

2023年度业绩发布会

ONEWO 2023 ANNUAL RESULT

SPGCE
TECH
万物云

万物云空间科技服务股份有限公司
股份代号 | stock code: 2602.hk

CONTENTS

Steady wins the race
业绩要点

Operational and Financial
Review
业务及财务回顾

More Imagination of Onewo
Town+
蝶城+

Persist with the strategy and
reap the benefits
战略亮点

Environmental, Social and
Governance
ESG

业绩要点

STEADY WINS THE RACE

01



财务亮点

FINANCIAL HIGHLIGHT

营业收入

331.8亿

增长 +10.2%

净利润

20.4亿

增长 +28.3%

净利率 6.1% 同比提升0.9pct

经营性净现金流

25.9亿

盈余保障倍数 1.3倍

净现金 155.7亿

0有息负债

核心净利润*增长

+29.8%

23年实现核心净利润 23.4亿

毛利率增长

+0.4PCT

毛利率 14.5%

销管研费率下降

-0.9PCT

销售费率 1.5% 同比持平

管理费率 (含研发) 6.2% 同比-0.9pct

*核心净利润：经营性业务活动创造的净利润，由净利润剔除历史收购带来的无形资产客户关系摊销、股权交易损益、固定资产处置损益、政府补助、信用减值损失、资产减值损失及其相关所得税影响后计算所得

■ 循环型业务保持稳健增长，整体盈利能力显著提升

THE OVERALL PROFITABILITY HAS IMPROVED SIGNIFICANTLY

战略业务收入

294.4亿
同比 +12.9%

战略业务毛利

41.9亿
同比 +19.6%

收入占比（收入金额同比）

毛利占比（毛利金额同比）

循环型业务	80.4% (+14.2%)	70.6% (+25.6%)
AIoT解决方案	4.3% (+2.4%)	8.3% (-5.6%)
居住相关资产服务	4.1% (+0.7%)	8.1% (+4.7%)
城市空间整合服务（并表）	2.1% (+2.6%)	1.3% (+19.3%)
开发商+其他社区增值服务	9.2% (-8.9%)	11.7% (-17.1%)

净利润

20.4亿
同比+28.3%

+ 6.1亿
客户关系摊销

- 2.3亿
非经常性事项净收益

- 0.8亿
税盾

核心净利润

23.4亿
同比+29.8%

3.0亿 股权类收益
1.6亿 政府补助
0.4亿 资产类收益
-2.7亿 信用减值损失

EBITDA达成预期

EBITDA MET EXPECTATIONS

EBITDA

35.6亿

同比+25.3%

—

4.1亿

资产折旧

—

2.3亿

非经常性事项净收益

+

1.2亿

利息相关

—

7.0亿

所得税费用

=

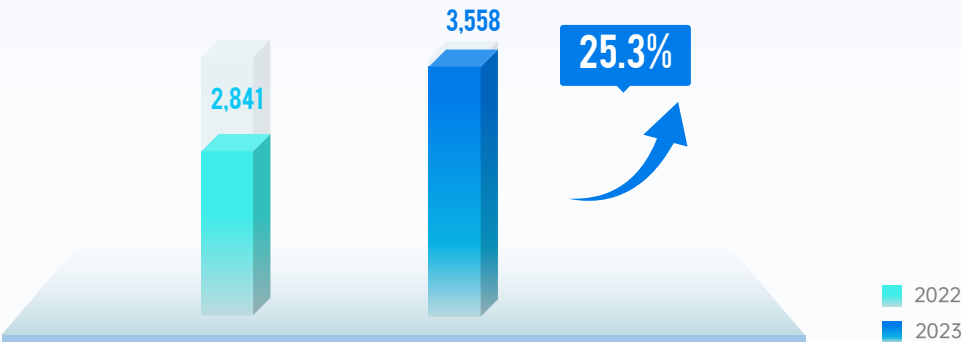
核心净利润

23.4亿

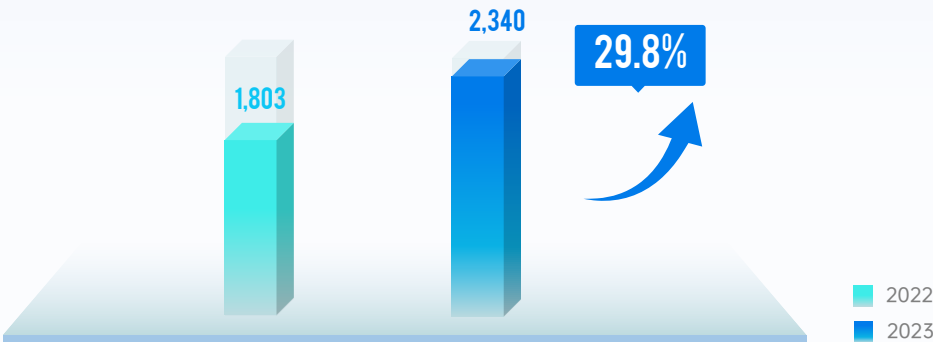
同比+29.8%

3.0亿 股权类收益
1.6亿 政府补助
0.4亿 资产类收益
-2.7亿 信用减值损失

2023年及同期EBITDA
(百万元)



2023年及同期核心净利润
(百万元)



■ 投资万物云的“安全边际”

"SAFETY MARGIN" OF INVESTING ONEWO

坚实的基本盘

经营性现金流/净利润	>1X
循环型业务收入4年CAGR	28.0%
循环型业务收入占比	80.4%
净现金	155.7亿

独立性

关联交易	占比下降至 13.5%
非开发商	收入占比提升至 82.5%
	毛利占比提升至 73.9%

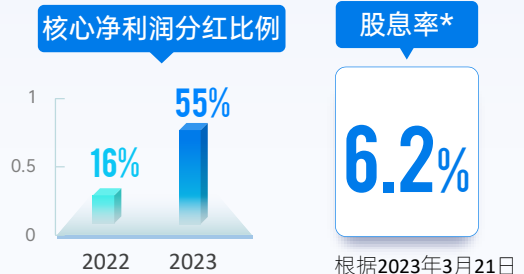
战略笃定

蝶城战略	创造新业务模式，形成局部规模效应
客户多元化	深化独立性，构建护城河
科技战略	提升空间效率，技术拥抱未来

保障
长期稳定的
独立发展

高分红

分红率稳定提升，股息率维持高位



积极回购

2023年	
总回购股数	2,185,600
总回购金额港币	53.5百万元

员工与股东利益高度一致

员工持股占比	~7.6%
覆盖员工数量	~400

高度重视
股东回报

核心净利润分红比例=分红/当年核心净利润

战略亮点

PERSIST WITH THE STRATEGY AND
REAP THE BENEFITS

02

- 蝶城战略
- 多元客户战略
- 科技转型战略

Onewo Town Strategy

蝶城战略



■ 蝶城战略 » 流程改造：结果初步认证

PROCESS TRANSFORMATION

累计投入 **3+ 亿**

改造蝶城
150↑

改造住宅项目
1,124↑



改造后提效
+4.5 PCT ↑

重庆人和蝶城流程改造案例



改造痛点

老年人居多，
依赖人工服务

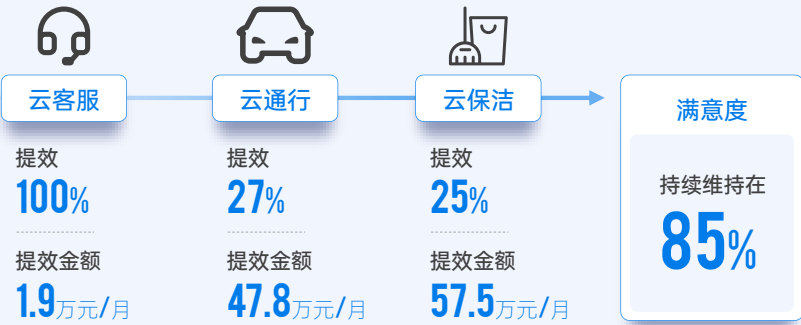
访客抵触人脸识别，
投诉较多

解决方案

专人答疑，
破除谣言

访客单位定点沟通，
提前与政府单位做好口径确认

最终效果



科技赋能安心生活 重庆万科物业获智博会两项大奖

得到人民网、新华网、中青网等主流媒体，
近50家媒体关注点赞

蝶城战略 » 选址造城

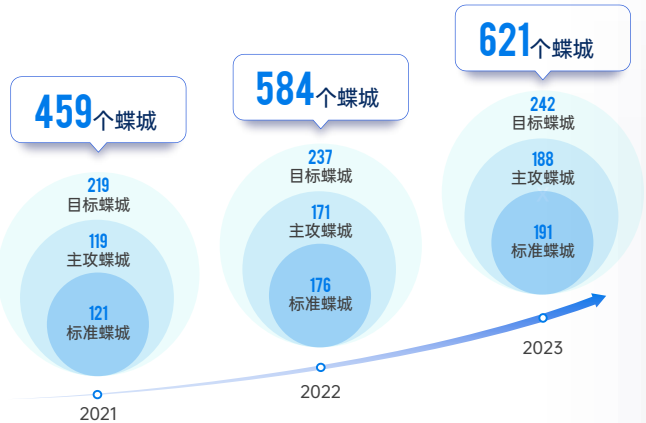
Onewo Town Strategy

万科物业业委会市场蝶城内竞企交锋胜率

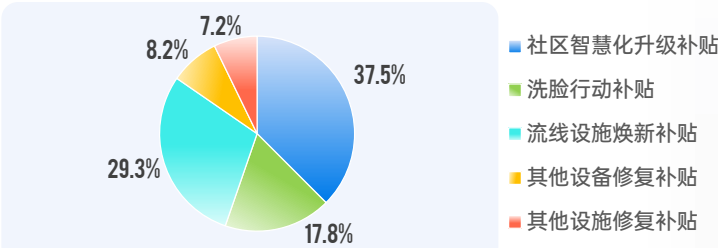
- 2023年万科物业业委会市场蝶城内与竞企交锋183次，胜出111次，胜率61%
- 与17家较知名品牌竞企交锋，胜率均在70%以上

竞企	相遇次数	万科物业 中标次数	该竞企 中标次数	其他公司 中标次数	万科物业胜率1 万科物业中标次数/相遇次数	万科物业胜率2 万科物业中标次数/ (相遇次数-其他公司中标次数)
A公司	32	19	3	10	59%	86%
B公司	25	15	1	9	60%	94%
C公司	21	15	1	5	71%	94%
D公司	18	9	3	6	50%	75%
E公司	17	12	2	3	71%	86%
F公司	12	10	0	2	83%	100%
G公司	10	4	2	4	40%	67%

蝶城数量持续增长



2023年智慧社区改造基金预算投入方向



智慧物业成为万科物业新标签

“愚公移山”一年整 » 北京万科物业将“脏乱”小区华丽变身



蝶城战略 » 生态叠加

Onewo Town Strategy

居住相关资产服务

13.6亿
收入

0.7%
同比

3.9亿
毛利

4.7%
同比

买卖 租赁

408.0百万元
二手买卖收入

+25.1%
同比

1.0万单
二手房屋买卖业务单量

+48.3%
同比

21,345.8百万元
二手房买卖GTV

+24.5%
同比

7,846.3百万元
一手房代理GTV

-30.9%
同比

255万/套
二手房屋买卖业务均价

-16.1%
同比

维修 装修

40个
蝶城内落地装修服务



主推三大核心局装产品

厨房

卫生间

阳台

354.9百万元
装修签约金额

+68.0%
同比

247.8百万元
维修家政业务交易额

+136.8%
同比

Customer Diversification Strategy

多元客户战略



多元客户战略 » 持续成为更多优质客户的共同选择

customer DIVERSIFICATION strategy

收入增长，独立性持续提升

持续关联交易连续下降



夯实领先地位

83.0 亿元

2023年
物业及设施管理服务收入

VS

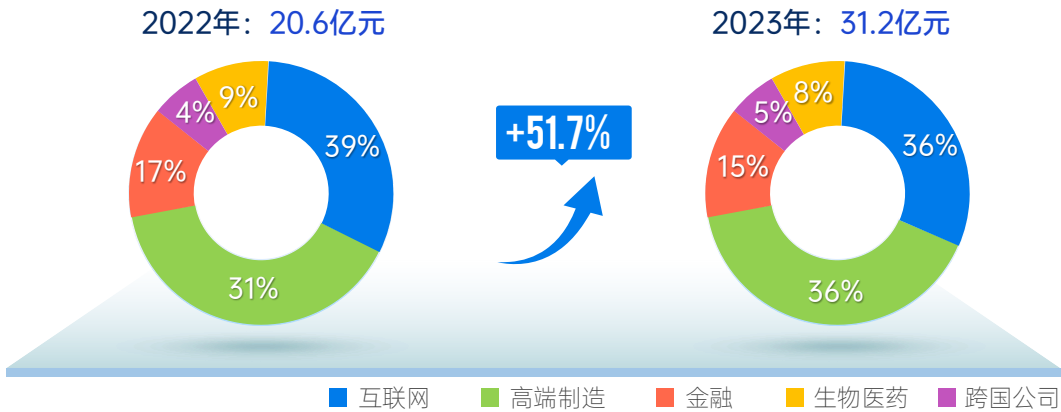
	收入	PE
T公司	20亿	~36X
X公司	26亿	~15X

构建与核心客户的“强链接”

客户	行业	总发包额 (万元)	份额
 H公司	ICT服务商	171,838	27%
 A公司	TMT	130,000	25%
 M公司	生活服务	13,051	41%
 Z公司	互联网技术	44,332	25%
... ..			

继续发展优势赛道

五大赛道签约饱和收入提升



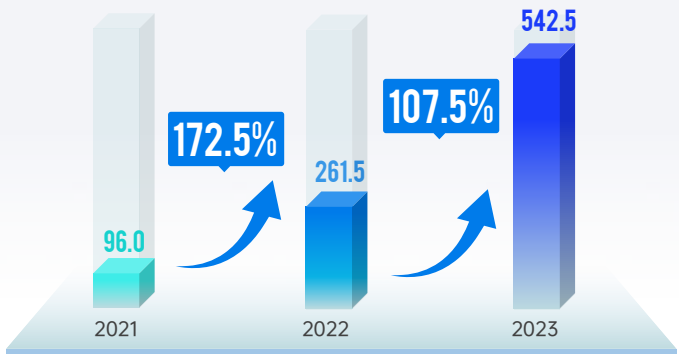
多元客户战略 » 能力延伸，小荷才露尖尖角

customer DIVERSIFICATION strategy

发展多种经营能力，构建服务护城河

多种经营服务

业绩达成**542.5**百万



能源管理案例——万科云城

开拓能源业务，构建能力护城河

深圳万科云城AIoT中央空调智控节能



解决方案

为建筑群中央空调制冷系统部署物联网数据采集系统

搭建基于AIoT技术的中央空调智控系统

利用AI算法实现供需动态平衡及全局效率寻优

实现

中央空调系统实测月度节能率达**17%**

建筑全生命周期节电量**1,350万KWH**

未来十年合计减少碳排放**1,201吨**



数字化

实现系统运行参数的实时监测和设备的远程控制



智能化

配置智能大数据分析平台，实现制冷系统效率提升和运行成本降低



管理优化

保证系统安全运行，实现管理便利高效

■ 多元客户战略 » 极端压力测试，对23年营收影响17.5%，但增速更快

EXTEREME STRESS TESTING

剔除与开发商相关业务后

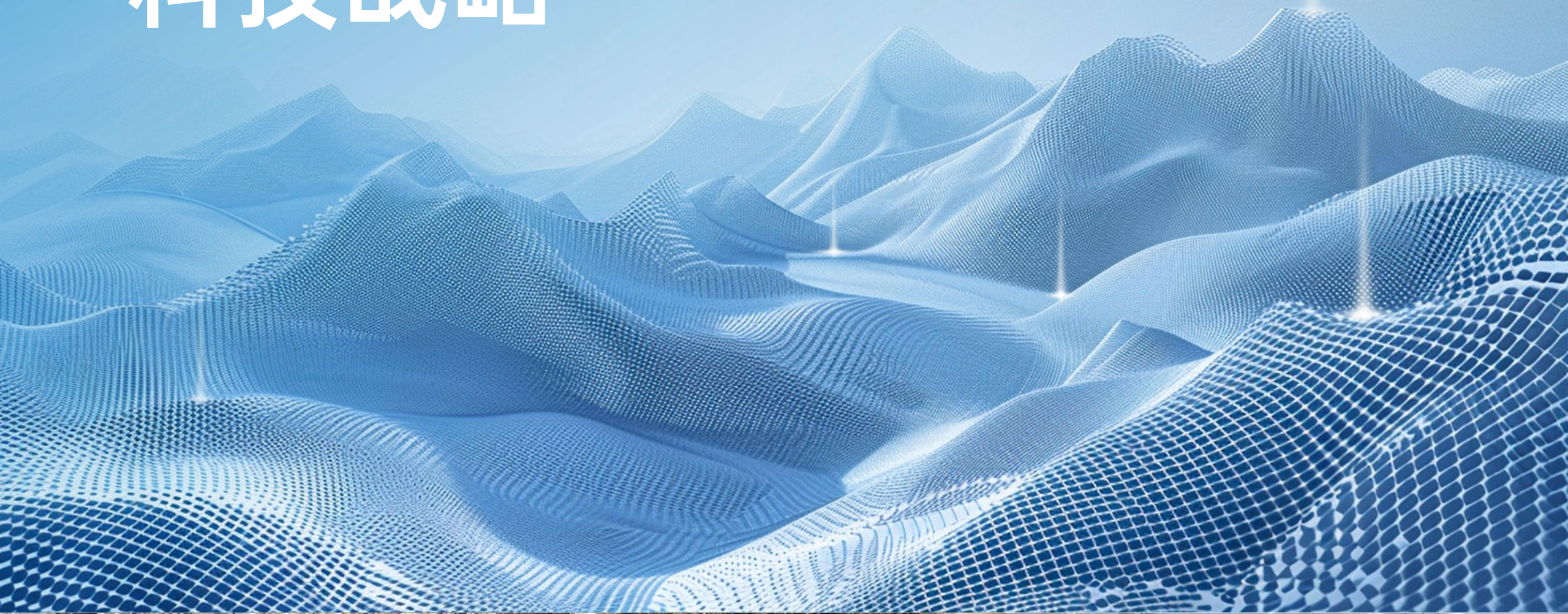


单位：百万元

- 剔除来自于万科集团的持续关连交易（含物业服务费、代理销售服务、开发商增值业务、智能化工程等）收入，按照对应业务线毛利率测算剔除对应毛利；
- 剔除开发商当年新交付住宅项目对应的收入和毛利；

Technology Strategy

科技战略



科技战略» 内外同步发展

Technology Strategy

自研产品助力空间效率持续向上，外部增收快速增长

自研产品



凤梨一号
316.5万次



黑猫系
41.2亿次

打造服务力与效率的双赢

- 助力蝶城运营变革
- 维持住宅项目 **80%** 的满意度

外部增收

27.8 亿元
科技收入
+16.9%
YOY

8.1 亿元
创造毛利
+8.2%
YOY

8.4%
占收入比重
16.9%
占毛利比重



AIoT解决方案-园区签约金额（百万元）

园区标杆案例



青浦研发中心



武汉楚兴电子



青岛芯恩产业园

业务及财务回顾

OPERATIONAL AND FINANCIAL REVIEW

03



收入稳健增长，盈利能力显著改善

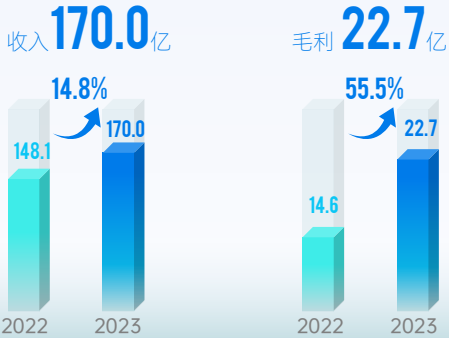
OVERALL INCOME

	22年收入		23年收入		收入增长率	22年毛利		23年毛利	毛利增长率	22年毛利率	23年毛利率	毛利率增长
	亿元	%	亿元	%	%	亿元	亿元	%	%	%		PCT
社区空间居住消费服务	165.8	55.1	187.4	56.4	13.0%	21.0	29.1	38.5	12.7	15.5	2.9PCT	
住宅物业服务	148.1	49.2	170.0	51.2	14.8%	14.6	22.7	55.5	9.9	13.3	3.5PCT	
居住相关资产服务	13.5	4.5	13.6	4.1	0.7%	3.7	3.9	4.7	27.6	28.7	1.1PCT	
其他社区增值服务	4.2	1.4	3.8	1.1	-10.8%	2.7	2.5	-7.3	63.6	66.2	2.5PCT	
商企和城市空间综合服务	111.4	37.0	116.6	35.2	4.7%	13.8	10.9	-20.9	12.4	9.4	-3.0PCT	
物业及设施管理服务	75.4	25.1	83.0	25.0	10.0%	9.2	7.1	-22.2	12.2	8.6	-3.6PCT	
开发商增值服务	29.4	9.7	26.8	8.1	-8.6%	4.1	3.1	-23.6	13.9	11.6	-2.3PCT	
城市空间整合服务	6.6	2.2	6.8	2.1	2.6%	0.5	0.6	19.3	8.2	9.5	1.3PCT	
AIOT及BPAAS解决方案服务	23.8	7.9	27.8	8.4	16.9%	7.5	8.1	8.2	31.6	29.2	-2.4PCT	
AIOT解决方案	13.8	4.6	14.2	4.3	2.4%	4.2	4.0	-5.6	30.7	28.3	-2.4PCT	
BPAAS解决方案	9.9	3.3	13.6	4.1	37.2%	3.3	4.1	26.1	32.9	30.2	-2.6PCT	
合计	301.1	100.0	331.8	100.0	10.2%	42.3	48.1	13.7	14.1	14.5	0.4PCT	

■ 循环型业务，占比达80.4%，增幅14.2%

RECURRING BUSINESS

住宅物业服务
稳健运营，显著提效



三方项目净新增

228↑

毛利率提升

3.5PCT

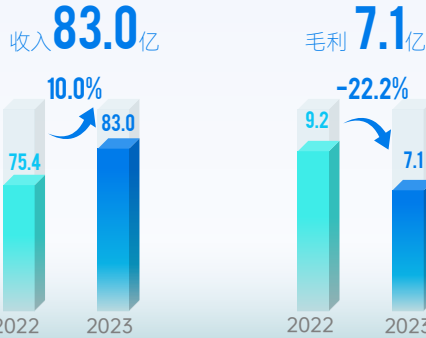
高线城市项目收入

近90%

退出项目

144↑

物业和设施管理服务
有序增长，建设能力



新增大客户

~20↑

Transsion

mindray 迈瑞

浙商中拓
ZHENZHONG DEVELOPMENT

中国银河证券 CGS

TCL 华星

WANHUA

FOSUN DIAGNOSTICS
复星诊断

Envision 远景

XtalPi
晶泰科技

*部分2023年新增500强&独角兽客户:(排名不分先后)

新增超高层

15↑

BPaaS解决方案
更多落地，高速增长



企业远程运营新增客户

69↑

中国一轻
CHINA NON-FERROUS METALS GROUP

ZOOMLION
中联重科

宁波银行
BANK OF NINGBO

上海地产(集团)有限公司
SHANGHAI LAND GROUP CO., LTD.

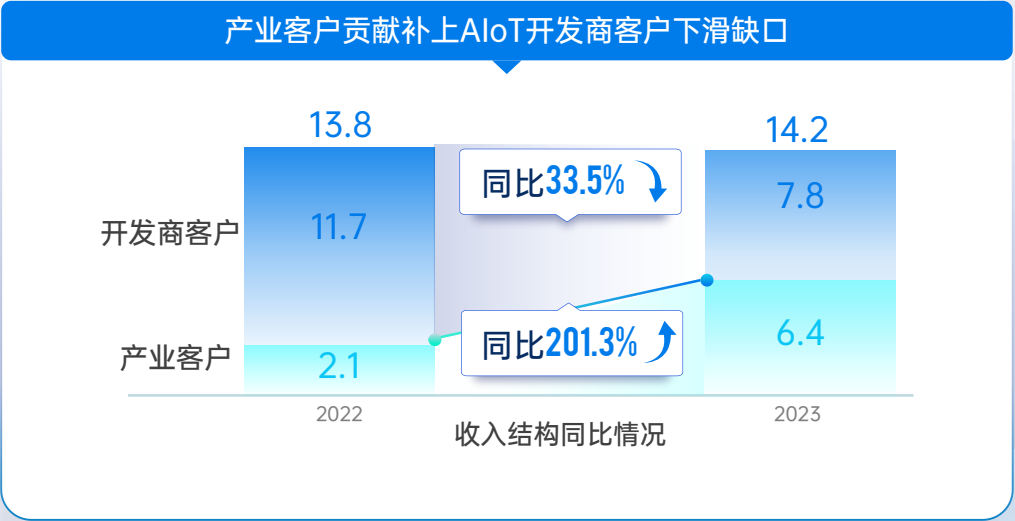
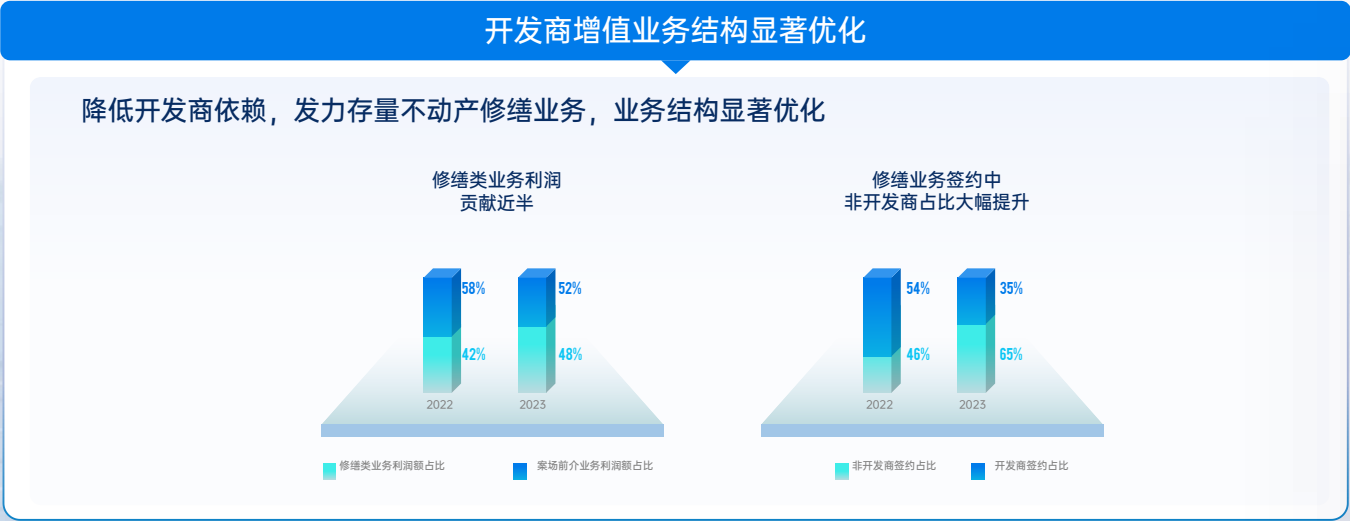
空间远程运营部分新落地项目



■ 开发商关联业务

Value-added services for developers

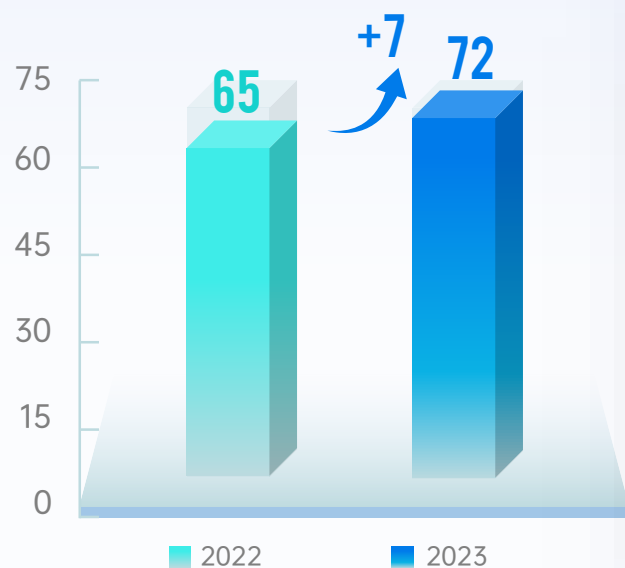
修缮及AIoT业务主动脱钩传统开发商，业务结构显著优化



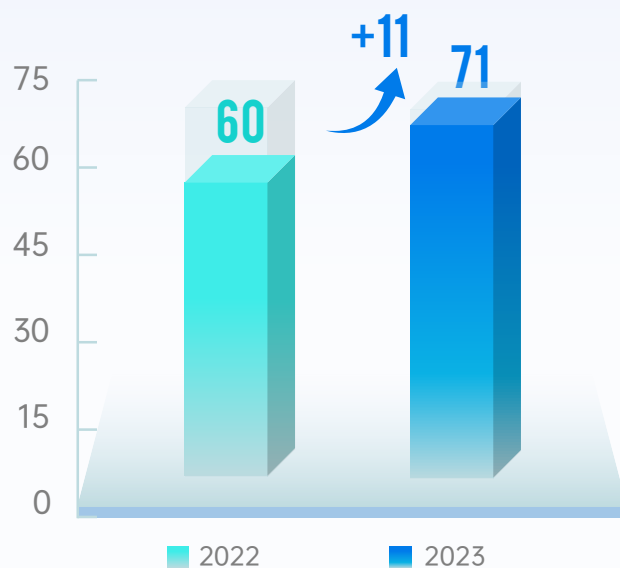
■ 经营周期稳定，营收账款增加8%，慢于规模增长10.2%

Stable operating cycle

应收账款周转天数



应付账款周转天数



ESG

ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND
GOVERNANCE

04



ESG » 秉持可持续发展理念，践行“万物云共同发展计划”，打造核心竞争力

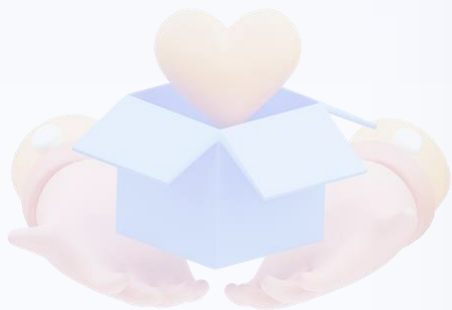
Corporate culture supports high-quality development



爱生命

减少服务空间内非正常死亡

- 截止2023年末，共计 **39,821** 名在职服务者受训CPR；
- 2023年新增配置AED设备 **1,346** 台，累计配置 **2,870** 台；
- 2023年新增服务者使用CPR和AED成功救人 **12** 起，自2022年起累计救人 **19** 起；
- 截止2023年末，深圳市实现面客服务者 **100%** CPR受训，住区项目AED **100%** 覆盖；



爱成长

助力一线服务者多元成长

- 2023年新增一线服务者成功转岗 **2,598** 人；历史累计转岗 **7,771** 人；

爱社区

物业更新及与周边小区共生

- 撬动“美丽社区”和“友邻计划”改造资金 **358** 万元，助力 **23** 个项目焕新；
- 本年度计划投入智慧社区改造基金约 **1.7** 亿元，在 **104** 个项目落地使用；

爱环境

建筑节能减排与社区垃圾分类

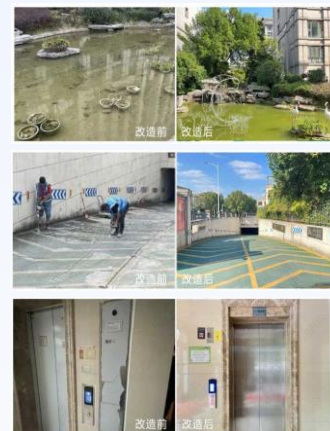
- 万物梁行联合RICS、同济大学编写《中国商企空间低碳物业白皮书》（中英文），推动中国低碳物业经验走向世界；
- 万物梁行发布能源业务战略，以空间零碳数智化能源服务，打通低碳服务的“最后一公里”。其标杆项目深圳万科云城六期 初见成效，首月空调系统节能率 **17%**；
- 万科物业在全国约 **700** 个项目启动“太阳钟”，自动监控所在城市的天亮、天黑时间并调整日常灯具启闭时间，确保灯光照明启闭时间合理。经节能测算节约节省 **2%** 的照明能耗；
- 万科物业联合中山大学发布《2023年中国城市居民垃圾分类认知现状——以万科物业服务小区为样本》研究报告，探索社区居民的垃圾分类认知与行为，为垃圾分类社区工作提供指引；



2023年“G4行动”在深圳市实现面客服务者100%受训，住宅项目AED 100%覆盖



万梁联合RICS、同济大学发布《中国商企空间低碳物业白皮书》



万科物业在苏州枫景颐庭的社区改造示例

蝶城+.....

MORE IMAGINATION OF ONEWO
TOWN+

05

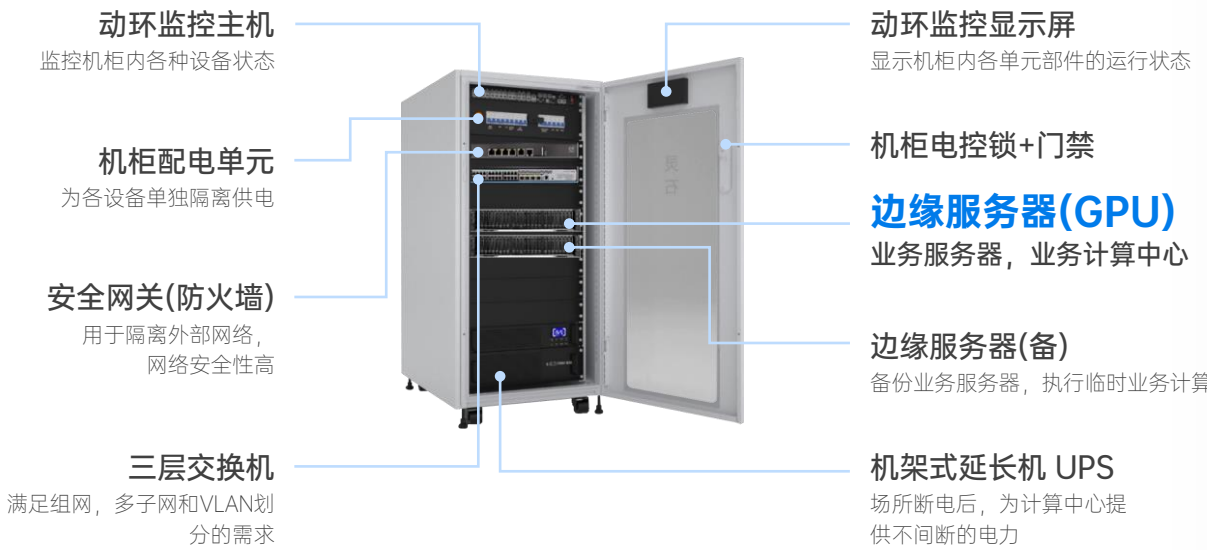


蝶城+ » 灵石，让传统空间闪烁智慧的灵光

Let the traditional space flicker wisdom

灵石边缘计算服务器，以最低延迟，最高时效汇总并以项目大脑的方式进行分析和决策。通过服务部署，多应用协同和多产品连通的能力，加持AI算法实现智能分析与决策，最终实现边端自治。

灵石边缘计算服务器



架构蓝图



坂田蝶城试点案例



万物云共621个蝶城底盘
链接存在无限可能.....

蝶城+ » 飞鸽，实现业务工单化和智能调度

Business and Intelligent Scheduling



L1-L6，业务工单化运营，改变传统数人头模式



系统拉通，数据沉淀，智能调度，提升效率

试点

16个蝶城

工单

80万个

智能调度

95%

AI质检

76%

蝶城名称	原编制	飞鸽编制	编制变化	原人均日作业时长	现人均日作业时长	作业时长变化	原人均收入	现人均收入	变化	收入变化
唐家墩蝶城	15	12	-20%	7.0	10.8	3.8	8,767	9,701	934	11%
金鸡湖东蝶城	15	13	-13%	6.6	8.7	2.1	6,622	7,125	502	8%
鳌峰蝶城	22	17	-23%	6.2	6.8	0.6	5,130	5,383	253	5%
生态城蝶城	21	18	-14%	5.2	9.3	4.1	7,112	7,447	335	5%

「灵石+飞鸽」重新解构作业形式 » 安防

Onewo Town Strategy

蝶城场所服务

传统



人值守

蝶城变阵



巡逻岗

+



云通行产品

+



远程坐席

出入口按需分类

A类:
24H人员值守

C类:
8/4人H值守+16/20H设备

B类:
16/12人H值守+8/12H设备

D类:
24H设备值守



飞鸽+安防在坂田的落地案例

接单作业时间	作业内容	实际作业时间 (MIN)
21:36:15	深圳坂田第五园八期园区公共娱乐设施安全风险巡检	69
22:57:33	深圳坂田第五园八期非机动车停放处日巡检	19
00:20:57	深圳坂田第五园5期商铺夜间安全防盗巡查	60
1:21:27	园区内异常情况排查	14
3:33:42	深圳坂田第五园八期非机动车停放处日巡检	3
3:37:42	深圳坂田第五园五期非机动车停放处日巡检	6
...		

坂田蝶城飞鸽质检
取安全巡逻岗刘某
3月10日夜班班次

30 单
全部通过合格检验

9.5 小时
员工当班次
作业工时

80%
占比总上班
时长

8 小时
日均作业

19% ↑
整体提升



灵石+飞鸽» 重新解构作业形式» 环境

Onewo Town Strategy

以“机+人”替代传统清洁作业模式

外围清洁服务解决方案



"一冲，二扫，三巡"

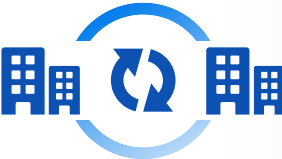


轮转共享 驻场巡保

地库清洁服务解决方案



"一冲，二吸，三巡"

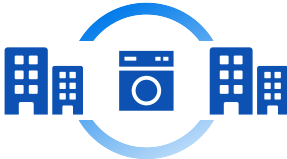


蝶城内 轮转共享

楼内清洁服务解决方案



清洗中心+楼内计件



集中清洗 蝶城配送

良渚蝶城扫地机作业路线图



良渚蝶城自鹭郡南

- 哈高B2100R扫地机
- 嘉得力GTS1900扫地机
- 嘉得力GTS1450扫地机
- 嘉得力GTS1200扫地机

良渚蝶城“人+机器”排班表

	7:30-8:30	8:30-9:30	9:30-10:30	10:30-11:30	11:30-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	1500-16:00	16:00-17:00	17:00-21:00
楼内精保岗-住宅无独立消防楼道 (无电梯、无大堂)	按单元拖洗楼层擦拭扶手					按单元清扫楼层擦拭扶手+周期性作业				
楼内精保岗-别墅、排屋 (无楼道)	业主家门口打扫 擦拭 垃圾收集					通道卫生打扫 路灯擦拭等+周期性作业				整体巡查
外围巡保岗-住宅外围 (有大堂)	小区出入口、外围主干道、游乐休闲区域巡查及打扫		机械无法到达区域的巡查与清扫			擦拭灯柱、花箱、标识等处理狗屎狗尿等+周期性作业				小区出入口、外围主干道、游乐休闲巡查及打扫
巡保岗 (外围商业)	商业街白色垃圾清理	商业街车位巡查及清扫		商业街白色垃圾巡查		商业街标识等擦拭+周期性作业				商业街白色垃圾巡查
巡保岗 (地库)	地库行车道及单元出入口巡查及打扫		标识设备等擦拭、边角打扫			标识设备等擦拭、边角打扫+周期性作业				地库行车道及单元出入口巡查
垃圾清运岗	垃圾清运 1/2次					垃圾清运 1/2次				垃圾清运 1次

蝶城+ » 社商，构建生态链接，打造刚需基础设施

Onewo Town+Community Commerce, Building Ecological Links, Creating Essential Infrastructure

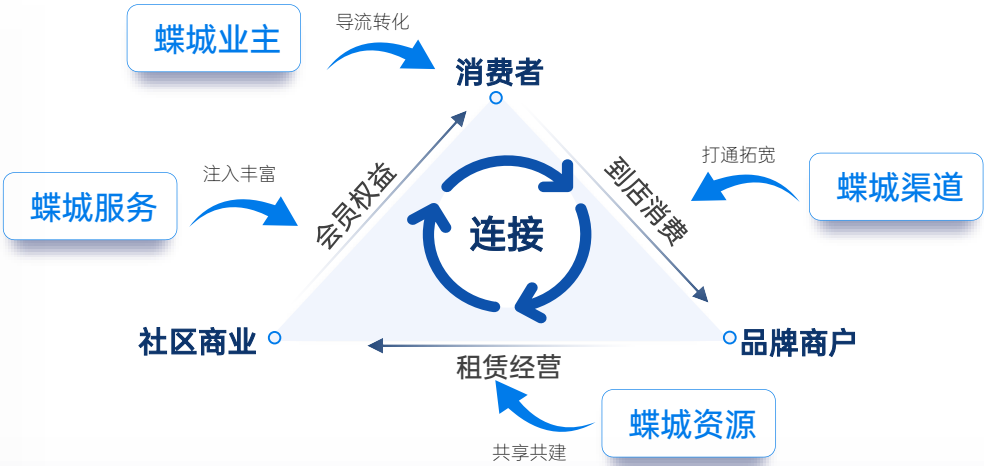
经营痛点

- 消费者：业态不全，客流稀缺
- 品牌：定位不清，招商难
- 持有方：利润薄，经营能力低

蝶城+社商之破局思路

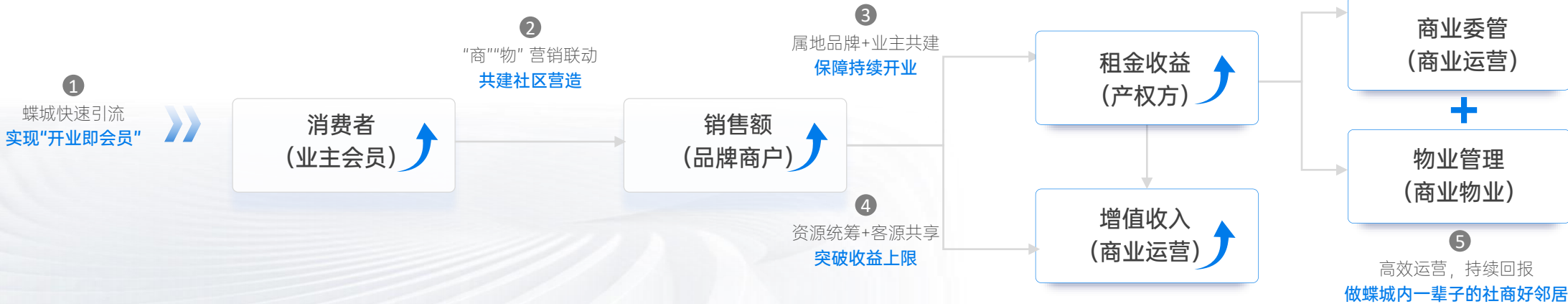
- 标准蝶城3km范围内有1万户万科物业在服务的业主，高粘性用户存在日常生活消费需求，
- 住这儿app平台连接社区商业，完成所需的生活消费需求；
- 有可共享的属地经营的团队，能提质降本：

核心逻辑



在万物云计划布局的蝶城内，超过800个蝶城内具有开展社商业务的机会

五大核心措施



■ 蝶城+ » 社商，建新南蝶城案例

Community Commerce

项目开业7年，2023年商业运营

2,234万元
营收

+10%
同比提升

49%
毛利率

10PCT
同比提升

9%
营销推广费降本

34%
单位来客成本同比下降

锁定周边核心业主客群

社区渠道直联锁定业主群体
综合降低会员运营成本



图：住这儿app一键转化认证业主会员

- 截止**2024年3月11日**福州建新南蝶城**2.6万**名认证业主会员；
- 2023年业主会员到访活跃度**27.4%**是普通会员的**3**倍。

匹配核心会员定制化需求

联动社区举办节假日活动
显著提升日均客流



1.79万人次
日均客流
同比+44%

2.51万人次
节日日均客流
同比+64%

- 聚焦**3公里**范围内蝶城客群
- 2023年输出**36场**邻里活动，包括**万科物业朴里节**、**中秋千人博饼游园会**等，打造邻里生活中心

帮助品牌商户实现经营提效

蝶城自营渠道初见成效
试点爆品创造额外销量

自营渠道联动助力

物业管家 社区点位 蝶城社群 住这儿平台



- 观影卡售出**1750**张，45天内核销**1527**张，核销率**87%**，观者影城座位**588**座
- 相当于为影城额外带来了**2.5**场次全厅包场，暑期影院上座率近**100%**；

为社商产权方实现资产增值

+19.8%
场内销售额

+27.2%
大业主租金收入

■ 蝶城+ » 社商，2024年规划

Community Commerce

建新南蝶城进一步改造计划

现状分析

- 消费者反馈餐饮类项目较少
- 乐境百货空置率较高



运营动作

- 邀请业主对预谈判阶段的品类及品牌进行投票
- 对即将开业的品牌进行评选PK



铺排动作

- 专项铺位包装，蝶城内招商信息露出
- 管家推送
- 招商团队专人对接

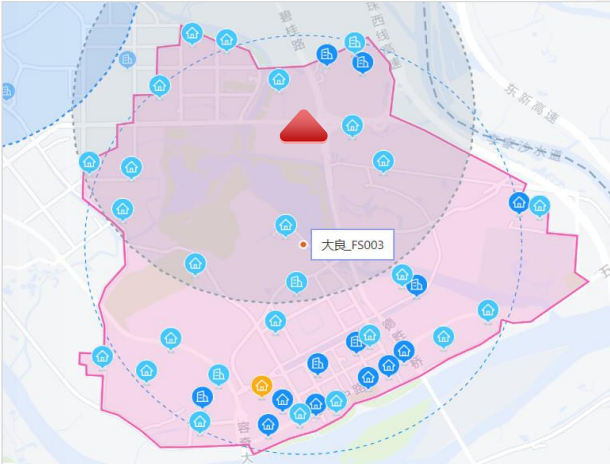


改进方案案例

- “乐境百货”调整为“万芊食集”，对内部门头、立柱、通道、吊顶灯光、饰面等10处进行改造

与业主共建家门口的社商

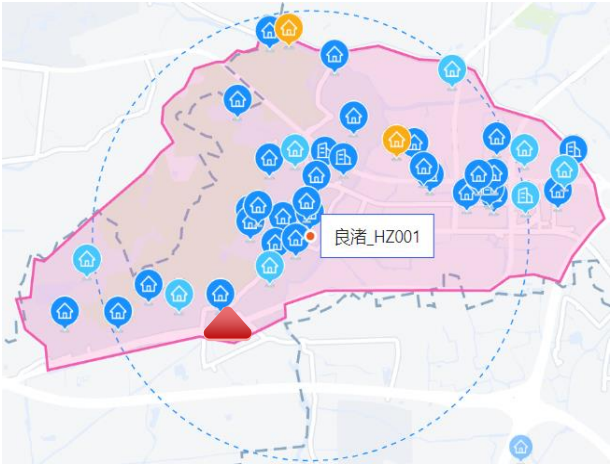
所在城市	F市
蝶城中心位置距离	2KM
蝶城总户数	253,374
蝶城在管户数	17,623
体量	1.2万㎡
形态	围合街区/在精装中



业态功能模块

基础生活 美食社交 零售购物 休闲娱乐
康体养生 儿童亲子 公共设施 在地特色

所在城市	H市
蝶城中心位置距离	1KM
蝶城总户数	92,269
蝶城在管户数	44,791
体量	1万㎡
形态	街区/在营



业态功能模块

基础生活 美食社交 零售购物 休闲娱乐
康体养生 儿童亲子 公共设施 在地特色

THANKS



邮箱: IR@onewo.com

官网:
www.onewo.com

地址: 深圳市福田区梅林路63号

免责声明

- 本报告中的所有信息和数据仅供参考及一般信息之用
- 本报告中所有观点均为公司或其附属公司、联合营公司或联属公司于截至本报告日期的判断, 如有修改, 恕不另行通知
- 公司以最大的审慎提供本报告中的信息, 但公司或其董事、高管、雇员、顾问、关联方及代理, 对任何第三方或就任何用途, 不对内容的准确性、完整性、公允性、可靠性和及时性做任何明示或暗示的保证
- 公司或其董事、高管、雇员、顾问、关联方及代理在任何情况下不会就任何第三方因使用本报告包含的全部或部分信息而造成的或与之有关的任何(包括间接、附带或结果性)损失承担任何责任

SPCCE
TECH
万物云