评即获MSCI ESG-BBB评级，承担长期社会发展责任。

业务发展

02

布局10大核心经济区，在管城市突破114个

219.1百万 m²
合约建筑面积 同比增长**53.4%**

130.0百万 m²
在管建筑面积 同比增长**68.4%**

1265个
签约项目 同比增长**60.5%**

784个
在管项目 同比增长**57.7%**

114座
已进驻城市 同比增长**35.7%**

49万户
家庭 同比增长**44.5%**



四轮驱动成长：保持永升快速发展节奏，签约、在管快速增长

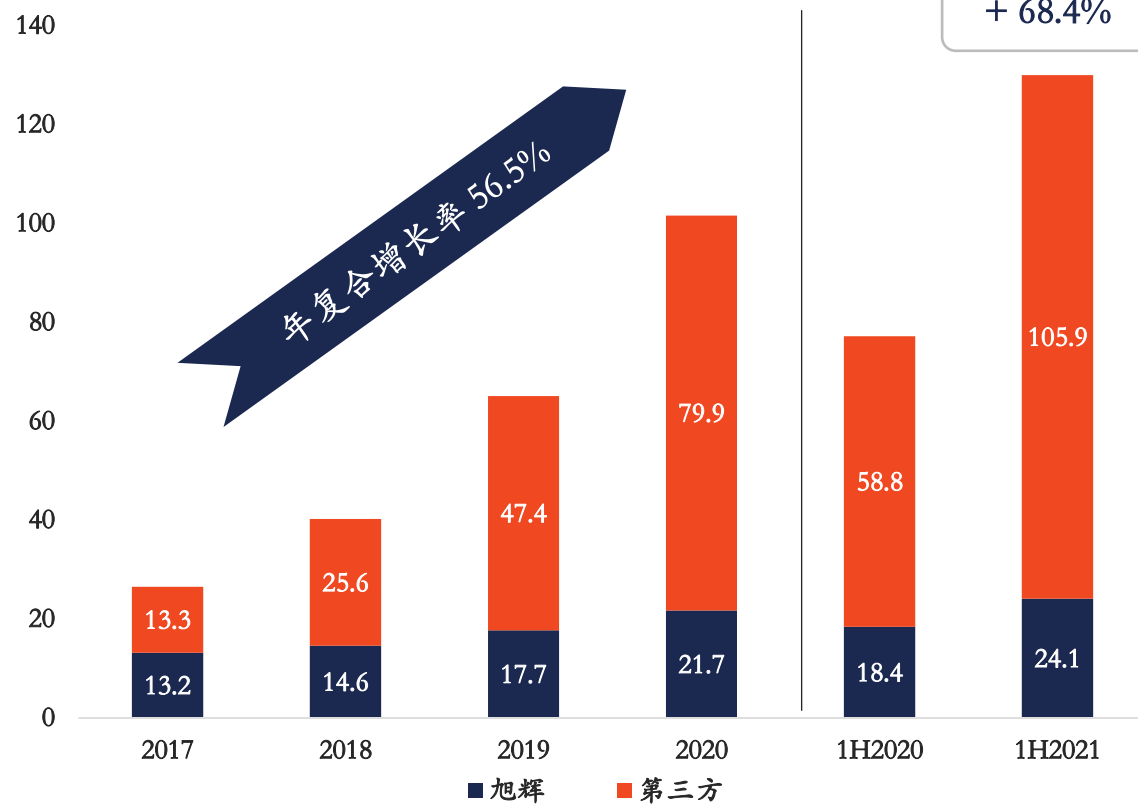
(百万平方米)

签约物业总建筑面积



(百万平方米)

在管物业总建筑面积



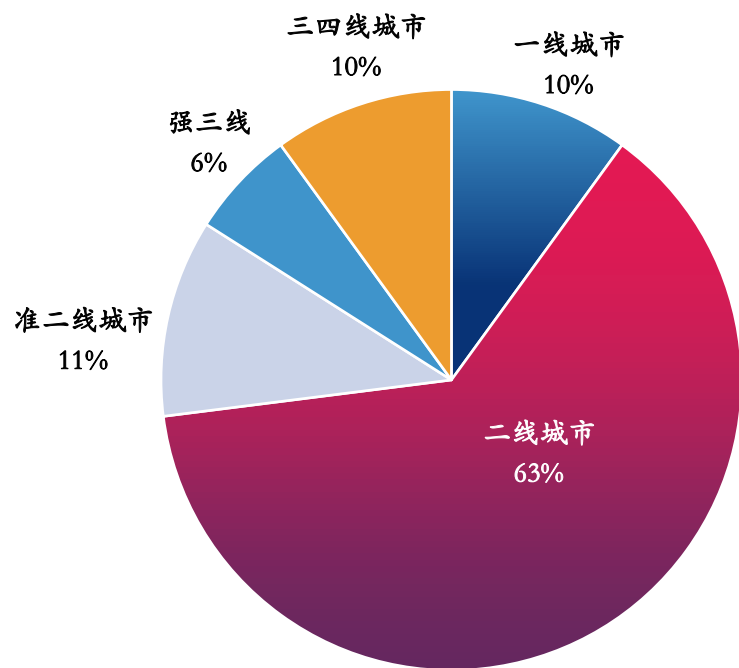
旭辉：包括由旭辉集团独家开发的物业及由旭辉集团与其他物业开发商共同开发的物业（旭辉集团于该等物业中持有控股权益）

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）

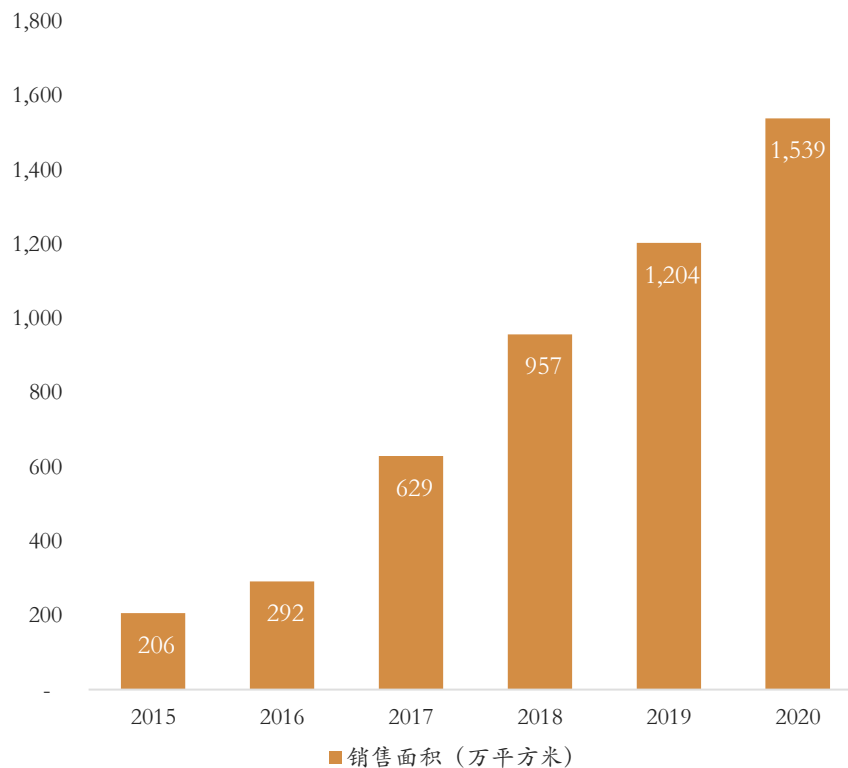
母公司支持：依托母公司旭辉集团

- ☐ 旭辉集团为行业TOP14地产开发商，土储超过6,800万方；
- ☐ 城市布局能级高，约84%面积位于一二线和准二线城市。

土储在高能级城市区域布局



旭辉集团销售面积情况



总土地储备

总面积

6,818万平方米*

一二线及准二线占比

84%

*为已确权土储及已锁定待挂牌土储可售面积之和；其中已确权土储为5,654万平方米

**截止2021年2月28日，总货值含已确权货值及锁定待挂牌货值

- 坚持长期主义发展理念；
- 坚持做优秀企业公民。

旭辉集团努力成为ESG模范企业



成立**ESG委员会**，系统化、规范化推进可持续发展工作



恒生可持續發展 基准指数成份股



ESG评级提升 外部点赞



廉潔文化 反腐倡廉

信贷评级提升

标普 | **BB** 稳定
穆迪 | **Ba2** 稳定 ↑
惠誉 | **BB** 稳定
联合国国际 | **BBB-** 稳定 ↑

联合信用 中诚信国际
AAA 稳定

发行绿色债券

已发行两笔 合计10亿美元
绿色债券



旭辉集团近期融资事件

- 3月10日发行21年第一期境内公司债，期限为3+2年期，金额为14.48亿元，发行利率为**4.40%**
- 4月23日赎回2.93亿美元6.875%优先票据
- 5月11日发行5.25年期3.5亿美元**4.45%**绿色优先票据；发行**7年期**1.5亿美元4.80%绿色优先票据
- 6月10日赎回2.42亿美元7.625%优先票据

与旭辉集团多维度合作，奠定永升发展的基本盘

- 得到旭辉集团大力支持，承接优质物业管理面积，2021年上半年，旭辉及其联合营为514万方签约给永升；
- 优质项目，平均物业费单价超过3元/平方米。



东莞 旭辉·江山墅，交付后将由永升提供服务



临沂 博观新城，交付后将由永升提供服务



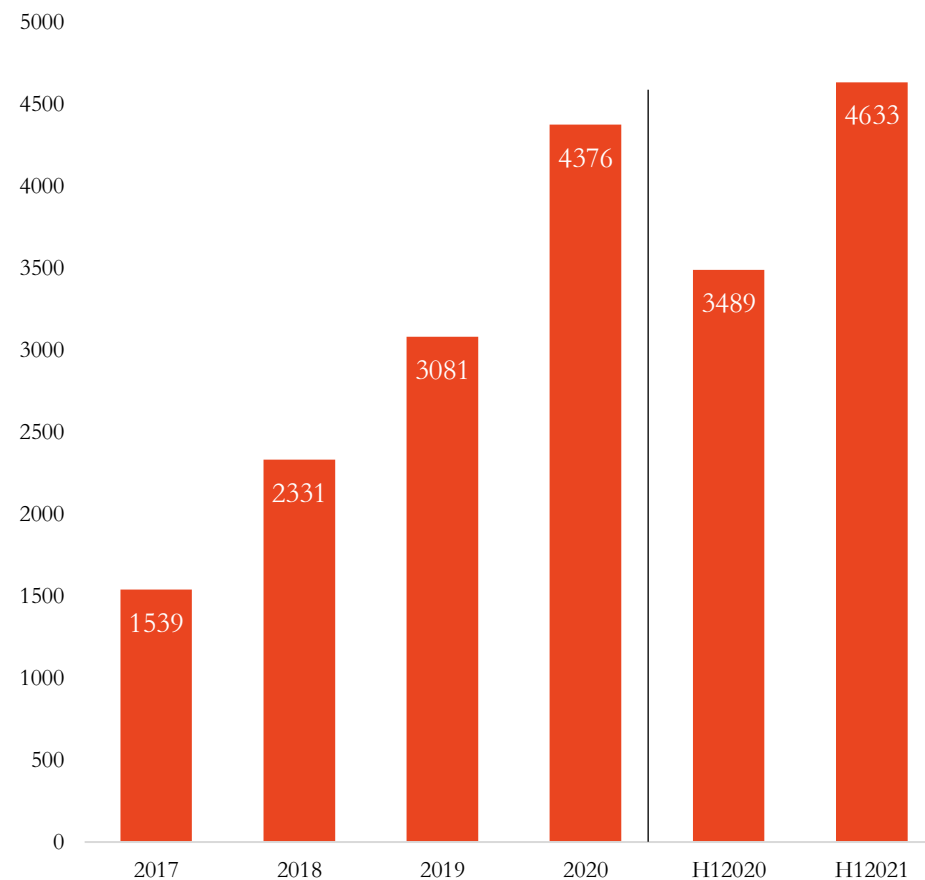
南京 玲珑翠谷，交付后将由永升提供服务



许昌 旭辉·江山花园交付后将由永升提供服务

旭辉*累计签约永升面积

(万平方米)

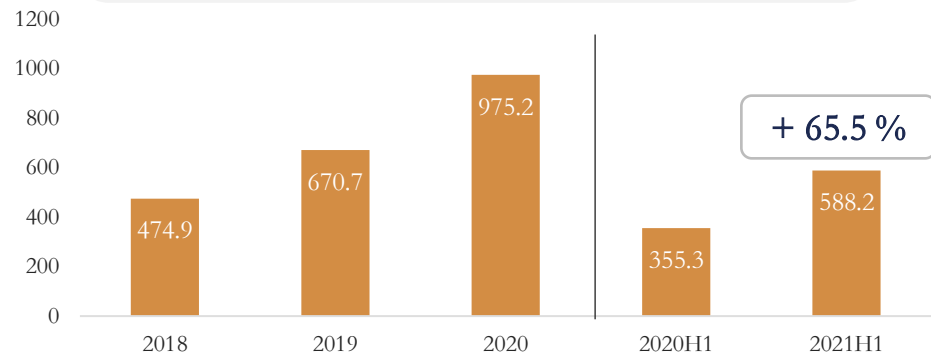


* 旭辉签约新增面积不包括旭辉合资合营企业

第三方招投标：发挥招投标核心优势，外拓饱和收入约6亿元

- 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；
- 千万级项目超10个。

第三方外拓饱和合同收入额（百万元）



大连恒隆广场



湖南工业大学



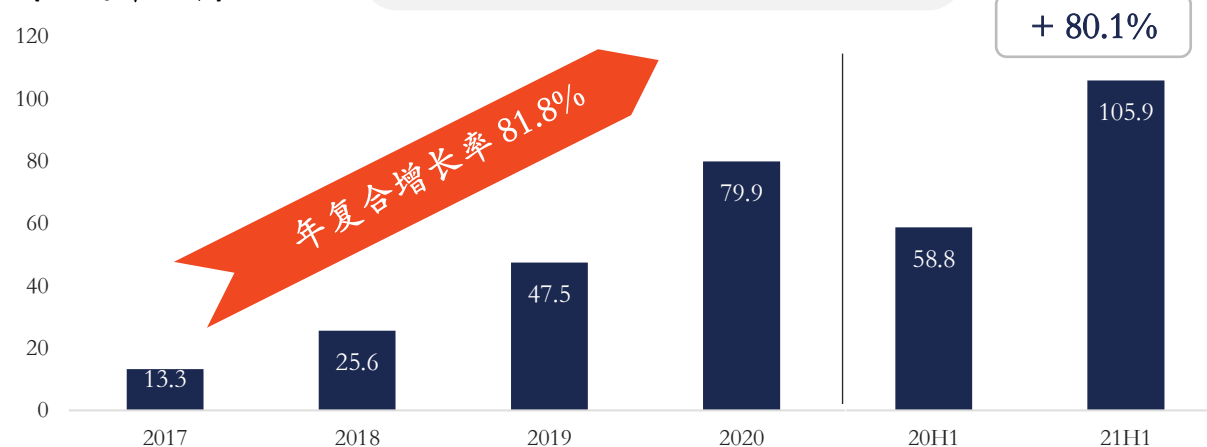
中国电信河南省本部



小清河济南城区段养护

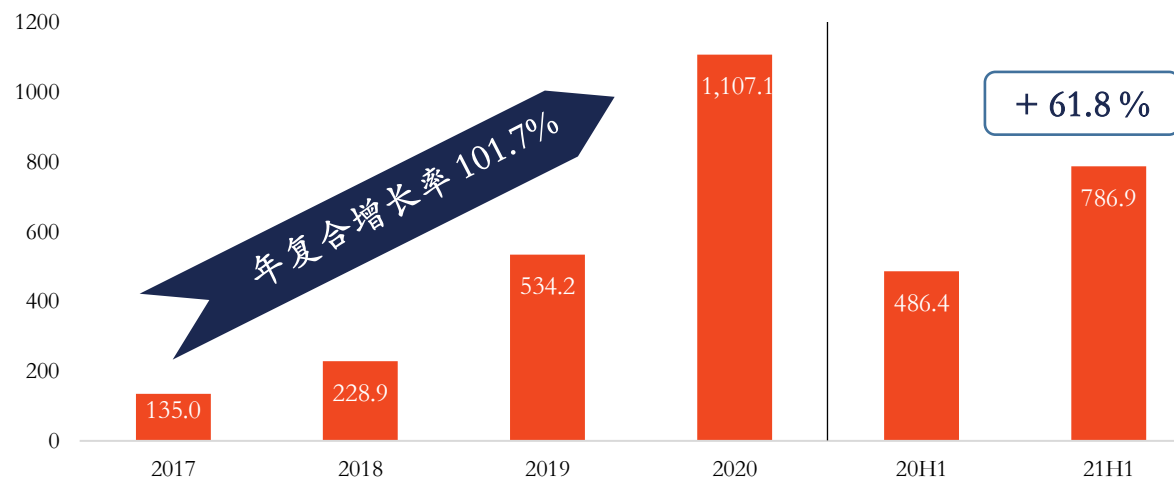
(百万/平方米)

来自第三方在管物业面积



(人民币/百万)

来自第三方在管物业收入



持续进化，保持外拓特色与优势

- 开发面向交通枢纽、医疗后勤、学校后勤等专业服务方案；
- 率先启用战图外拓系统等科技赋能手段；
- 强化团队力量，保持战斗精神。

专业的服务方案能力



永|升|悦|学

学校后勤服务专家



永|升|悦|行

交通枢纽后勤服
务解决专家



永|升|悦|医

医患后勤服务专家

领先的科技赋能优势

投标结果积累



档案库



城市地图信息池

韧性与狼性兼具的市场团队



战略合作：与超30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；
- 在邯郸试点红色物业。



收并购：坚持战略并购

- 华熙五棵松物业50%股份；
- 上海星悦物业服务服务有限公司90.1%股权；
- 山东鑫建物业发展有限公司70%股权。



华熙Live·五棵松



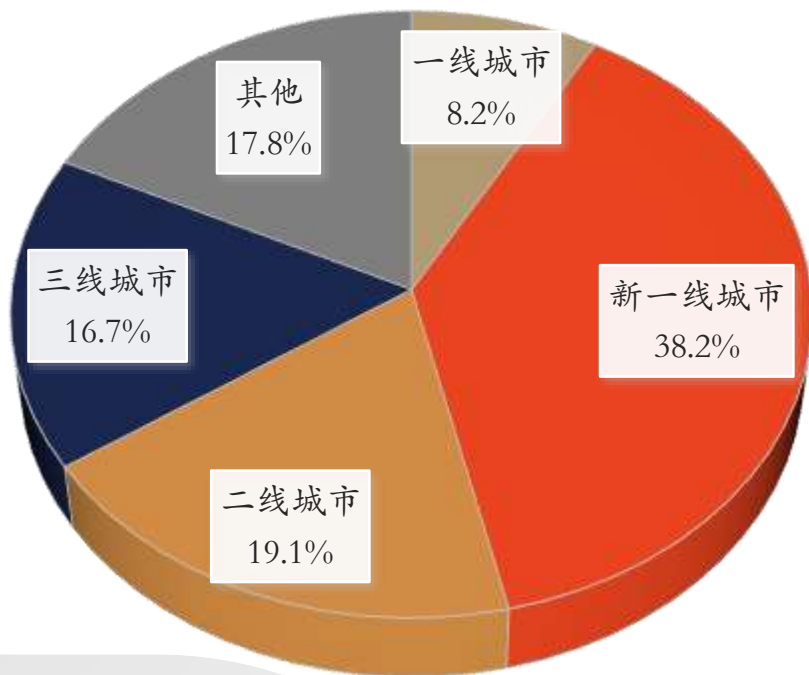
上海星悦物业



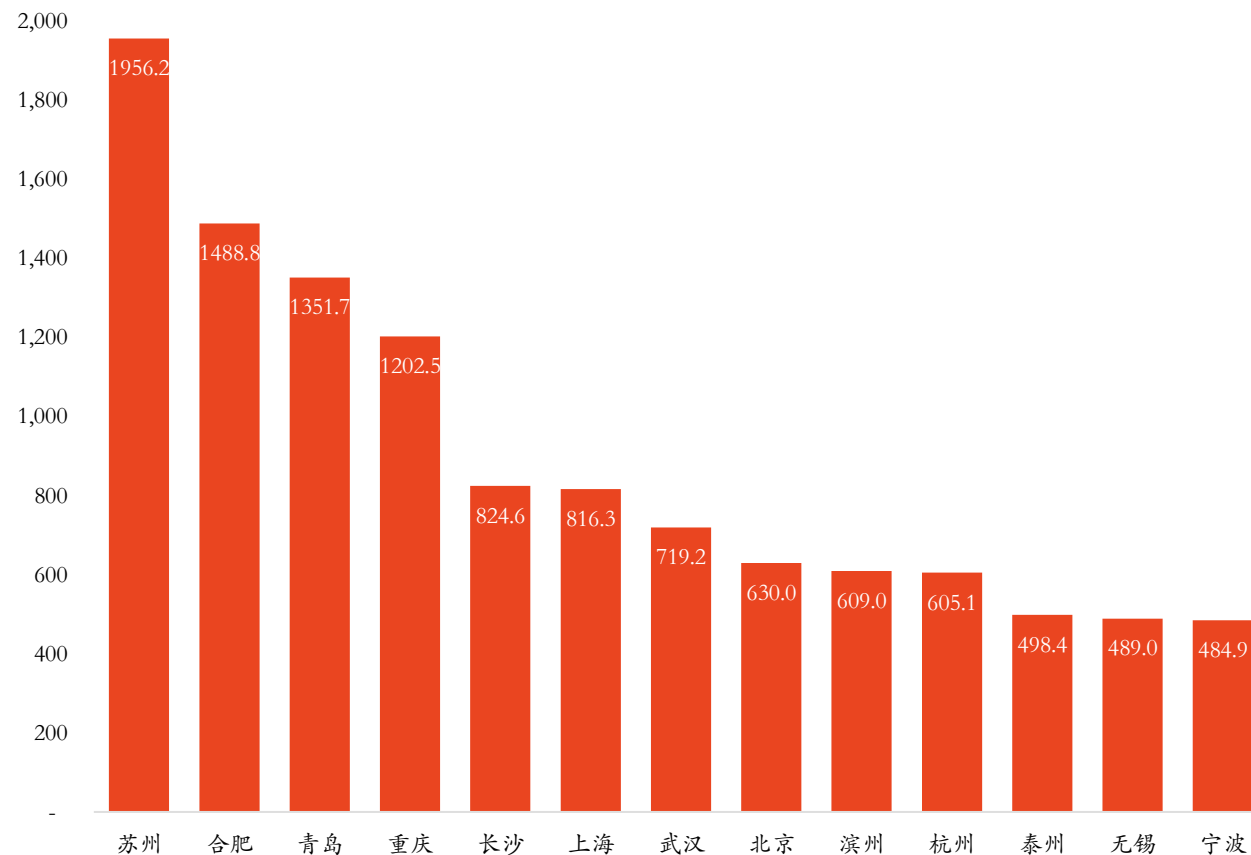
山东鑫建物业

- 一二线城市布局超过65%;
- 城市布局能级高，长三角为中心的东部、环渤海为中心的北部经济发达区域面积占比达74%;
- 重点城市深耕，约13个城市签约面积分别超500万方，其中4个城市签约面积超1,200万方。

签约面积一二线城市布局超过65%



核心城市深耕—重点城市签约面积（万平方米）

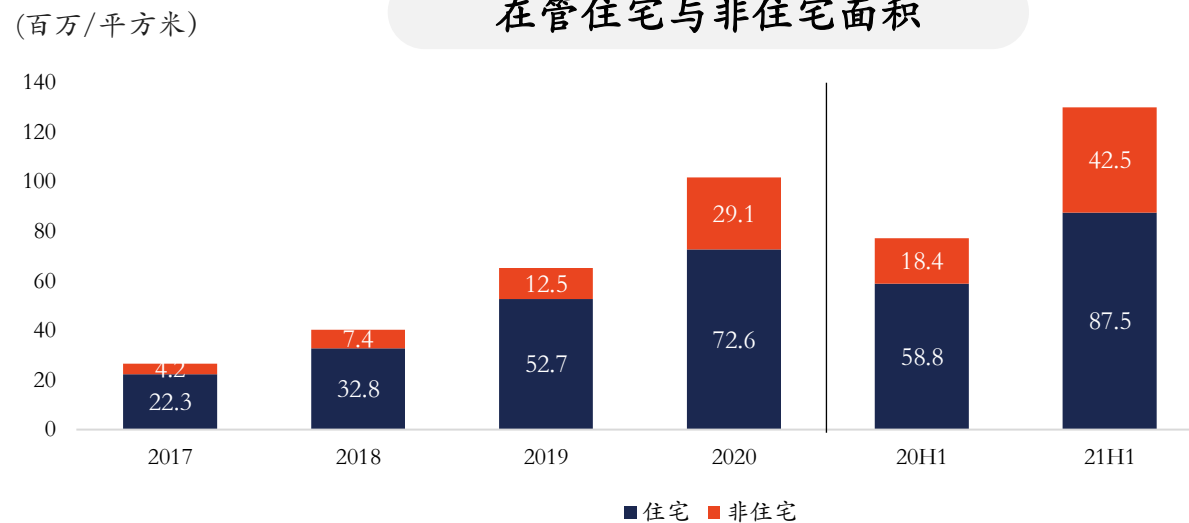


优化结构，全业态布局，在多个细分市场实现服务体系构建

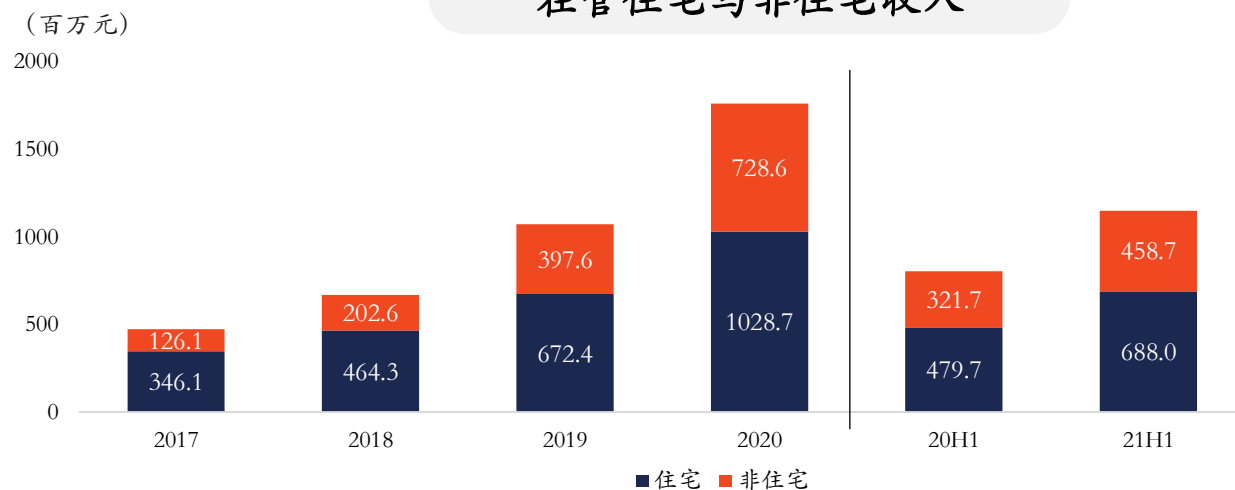
- 获取优质标杆项目，进一步打开市场外拓空间；
- 实现住宅与非住宅均衡结构发展，在管非住宅面积占比约32.7%，收入占比约40.0%。



在管住宅与非住宅面积



在管住宅与非住宅收入



品质为先：满意度为核心考量的发展体系，属于业主的“管家”

- 塑造管家为核心的社区服务体系；
- 定位为业主的管家，满意度为终极导向；
- 管家素质模型为：“用心、勤奋、有创造力、好帮手”。



管家标准手册



管家训练活动



管家训练活动

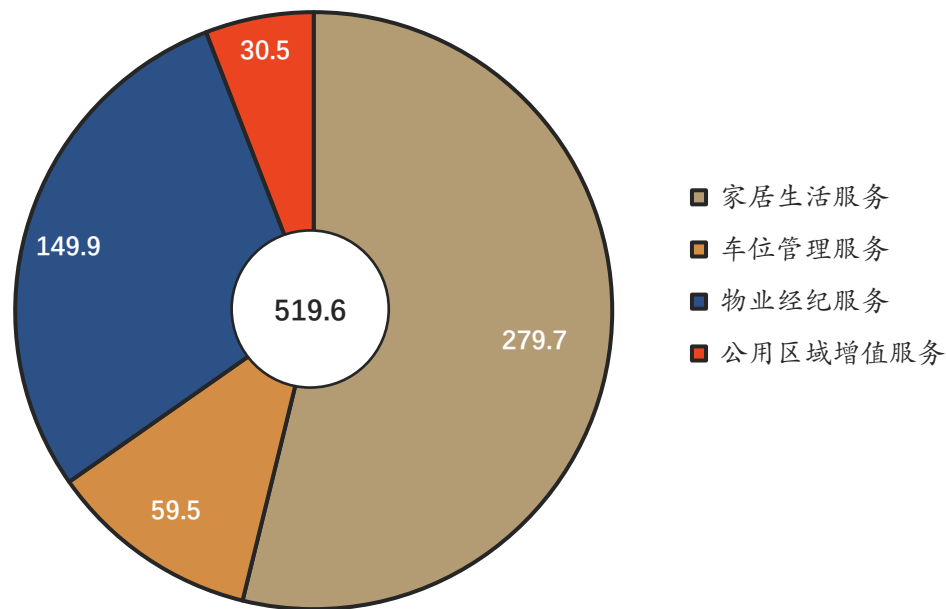


管家认证

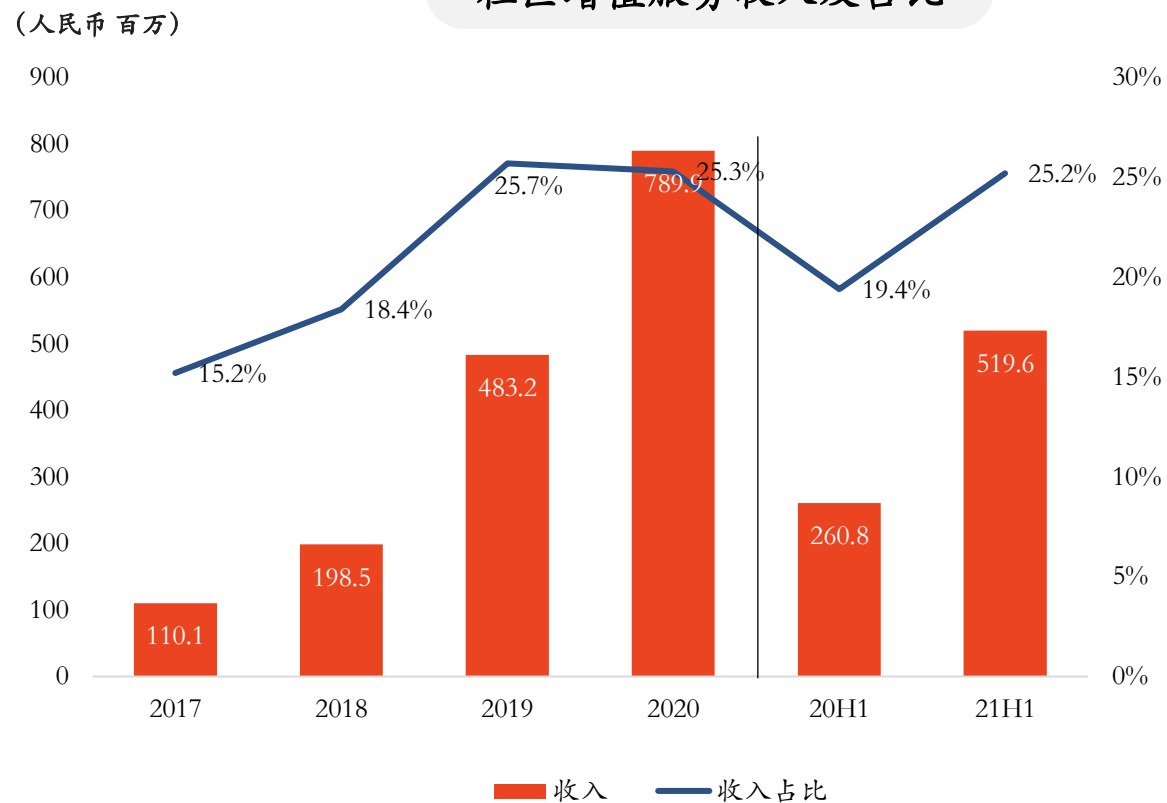
构建美好生活服务，社区增值服务收入大增99.6%

- 确立美好生活服务定位，开展多元增值服务；
- 专注到家服务的产品设计与研究；
- “自营”+“联营”双模式，社区服务品类逐渐丰富成熟。

社区增值服务收入分部



社区增值服务收入及占比



坚定BU发展模式，成功探索租售模块，BU业务再下一城

- ❑ 房修业务BU化，2021年H1收入1.23亿元，同比增幅125.0%；
- ❑ 美居业务BU化，2021年H1收入1.69亿元，同比增幅158.5%；
- ❑ 租售业务BU化，2021年H1收入1.50亿元，同比增幅148.7%；
- ❑ 工程业务BU化正在推进中，拟于2021年下半年完成BU化。



美居业务



租售业务



到家业务



到家业务

自营+联营，有所为有所不为，多种经营开源拓新，企业增收，员工增利

- 通过BU化，完善产品供给机制；
- 建立透明的佣金机制；
- 让管家有充分机遇。



旭辉永升服务 旭惠 美家
CIFI YES - SERVICE

浦、江、国、际
上海区域商办片区

喜报

项目经理李颖
推荐1单美居办公室装修

签约金额

200762元正

感谢片区领导同事大力支持

办公室装修



空调清洗排行榜

—东南区域—

| | |
|--|--|
| | 杭州·旭辉城 董志平 累计清洗空调：473台 个人累计营收：22567元 客户满意度：99.99% |
| | 杭州·旭辉城 魏仁康 累计清洗空调：572台 个人累计营收：35765元 客户满意度：99.99% |
| | 杭州·旭辉城 张鹏飞 累计清洗空调：485台 个人累计营收：3264元 客户满意度：99.99% |

旭辉永升服务 | 19

上门空调清洗



2021年8月

喜报

旭辉企业大厦
到家服务
签约合同金额40000元

旭辉永升服务

企业到家服务



旭辉永升服务
CIFI YES - SERVICE

陈喜琴

铂悦西郊别墅成交分享

佣金57万

- 心得
努力就一定要有收获，不放弃就总会有机会!!!
- 总结
机会是给有准备的人，多站在客户的角度着想，学会换位思考，用专业、耐心、细心、贴心的服务赢得客户及业主的信任，用实际行动履行好对客户承诺。

租售业务

依托霖久科技，科技板块发展呈体系化发展

- 霖久科技实现完整科技服务体系搭建；
- 致力于业财一体化、流程工具化、管理透明化、决策数据化、服务智能化、平台生态化。



坚定通过科技手段实现效率提升



能源科技系统



终端永小乐



应收中台



市场拓展管理系统



智慧社区



HR服务系统

- 高层、中层、基层全员的组织提升计划；
- 第三轮股权激励计划实施，覆盖更多奋斗者；
- 优化以“做大做强”为导向的激励体系。



激活组织：新BU组织打造、组织管理数字化、第三轮股权激励



激活人才：外部引进、内部提拔、赋能干部、打造梯队



激活一线：品质提升、管家学院、员工增收

高层：腾笼换鸟，打造有愿景、有共识的真高管团队

中层：给予充分成长空间和专业能力培训

基层：员工关怀、员工增收、全员营销

赋能一线员工，促成组织成长

- 强基层服务能力，重塑服务模式，集成与业主的交集服务点；
- 不同层级与专业岗人员充分成长的环境；
- 2021年秋招学生预计突破500人。



2021届永动力训练营



原动力新员工培训计划



客户满意度提升专项训练



管家培训计划

多种形式凝聚共识，强化文化认同，提升员工忠诚度

- ❑ 总裁直播间，链接全员，凝聚共识，驱动业务成长；
- ❑ 通过员工BBS论坛，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。



总裁直播间



BBS论坛



员工活动

获评ESG-BBB评级，持续彰显企业担当

- 首次参评获MSCI ESG BBB评级；
- 发布首份专题ESG报告；
- 坚持长期主义，可持续、健康发展。

Ever Sunshine Lifestyle Services Group Ltd (1995)
Commercial Services & Supplies | CN

COVID-19 pandemic may increase exposure to risks linked to employee health and safety

Score attribution by key issue

The chart highlights the company's positioning relative to the industry average for each Key Issue that contributed to its ESG Rating as of April 22, 2021.



Last ESG Rating action



ESG Rating history



ESG Rating distribution

Universal MSCI ACWI Index constituents, Commercial Services & Supplies, n=27



Key scores

CIFI ES - SERVICE
旭辉永升服务

长期主义的“绿色基因”

2020 旭辉永升服务 ESG报告

长期主义是旭辉永升服务 精益发展的践行理念

可持续发展策略 3

建立系统、规范的ESG管理架构

- 董事会**：由董事会成员组成
- ESG管理委员会**：由行政总裁统筹并由总部各职能部门负责人组成
- ESG管理执行组**：由总部相关职能部门、区域公司其他经营单位执行人员组成

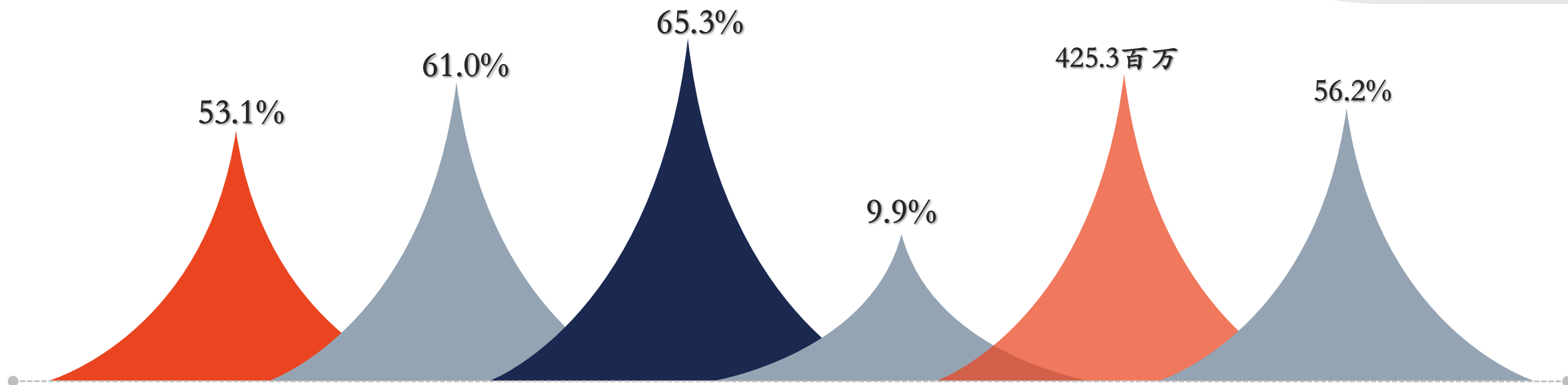
打造公开、透明的持份者沟通模式

| | |
|----------|----------|
| 股东/投资者 | 政府 |
| 供应商及合作伙伴 | 社区或非政府团体 |
| 客户 | 员工 |

开展科学、合理的实质性议题分析

03

财务摘要



➤ 收入大幅增长，达到20.6亿元

➤ 净利大幅增长达到322.0百万

➤ 归母净利大幅增长达到283.0百万

➤ 费用率同比下降1.9个百分点

➤ 经营性现金流为正，且大大超过净利润

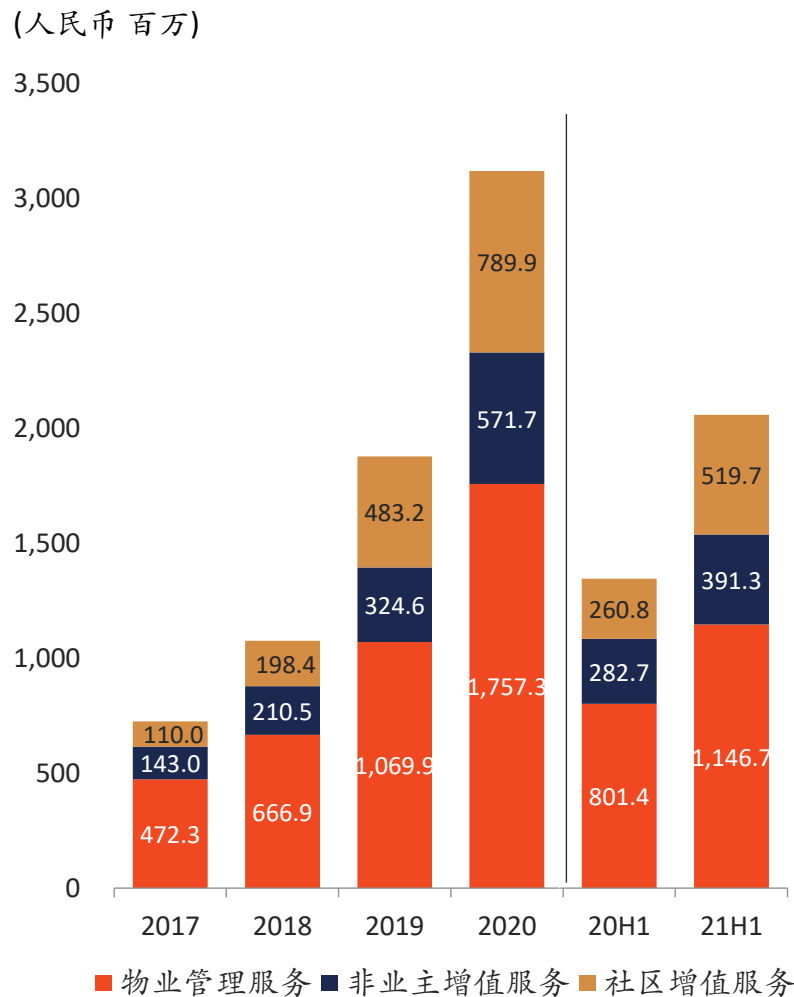
➤ 两项增值服务毛利占比56.2%
➤ 其中社区增值服务毛利占比39.3%

总收入快速增长，维持着“六、二、二”高盈利质量格局

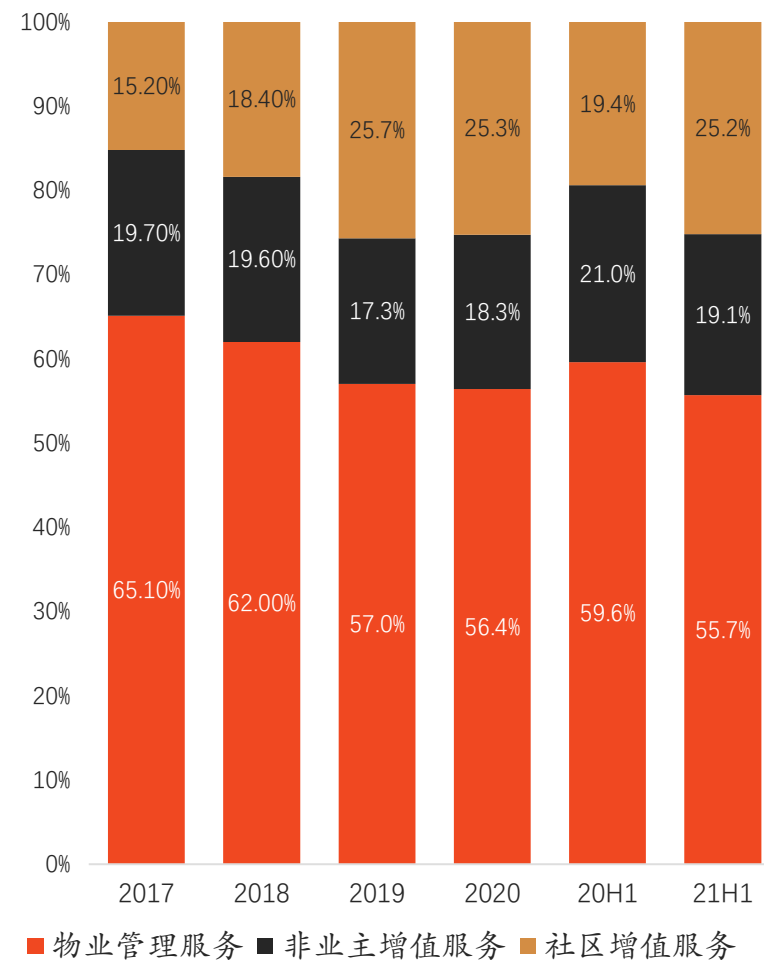
收入



收入 (按业务分类)



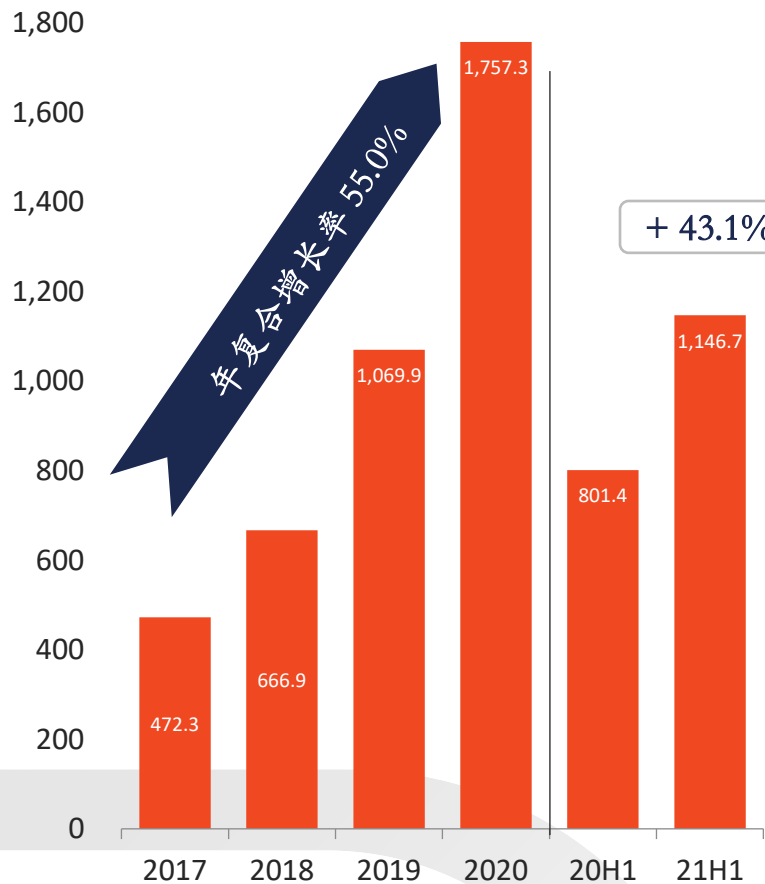
收入占比 (%)



三大业务齐头并进，各项收入随业务扩张快速增长

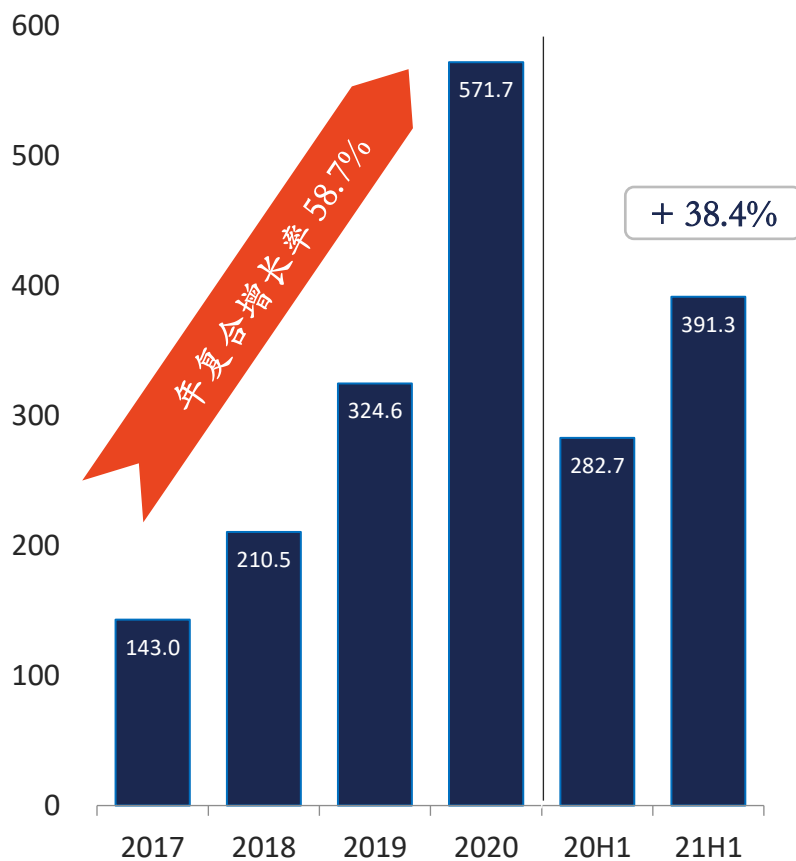
物业管理服务收入

(人民币 百万)



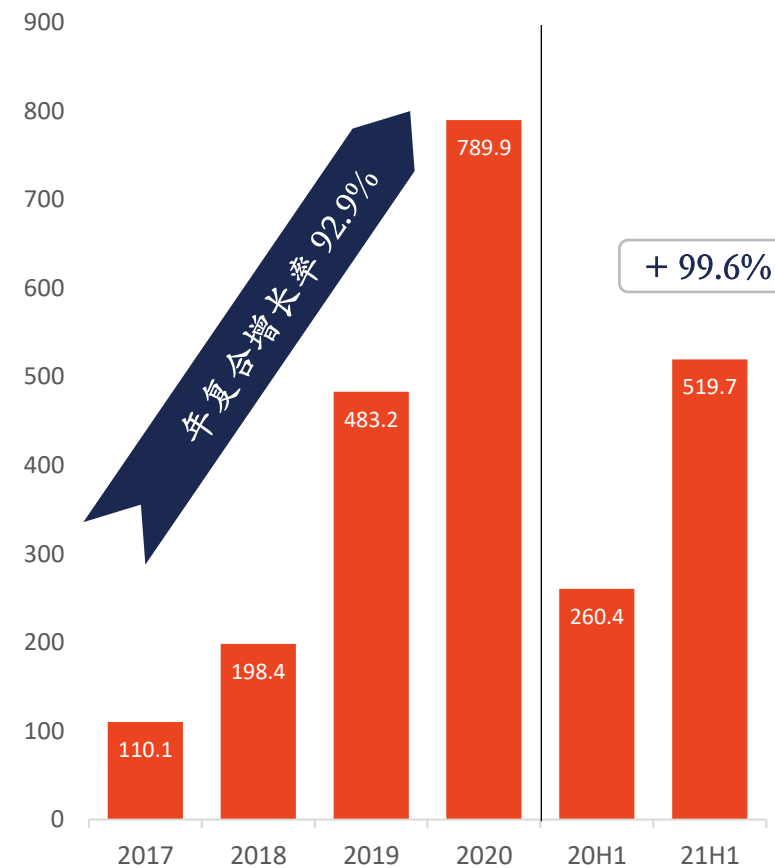
非业主增值服务收入

(人民币 百万)



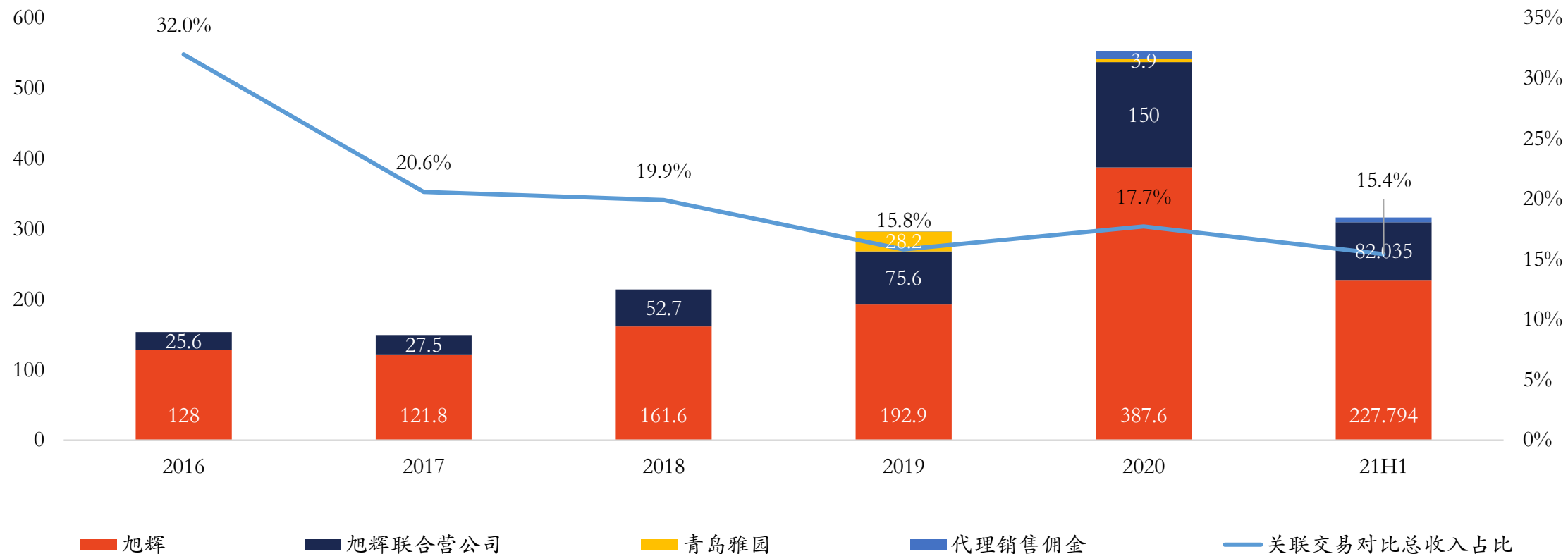
社区增值服务收入

(人民币 百万)



关联交易金额对比，依靠不依赖的直接体现

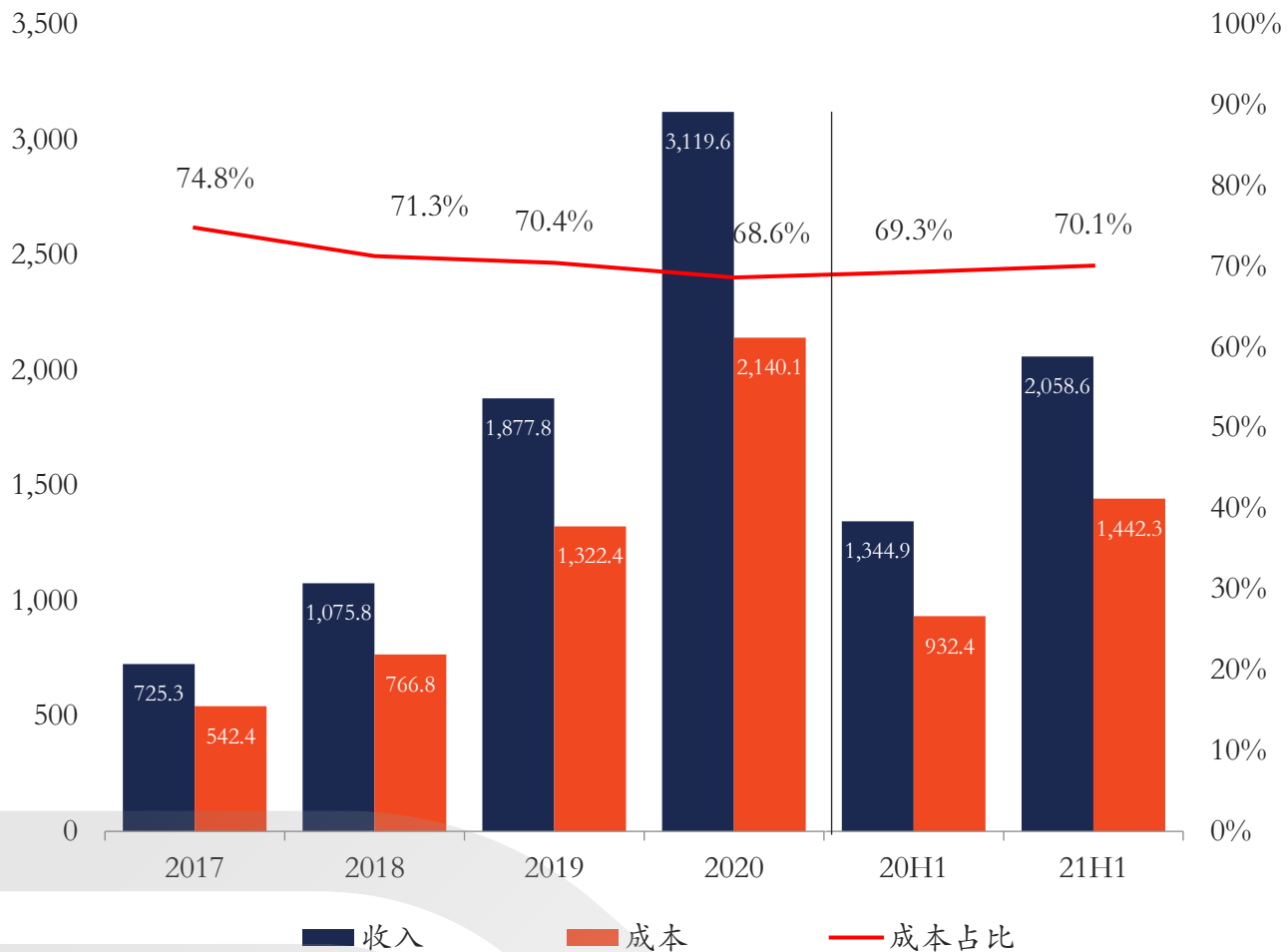
关联交易 (百万元)



综合毛利率维持稳定水平

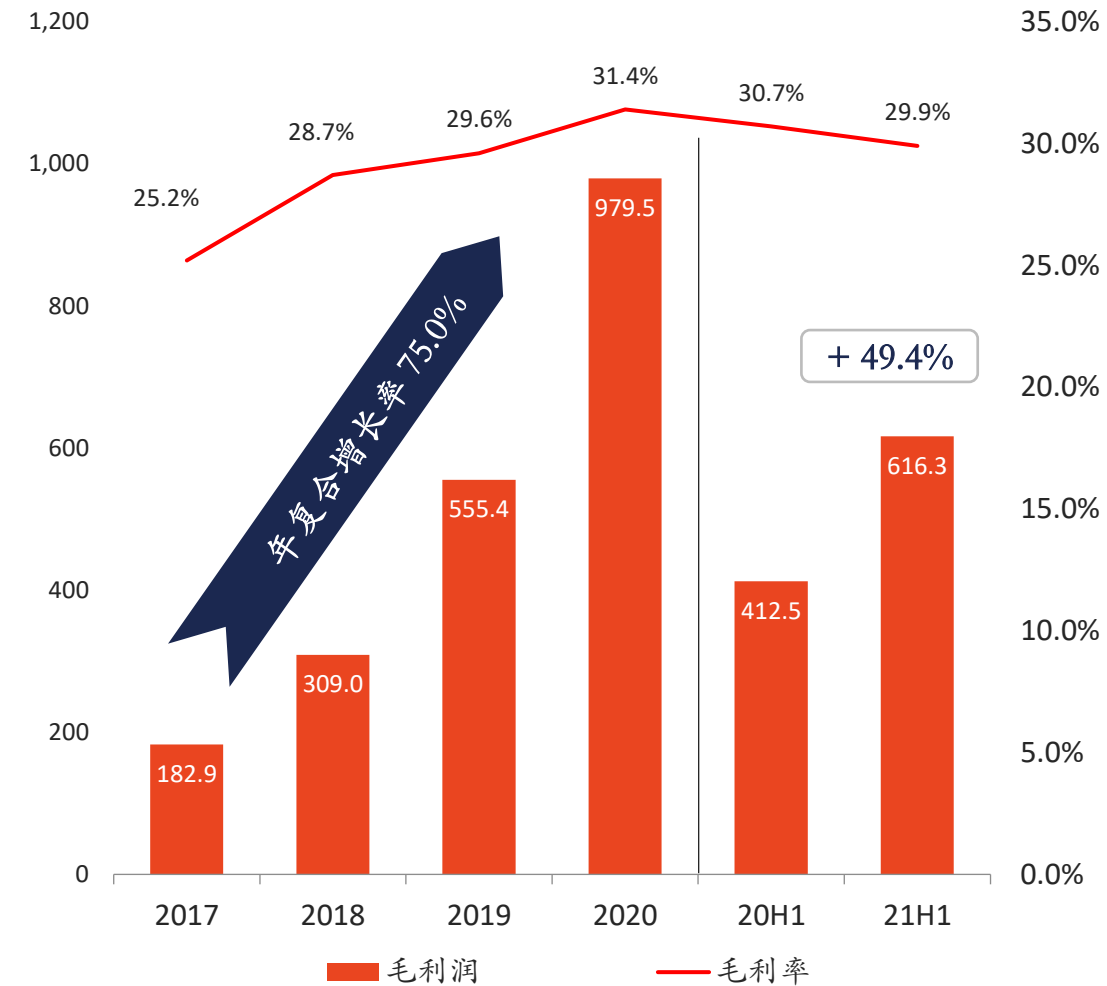
成本占比 (%)

(人民币 百万)



整体毛利润与毛利率

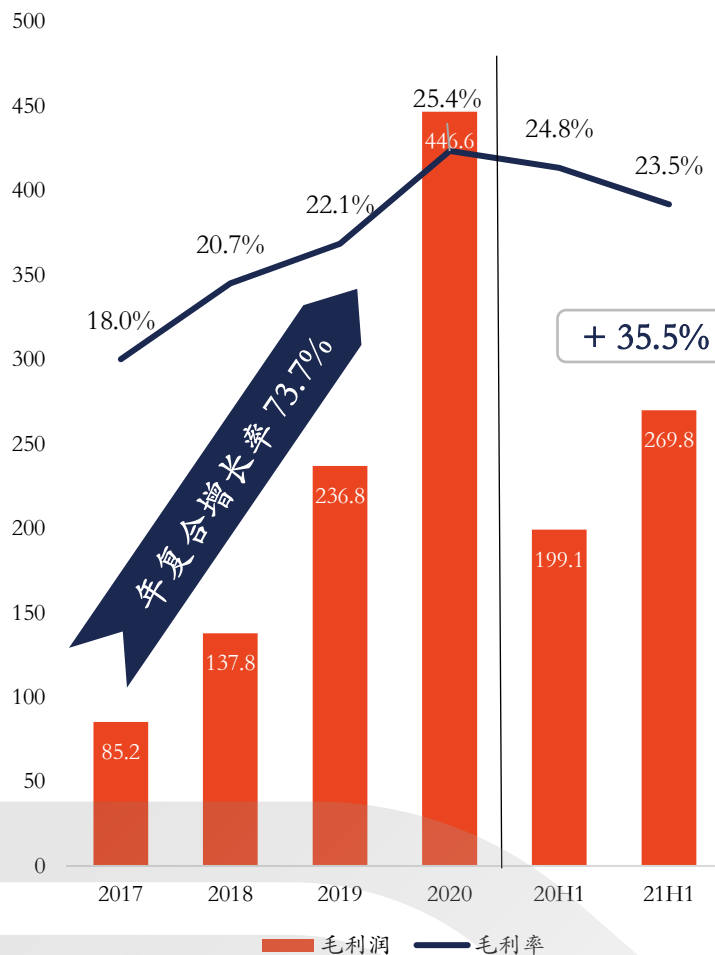
(人民币 百万)



在快速成长中维持稳定毛利率，推动毛利润增长

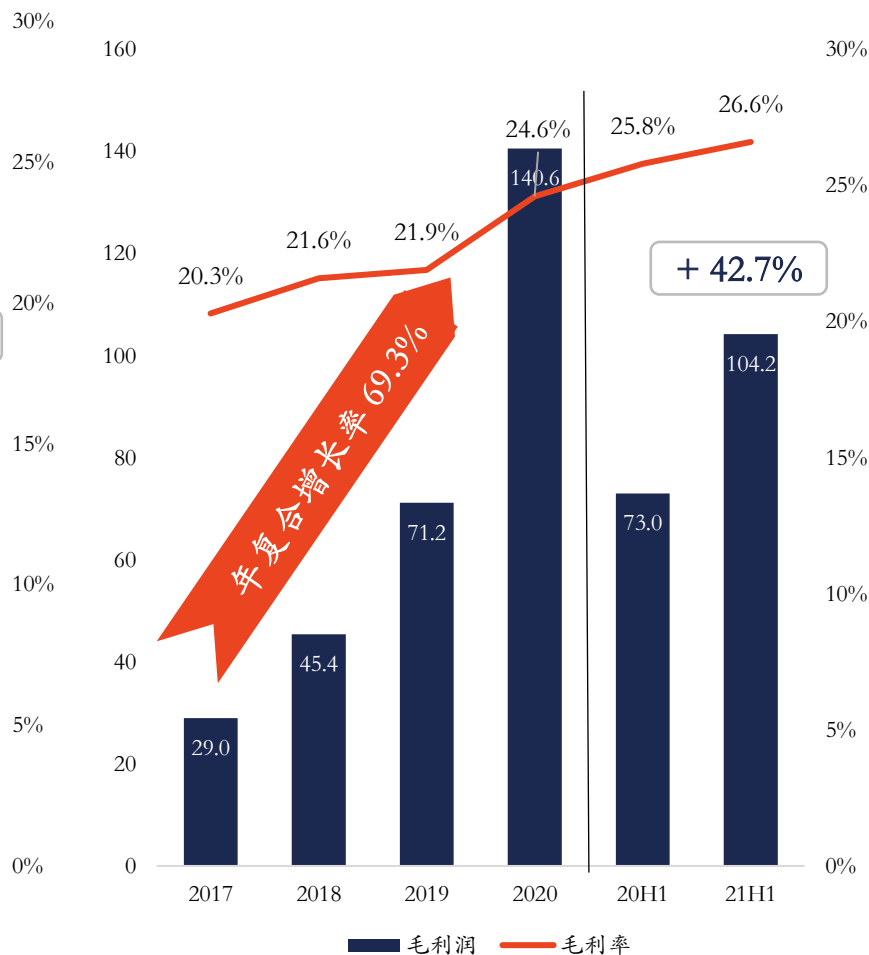
物业管理服务毛利

(人民币百万)



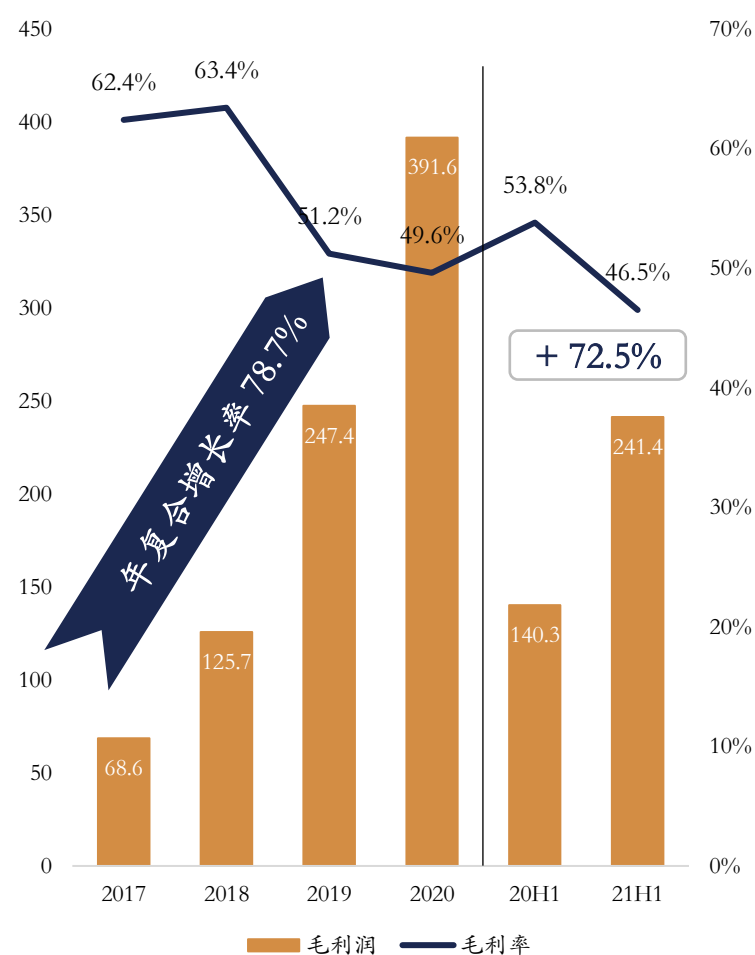
非业主增值服务毛利

(人民币百万)



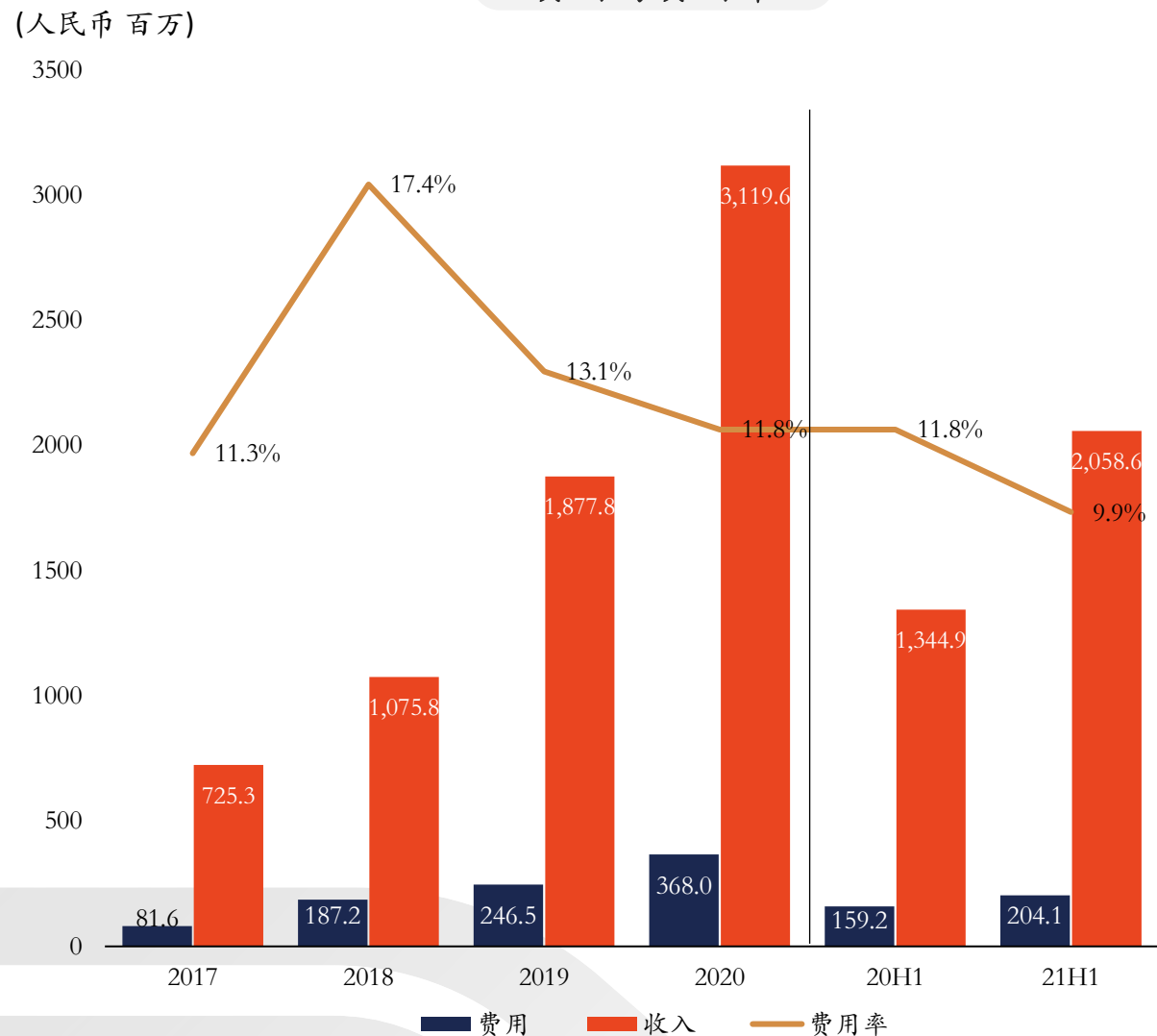
社区增值服务毛利

(人民币百万)

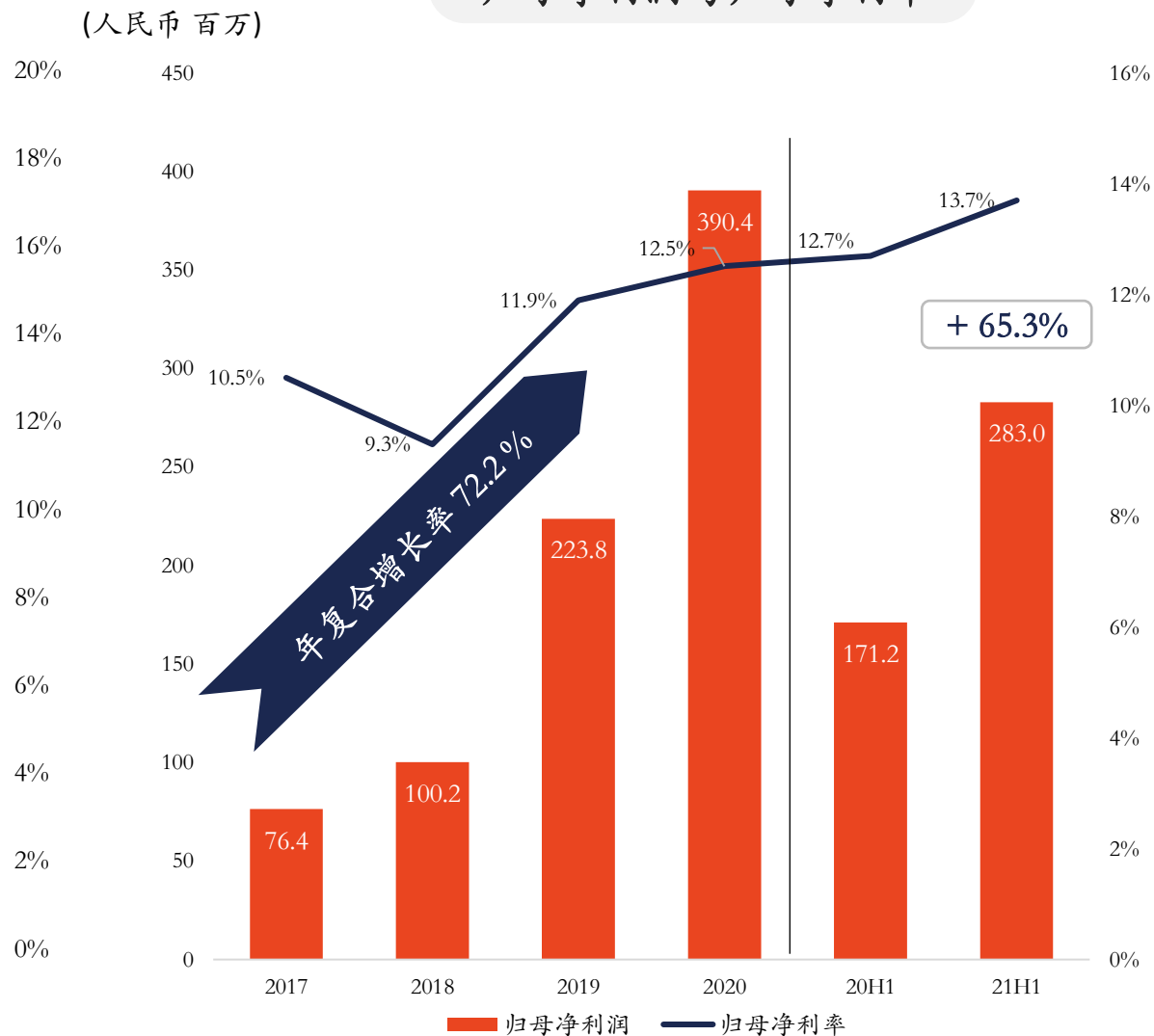


管理效率逐渐提升，费用率下降，净利润持续提升

费用与费用率



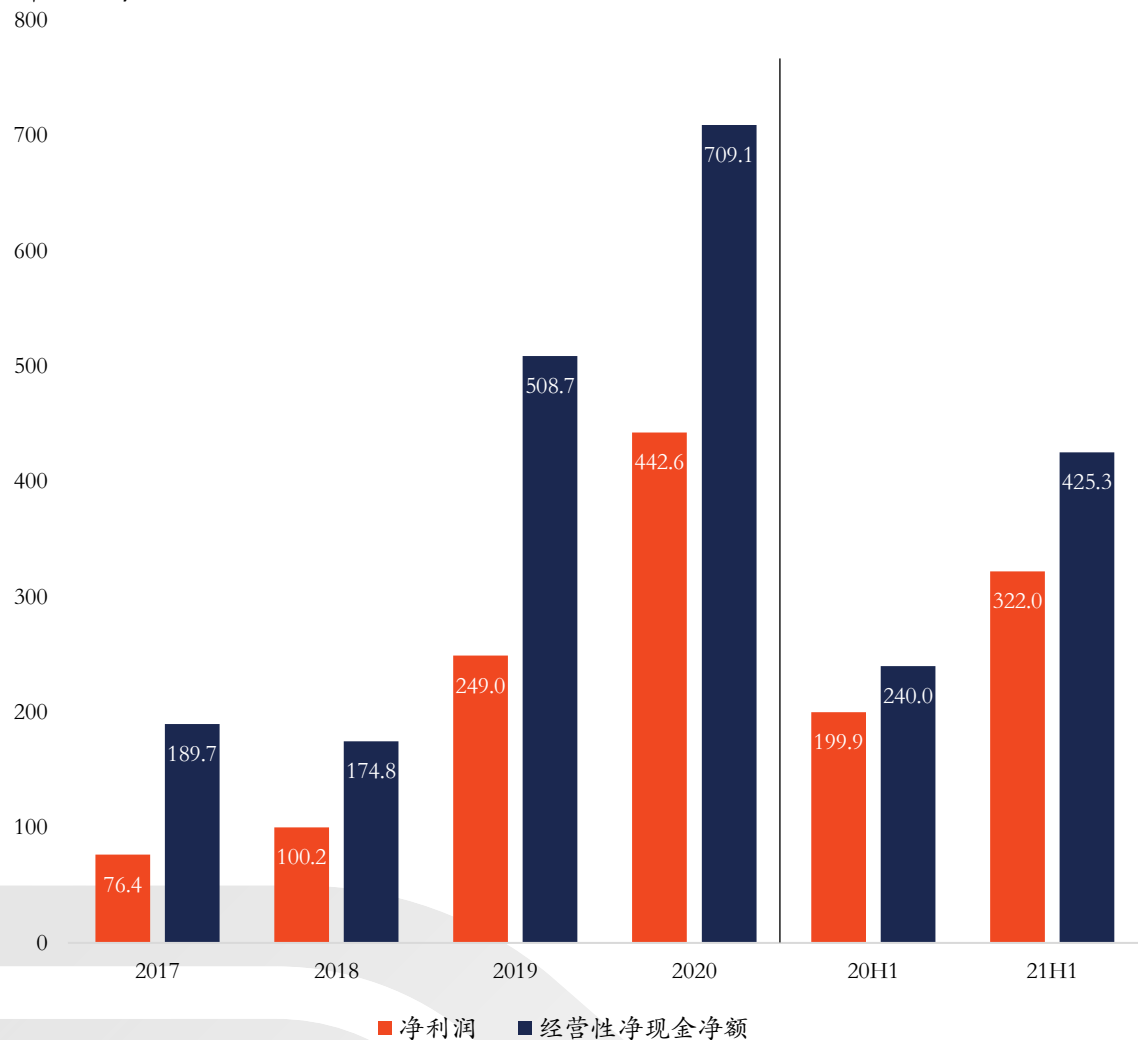
归母净利润与归母净利润率



经营性现金流超额覆盖净利润，在手现金充足

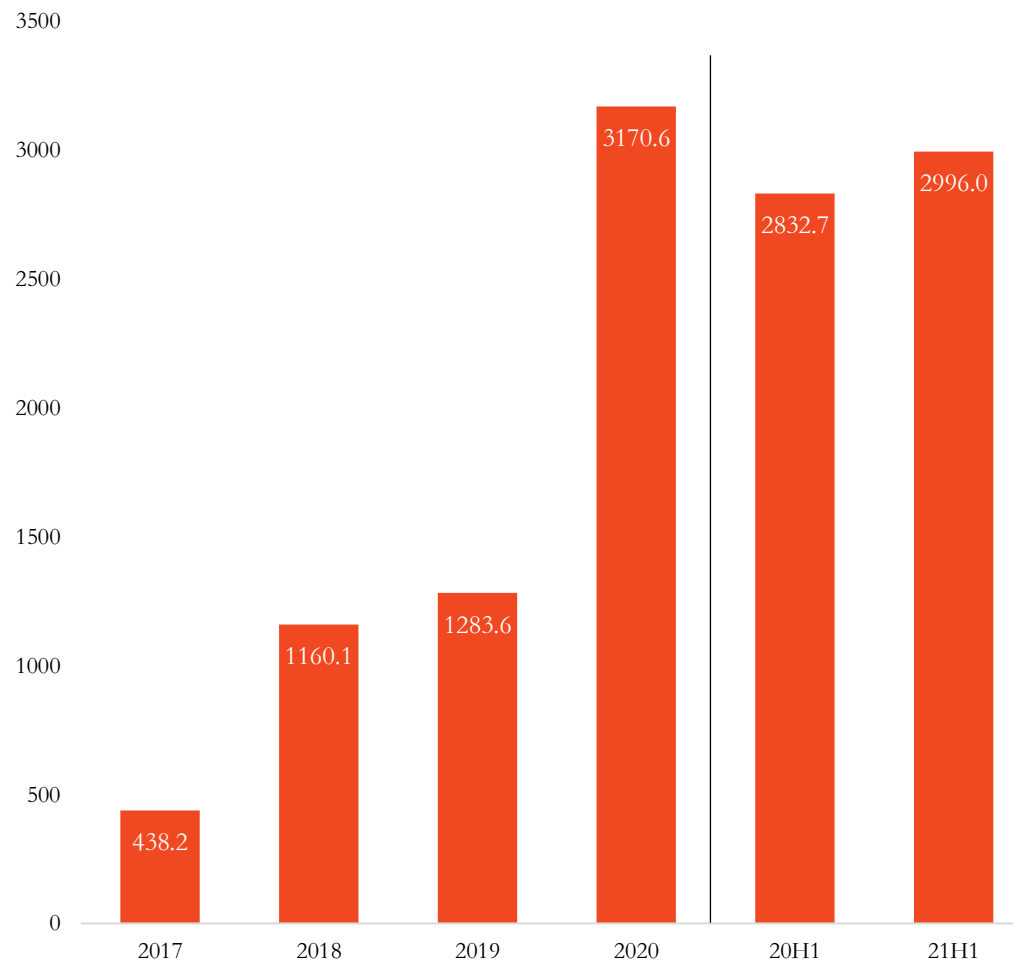
净利润与经营性现金流净额

(人民币 百万)

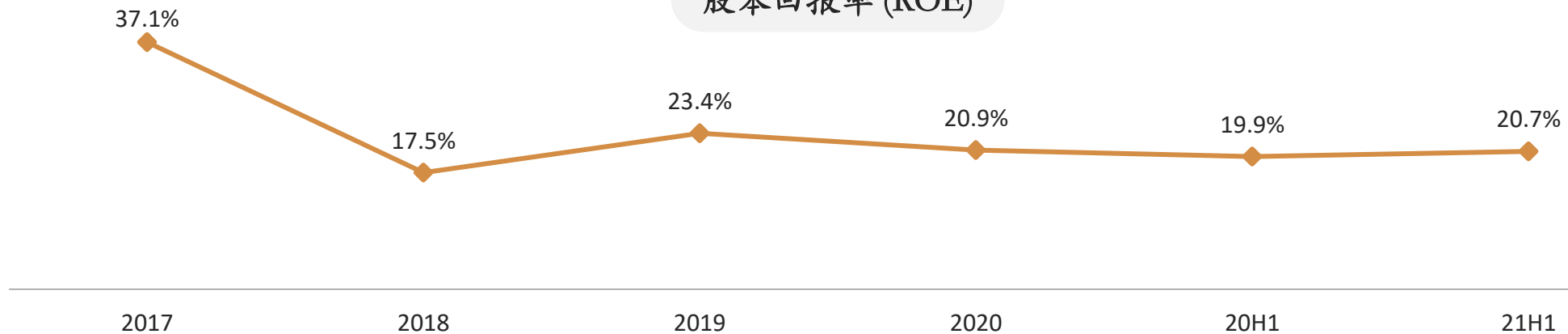


现金与现金等价物

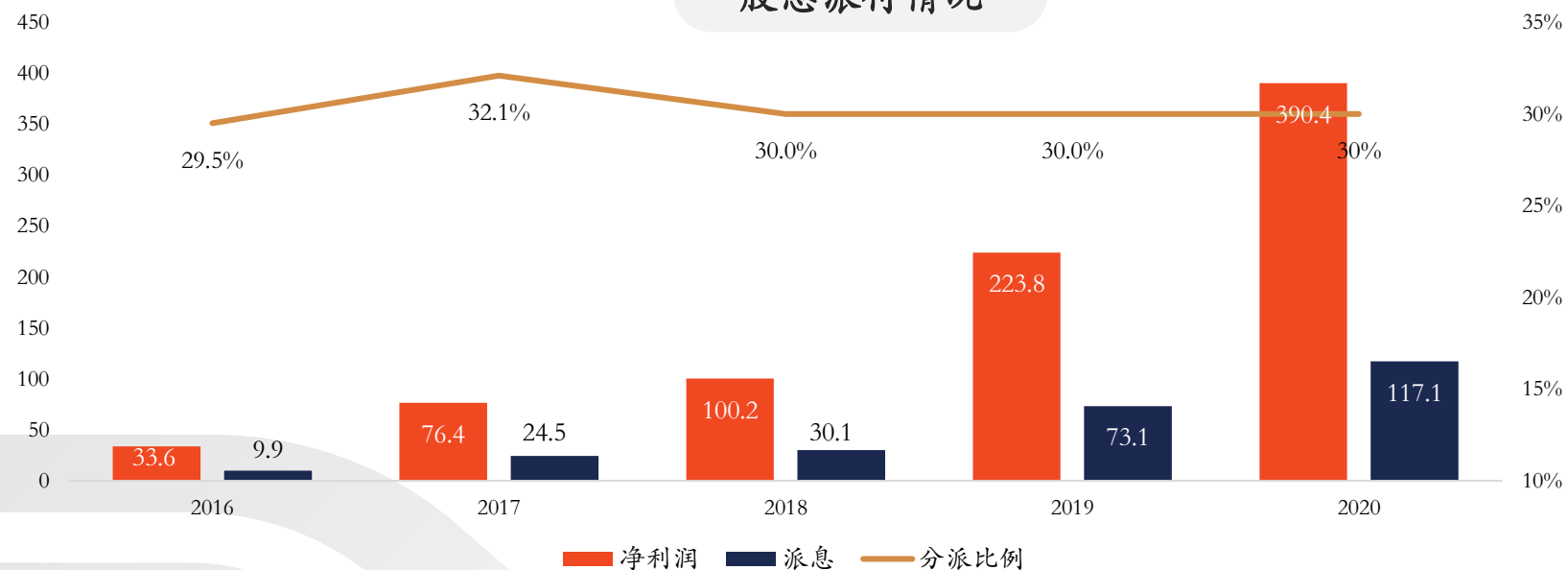
(人民币 百万)



股本回报率 (ROE)



股息派付情况



- 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，已派付股息人民币73.1百万元，股息率30%
- 对2020年利润，建议派付人民币117.2百万元，股息率30%

展望

04

- ✓ 2025年物业管理规模突破500亿，营收2万亿
- ✓ 政策支持，物业+生活服务、15钟生活极具想象空间
- ✓ 从粗放经营向精细化运营转型
- ✓ 世纪疫情重构物业服务的边界，消费者更愿意为健康买单
- ✓ 格局初定，中小物业最佳上市窗口期已过
- ✓ 价值回归，真正决胜的是口碑。

信心满满，笃定完成一五计划

5亿签约、4亿在管、100亿营收

发展不失速、实力不掉队

未雨绸缪，实力奠基二五成长

五年五倍

科技+组织+人才+文化+机制+BU生态

本固枝荣

旭辉永升发展目标

- ✓ 做大做强平台，做优做透生态
- ✓ 布局十大业态，做智慧城市服务商
- ✓ 服务产品化；产品服务化；营销场景化
- ✓ 自营+联营，专业BU规模化、市场化
- ✓ 研发到家服务、银发经济
- ✓ 腾笼换鸟 组织升级
- ✓ 科技赋能 提质增效。

投资者联系

CONTACT US

投资者联系

旭辉永升服务集团有限公司

联系人：IR 严宪

电话：(86) 13682485622

邮箱：yanxian@ysservice.com.cn

