



品质为先, 倍道而进

永升生活服务2019年中期业绩简报

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约，诱导，邀请，承诺，承诺或广告约束，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 2019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





PART
ONE

2019年中期业绩亮点



成长

- 面积规模再上新台阶，合约面积达86.2百万m²，环比增长31.4%
- 在管面积49.0百万m²，环比增长21.8%



整合

- 并购青岛雅园55%股权，获取核心城市物业服务项目
- 4年业绩对赌，充分保障股东利益



品牌

- 行业综合排名前进6位，排名行业14名*
- 铂悦管家品牌首发
- 全能管家模式全面铺开，成就“万元管家”



提升

- 毛利率提升0.9个百分点达29.7%
- 净利润率提升3.4个百分点，达12.8%



开拓

- 合约面积中来源于第三方占比达69.0%；
- 与德州交投集团等第三方开发商达成战略合作



智慧

- 全面上线S-HR系统、PMS系统，大范围推广智慧停车系统，试点上线财务共享中心
- 大幅提升工作效率，打造数字永升



均衡

- 收入结构进一步优化，两项增值服务收入占比达到38.4%，毛利占比达到56.9%
- 社区增值服务在收入中占比同比提升7.7个百分点，达到20.0%



回报

- 收入7.1 亿元，同比增长61.4%
- 归母净利润0.9亿元，同比增长119.7%
- 经营现金净流入达到1.2亿元



PART
TWO

业务发展

1) 成长：规模快速增长，重点区域深耕



环比增长31.5%

86.2百万 m²
合约建筑面积

环比增长21.8%

49.0百万 m²
在管建筑面积

环比增长20.8%

459个
签约项目

环比增长10.9%

286个
在管项目

环比增长12.1%

63座
已进驻城市

环比增长11.4%

22.8万户
家庭

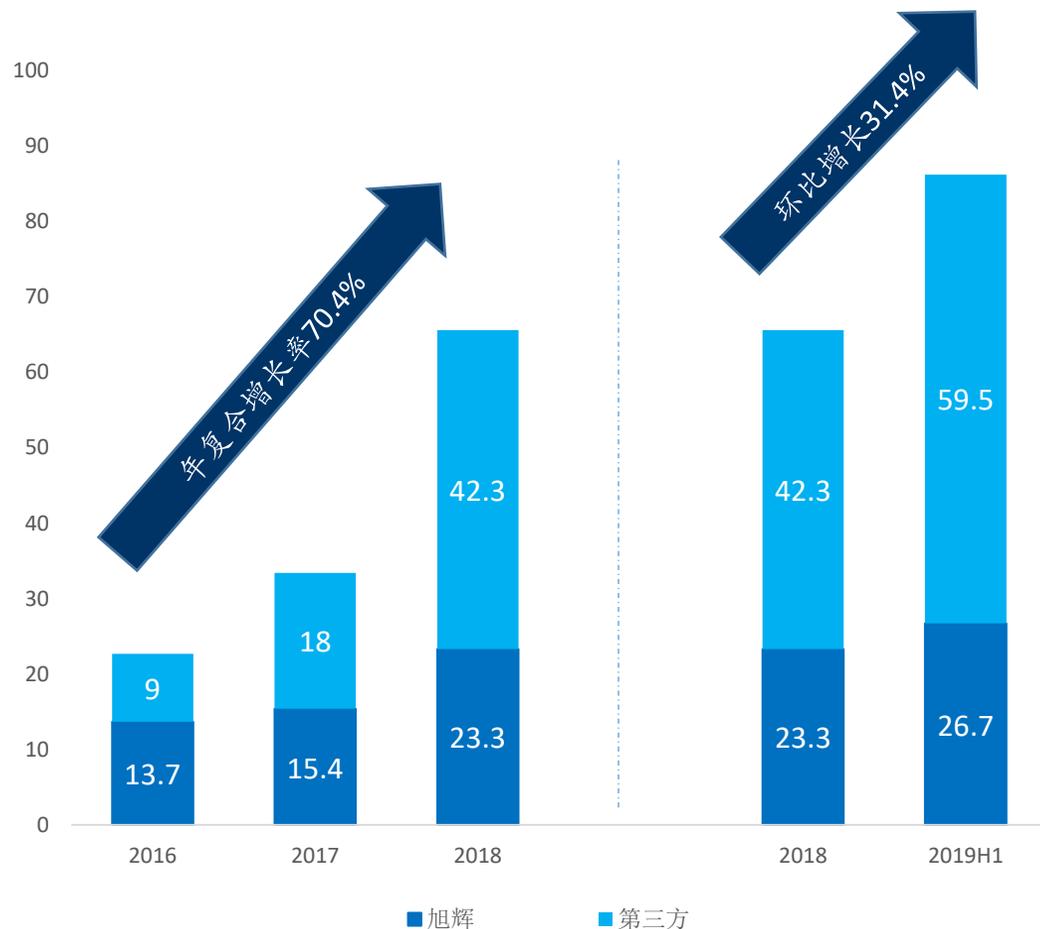
所有数据截至2019年6月30日

附注：1. 来源：中国指数研究院（“中指院”）

2) 开拓：四轮驱动推动面积快速增长

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)



(1) 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）

(2) 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）。

受益于旭辉集团高速发展

- ❑ 旭辉集团于地产行业综合排名第14位
- ❑ 截止2019年7月31日，旭辉土地储备面积达到6,300万平方米，总货值的89%位于一二线以及准二线



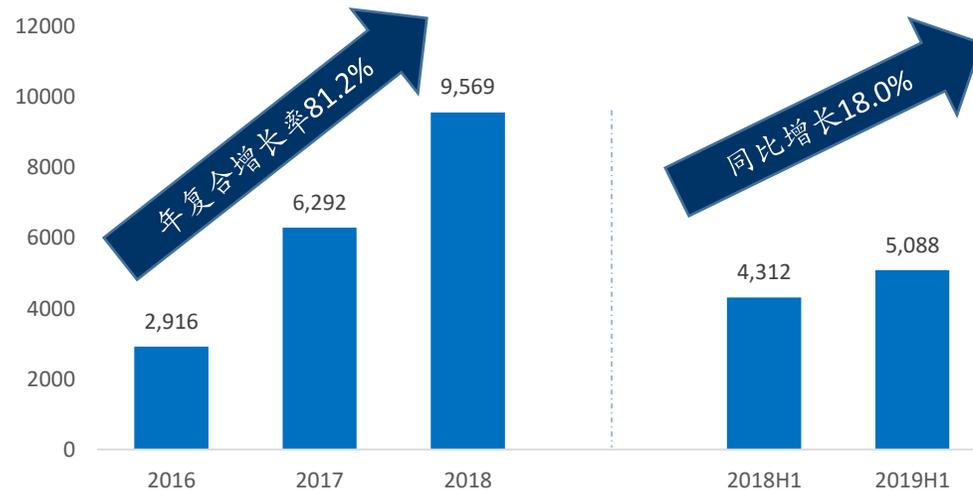
上海LCM置地旭辉广场由旭辉与香港置地开发，2018年交付永升管理



重庆千江凌云由旭辉、碧桂园、金科合作开发，永升已介入前期售场管理

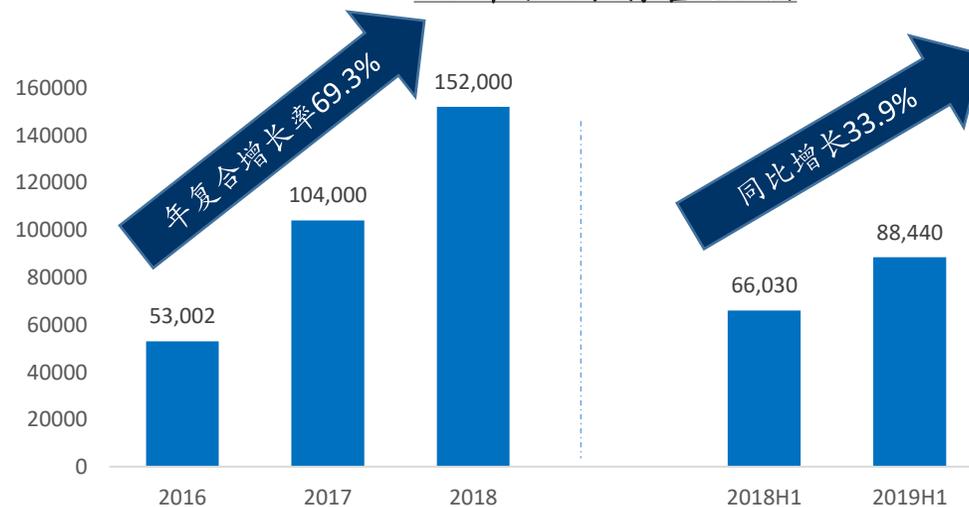
(千平方米)

旭辉合同销售面积



(人民币百万)

旭辉合同销售金额



注：以上资料源于旭辉集团官网、年报

第三方独立外拓能力不断得到体现

- 依靠品牌、口碑与服务质量赢得业委会改选物业竞标合同
- 与中小型开发商建立稳定合作关系
- 与部分开发商成立合资公司，永升控股并负责经营



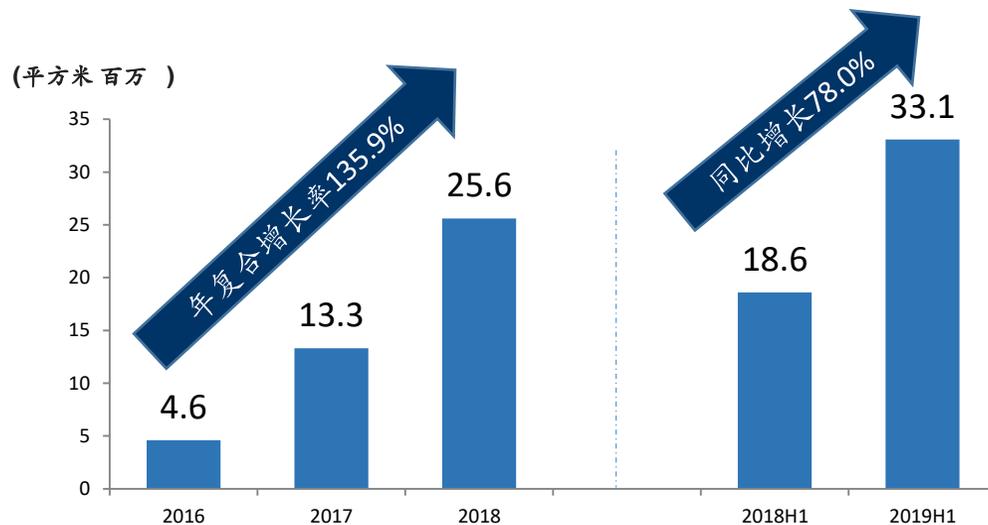
苏州天都大厦由合作方苏高新开发，预计2019年底交付



吉宝季景名邸由新加坡开发商吉宝置业开发，预计2020年开始交付

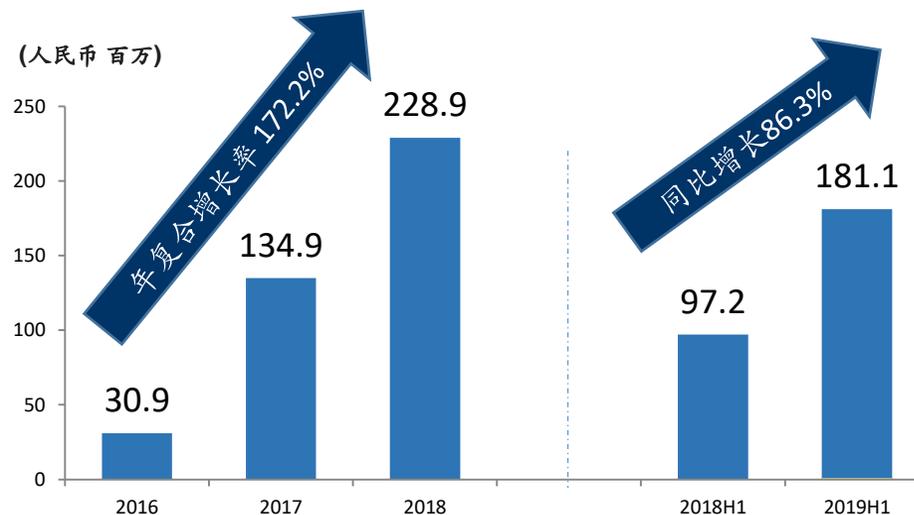
来自第三方在管物业面积

(平方米 百万)



来自第三方物业收入

(人民币 百万)



3) 整合：整合青岛雅园，加码核心城市商、写物业服务项目

- ❑ 以4.62亿元人民币对价获取新地集团旗下青岛雅园55%股权，
- ❑ 获取核心城市、核心区域优质商、写服务项目
- ❑ 四年长业绩对赌期，充分保证永升股东权益



青岛东海路9号



沈阳新地中心



南京新地中心



上海嘉定新地国际广场



上海虹桥国际展汇

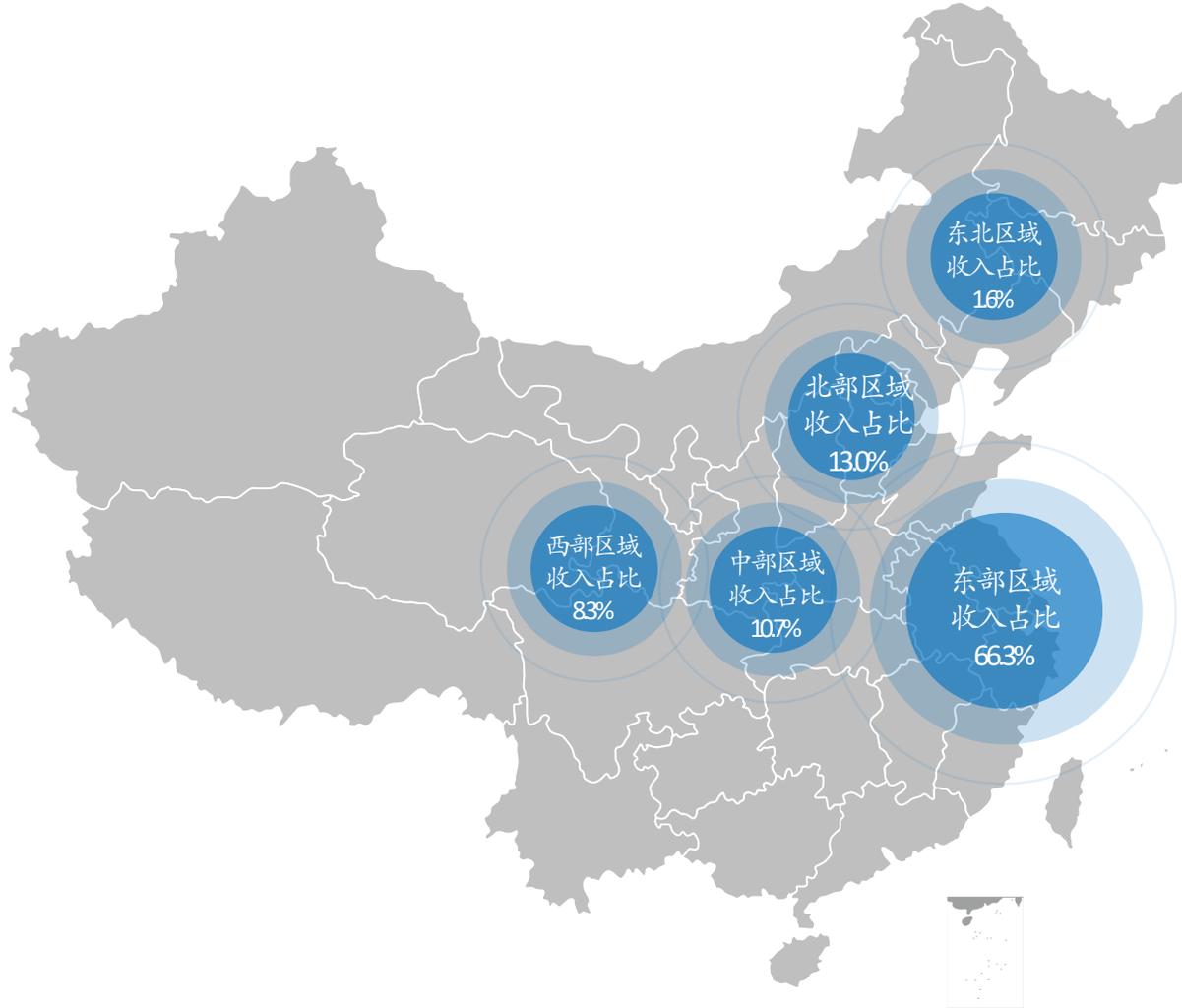


南昌新地中心

4) 布局：区域布局不断优化，项目平均单价不断改善提升

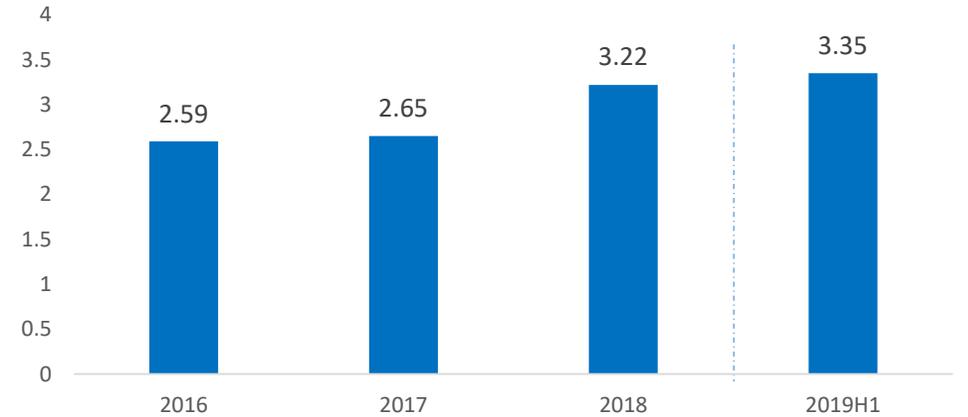
- 坚持城市深耕布局，提升规模效应，同时为提高增值服务订单密度做布局
- 城市布局能级高，长三角为中心的东部、环渤海为中心的北部区域等经济发达区域面积占比达78.4%、收入占比达79.3%

定价能力不断提升，平均物业费单价持续上升



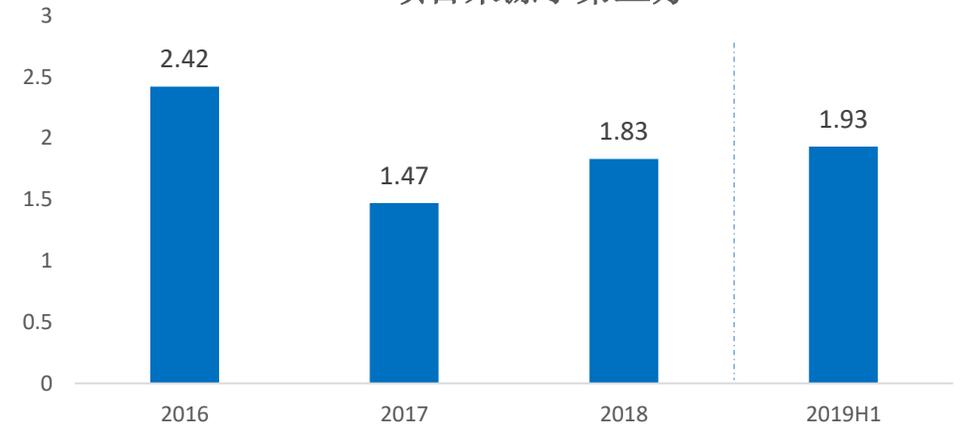
(元/月/平方米)

项目来源于旭辉



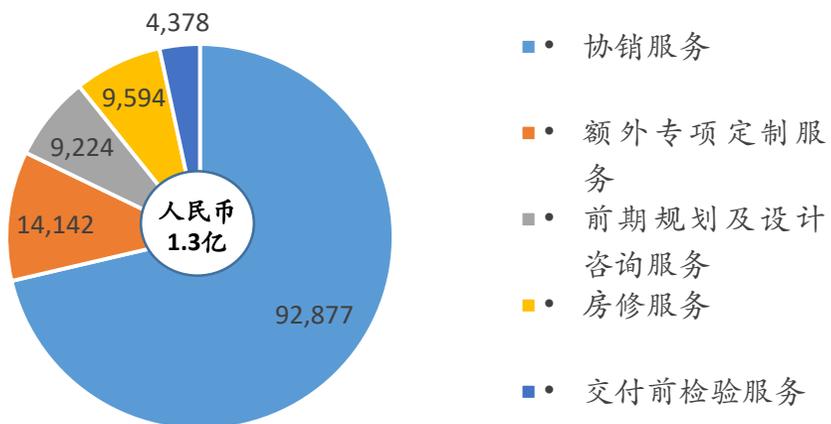
(元/月/平方米)

项目来源于第三方



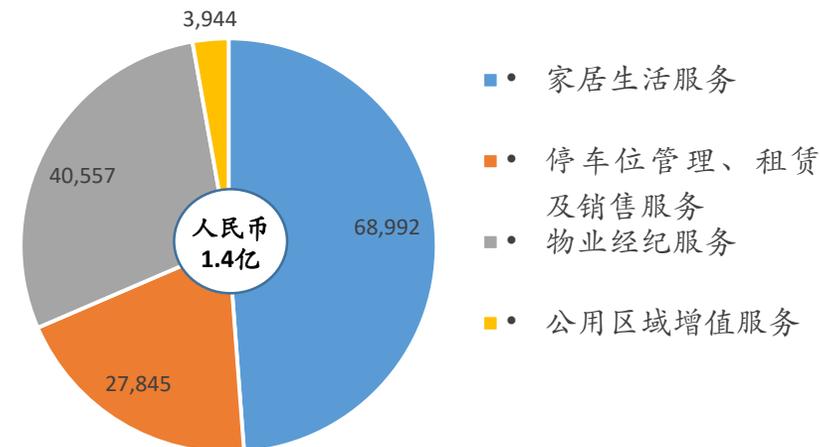
5) 均衡：社区增值服务、非业主增值服务发展齐头并进

开展非业主增值服务，拓展收入来源



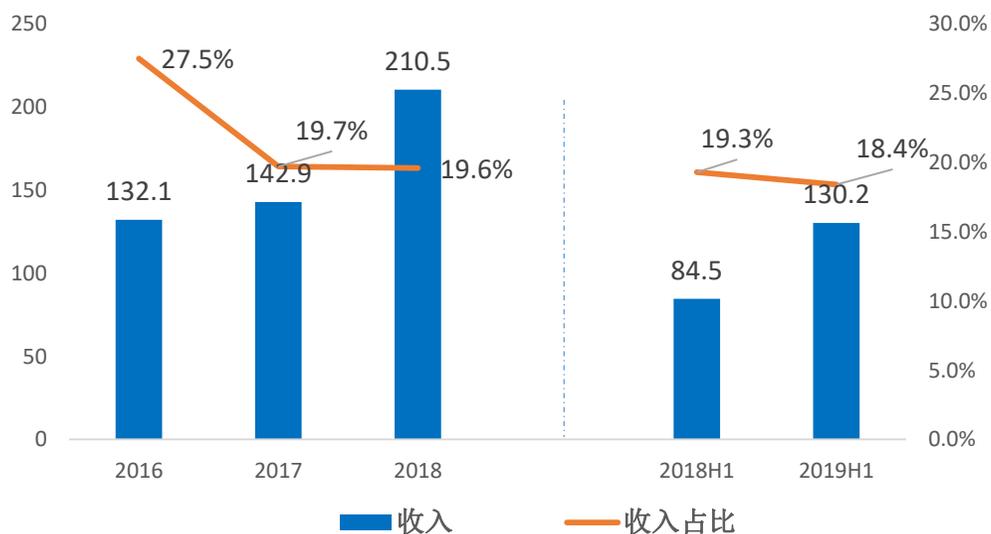
- 介入地产的前期开发，提供物业管理视角的咨询方案、服务以及案场销售协助，致力于地产开发和销售中创造价值

面向业主开展多样社区增值服务

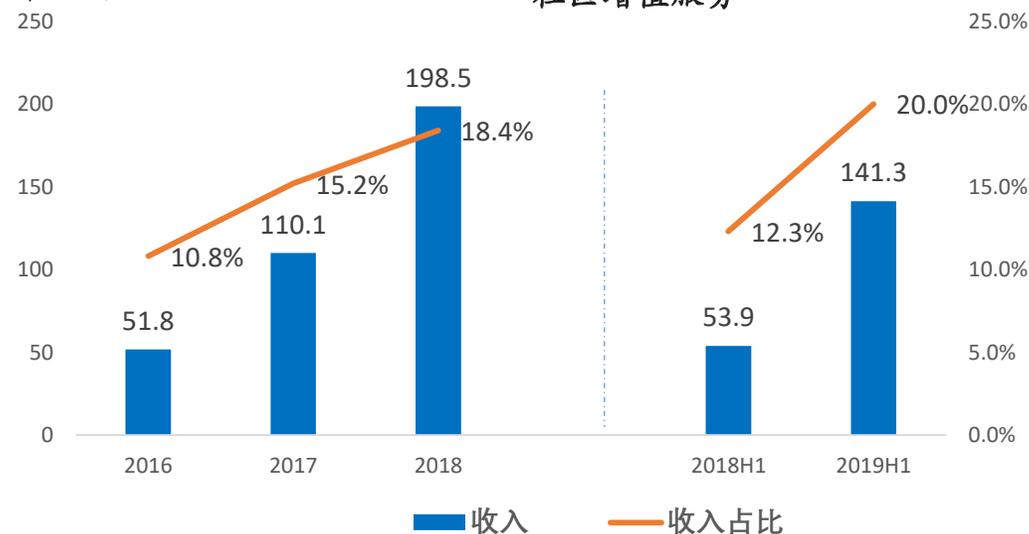


- 围绕业主的家庭生活需求服务展开，与业主的高频互动和强粘性为抓手；
- 不断丰富创新的增值服务收入来源，推动永升发展进化为一家多元化收入来源的现代化社区服务公司

(人民币百万) 非业主增值服务



(人民币百万) 社区增值服务



7) 品牌：行业综合实力稳步向前，首发双管家品牌

- 综合实力稳步向前，跃升6位，进入行业14
- 服务体系升级，首发铂悦管家服务品牌
- 全能管家逐渐试点，成就“万元管家”



首次进入行业14强



铂悦管家发布



全能管家服务



PART
THREE

财务摘要



中部区域
698,355 m³
华东区域
586,468 m³
其他区域
368,678 m³

家政服务 88次
维修次数 65次
物业管理有限公司

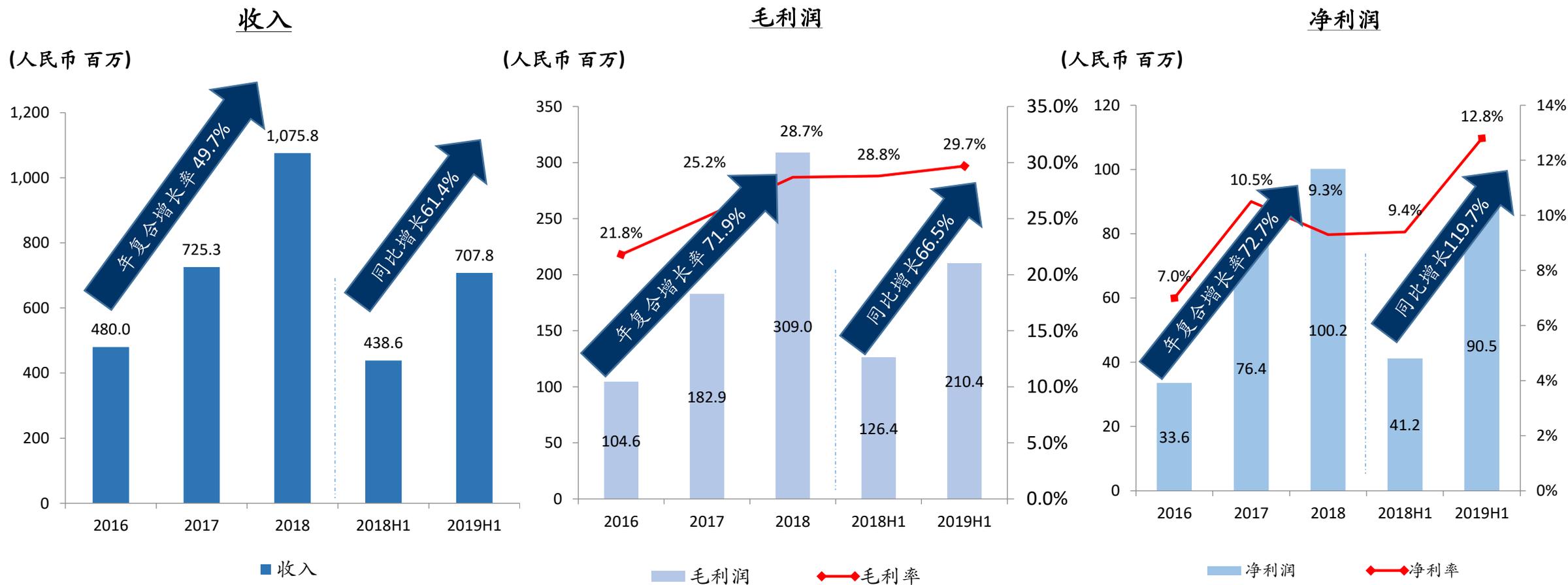


1 行业一级资质
20 物业百强企业 (四)
34 268
4360 20000

8) 财务摘要: 回报

收入与盈利随着业务扩张快速增长

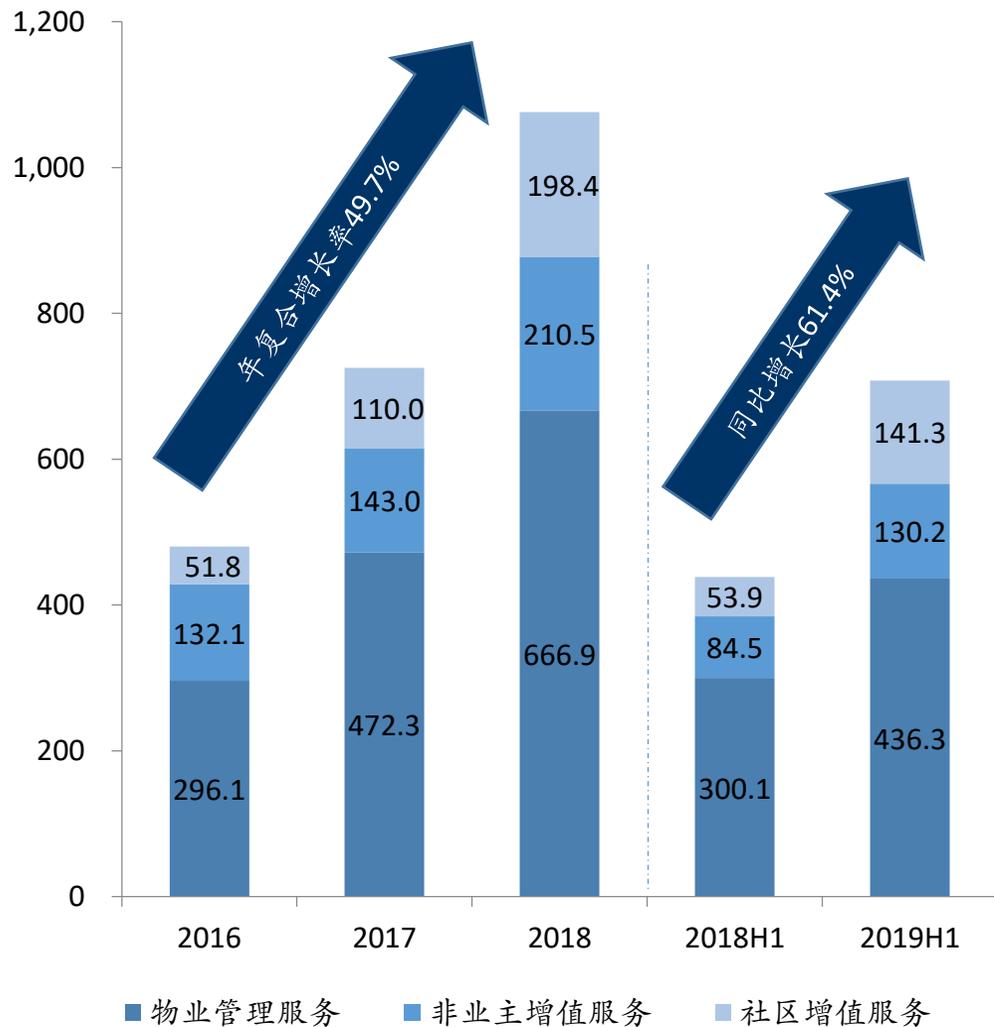
我们的收入、毛利润和净利润同比均呈现快速增长，同比增长率分别达到**61.4%**、**66.5%**和**119.7%**



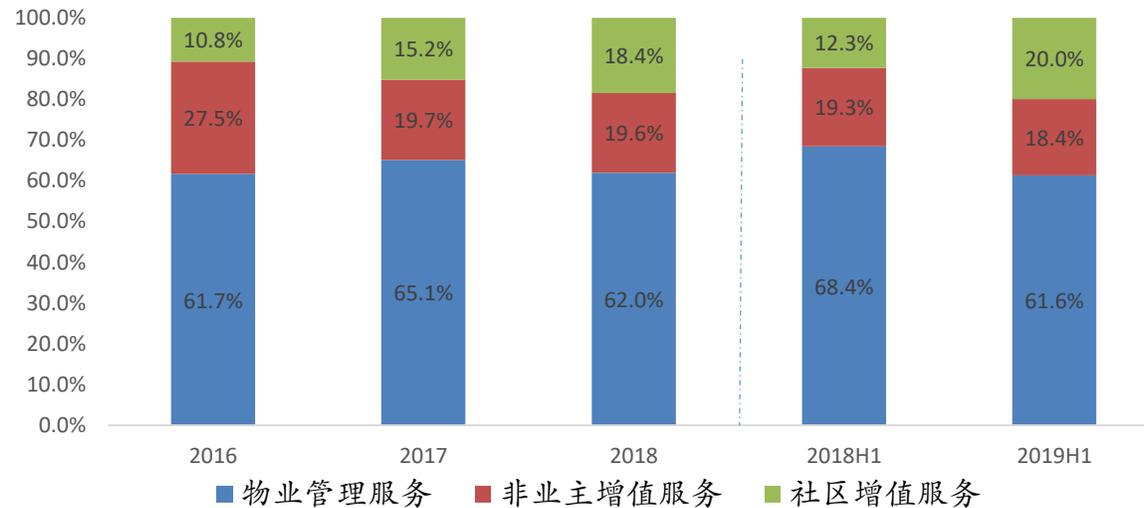
财务摘要: 收入随业务扩张快速增长

收入(按业务分类)

(人民币 百万)

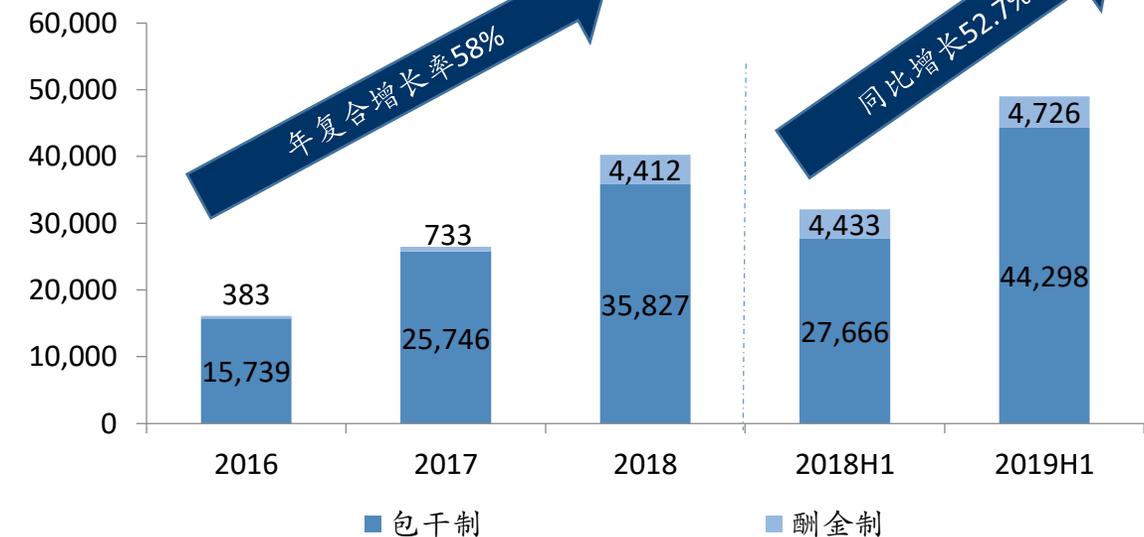


收入(按业务占比分类)



在管面积(按收费模式分类)

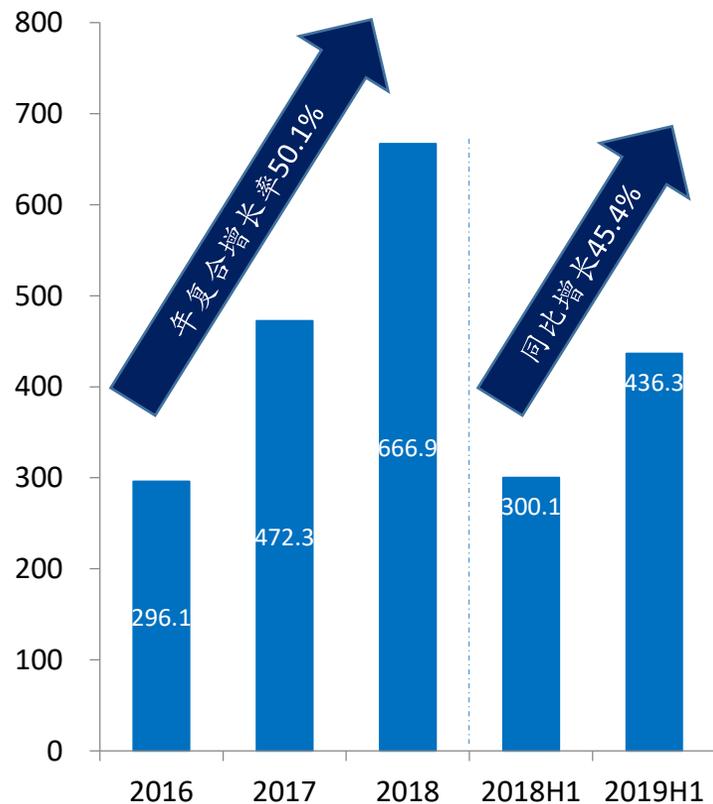
(平方米 千)



财务摘要: 收入随业务扩张快速增长

物业管理服务收入

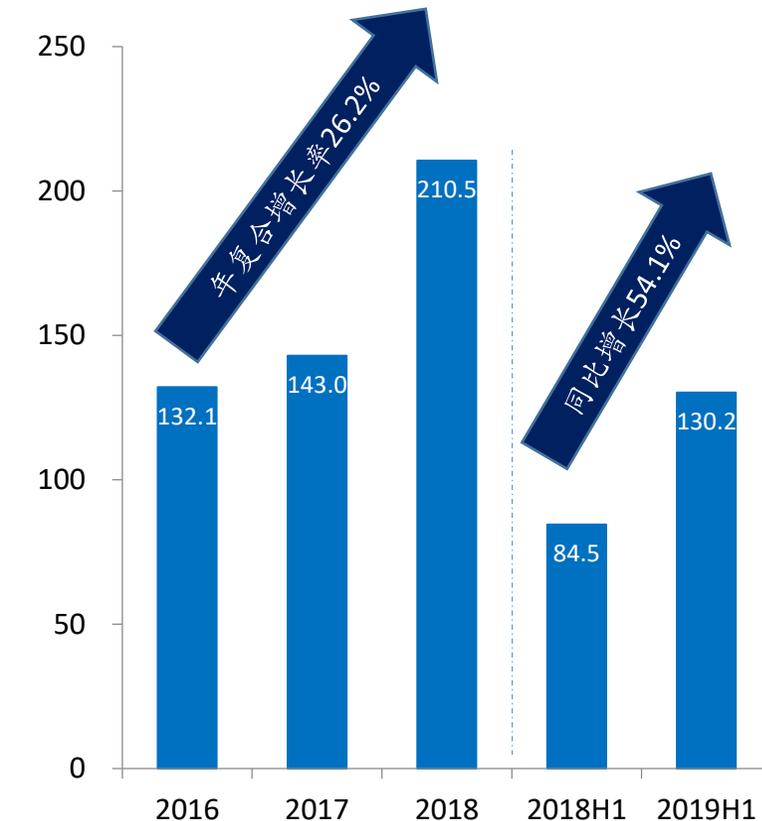
(人民币 百万)



■ 物业管理服务

非业主增值服务收入

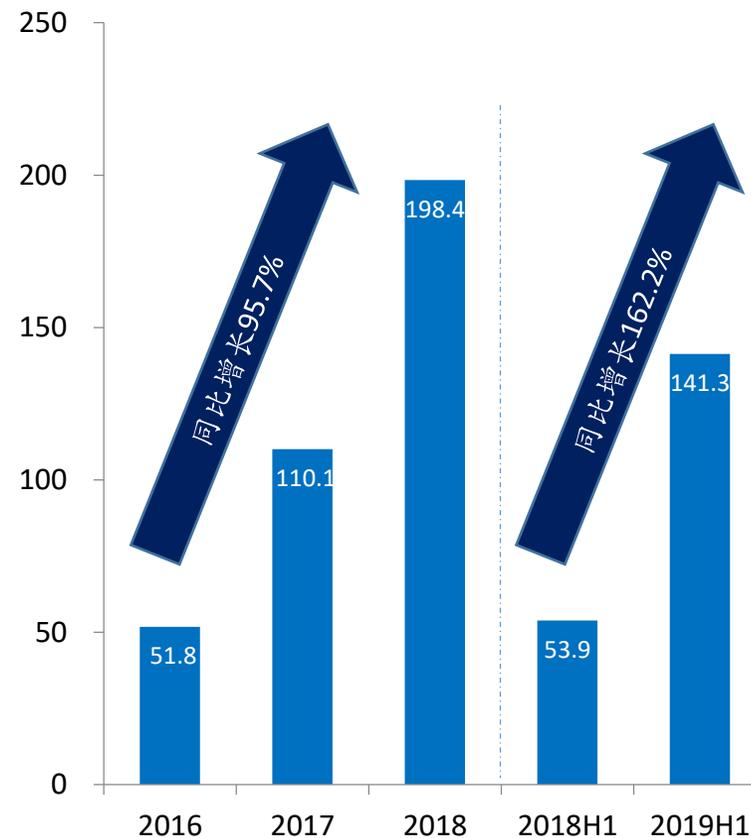
(人民币 百万)



■ 非业主增值服务

社区增值服务收入

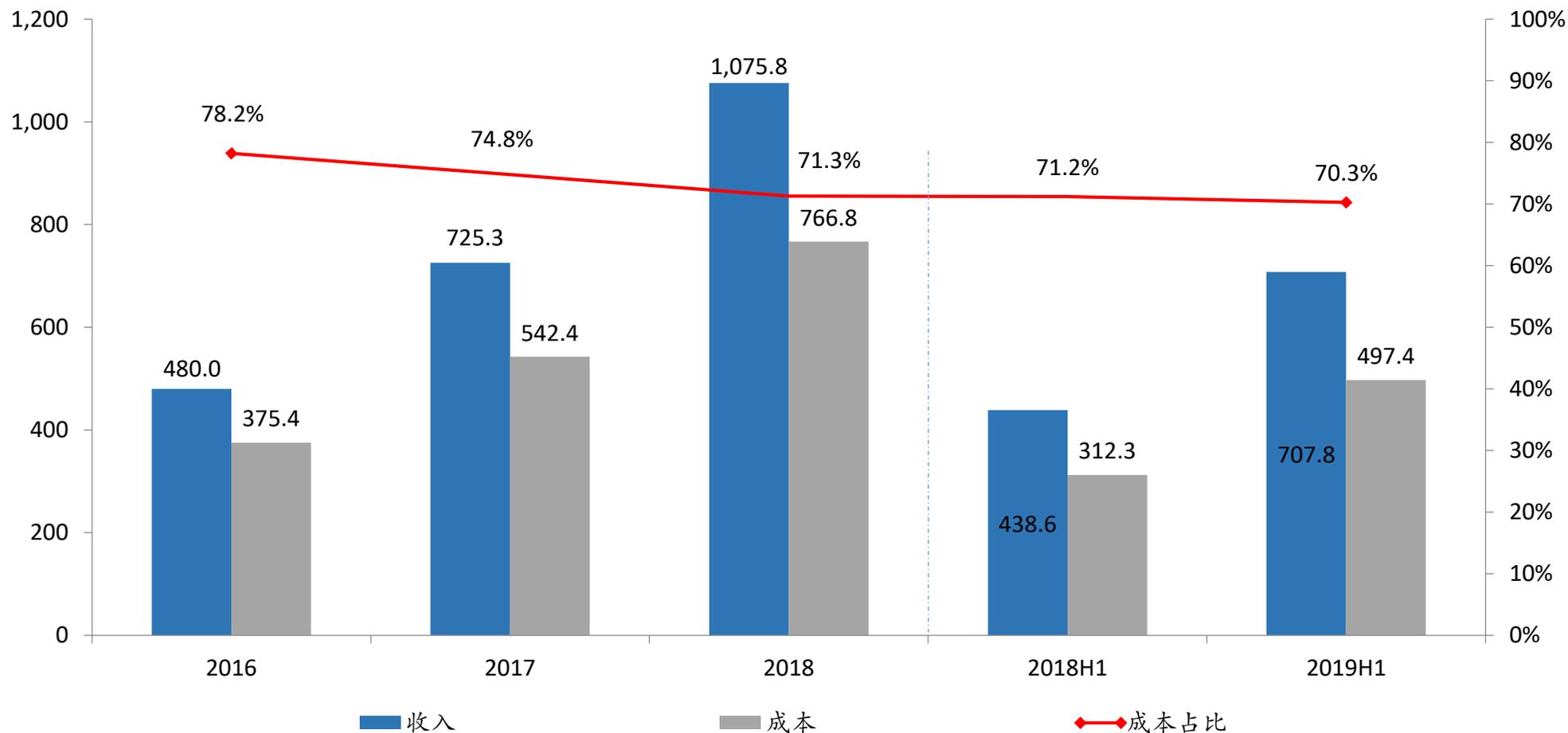
(人民币 百万)



■ 社区增值服务

成本占比不断下降

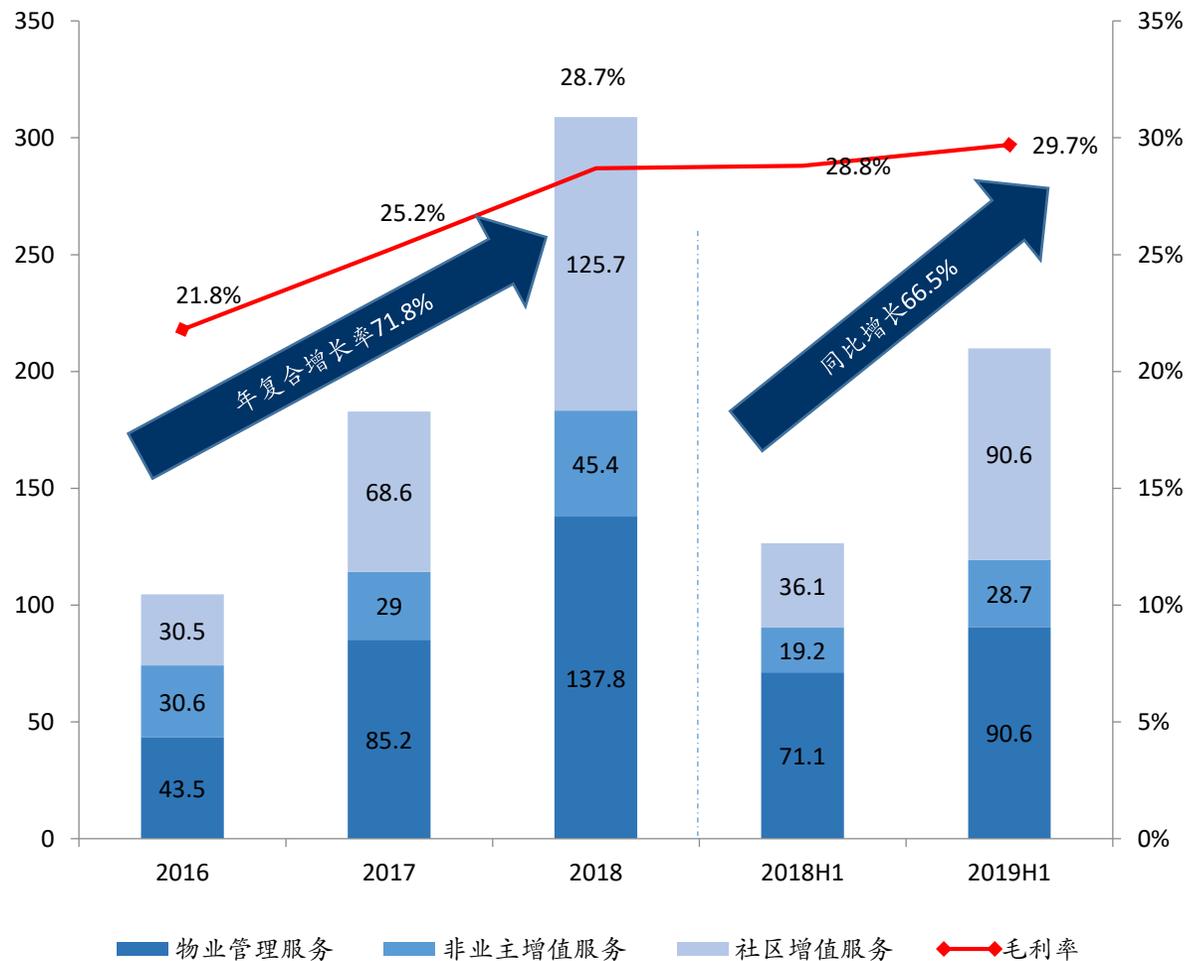
(人民币 百万)



财务摘要: 毛利润与毛利率不断增长

整体毛利润与毛利率

(人民币 百万)



物业管理服务

(人民币 百万)



非业主增值服务

(人民币 百万)



社区增值服务

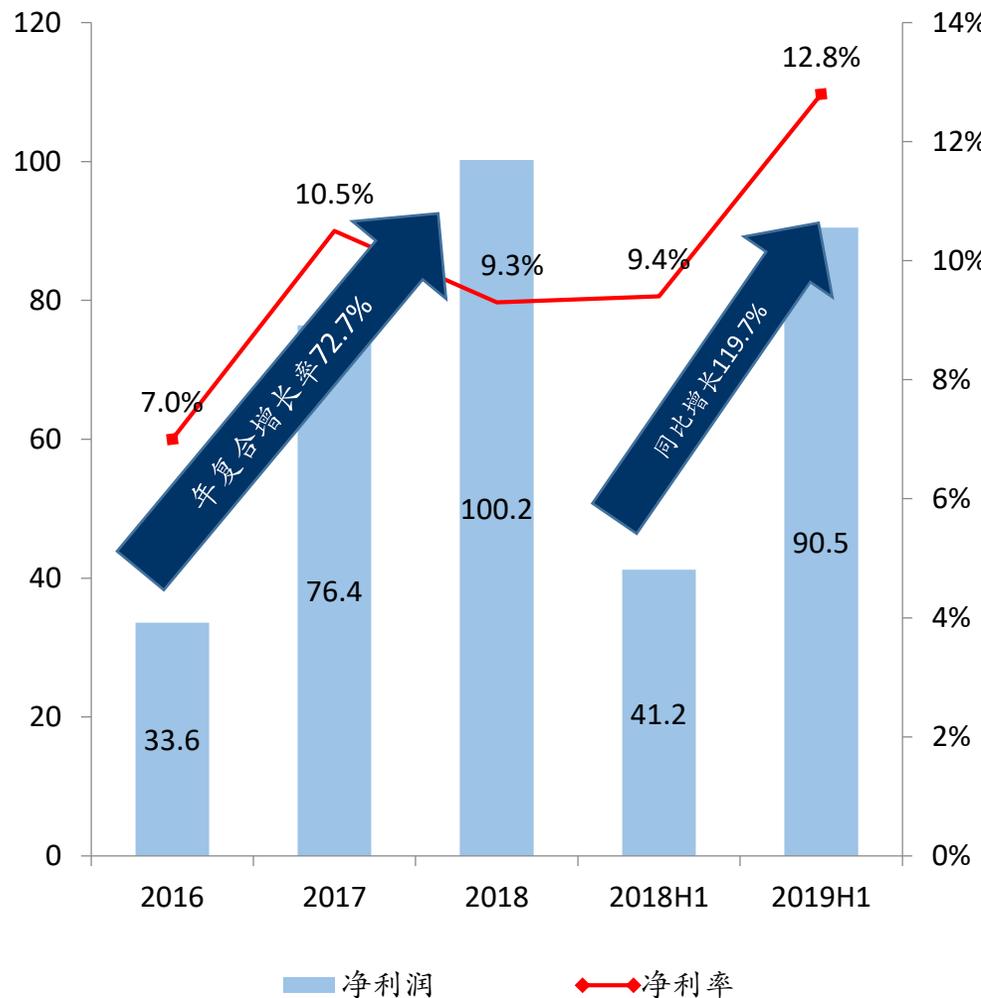
(人民币 百万)



财务摘要: 利润快速增长, 经营性现金流持续向好, 实现高质量盈利

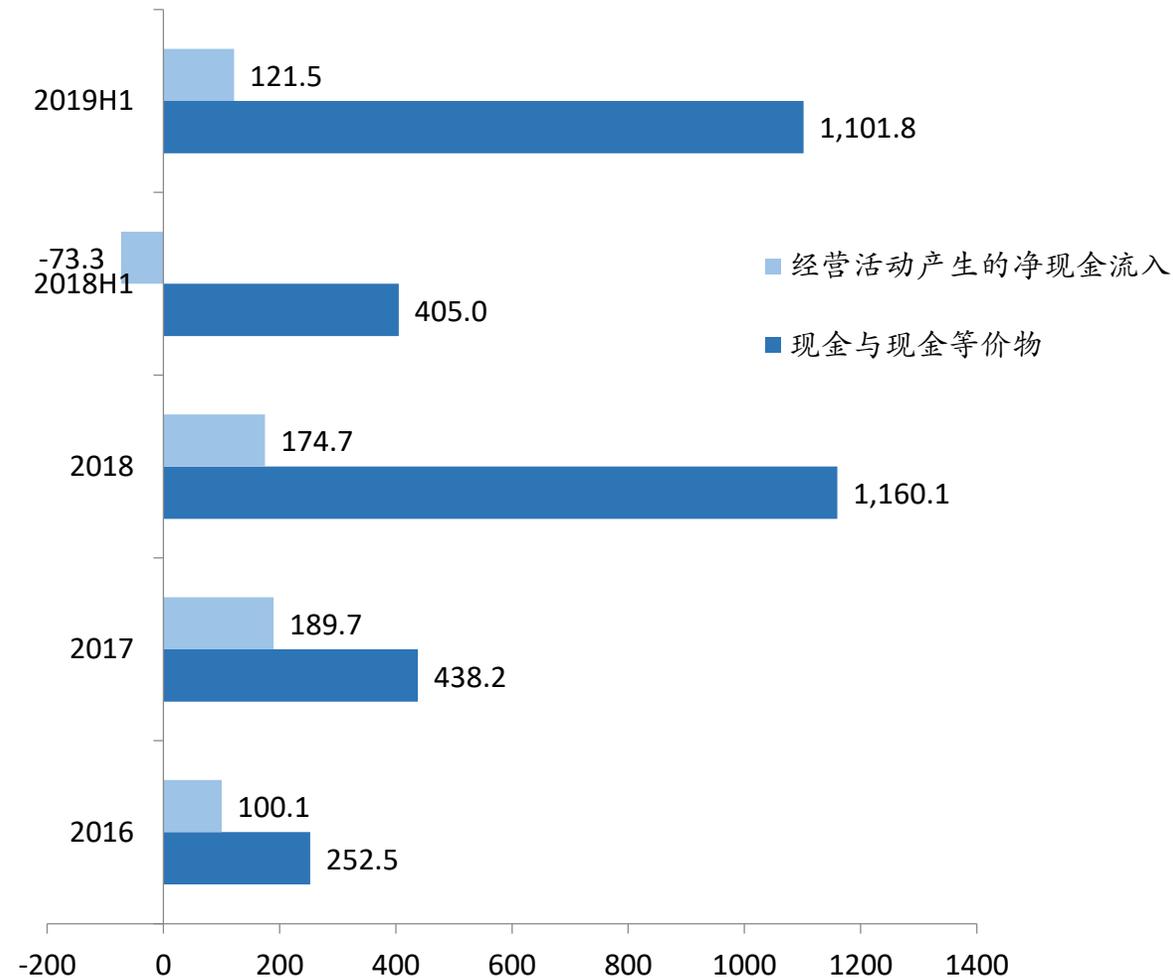
净利润与净利率

(人民币 百万)



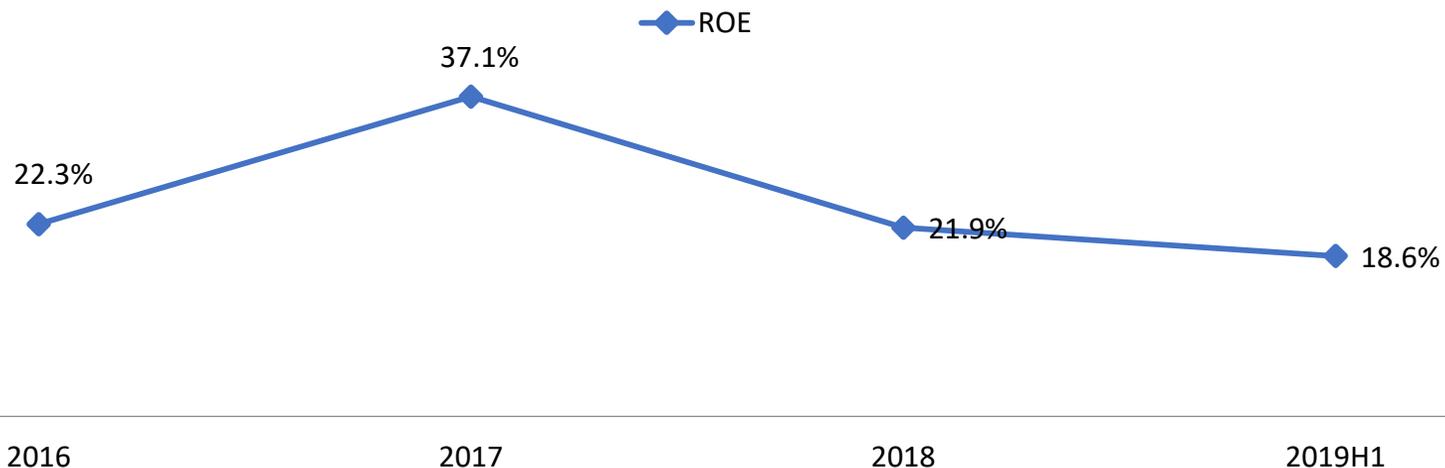
经营现金流与现金状况

(人民币 百万)



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%

财务摘要: 主要财务指标

人民币 百万	2019H1	2018H1	2018	2017	2016
收入	707.8	438.6	1,075.8	725.3	480.0
销售成本	497.4	312.3	766.8	542.4	375.4
毛利润	210.4	126.4	309.0	182.9	104.6
净利润	90.5	41.2	100.2	76.4	33.6
毛利率	29.7%	28.8%	28.7%	25.2%	21.8%
净利率	12.8%	9.4%	9.3%	10.5%	7.0%
经营现金流	121.5	-73.3	174.8	189.7	100.1
股本回报率(ROE)	18.6%	32.5%	21.9%	37.1%	22.3%



PART
FOUR

展 望

- ✓ 资本推动，助力行业转型升级，规模集中度持续提升
- ✓ 政策日趋完善，信用评价体系逐渐成熟，行业经营更加规范
- ✓ 业主自治，服务需求多样化，品质物业被广泛认同
- ✓ 科技改变物业，劳动密集型向知识密集型转变
- ✓ 服务业态细分成为必然趋势，专业服务细分市场更成熟
- ✓ 社区价值挖掘更深入，增速加快
- ✓ 大品牌公司，趋于寡头局面，出现千亿市值公司
- ✓ 城市运营与机关服务社会化的发展机会

愿景：成为值得依赖的智慧社区生活服务商

发展战略

- ✓ 坚持“平台+生态”的总体战略，实现可持续有品质的高增长
- ✓ 战略定位：成为值得依赖的智慧社区生活服务提供商，构建业主资产打理及业主生活照料的服务体系
- ✓ 产品战略：① 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：聚焦服务，平衡品质、规模、利润
- ✓ 市场战略：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

- ✓ 精益管理、品质为先
- ✓ 四轮驱动扩规模：依托旭辉、市场外拓、对外合作、战略收购
- ✓ 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
- ✓ 提升增值服务占比，坚持“有所为，有所不为”做深做透强相关服务，产业链上合作开发
- ✓ 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
- ✓ 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

经营策略

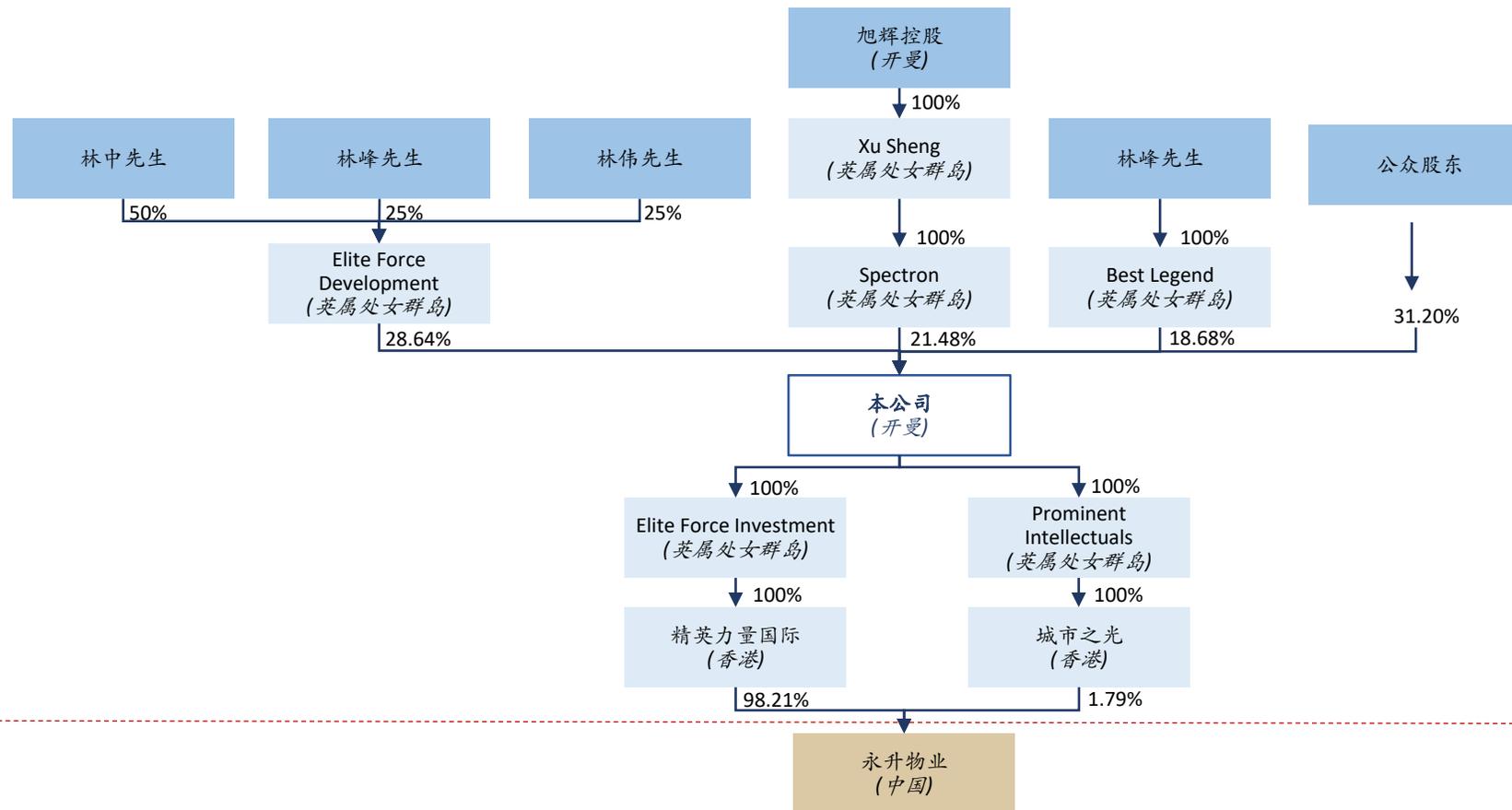


PART
FIVE

公司架构

公司架构

下图为公司于全球发售及资本化发行完成后的公司及股权架构：



境外
境内





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

