

# 务实笃行 进而有为

旭辉永升服务2021年年度业绩报告

# 免责声明

本文件仅供参考且并不构成或被视作为购买、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时使用。

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

业绩亮点

02

业务发展

03

财务表现

04

发展策略



# 2021年业绩亮点

# 2021年经营亮点：稳健经营，承诺兑现



## 母公司旭辉集团稳健经营、健康发展

- 21年销售2472.5亿元，同比增长7%，回款2403亿；
- 穆迪等四大评级机构均维持正面展望；
- MSCI-ESG评级由BB提升到BBB；
- 22年境内外完成发行：境外1.5亿美金，境内获中票批复，首期发行10亿人民币，年利率4.75%。



## 持续兑现高质量发展承诺，盈利大增58.1%

- 收入增长50.8%，达47.0亿元；
- 归母净利润增长58.0%，达到6.2亿元；
- 经营性现金流净额达到8.4亿元，1.2倍覆盖净利润。



## 四轮驱动有力，新增签约超9千万方

- 旭辉及其联合营公司新增：1,298万方；
- 招投标、战略合作新增：6,332万方，约12亿饱和收入；
- 并购整合上海美凯龙物业、郑州锦艺物业等，面积约1,798万方。



## 多元发展赛道，完善非住宅布局

- 整合美中环境，增强城市服务能力；
- 首次承接互联网头部企服项目，完善企业总部FM类服务“新赛道”；
- 并购红星美凯龙物业，成为家居广场服务赛道头部企业。

# 2021年经营亮点：面向长期，增强综合竞争力



## 科技投入，精细运营，客户为本

- 21年科技投入超6000万元，面向长期，坚持投入；
- 霖久科技致力于客户满意、效率提升、业务增长；
- 主动服务、精细运营，赛维满意度提升2个百分点；
- 费用率同期下降0.8个百分点。



## 丰富社区增值版图，专业BU加速完成市场化

- 到家服务自营获大突破，上门工程师认证超400人；
- 美居、房修、租售、工程BU均步入正轨，向好发展；
- 数字化社区资源，提升社区经营效率。



## 做最具持久战斗力的组织，进化与成长

- 打造“五懂”干部模型，引进+提拔中高层64人；
- 5期“磐石计划”、500校招永动力；
- 387门线上课程，总学时超7万小时；
- 7期总裁直播间，超万用户注册内部BBS；
- 员工敬业度提高3分达到80分。



## 获评MSCI-ESG A，健康、长期、可持续发展

- 获MSCI ESG-A评级，勇于承担社会发展责任；
- 坚持四轮驱动，坚定“5221”成长模型；
- 依靠不依赖，内生外延多元成长，关联交易占比仅为17.3%；
- 坚持没有满意就没有生意的长期理念，获取合理利润。



# 业务发展

# 深耕10大核心经济区，聚焦124个城市，完成规模布局

**270.8百万m<sup>2</sup>**  
合约建筑面积 ..... 同比增长49.4%

**171.0百万m<sup>2</sup>**  
在管建筑面积 ..... 同比增长68.3%

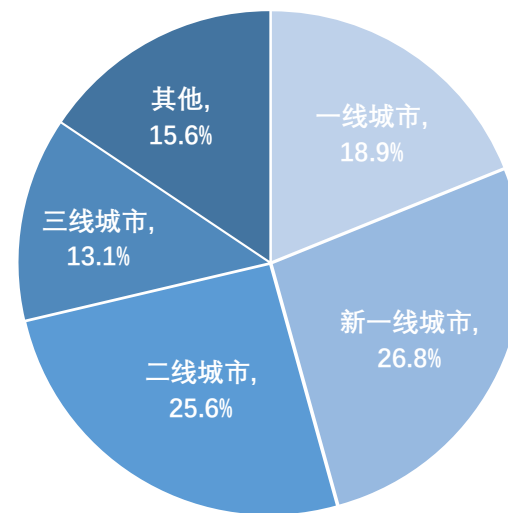
**1409个**  
签约项目 ..... 同比增长43.0%

**1032个**  
在管项目 ..... 同比增长61.8%

**124座**  
已进驻城市 ..... 同比增长15.9%

**60万户**  
家庭 ..... 同比增长57.9%

签约面积一二线城市布局超过70%



核心城市深耕—重点城市签约面积（万平方米）

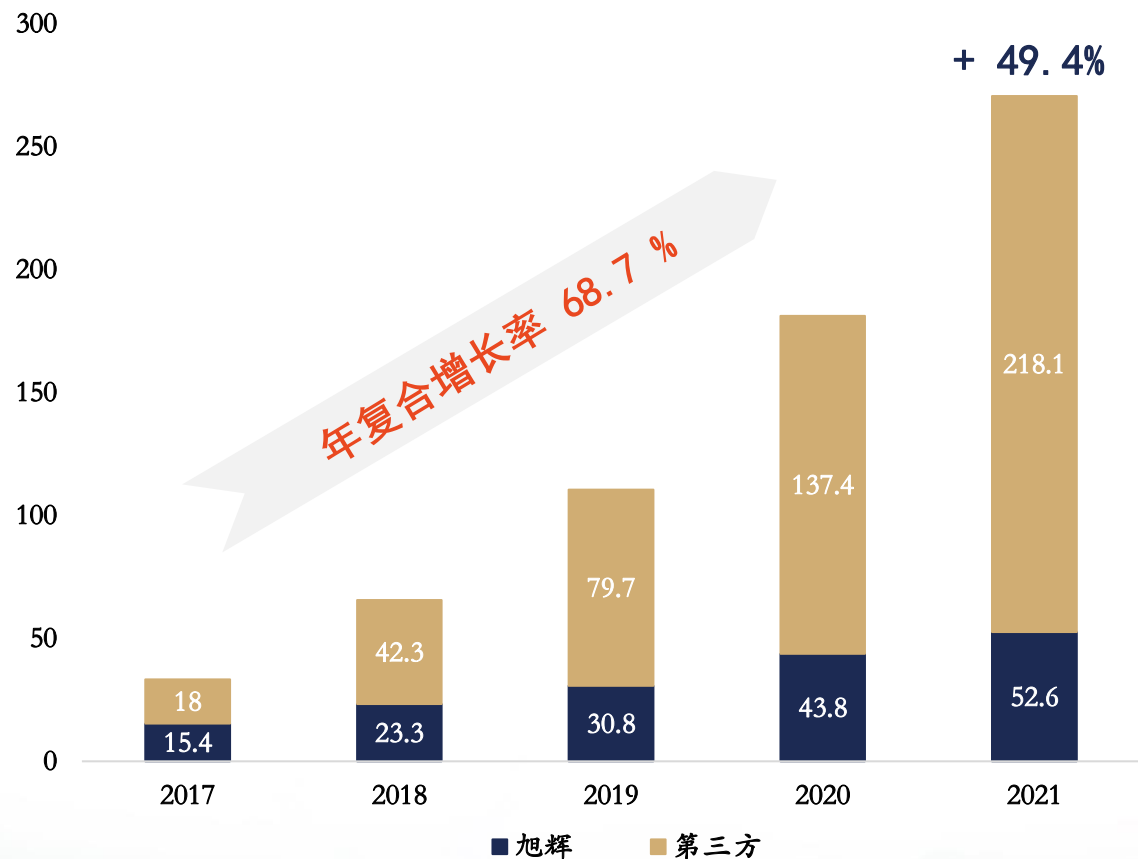




# 坚守四轮驱动战略：保持永升发展节奏，有序扩展规模

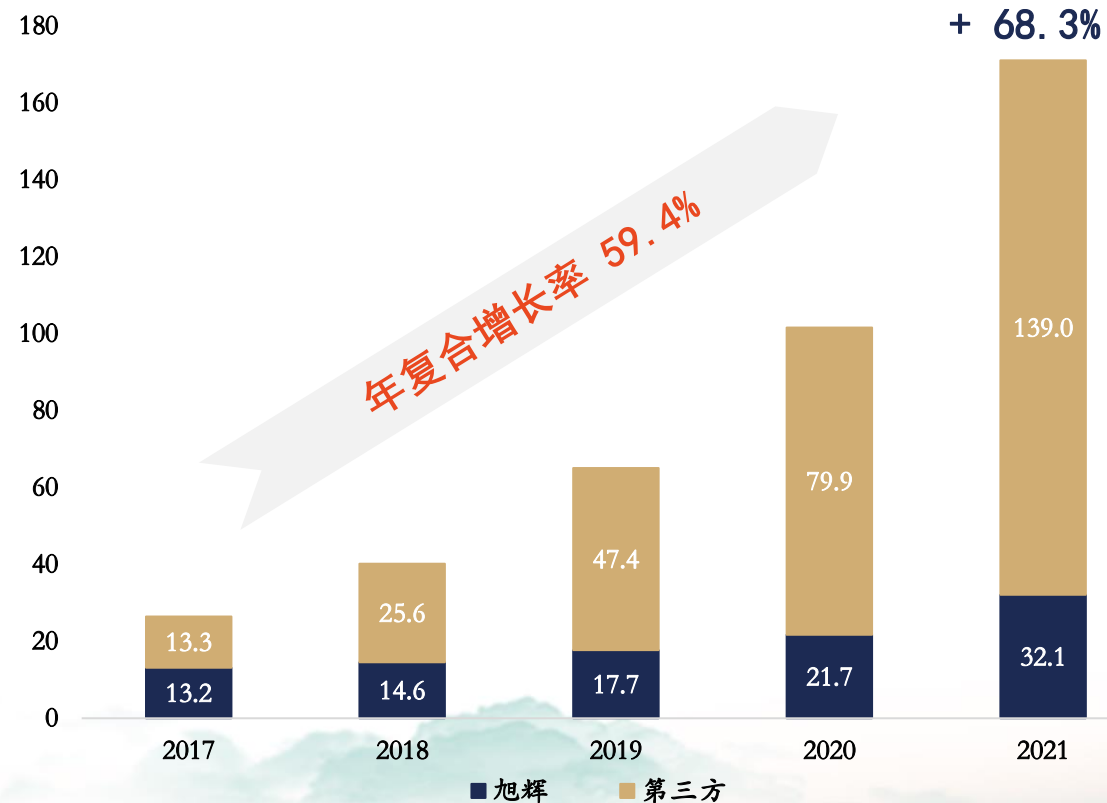
(百万/平方米)

## 签约物业总建筑面积



(百万/平方米)

## 在管物业总建筑面积



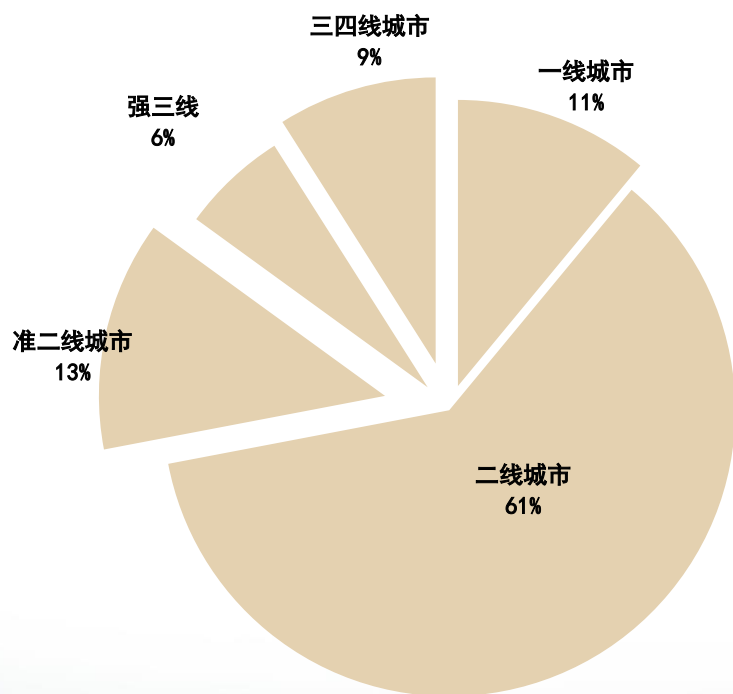
旭辉：包括由旭辉集团独家开发的物业及由旭辉集团与其他物业开发商共同开发的物业（旭辉集团于该等物业中持有控股权益）

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）

# 旭辉集团：活力生态，助力未来成长

- 旭辉集团为行业TOP14地产开发商，土储超过6,857万m<sup>2</sup> \* ；
- 城市布局能级高，约85%的面积位于一二线和准二线城市；
- 旭辉房地产+业务逐渐成熟，代建等业务持续为永升带来新的发展机会。

## 土储在高能级城市区域布局



## 旭辉集团土地储备情况

### 总土地储备

#### 总面积

6,857万平方米\*

#### 一二线及准二线占比

85%

## 旭辉签约项目



旭辉开发-上海世纪古美

\*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5,841万平方米

\* \*截止2021年6月30日，总货值含已确权货值及锁定待挂牌货值

# 旭辉集团：稳健经营，为永升发展提供了充足保障

- 坚持长期主义发展理念；保持健康发展节奏

## 四大国际评级机构认可

MOODY'S

FitchRatings

S&P Global

联合评级国际  
Lianhe Ratings Global

## 主流银行信任支持、授信额度充沛

2021.12.31 在手授信额度**2000亿+**

工、农、建、交、招商、民生等  
**总对总战略合作全覆盖**

## 22年境内外新增

**1.5亿绿色美元债**  
把握年初境外窗口期

**10亿中票 4.75%**  
银行间逆市完成发行

## 信贷评级逆势维持稳定

标普 | **BB** 稳定

穆迪 | **Ba2** 稳定

惠誉 | **BB** 稳定

联合国际 | **BBB-** 稳定

联合信用 中诚信国际

**AAA** 稳定

## 并购贷签约

平安银行《银企战略合作协议》

授予**50亿**并购融资额度

## 新增融资成本

2021年新增融资  
平均成本\*

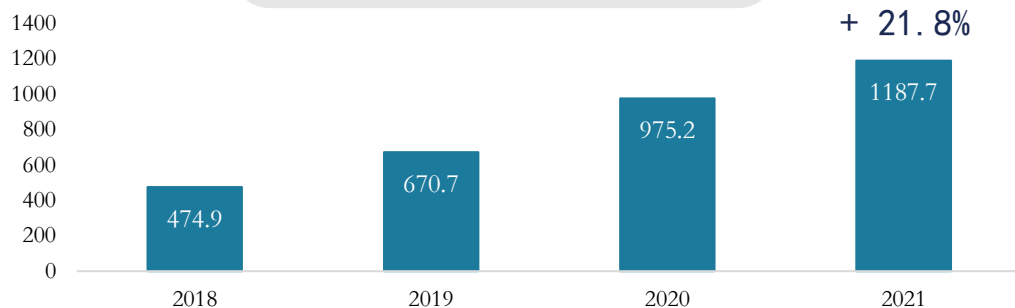
**4.0%**

# 招投标：巩固外拓核心优势，外拓饱和收入年化12亿元

- 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20个。

(百万/人民币)

## 第三方外拓饱和合同收入额



宝鸡银河之星



上海应用技术大学



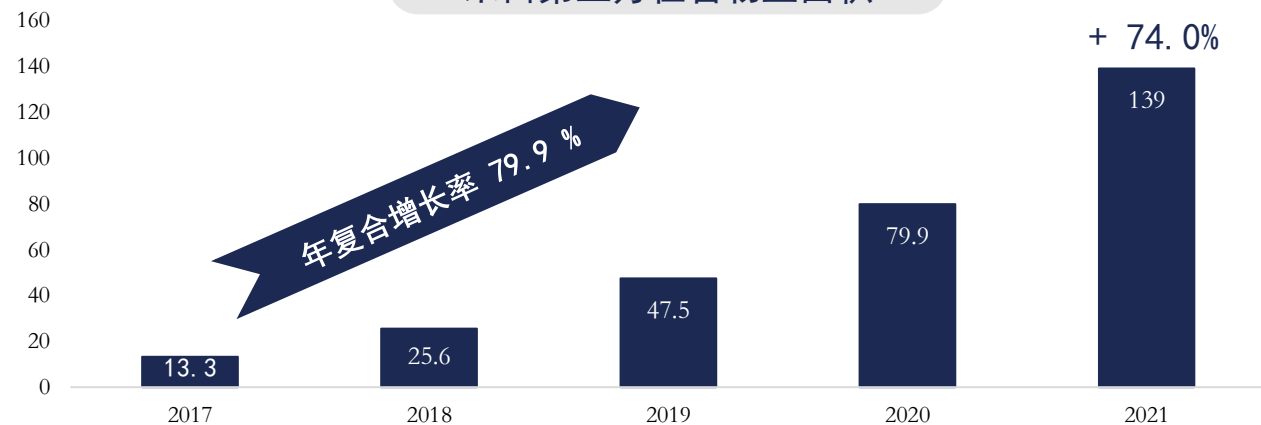
淮安区人民医院



成都东航机务区、航食区

(百万/平方米)

## 来自第三方在管物业面积



(百万/人民币)

## 来自第三方在管物业收入





# 收并购：坚持战略并购，实现有质量扩张

- 华熙五棵松物业50%股份；
- 上海星悦物业80%股权；
- 山东鑫建物业70%股权；
- 湖南美中环境51%股份；
- 上海美凯龙物业80%股权；
- 郑州锦艺物业100%股权。

- ① 坚持战略并购，通过“5个”漏斗进行审慎筛选；
- ② 敢于在并购市场火热的时候保持清醒；
- ③ 上市以来总并购金额仅为16.9亿元；
- ④ 所有并购项目整合成长状况良好，不存在减值风险；
- ⑤ 未来仍将坚持风险可控的战略并购，投前精选标的，投后完善管理。



华熙Live·五棵松



郑州锦艺物业



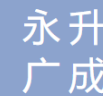
湖南美中环境



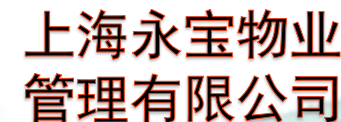
上海美凯龙物业

# 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；
- 房地产逆集中化趋势带来新的物业拓展机遇。



邯鄲市邯山区城投





# 补充城市服务布局，完善多元发展赛道

- 成立商用事业部统筹商办、政企、公众物业；
- 并购美中环境，完善城市服务布局；
- 承接大型互联网企服项目，开启企业总部FM类服务“新赛道”。



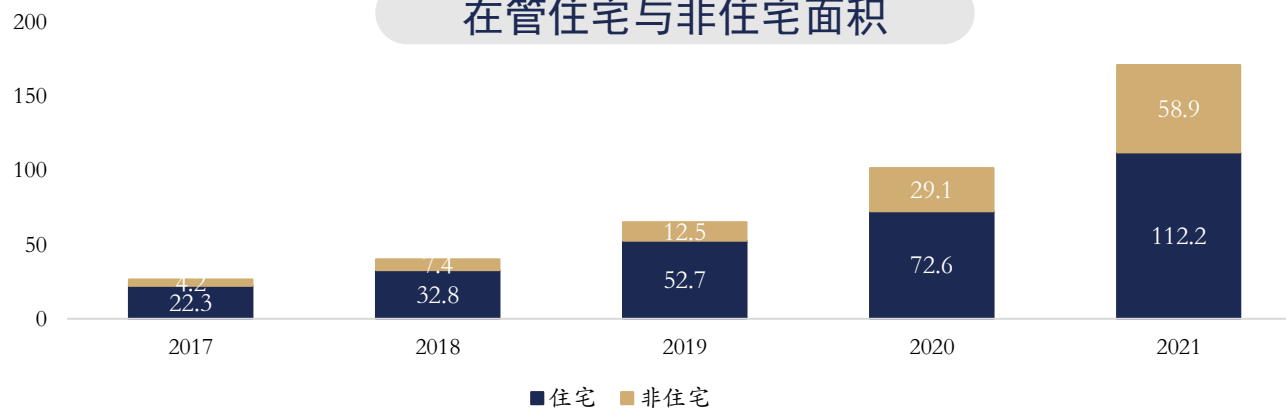
美中城市服务图



FM “新赛道”

(百万/平方米)

## 在管住宅与非住宅面积



(百万元)

## 在管住宅与非住宅收入



# 主动服务、精细运营，构建客户为本的高质量运营体系

- 美好生活模型；
- 园区安全—生活便利—环境美好—丰富多彩—社区和谐—保值增值—尊崇感；
- 2021年赛维满意度提升2个百分点。

## 主动服务

- 走动式管理；
- 微笑聆听；
- 37度社区运营；
- 品牌社区活动。



住建部莅临苏州铂悦犀湖调研现场

## 精细运营

- 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。



# 超6,000万投入，依托霖久科技实现科技投产、服务企业经营

- 让客户感到满意，助力提升客户品质体验；
- 让服务提升效率：管理效率、作业效率、服务效率；
- 助力业务全面增长：战图系统获取商机增长5倍。

## 全面效能提升

### 一、管理效率：

- 业务系统端流程发起比例提升25%
- 系统审批时效提升55.6%

### 二、作业效率：

- 巡检线上化项目486个
- 线上渠道缴费率提升2.6倍

### 三、服务效率：

- 报事工单线下转线上增长12倍



- AI品质管理**  
精准辐射重点区域，自动完成人工调度
- 社区安全管理**  
7\*24小时安全管理，事件秒级响应，无遗漏
- 报事管理**  
社区所有报事报修、人员状态、工单数量、处理进度等数据一览无遗

**01**  
拥有移动版、PC版、大屏版多种模型组合

**02**  
管理者可以及时发现、明确指标差距、辅助运营决策、实时动作纠偏

**03**  
无需加工即可看到准确及时的数据，降低数据加工成本

**04**  
打破业务系统数据孤岛局面，统一汇总入湖，降低了跨系统数据的开发成本

**05**  
指标复用、降低成本

**06**  
在线敏捷报告中心，即时展示系统真实数据，降低指标测试成本和版本数据不统一的问题



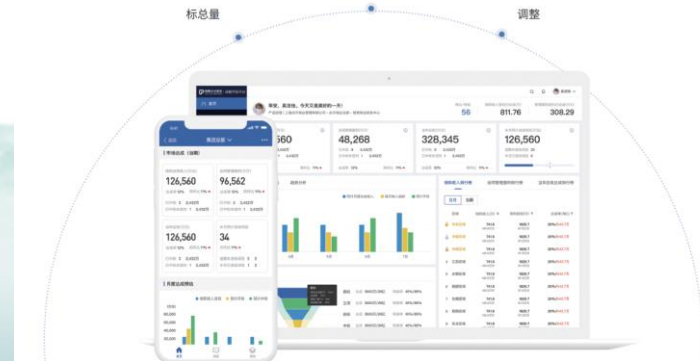
助力品质提升



### PMS+

旭辉永升服务线上版的物业管理PMS+  
包含：工单智能调度中心、设备设施管理、预警管理引擎、问卷设计引擎、客户关系管理、社区运营&经营等；实现了工单管理集中化、线上化、网格化、智能化；客户信息档案化、标签化、会员化；员工办公标准化、流程化、自动化、数字化、实时化。

提供市拓标准流程，“保姆式”关键事件待办提醒，市拓流程管控透明化  
商机线索100%留存，实时掌握商机池线索量级，提前可预判目标总量  
汇聚业务数据，全面及时进行分析透视，以数据分析助力科学决策，目标调整

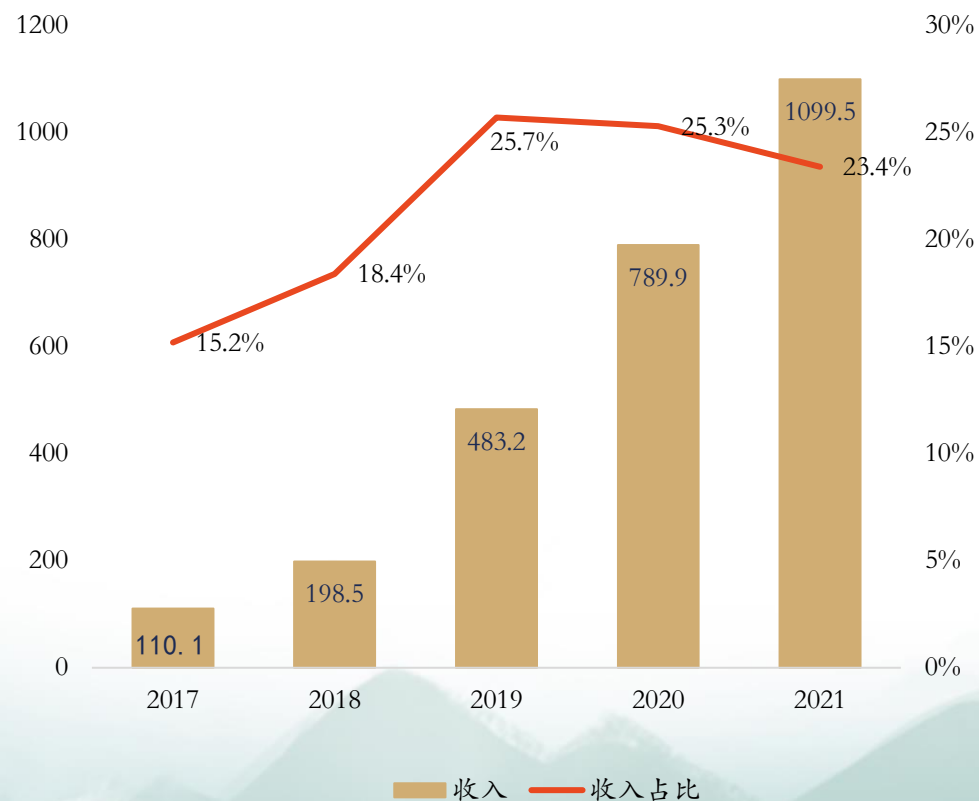


推动业务扩张

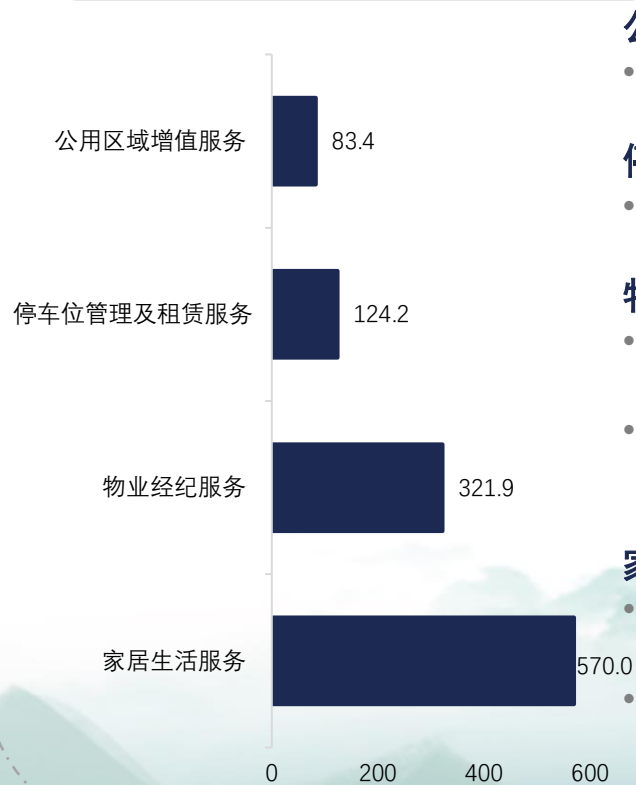
# 社区增值服务成长为公司第二利润贡献来源

- 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。

# 坚定BU模式，生态发展步入正轨，产品模式日渐成熟

- 房修业务BU化，2021年收入2.3亿元，同比增幅75.8%；
- 美居业务BU化，2021年收入3.3亿元，同比增幅73.7%；
- 租售业务BU化，2021年收入3.2亿元，同比增幅68.0%；
- 工程业务BU化，2021年收入0.7亿元，同比增幅103.0%。



美居BU



租售BU



工程BU



房修BU



# 培养“五懂干部”，坚持组织进化，推动人均效能提升

- 人才升级：腾笼换鸟，高量级人才陆续加入，保持组织战斗力；
- 人才储备：2021年秋招学生突破500人；
- 组织进化：小总部、精区域、活一线；
- 效果显著：人均效能持续提升。



2022年校招现场活动

## 关键人均效能指标均得到提升：

- ① 人力服务比
- ② 人力成本费率
- ③ 管理费率
- ④ 人均创收
- ⑤ 人均创利
- ⑥ 项目经理内部成长率



原动力新员工培训计划



管家培训计划



# 多种形式凝聚共识，强文化认同，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



文化故事会



员工活动



# 获评MSCI-ESG-A 评级，持续彰显企业担当

- 获评MSCI ESG A评级；
- 获评Asian-II BEST ESG评级；
- 坚持长期主义，主动承担社会责任，可持续、健康发展。

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

Improved labor management and occupational safety programs

ⓘ Pending corporate actions or newly initiated MSCI ESG Ratings coverage of a low disclosure market in which company operates may lead to higher than usual volatility in the rating

### Score attribution by key issue

This chart highlights the company's positioning relative to the industry average for each Key Issue that contributed to its ESG Rating as of December 28, 2021.



### Last ESG Rating action

Rating action date: December 28, 2021

Ever Sunshine Lifestyle has been upgraded to 'A' from 'BBB'.

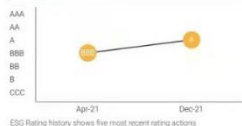
The upgrade reflects improvements in the company's initiatives related to employee management and safety programs. In 2020, CIFI Ever Sunshine acquired Qingdao Yinhong and Jiangsu Kangsheng and its workforce increased by 3,107 (~4% of 2019 staff). These factors may pose staff integration challenges. Our research indicates the company leads peers in labor management efforts. It appears to offer engagement and career development programs which could help address staff morale issues.

- Property maintenance operations generally pose low risks of workplace accidents. The company's health and safety initiatives appear average relative to those of peers. New evidence suggests it now undertakes employee safety training, and its operations are certified to OHSAS 18001 standards.
- The company's policies to monitor ethical business conduct appear on par with those of global peers. Its anti-corruption framework includes board-level oversight of corporate conduct and ethics training for employees.
- Evidence suggests the company trails global and home market peers in board and ownership structures, as well as accounting practices. Ever Sunshine Lifestyle is a family firm—the controlling shareholders hold 62.29% of voting power (as of June 2021). Its board lacks an independent majority. Further, the presence of multiple executives on the board, and related-party transactions with the controlling shareholder may undermine minority shareholder interests.

Analyst: MSCI ESG Research

MSCI ESG RATINGS A  
CCC B BB BBB AA AAA  
LAST UPDATE: December 28, 2021

### ESG Rating history



### ESG Rating distribution

Universe: MSCI ACWI Index constituents, Commercial Services & Supplies, n=28



### Key scores

Weight	Score (0-10)
Industry-Adjusted Score	6.1
Weighted Average Key Issue Score	5.8
Environmental Pillar Score	5%
Social Pillar Score	40%
Governance Pillar Score	55%

### Report table of contents

ESG Rating worksheet	Data report
Rating model details	P02 Corporate governance
Recent developments	P03 Key issue details
Corporate governance summary	P04 Appendix
ESG Rating drill down	P05 Glossary

What is an ESG Rating? MSCI ESG Ratings aim to measure a company's resilience to long-term ESG risks. Companies are scored on an industry-relative AAA-CCC scale across the most relevant Key Issues based on a company's business model.

Institutional Investor



2021

BEST ESG

1st Place Property

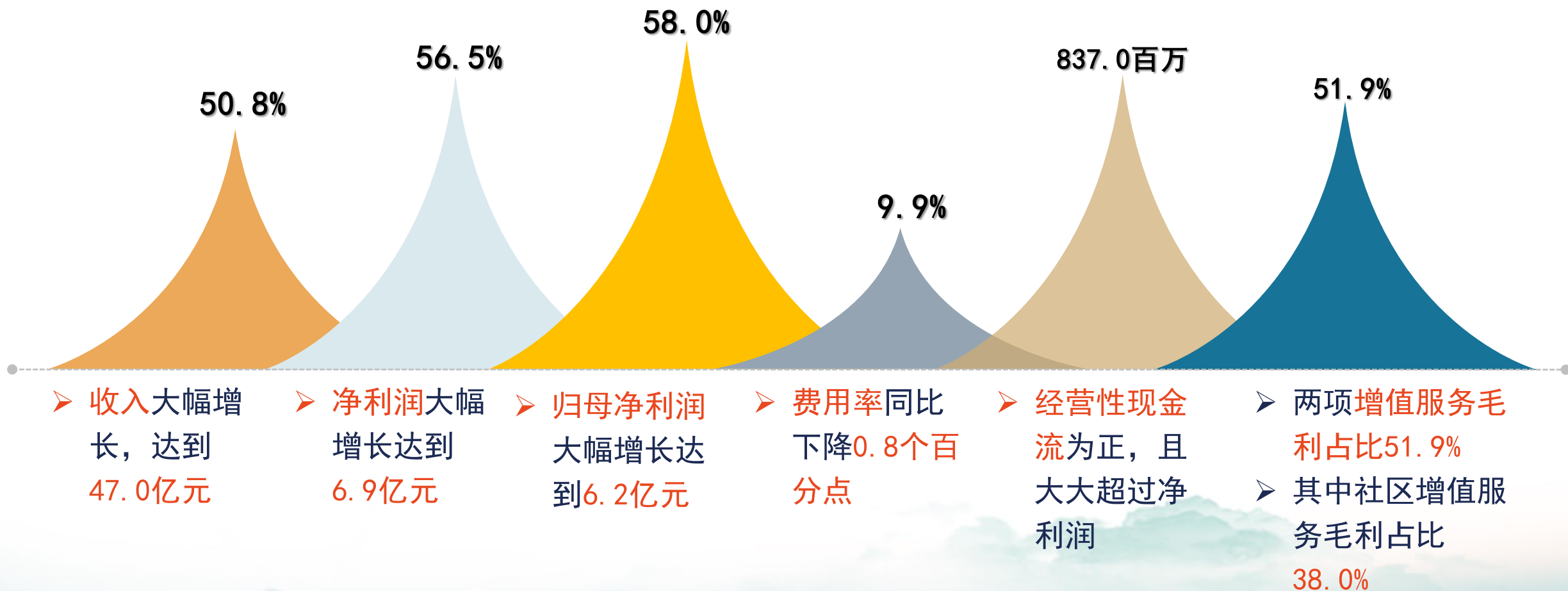
CIFI Ever Sunshine Services Group Limited





# 财务摘要

# 财务亮点：坚持高速、高质发展

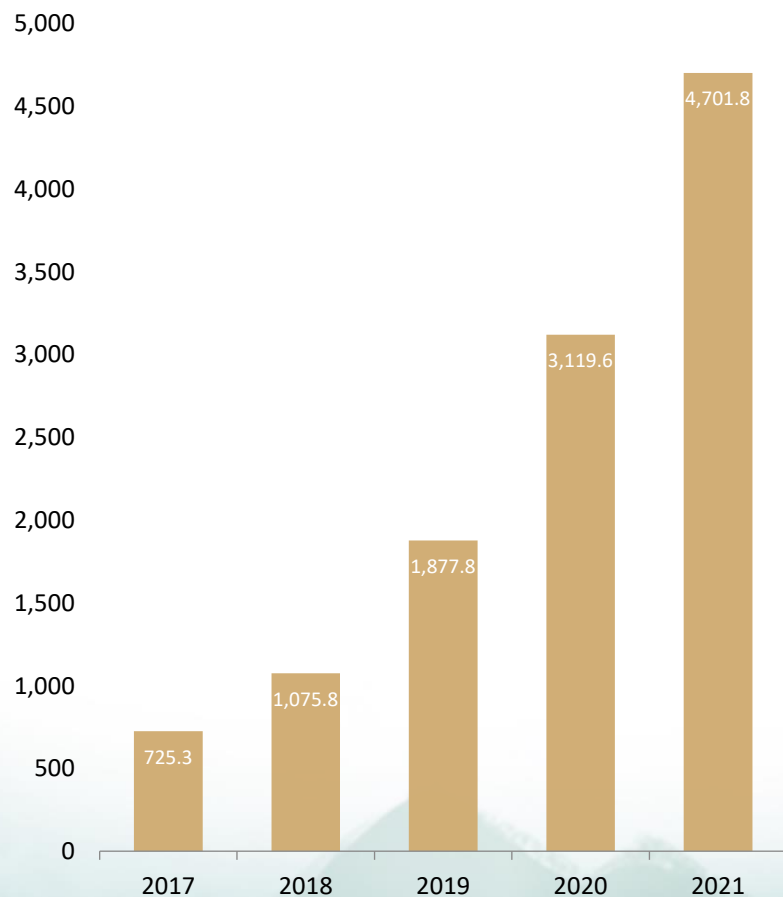




# 内生强劲，总收入快速增长，维持着“六、二、二”高盈利质量结构

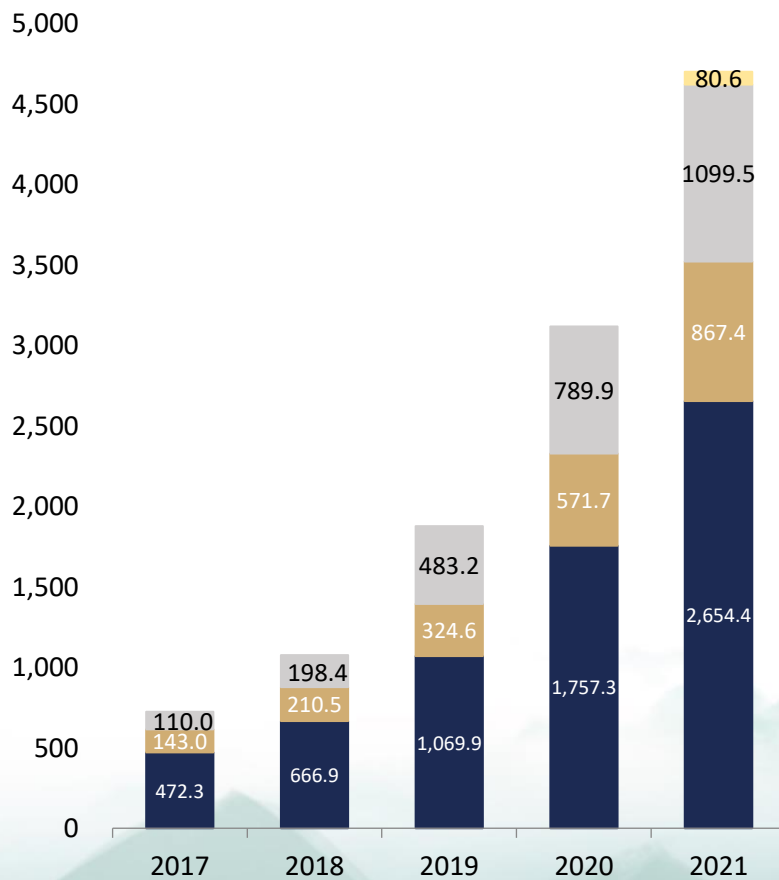
收入

(人民币 百万)

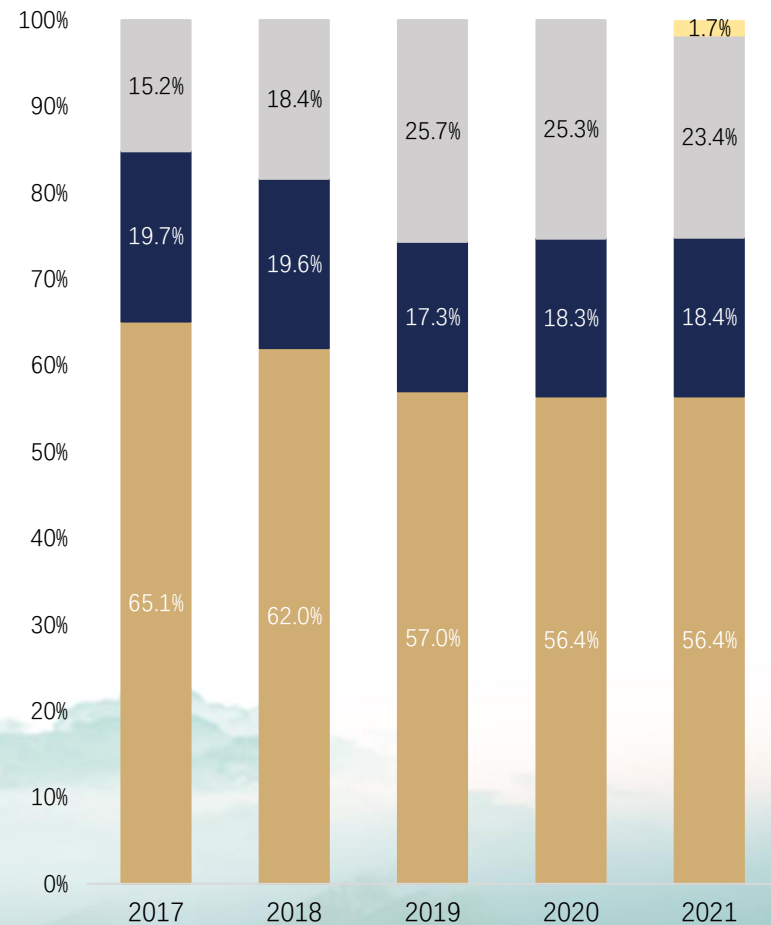


收入 (按业务分类)

(人民币 百万)



收入占比 (%)

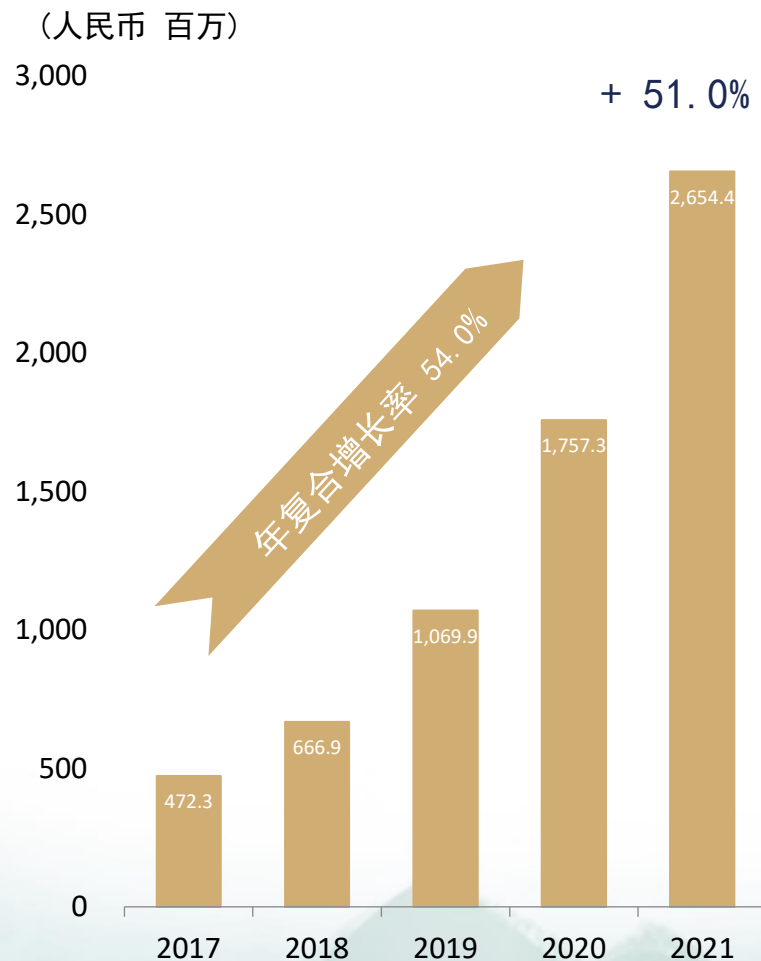


■ 物业管理服务 ■ 非业主增值服务 ■ 社区增值服务 ■ 城市服务

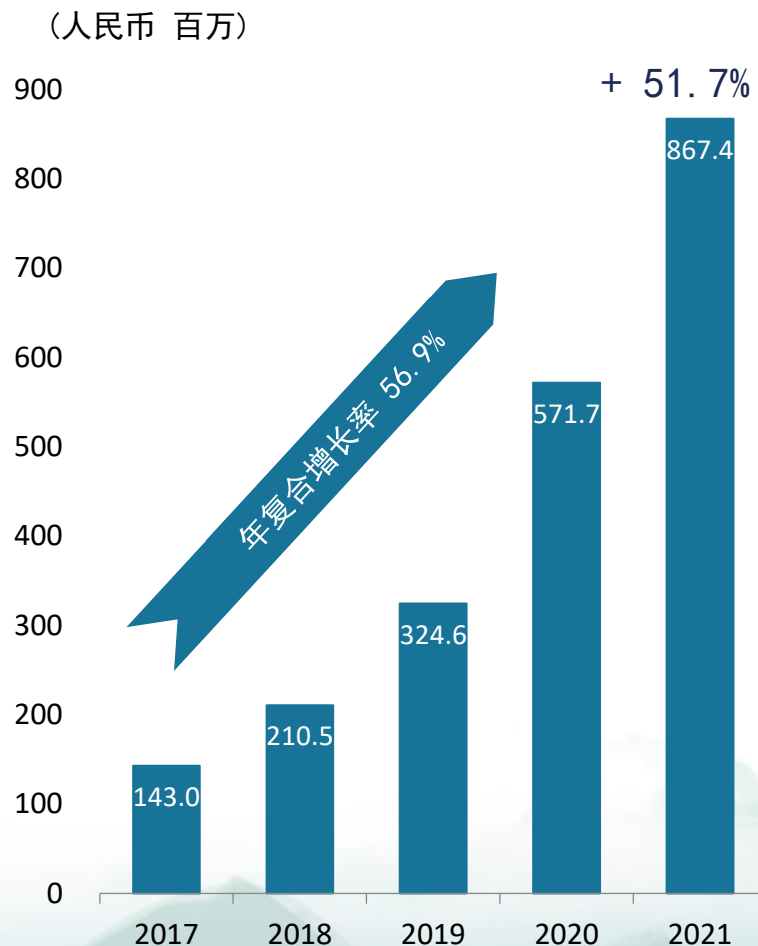
■ 物业管理服务 ■ 非业主增值服务 ■ 社区增值服务 ■ 城市服务

# 三大业务齐头并进，各项收入随业务扩张快速增长

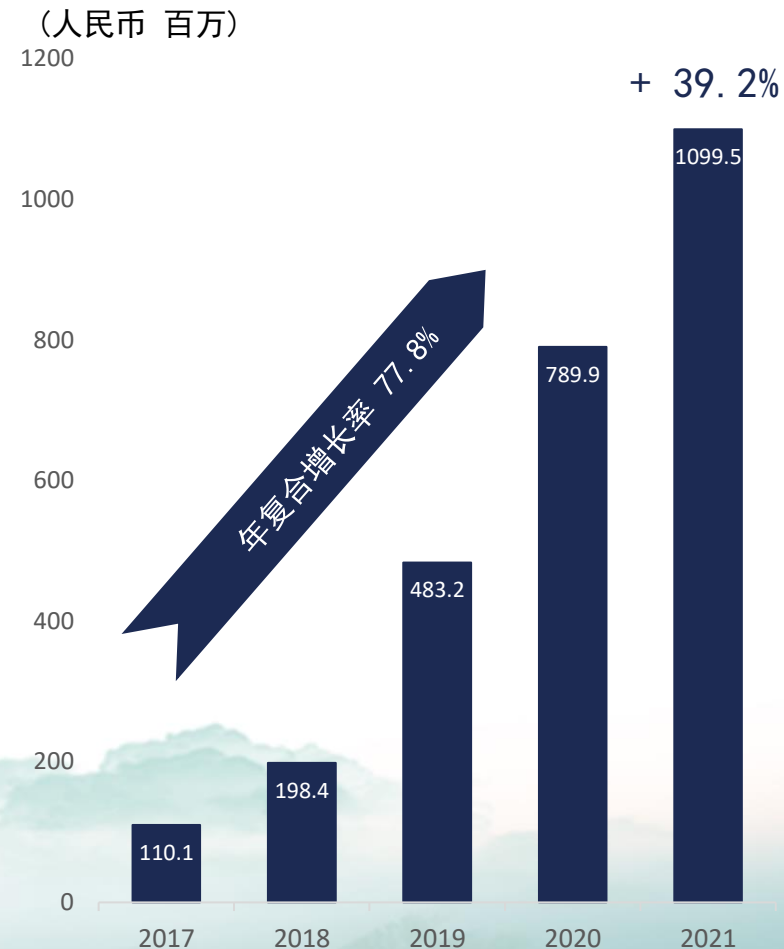
物业管理服务收入



非业主增值服务收入

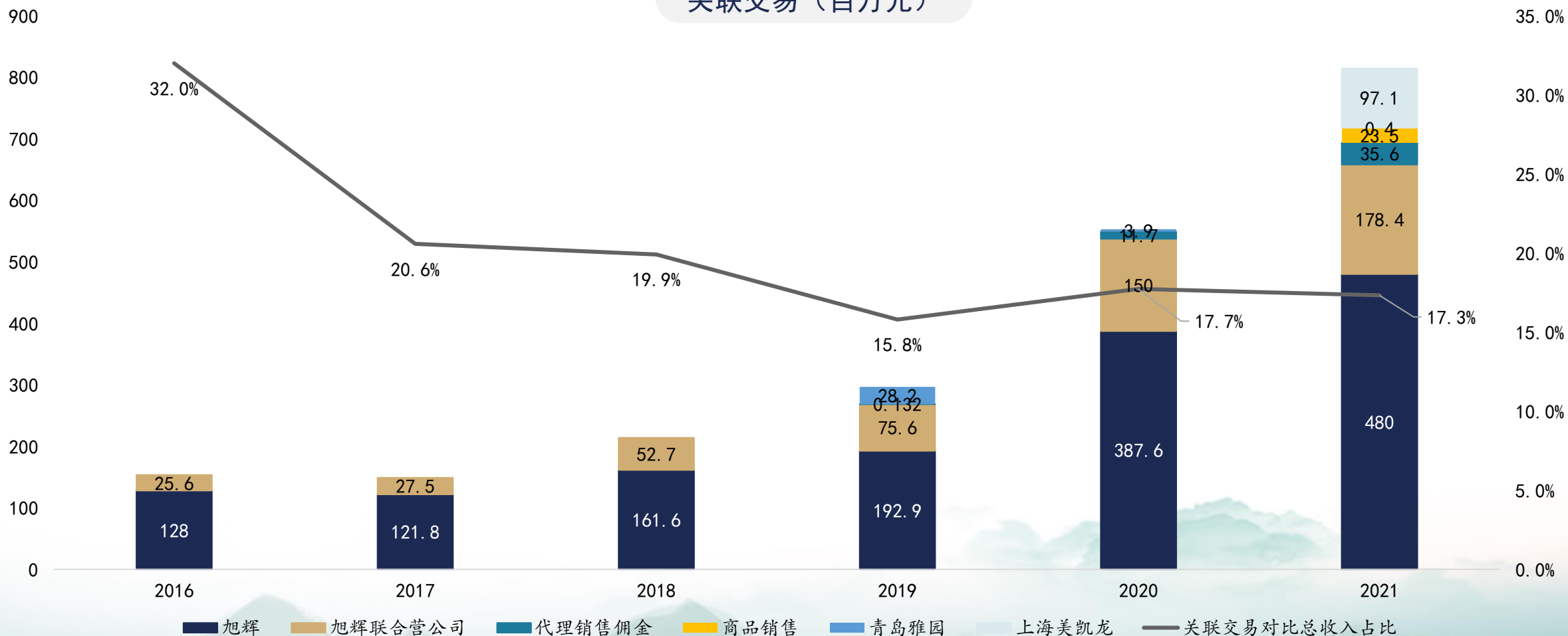


社区增值服务收入



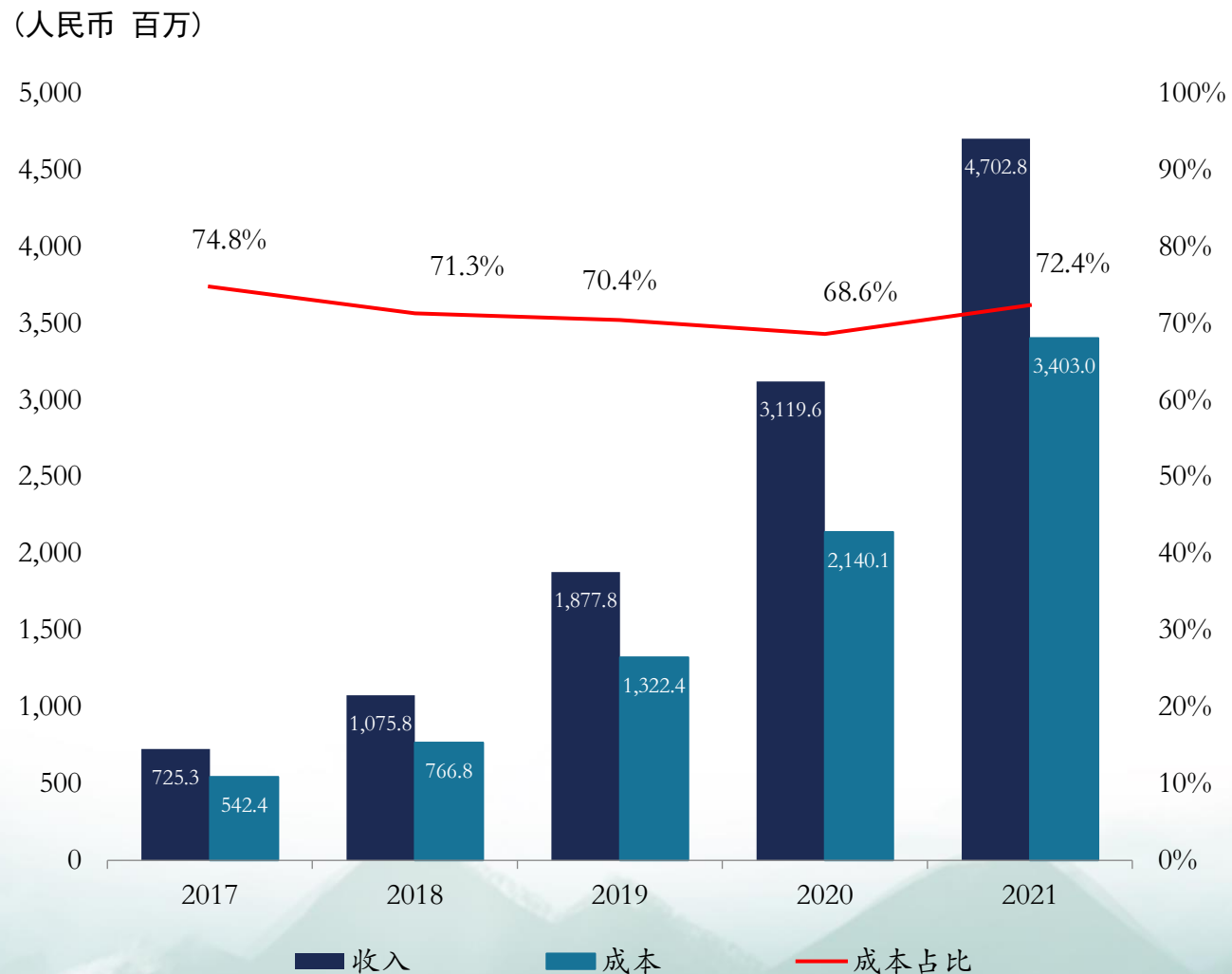
# 关联交易占比持续降低，“依靠不依赖”健康发展

关联交易（百万元）

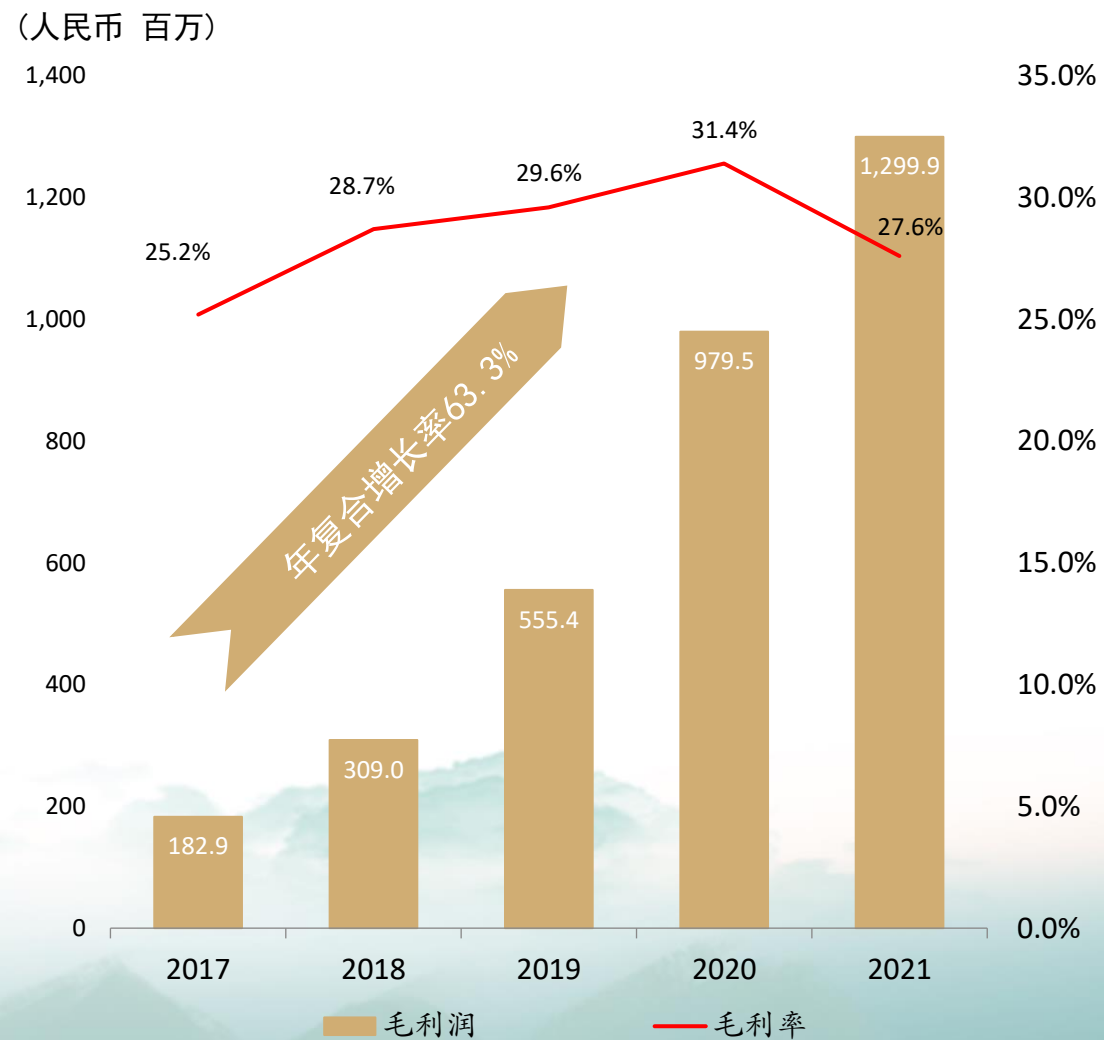


# 坚持品质为先，合理利润原则，综合成本有所上升

## 成本占比 (%)



## 整体毛利润与毛利率

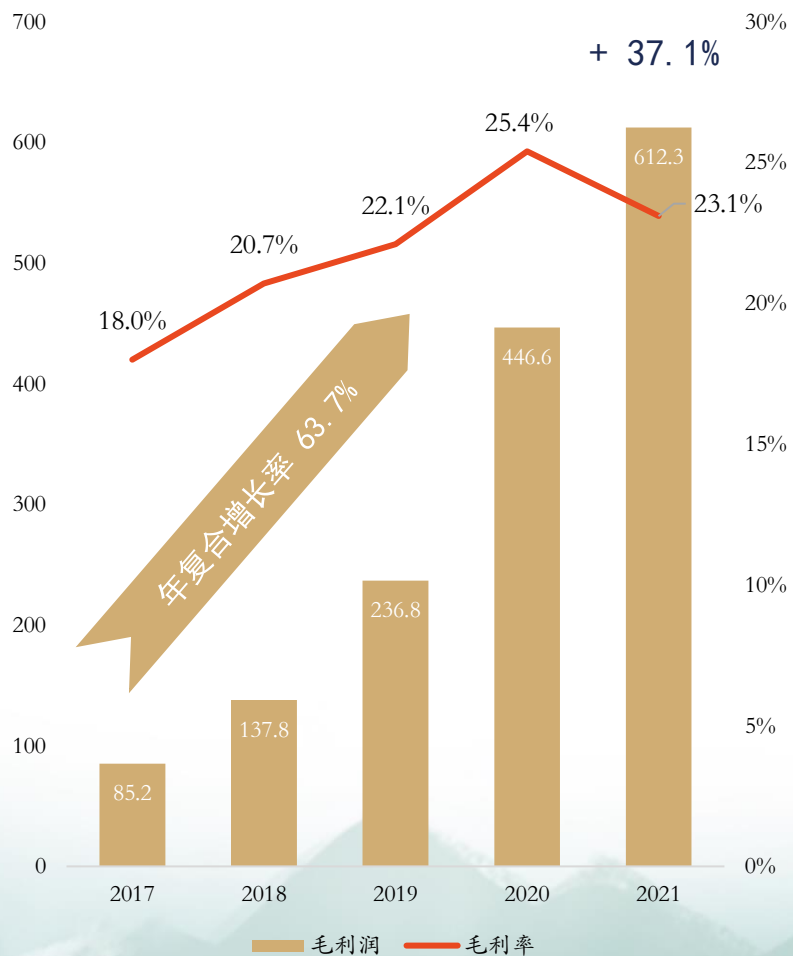




# 三大业务毛利率有所下降，但维持合理健康水平

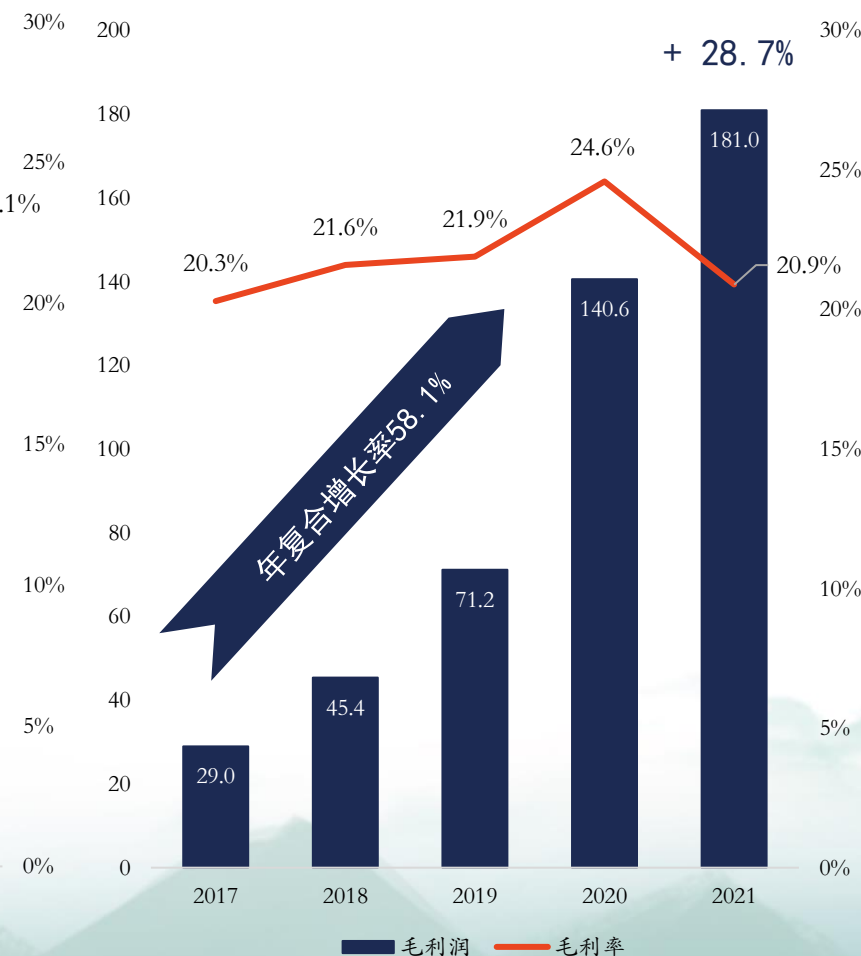
## 物业管理服务毛利

(人民币 百万)



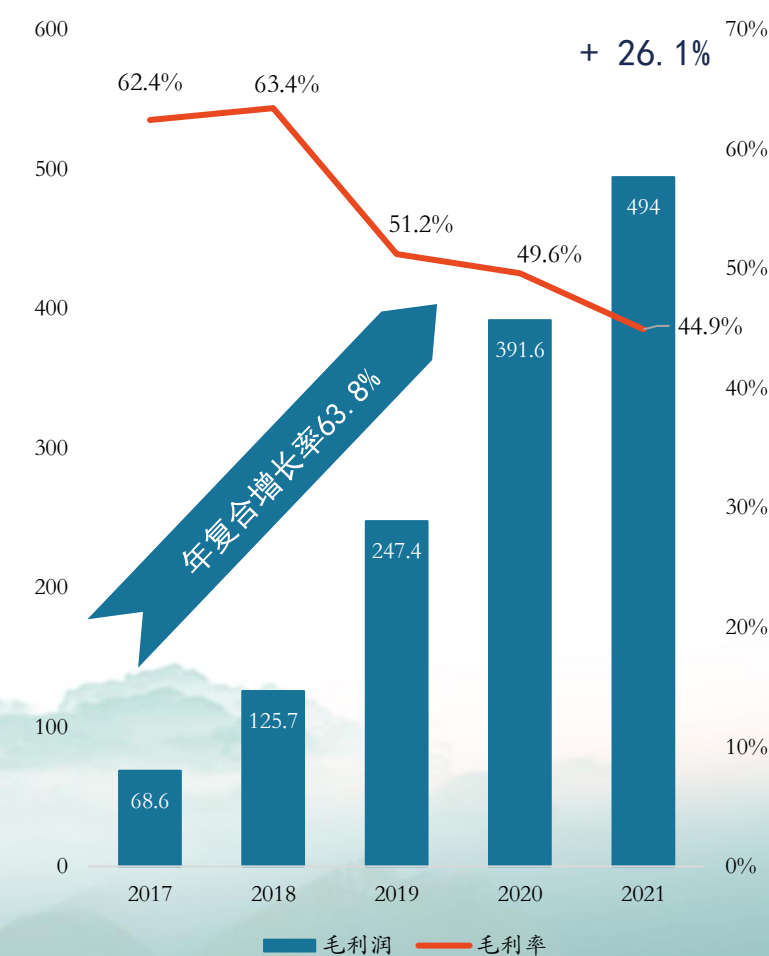
## 非业主增值服务毛利

(人民币 百万)



## 社区增值服务毛利

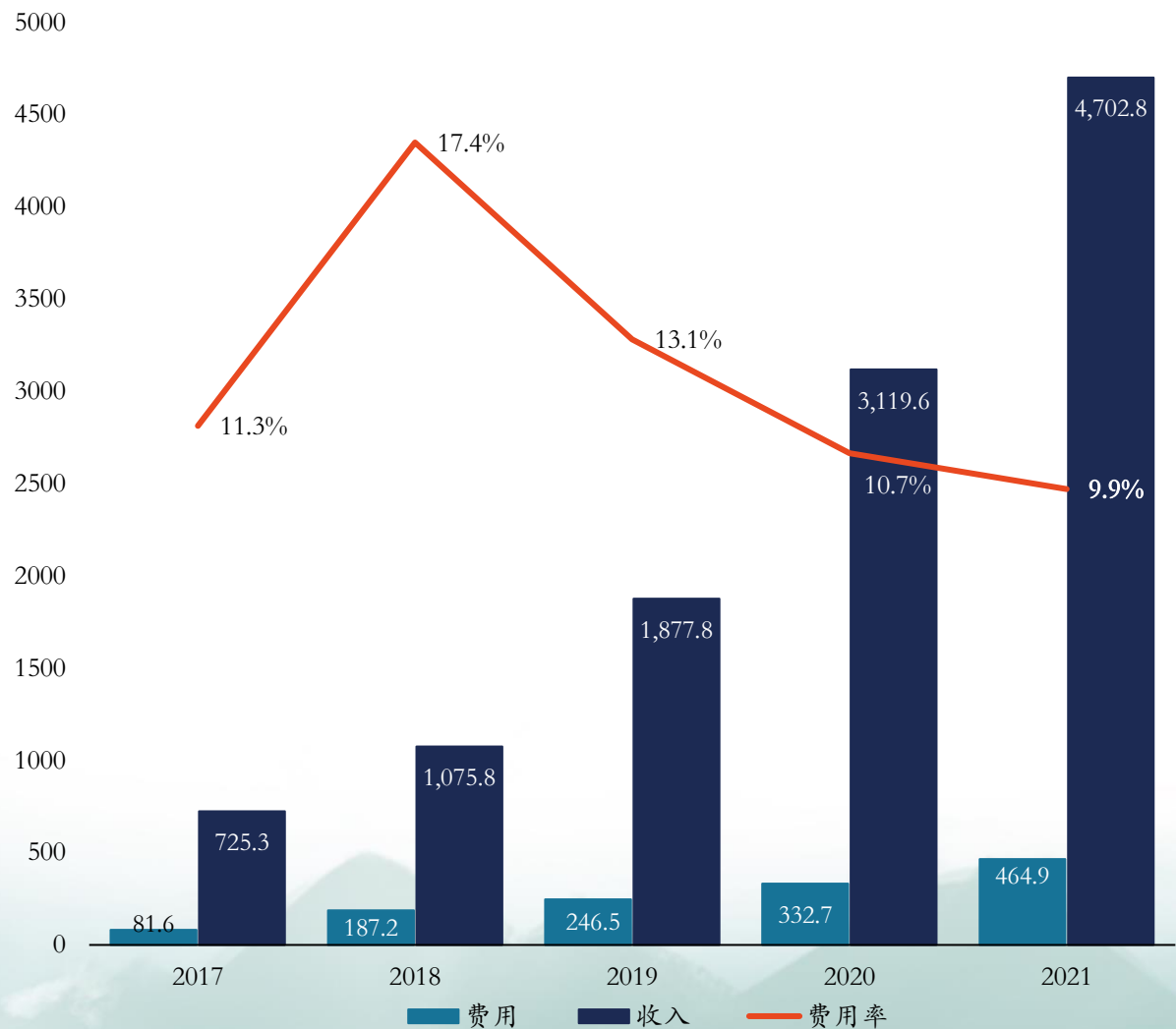
(人民币 百万)



# 管理效能持续提升，费用率下降，净利润率持续改善

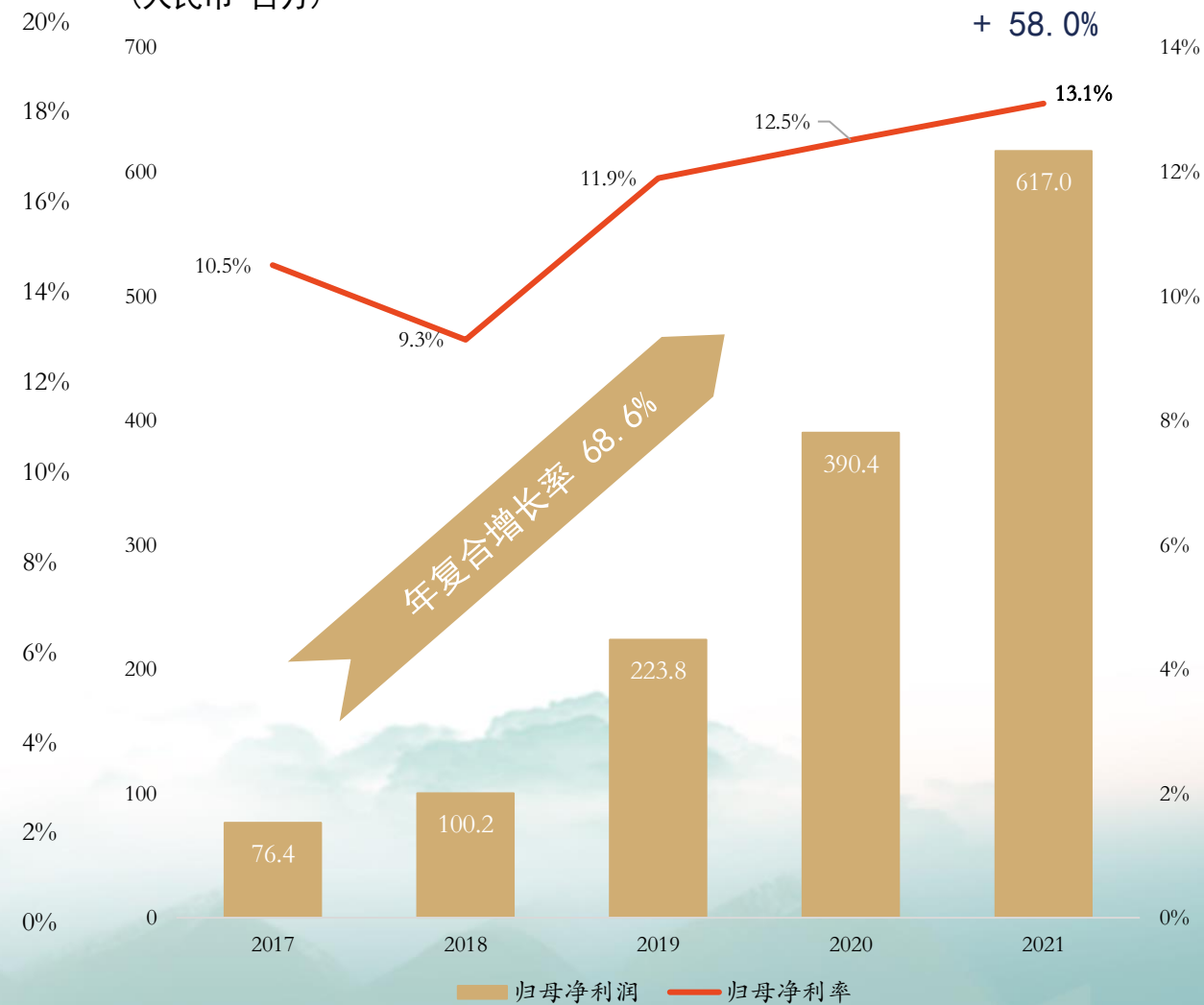
## 费用与费用率

(人民币 百万)



## 归母净利润与归母净利润率

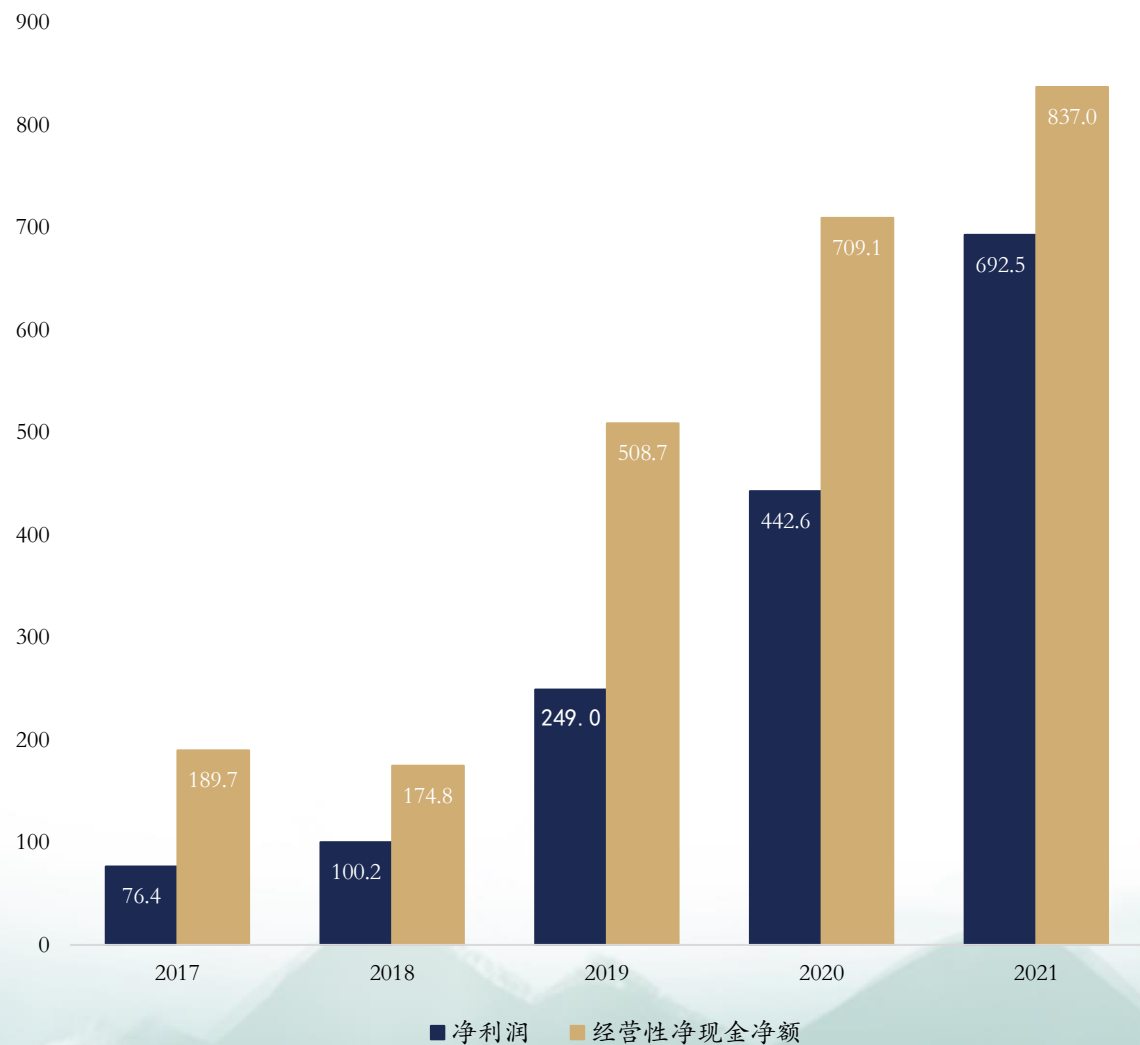
(人民币 百万)



# 经营性现金流超额覆盖净利润，在手现金充足

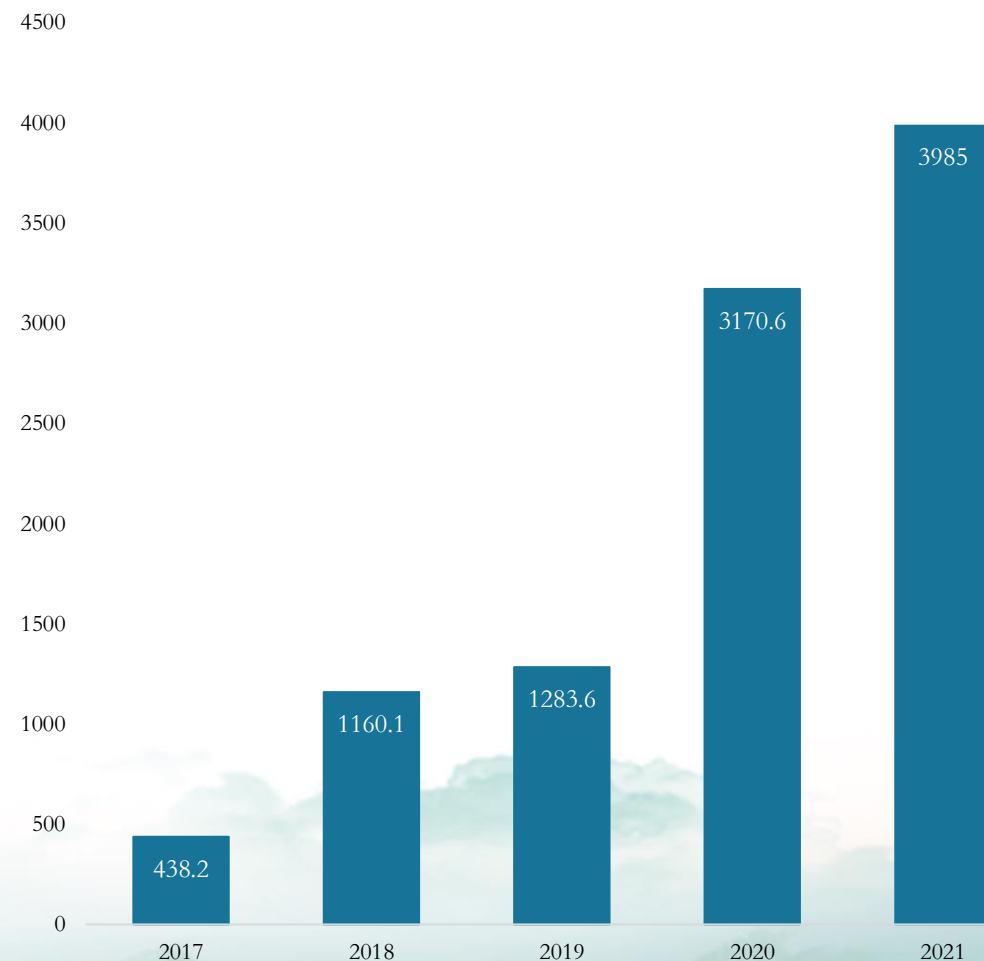
## 净利润与经营性现金流净额

(人民币 百万)



## 现金与现金等价物

(人民币 百万)



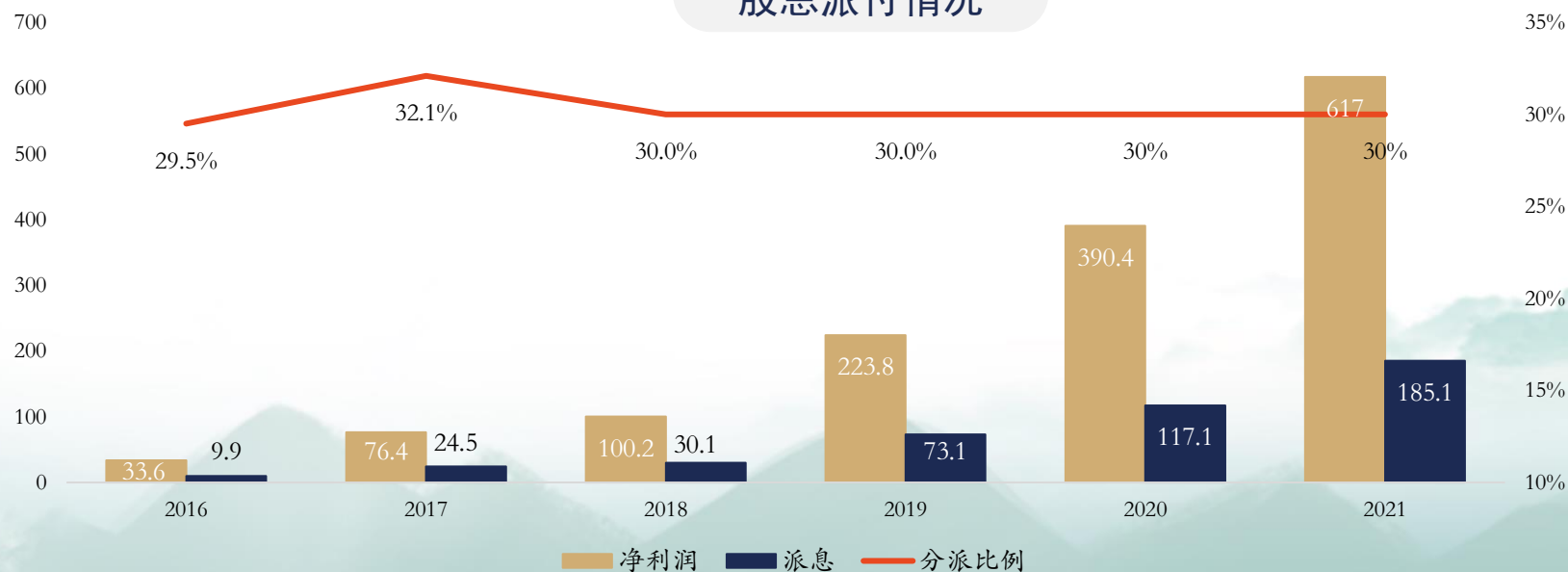


# 股本回报率维持高位，拥有良好派息记录

股本回报率 (ROE)



股息派付情况



- 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，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2021年利润，拟派付股息人民币185.1百万元，派息率为30%。



# 未来展望

# 行业研判：务实笃行，抱朴守拙，坚守价值

## 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，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，
- 从粗放经营向精细化运营转型势在必行，
- 真正决胜的是口碑，服务力即品牌力，
- 伴随头部企业完成上市，整个行业资本化进程告一段落，价值回归，具备长跑能力的企业胜出。



# 永升策略：坚定“5年10倍”目标，打赢“6大战役”

## 永升策略

- 外部环境变，永升成长目标不变，没有满意就没有生意的理念不变，理性审慎的投资纪律性不变，“5年10倍”的成长计划不变。
- 2022年坚定打好“6大战役”，做长跑选手；
  1. 规模战：四轮驱动促成规模成长，主城深耕，分类投标，多品牌协同，战图科技支持；
  2. 品牌战：主动服务，美誉品牌；
  3. 运营战：精细运营，体验升级，低成本运营与高满意度；
  4. 生态战：专业BU，模式创新，着重提升产品力；
  5. 组织战：人人有活力，组织有效率，打造最有战斗力的组织；
  6. 科技战：智慧物业，数智驱动。





## **CONTACT US**

### 投资者联系

旭辉永升服务集团有限公司

联系人：IR 陈奕灵

电话：(+86) 15868868002

邮箱：[chenyl13@ysservice.com.cn](mailto:chenyl13@ysservice.com.cn)

