

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。

**Onewo Inc.**  
**萬物雲空間科技服務股份有限公司**  
(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)  
(股份代號：2602)

**截至2022年12月31日止年度業績公告**

**業績摘要**

截至2022年12月31日止年度，全年收入為人民幣30,105.8百萬元，同比增長27.0%。其中，社區空間居住消費服務收入為人民幣16,583.2百萬元，同比增長26.0%；商企和城市空間綜合服務收入為人民幣11,144.2百萬元，同比增長28.2%；AIoT及BPaaS解決方案服務收入為人民幣2,378.4百萬元，同比增長28.5%。

截至2022年12月31日止年度，毛利為人民幣4,230.8百萬元，同比增長5.2%，毛利率為14.1%，經調整毛利率為15.9%。

截至2022年12月31日止年度，年內利潤為人民幣1,586.1百萬元，下降7.5%；EBITDA為人民幣2,840.6百萬元，同比增長7.6%。

截至2022年12月31日止年度，全年經營活動所得現金流量淨額為人民幣2,756.3百萬元，盈餘保障倍數<sup>註1</sup>為1.7倍。

截至2022年12月31日止年度，蝶城總數從2021年的459個增長到584個，完成38個蝶城的流程改造，蝶城模式得到初步驗證。

截止2022年12月31日止年度，全年循環型業務<sup>註2</sup>錄得收入人民幣23,349.1百萬元，同比增長35.1%；經調整毛利為人民幣3,229.3百萬元，同比增長36.0%。

截至2022年12月31日止年度全年每股股東應佔溢利為人民幣1.40元。董事會建議以EBITDA的10%為派付股息總額，向股東派付截至2022年12月31日止年度的末期股息每股人民幣0.241元(含稅)。

註<sup>1</sup>：盈餘保障倍數為經營活動所得現金流量淨額與年內利潤的比值

註<sup>2</sup>：循環型業務指本集團社區空間居住消費服務中的住宅物業管理服務、商企和城市空間綜合服務中的物業及設施管理業務、AIoT及BPaaS解決方案服務中的BPaaS解決方案業務

萬物雲空間科技服務股份有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然公佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至2022年12月31日止年度(「報告期」)的綜合業績。

## 財務資料

以下財務資料為本集團截至2022年12月31日止年度合併財務報表的摘要：

### 合併損益表

截至2022年12月31日止年度

	附註	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
收入	4	<b>30,105,803</b>	23,704,539
銷售成本		<b>(25,875,053)</b>	(19,684,527)
<b>毛利</b>		<b>4,230,750</b>	4,020,012
其他收入及收益淨額	5	<b>570,614</b>	394,368
銷售及分銷開支		<b>(450,316)</b>	(257,152)
行政開支		<b>(2,153,461)</b>	(1,791,847)
金融資產減值虧損淨額		<b>(156,037)</b>	(68,669)
財務成本		<b>(11,228)</b>	(10,207)
應佔合營企業及聯營公司利潤及虧損		<b>(9,549)</b>	33,504
<b>稅前利潤</b>	6	<b>2,020,773</b>	2,320,009
所得稅開支	7	<b>(434,678)</b>	(605,718)
<b>年內利潤</b>		<b>1,586,095</b>	1,714,291
以下各方應佔：			
母公司擁有人		<b>1,510,490</b>	1,667,642
非控股權益		<b>75,605</b>	46,649
		<b>1,586,095</b>	1,714,291
<b>母公司普通權益持有人應佔每股收益</b> <b>(人民幣)</b>			
基本及攤薄	9	<b>1.40</b>	1.65

## 合併全面收益表

截至2022年12月31日止年度

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
年內利潤	<u><u>1,586,095</u></u>	<u><u>1,714,291</u></u>
其他全面(虧損)/收益		
可能在後續期間重新分類至損益的 其他全面收益/(虧損)：		
現金流量對沖：		
年內產生的對沖工具公允價值變動有效部分	11,759	—
計入合併損益表之收益的重新分類調整	(11,759)	—
所得稅影響	—	—
	—	—
匯兌差額：		
換算海外業務的匯兌差額	355	(1,246)
可能在後續期間重新分類至損益的 其他全面收益/(虧損)淨額	<u>355</u>	<u>(1,246)</u>
不會在後續期間重新分類至損益的 其他全面(虧損)/收益：		
指定為以公允價值計量且其變動計入其他全面 收益的股權投資：		
公允價值變動	(586,631)	479,023
不會在後續期間重新分類至損益的 其他全面(虧損)/收益淨額	<u>(586,631)</u>	<u>479,023</u>
年內其他全面(虧損)/收益，扣除稅項	<u>(586,276)</u>	<u>477,777</u>
年內全面收益總額	<u><u>999,819</u></u>	<u><u>2,192,068</u></u>
以下各方應佔：		
母公司擁有人	924,214	2,145,419
非控股權益	75,605	46,649
	<u><u>999,819</u></u>	<u><u>2,192,068</u></u>

合併財務狀況表  
2022年12月31日

	附註	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		666,151	500,639
投資性物業		579,912	657,110
使用權資產		231,058	253,086
無形資產	10	8,506,987	8,244,089
於合營企業及聯營公司的投資		1,739,177	1,813,232
指定為以公允價值計量且其變動計入其他全面收益的股權投資		910,830	1,497,461
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產		976	976
遞延稅項資產		97,139	56,807
預付款項、按金及其他應收款項		2,388,804	1,992,483
非流動資產總值		15,121,034	15,015,883
<b>流動資產</b>			
存貨		69,950	261,296
貿易應收款項及應收保證金	11	6,277,903	4,514,273
預付款項、按金及其他應收款項		1,697,854	1,697,630
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產		—	3,664
受限制銀行存款		376,188	305,250
原到期日超過三個月的定期存款		21,830	495,713
現金及現金等價物		13,345,063	6,430,557
流動資產總值		21,788,788	13,708,383
<b>流動負債</b>			
貿易應付款項及應付票據	12	5,319,717	3,243,250
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債		191,792	191,792
合同負債		4,514,977	4,167,711
其他應付款項及應計項目	13	6,839,543	7,821,982
計息銀行借款		—	11,500
租賃負債		109,438	100,938
應納稅項		738,077	744,715
流動負債總額		17,713,544	16,281,888
流動資產／(負債)淨值		4,075,244	(2,573,505)

合併財務狀況表  
2022年12月31日

	附註	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
資產總值減流動負債		<u>19,196,278</u>	<u>12,442,378</u>
<b>非流動負債</b>			
計息銀行借款		–	4,087
其他應付款項及應計項目 撥備	13	963,769	815,539
租賃負債		117,283	72,874
遞延稅項負債		124,106	149,609
		<u>990,138</u>	<u>1,087,691</u>
非流動負債總額		<u>2,195,296</u>	<u>2,129,800</u>
資產淨值		<u>17,000,982</u>	<u>10,312,578</u>
<b>權益</b>			
母公司擁有人應佔權益			
股本	14	1,178,469	1,050,420
其他儲備		15,281,240	8,843,025
		<u>16,459,709</u>	<u>9,893,445</u>
非控股權益		<u>541,273</u>	<u>419,133</u>
權益總額		<u>17,000,982</u>	<u>10,312,578</u>

## 合併財務報表附註

### 1. 公司及集團資料

萬物雲空間科技服務股份有限公司（「本公司」）於2001年2月20日在中華人民共和國（「中國」）註冊成立為一家有限公司。於2018年3月20日，本公司根據《中華人民共和國公司法》改制為股份有限公司。

年內，本集團從事以下主營業務：

- 社區空間居住消費服務
- 商企和城市空間綜合服務
- AIoT及BPaaS解決方案服務

董事認為，本公司的最終控股公司為萬科企業股份有限公司（「萬科企業」，一家於中國成立的上市公司，其股份在深圳證券交易所和香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）上市）。

### 2 編製基準

該等財務報表乃根據《國際財務報告準則》（包括所有經國際會計準則理事會批准的準則及詮釋）、香港公認會計原則及香港《公司條例》之披露規定而編製。其乃按照歷史成本慣例編製，惟已按公允價值計量的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產、以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債、衍生金融工具及指定為以公允價值計量且其變動計入其他全面收益的股權投資除外。該等財務報表以人民幣呈列，除另有指明外，所有數值均約整至最接近的千位數。

於應用本集團的會計政策時，本公司的董事須對未能通過其他來源確定的資產及負債的賬面值作出判斷、估計及假設。所作出的估計及相關假設乃以過往經驗及其他被視為相關的因素為基準。實際業績可能與該等估計有異。

### 3. 經營分部資料

本集團根據向執行董事報告的定期內部財務資料確定經營分部並編製分部資料，供執行董事決定對本集團業務組成部分的資源分配及審查該等組成部分的業績。向執行董事報告的內部財務資料中的業務組成部分乃按照本集團的主要產品線釐定。

於報告期間，本集團主要在中國提供社區空間居住消費服務、商企和城市空間綜合服務以及AIoT及BPaaS解決方案服務。為決定資源分配，管理層將業務的經營業績作為單一經營分部來審查。因此，執行董事認為，僅一個分部用於作出戰略決策。

本集團的主要經營主體位於中國，於報告期間，大部分收入均來自中國。

於2022年12月31日，除指定為以公允價值計量且其變動計入其他全面收益的股權投資外，本集團大部分非流動資產位於中國。

#### 4. 收入

收入分析如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
<b>服務類別</b>		
社區空間居住消費服務	16,583,191	13,161,025
商企和城市空間綜合服務	11,144,209	8,693,128
AIoT及BPaaS解決方案服務	2,378,403	1,850,386
客戶合約收入總額	<u>30,105,803</u>	<u>23,704,539</u>
<b>收入確認時間</b>		
在某一時點轉移的服務	1,307,878	1,457,963
在一段時間內轉移的服務	28,797,925	22,246,576
客戶合約收入總額	<u>30,105,803</u>	<u>23,704,539</u>

下表載列於報告期初計入合同負債的於當前報告期已確認收入金額：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
於報告期初計入合同負債的已確認收入	<u>4,167,711</u>	<u>3,546,374</u>

#### 5. 其他收入及收益淨額

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
利息收入	46,068	85,189
政府補助	179,000	172,090
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的 公允價值收益	9,589	50,389
出售投資性物業項目的收益	22,357	80,852
出售合營企業及聯營公司的收益	31,856	—
重新計量以往持有聯營公司權益的收益	215,563	—
外匯差異淨額	53,125	(497)
現金流量對沖收益(轉自權益)	11,759	—
其他	1,297	6,345
	<u>570,614</u>	<u>394,368</u>

## 6. 稅前利潤

本集團持續經營業務的稅前利潤經扣除／(計入)以下各項後得出：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
提供服務成本	24,818,740	18,713,553
出售存貨成本	1,056,313	970,974
折舊及攤銷	854,702	395,304
研發成本	412,459	373,686
未計入租賃負債計量的租賃付款	65,663	49,780
審計師薪酬	3,491	2,125
僱員福利開支(不包括董事及最高行政人員的酬金)	10,905,558	8,450,962
金融資產減值虧損淨額：		
貿易應收款項及應收保證金減值虧損淨額	91,001	6,847
計入預付款項、按金及其他應收款項的 金融資產減值虧損淨額	65,036	61,822
	<b>156,037</b>	<b>68,669</b>
出售物業、廠房及設備的(收益)／虧損	(145)	1,589
出售附屬公司的虧損／(收益)	899	(26)

## 7. 所得稅開支

本集團須就產生自或源自本集團成員公司所處及經營所在的司法管轄區的溢利按主體基準繳納所得稅。

中國內地當前所得稅的撥備乃根據《中華人民共和國所得稅法》及相關規定基於年內應課稅利潤的25%(2021年：25%)法定稅率釐定。

根據《中華人民共和國企業所得稅法》及《企業所得稅法實施條例》，中國附屬公司(i)稅率為25%(2021年：25%)；或(ii)如被認定為高新技術企業，或在中國西部地區、深圳前海地區及廣東橫琴地區註冊成立，則稅率為15%(2021年：15%)。

於香港註冊成立的附屬公司於年內在香​​港產生的任何估計應課稅利潤須按16.5%(2021年：16.5%)的稅率繳納香港利得稅。由於本集團於年內並無在香港產生或賺取應課稅利潤，故並無就香港利得稅作出撥備。

所得稅開支的主要組成部分如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
即期－中國	572,563	616,529
遞延稅項	(137,885)	(10,811)
年內稅項支出總額	<b>434,678</b>	<b>605,718</b>



## 8. 股息

於2021年，本公司向股東宣派股息金額為人民幣3,537,000,000元，已於年內全額結清。

在董事會於2023年3月27日召開的會議上，董事會建議派付截至2022年12月31日止年度末期股息每股普通股人民幣0.241元(含稅)，共計人民幣284,063,000元。

該年度建議末期股息須待本公司股東於即將召開的股東週年大會上批准。

## 9. 母公司普通權益持有人應佔每股收益

每股基本盈利金額乃基於母公司普通權益持有人應佔年內利潤以及年內已發行普通股加權平均股數計算，並且經調整以反映年內供股。

於截至2022年及2021年12月31日止年度期間，本集團並無已發行的潛在稀釋性普通股。

每股基本盈利的計算乃基於：

	2022年	2021年
盈利		
用於計算每股基本盈利的母公司普通權益持有人應佔盈利 (人民幣千元)	1,510,490	1,667,642
股份		
用於計算每股基本盈利的年內已發行普通股加權平均股數	1,082,207,650	1,013,261,151
每股基本及稀釋盈利(人民幣元)	<u>1.40</u>	<u>1.65</u>

## 10. 無形資產

	客戶關係 人民幣千元	商譽 人民幣千元	其他 人民幣千元	合計 人民幣千元
<b>2022年12月31日</b>				
於2022年1月1日：				
成本	5,139,992	3,700,222	12,097	8,852,311
累計攤銷	(603,765)	–	(4,457)	(608,222)
賬面淨值	<u>4,536,227</u>	<u>3,700,222</u>	<u>7,640</u>	<u>8,244,089</u>
於2022年1月1日，				
已扣除累計攤銷	4,536,227	3,700,222	7,640	8,244,089
添置	831,919	–	310	832,229
於年內計提撥備的攤銷	(567,458)	–	(1,873)	(569,331)
於2022年12月31日，				
已扣除累計攤銷	<u>4,800,688</u>	<u>3,700,222</u>	<u>6,077</u>	<u>8,506,987</u>
於2022年12月31日：				
成本	5,971,911	3,700,222	12,107	9,684,240
累計攤銷	(1,171,223)	–	(6,030)	(1,177,253)
賬面淨值	<u>4,800,688</u>	<u>3,700,222</u>	<u>6,077</u>	<u>8,506,987</u>
<b>2021年12月31日</b>				
於2021年1月1日：				
成本	913,544	80,208	–	993,752
累計攤銷	(410,744)	–	–	(410,744)
賬面淨值	<u>502,800</u>	<u>80,208</u>	<u>–</u>	<u>583,008</u>
於2021年1月1日，				
已扣除累計攤銷	502,800	80,208	–	583,008
添置	70,198	–	200	70,398
收購附屬公司	4,156,250	3,620,014	7,860	7,784,124
於年內計提撥備的攤銷	(193,021)	–	(420)	(193,441)
於2021年12月31日，				
已扣除累計攤銷	<u>4,536,227</u>	<u>3,700,222</u>	<u>7,640</u>	<u>8,244,089</u>
於2021年12月31日：				
成本	5,139,992	3,700,222	12,097	8,852,311
累計攤銷	(603,765)	–	(4,457)	(608,222)
賬面淨值	<u>4,536,227</u>	<u>3,700,222</u>	<u>7,640</u>	<u>8,244,089</u>

## 商譽減值測試

通過業務合併獲得的商譽已分配至以下現金產生單位，以進行減值測試：

- CWVS Holding Limited現金產生單位
- 福建伯恩物業集團有限公司（「伯恩物業」）現金產生單位
- 上海陽光智博生活服務集團有限公司（「陽光智博」）現金產生單位

分配至各現金產生單位的商譽賬面值如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
CWVS Holding Limited	80,208	80,208
伯恩物業	1,205,097	1,205,097
陽光智博	2,414,917	2,414,917
	<u>3,700,222</u>	<u>3,700,222</u>

現金產生單位的可收回金額乃根據獲分配商譽的現金產生單位的使用價值釐定。該等計算使用基於管理層批准的五年期現金產生單位財務預算的稅前現金流量預測。超過五年期的現金流量使用以下估計長期增長率進行推算。增長率並無超過現金產生單位經營所在相關行業的長期平均增長率。以下稅前貼現率反映了與相關行業及現金產生單位本身相關的特定風險以及相關地區的宏觀環境。

使用價值估算所用主要假設如下：

	2022年	2021年
收入年增長率	10%~24%	3%~24%
長期增長率	2%	2%
稅前貼現率	16%~17%	16%~17%

本集團於報告期末對商譽進行減值評估，而各現金產生單位的可收回金額已超過其各自的賬面值，因此商譽不被視為減值。

## 11. 貿易應收款項及應收保證金

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
貿易應收款項及應收票據		
— 關聯方	2,124,407	2,046,328
— 第三方	4,330,843	2,574,670
應收保證金	48,517	28,138
	<u>6,503,767</u>	<u>4,649,136</u>
減：貿易應收款項及應收保證金減值撥備	(225,864)	(134,863)
	<u><u>6,277,903</u></u>	<u><u>4,514,273</u></u>

應收保證金與提供智慧物業建設管理服務所賺取的收入有關，對於該項服務，我們就已完成工作收取對價的權利視乎客戶於服務合約規定的一段時間內對服務質素表示滿意後方可作實。當相關權利成為無條件時（通常於缺陷責任期屆滿當日），應收保證金轉為貿易應收款項。

貿易應收款項及應收票據主要來自商企和城市空間綜合服務。

本集團與其客戶的貿易條款主要以信貸為基礎。信貸期通常在產品驗收或服務完成後逐案決定。信貸期通常為一個月，主要客戶最長可延至三個月。鑒於上文所述以及本集團貿易應收款項及應收保證金與眾多不同客戶有關的事實，故並無重大集中的信貸風險。貿易應收款項不計息。

基於發票日期及扣除虧損撥備，於報告期末，貿易應收款項及應收保證金的賬齡分析如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
1年內	5,724,428	4,237,601
1至2年	502,923	236,394
2至3年	40,661	25,083
3年以上	9,891	15,195
	<u>6,277,903</u>	<u>4,514,273</u>

## 12. 貿易應付款項及應付票據

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
貿易應付款項及應付票據		
— 關聯方	905,243	184,894
— 第三方	4,414,474	3,058,356
	<u>5,319,717</u>	<u>3,243,250</u>

基於發票日期，於報告期末，貿易應付款項及應付票據的賬齡分析如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
1年內	5,085,753	2,915,974
1至2年	173,480	277,640
2至3年	31,191	21,774
3年以上	29,293	27,862
	<u>5,319,717</u>	<u>3,243,250</u>

貿易應付款項及應付票據為不計息且一般於30日至180日的期限結算。

由於貿易應付款項及應付票據的到期期限相對較短，其於報告期末的公允價值與其相應的賬面值相若。

### 13. 其他應付款項及應計項目

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
<b>流動：</b>		
其他應付款項		
應付關聯方款項	505,230	519,792
代表業主收取的現金	2,373,984	1,988,151
應付按金	1,026,029	920,859
股息	105,536	1,280,017
應計項目及其他應付款項	<u>1,043,809</u>	<u>1,010,511</u>
	5,054,588	5,719,330
應付工資	1,555,974	1,664,794
一年內到期長期應付款項	16,948	60,405
其他應繳稅項	<u>212,033</u>	<u>377,453</u>
	<u>6,839,543</u>	<u>7,821,982</u>
<b>非流動：</b>		
代表業主持有的金額	955,811	795,463
長期應付款項	<u>7,958</u>	<u>20,076</u>
	<u>963,769</u>	<u>815,539</u>

與第三方及關聯方的其他應付款項及應計項目無擔保且不計息。於報告期末其他應付款項的公允價值與其相應的賬面值相若。

## 14. 股本

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
已發行及悉數繳足： 每股面值人民幣1元的普通股	<u>1,178,469</u>	<u>1,050,420</u>

本公司的股本變動概述如下：

	已發行股份 數目	股本 人民幣千元
於2021年1月1日	1,000,000,000	1,000,000
已發行股份	<u>50,420,000</u>	<u>50,420</u>
於2021年12月31日及2022年1月1日	1,050,420,000	1,050,420
已發行股份(a)：		
首次公開發售	116,714,000	116,714
超額配股	<u>11,334,700</u>	<u>11,335</u>
於2022年12月31日	<u>1,178,468,700</u>	<u>1,178,469</u>

- (a) 於2022年9月29日，本公司於聯交所上市後按每股49.35港元發行116,714,000股每股面值人民幣1.0元的新股。於2022年10月26日，11,334,700股每股面值人民幣1.0元的額外股份按每股49.35港元已獲超額配發及發行。

### 時空在此交互

2022，是一個形勢注定嚴峻的年份。經過數年調控，開發商持續債務暴雷、新房銷售大幅度下跌。預期中從增量市場到存量市場的平滑轉換曲線，變得異常陡峭。放眼歷史，這種震盪強度也殊為罕見。開發商，這個物業公司傳統的好客戶，一下子變得捉襟見肘，體現到財務報表上則是新開盤萎縮帶來的前介業務與案場業務大幅下滑（下半年尤甚）、新交付的開發商未售空置房帶來的物業費欠費增加以及其他關聯應收賬款增加，代銷開發商車位資產這門看似不錯的生意一下子也冷靜了起來，而以上這些業務在物業公司的財務報表上都曾經體現過不菲的毛利。

時代的企業，必然得經受住時代的洗禮。如果不是地產行業遭遇寒冬，或許物業行業還會躺在傳統收入結構的溫柔鄉裡，鐵一樣的事實擺在面前，只有做好基礎服務，贏得客戶口碑，才能在「長坡薄雪」的賽道上持久滾厚。開發商給物業企業帶來的問題，萬物雲旗下業務同樣需要面對，但打開財務報告可以欣喜地看到不論住宅物業還是商寫物業，這兩項基礎服務均保持收入高位增長、可比口徑下經調整毛利水平穩中微升、經營性淨現金流表現優異。

對於開發商今天或有的局面，公司在持續降低與母公司關連交易比例的同時，2019年就開始為對沖業務來源單一的風險做出多元客戶佈局，並通過旗下「萬物梁行」，讓公司成為互聯網、金融、高端製造等領域頭部企業的戰略物業服務商。2022年，物業及設施管理服務中來自第三方的收入為人民幣64.0億元，佔比高達84.8%，並新增了16個世界及中國500強客戶、8個獨角獸客戶，其中包含新能源、半導體、航空航天等多個領域的頭部企業客戶。

物業城市，是公司於2018年提出的中國物業企業走向城市管理的行業策略。在試點中，公司選擇了近七成的合同通過少數股權操盤並落地科技業務，約三成的合同根據甲方情況直接委託或者直接控股的方式簽訂。從2022年的實踐結果看，後者的毛利走低，而通過少數股權操盤的商業模式得到了進一步驗證，尤其在助力智慧城市產品落地方面效果顯著。



的確，站在「萬物雲」發展空間物聯戰略的角度，智慧社區與智慧城市業務的增長更為重要。從數據上看，AIoT解決方案創造收入人民幣13.8億元，同比增長13.9%，貢獻毛利人民幣4.2億元，同比增長41.2%，毛利率上升至30.7%；BPaaS解決方案實現收入人民幣9.9億元，同比增長56.7%，貢獻毛利人民幣3.3億元，同比增長29.5%，毛利率達到32.9%。萬物雲陸續與科技頭部企業形成協同發展策略，出圈成功。

2022，注定是一個挑戰超出預期的年份。人流物流的阻滯，空盪的城市與街道，至今歷歷在目。必須面對的現實是，我們為保障客戶服務品質以及人力資源供給付出的成本大大增加了，社區安全保障成本超億元，原計劃「撻起袖子加油幹」的家裝業務也因為無法入戶而未及預期，往常業主集中繳費的12月，也因多數員工居家待崗令履約情況大打折扣。前所未有的壓力下，萬物雲各版塊經受住了考驗，「萬科物業」再次因面對突發事件的社區安全保障贏得了全國業主的讚譽，「萬物梁行」同樣被甲方給予「風雨同舟」的認可，「萬物雲城」則被政府定義為招之能戰、戰之能勝的實力品牌。在某種程度上，這些成本的付出，積累了財務報表尚無法展現的無形資產。

能夠呈現在報表上的商譽與無形資產則是來自於2021年公司對陽光智博與伯恩物業的收購以及2022年對首萬譽業物業實現並表。公司謹慎的財務政策，堅持足額攤銷無形資產，這對利潤表的數字會帶來影響。同時，公司也充分發揮在萬物梁行得到驗證的投後整合能力，完成了陽光智博、伯恩物業職能部門、住宅物業部份與公司的順利整合，並充分發揮原團隊在福建市場、低價住宅物業、醫管物業等領域的優勢，讓商譽真正創造價值。

不論疫情影響，還是地產行業的寒冬，都應被看作危中有機，堅持戰略的篤定在危機轉換中尤為重要。

當萬物雲旗下的傳統業務與萬物雲的空間物聯業務相結合，「蝶城+」就是萬物雲正在構建的產業互聯生態。在3公里半徑的地理空間內，打破傳統住宅物業圍牆，通過智能物聯硬件對服務流程做出系統性改變，人員調度從小區內變為跨小區，效率得到改變，這就是「蝶城+物業」。從數據上看，2022年蝶城數量從459個增長到584個，2022年我們已經完成提效改造38個蝶城，涉329個項目，實現收入人民幣8.2億元，相關投入改造約人民幣1.6億元，在當年實現超過人民幣3000萬元的提效，作用至全年可提升4%的基礎住宅物業服務毛利率，坂田模型得到複製，投資人的錢得到了有效使用。而同樣在這個區域內，對維修匠人們做出智能調度，則構成了「蝶城+房屋煥新」。在房屋煥新試點的31個蝶城中，實現了人民幣2.1億元的簽約合同額，同比增長118.8%，同時我們維持了超過90%的高滿意度。蝶城生態業務也在逐漸鋪開，在38個蝶城內，商業物業及設施管理業務收入同比增長人民幣1.6億元。由此延伸下，「蝶城+社商」、「蝶城+電梯」、「蝶城+『XX』」的產業互聯生態正在形成。2023年，我們將實現超過100個蝶城的試點、探索及迭代。

或許對不同人而言，什麼是產業互聯，有着不同的視角和答案。我問AI什麼是產業互聯，從回答中我提取了幾個關鍵詞：與傳統產業結合、智能物聯、智能調度、雲平台、供應鏈效率提高。而這些，正是我們已實現抑或是正為之努力的目標。互聯網公司是線上找到了線下，傳統行業是線下找到了線上。

產業互聯，時空在此交互，不可缺少的是股東的信任，如此，你與萬物雲注定是計劃的一部份。

萬物雲空間科技服務股份有限公司  
朱保全

中國深圳，2023年3月27日

## 管理層討論與分析

以下討論應連同本全年業績公告第2至15頁所載之本集團綜合財務資料(包括相關附註)一併閱讀。

### 行業反思

- **獨立性反思 – 開發商依賴加劇行業波動**

物業公司剛剛走入資本市場，第三方獨立性一度成為大家討論的熱點，而近年，資本似乎更青睞物業公司與開發商母公司的業務關連。的確，母公司免費的增量面積增加以及毛利不菲的開發商增值服務，都令財務報表增色。根據中指院的數據顯示截至2022年上半年，在已公佈在管面積來源的港股上市物企中，合計約有1/3以上企業仍有超過50%的規模來自於關連方，關連方的增量項目支持仍是物企規模提升的壓艙石。國家統計局數據顯示，2022年全國商品房銷售額同比下降26.7%，主要大客戶的遇冷對物企的增長、盈利、應收賬款及現金流均帶來較大壓力。這會再次引發對物業企業擺脫開發商行業依賴以及推進客戶多元化需要的第三方獨立性的思考。

- **併購反思 – 大規模併購累積經營壓力**

根據中指院數據顯示，2021年，上市物業企業市盈率中位數一度高達46.7倍，通過融資歷史收購一度成為行業熱點。被併購標的的價格也水漲船高，由此體現到財務報表上則是高額的商譽與無形資產。突如其來的行業整合，對物業企業的管理能力、經營能力都帶來了極大的挑戰。2022年，伴隨開發商景氣度持續下滑，物業行業估值中樞同步下移，行業增長模式遭受挑戰與質疑，部分開發商出險也導致了被併購物企的經營波動和壞賬增加，對賬面的商譽帶來挑戰。

- **增值服務反思 – 天下沒有免費的午餐**

物業企業的增值服務設計，往往是基於局部案例形成的想法，當面對大規模增長時，則遇到人才短缺、物業項目限制等問題。在高關連交易、高毛利、高市盈率的環境下，局部個案增長表現出色，但在關連方業務下滑、行業遇冷時，新業務或多或少出現增速放緩、毛利下滑，缺少競爭力的情況。根據克而瑞對2022年上半年數據的統計，物企的多種經營業務收入佔比同比下降約4.9個百分點，部分物企非業主增值服務收入同比下降超50%。基於關連方交易以及住宅物業區域優勢所構建的社區增值服務，兩個方面都值得反思。

- **物業行業的脆弱與韌性**

根據克而瑞數據，2021年物業行業平均市盈率超30倍，截至2022年底，行業平均市盈率下降至7倍，其中國資物管企業約為17.6倍，民企僅不足7倍。與關連方的業務來源單一，令相關物業企業的發展缺少韌性，其實即便央國企背景下的企業，同樣面臨這個問題。服務行業本身具備極強的剛需屬性，回歸業務本源，放棄高毛利思維，企業更應把關注點放在建立客戶關係以及組織韌性上，在不確定的市場環境下穩健增長，在復甦的市場環境下抓住機會。

在2022年這個充滿變數和挑戰的一年，行業應該更加深刻地認識到，品牌積累並不同於規模發展。天下沒有免費的午餐，物業企業構建獨立的發展策略與人才梯隊，形成多元的客戶基礎。憑藉度日如年的服務精神贏得客戶關係，仰仗在突發事件的處置中以客為先贏得聲譽，堅持正向的現金流重於紙面毛利的富貴。正是在這個過程中積累起來的無形資產，才更讓企業在衝擊之下、在風雨之中，頂住壓力，成為屹立不倒的關鍵。

## 戰略回顧

### 1. 蝶城戰略

從2020年起，本公司不斷探索與踐行蝶城戰略，總結了蝶城<sup>註3</sup>落地的DFMS模型。

在推動蝶城落地時，數據(Data)貫穿始終，既包括本公司用客觀數據選擇發展地點，即在全國經濟最發達的100個城市中選擇在3,402條街道中提升物業項目濃度，這要求本公司具備存量市場的拓展能力，能夠在指定的區域獲得更多市場機會(Marketing)；亦包括通過對基礎設施(Facility)的投入，實現以智能物聯、數據驅動的方式去改變業務流程等，從而能夠以更高效的供應鏈，打造蝶城空間內的區域服務網絡(Localized Service Network)，並迭代、升級包括但不限於住宅物業服務、房屋煥新等傳統產業。

#### — 選址造城順利

在2022年年初，本公司已經具有459個濃度較高的蝶城。通過深耕運營、聚焦服務提升，本公司在萬科物業品牌影響力的基礎上，進一步在陽光物業、智慧社區和促進資產保值增值方面強化客戶認知，助力市場拓展；除此之外，本公司進行了價值街道內的項目信息盤點，制定項目拓展執行計劃，助力市場目標達成。2022年末，蝶城總數增長到584個，為後續戰略落地提供基礎。

#### — 流程改造順利

2022年，本公司完成了對38個蝶城的住宅服務流程改造。通過對蝶城內項目的設備、設施等進行智能化改造或升級，實現智能物聯。在此基礎上，對供應鏈進行整合，打造蝶城內以工單為驅動的流程變革。

在本年中，有14個蝶城、合計118個項目於8月31日完成改造，有24個蝶城合計211個項目於9月30日完成改造。完成對38個蝶城的改造後，2022年內即為基礎住宅物業帶來超過人民幣3000萬元的提效，若將此結果作用到一整年，預計可提升基礎住宅物業超過4%的毛利率。因此，進一步論證蝶城流程改造提效的可行性，並構建成本公司的護城河。

註<sup>3</sup>：一種戰略性選擇的街道，其中(i)本集團擁有多個在管物業；及(ii)本集團的員工可在20至30分鐘內往返於在管物業之間

## — 房屋煥新業務增速受到客觀因素影響

報告期內，本公司在31個蝶城內推動裝修業務試點，以標準化局裝業務為主打產品撬動客戶需求，以足夠的訂單量保有優質工隊，以滿意度為核心目標驅動傳統家裝模式的變革。雖然受到客觀因素影響了裝修業務的正常開展(如入戶、施工及交付)，本公司在31個試點蝶城內實現人民幣2.1億元簽約合同額，同比增長118.8%，滿意度超過90%，以蝶城模式推動裝修業務的變革模式尚待進一步驗證。

## 2. 空間物聯業務持續高速增長

在空間物聯方面，本公司堅持投入並通過多種渠道拓展市場。報告期內，公司研發投入人民幣4.1億元，本公司研發投入佔總收入的1.4%，一方面助力自身業務效率優化，另一方面拓展渠道實現市場高速增長。報告期內，科技收入達到人民幣23.8億元，佔總收入7.9%，同比增長28.5%，創造毛利人民幣7.51億元，佔總毛利17.8%，同比增長35.9%。

### — 研發投入帶來自身運營效率的提升

報告期內，本公司設立在武漢的遠程數字運營中心，已實現對所有住宅項目的遠程運營。在報告期內，本公司成功研發並在1,354個項目內鋪設國內第一台物業前台自助服務機—鳳梨一號，可實現基礎物業功能7\*24的無間斷服務。同時，已經在5個蝶城試點鋪設靈石服務器，實現AI與工單調度結合，以進一步提升流程效率。

### — AIoT解決方案外拓能力強勁

報告期內，儘管AIoT解決方案部分業績受到開發商的影響，但本公司積極拓展不同服務業態，與頭部基建企業、大型家電企業及科技企業等優質客戶新建合作關係，輸出黑貓系列通行產品、睿聯系列物聯產品、靈石邊緣服務器等硬件產品，使得AIoT解決方案實現人民幣13.8億元的收入，且毛利率有所提升。

## — BPaaS解決方案強化競爭力，獲得高速增長

報告期內，本公司不斷優化BPaaS產品，新增24個企業大客戶，已向38個物業城市項目提供BPaaS服務。本公司以「軟件+運營」結合的模式，推動空間服務供給側改革，打造獨特的科技服務競爭力，為政企客戶提供成熟的流程解決方案。報告期內，BPaaS解決方案實現人民幣9.93億元收入，同比增長56.7%。

### 3. 多元客戶

報告期內，本公司的客戶矩陣更加多元化，通過洞察客戶需求，公司持續拓展在企業服務上的服務能力及邊界。2022年，本公司旗下「萬物梁行」品牌新增包含新能源、高端製造等領域的24個500強及獨角獸企業客戶，實現了在前沿行業客戶上的突破，進一步夯實自身的多元化水平及抗風險能力，更好地服務更多客戶。全年物業及設施管理服務收入人民幣75.4億元，同比增長42.7%，其中來自第三方項目數量佔比83.9%，收入貢獻佔比84.8%。新增簽約飽和收入人民幣41.5億元，同比增長43.0%，其中來自於第三方的飽和收入佔比87.7%。

同時，本公司持續提升為不同行業定制服務的能力，服務客戶的更多方面，如在高端製造行業為數十個廠區提供精密特殊設備維護服務，對企業總部客戶提供高端禮賓等生態服務。定制服務在報告期內簽約人民幣2.6億元，同比增長超過100%。

### 4. 歷史收購整合

過去幾年，通過歷史收購增長是行業發展的主要模式之一。而本公司一直審慎對待歷史收購，以做好投後整合、實現戰略目標作為實行歷史收購動作的前提條件。目前，本公司已搭建起系統的投後管理體系，為公司的穩健經營不斷創造價值。

自2019年，本公司完成對戴德梁行大中華區商業物業及設施設備管理業務的併購整合後，成立商寫服務品牌「萬物梁行」以來，物業及設施管理服務收入複合增速達到43.2%，保持高速增長。

2021年，本公司併購伯恩物業及陽光智博，隨後開始進行整合工作。2022年，針對該兩家公司的進行職能整合，實現提效超人民幣3,000萬元，實現管理效率有效提升，整合過程實現核心骨幹「零流失」，陽光智博下屬住宅物業項目已於年內全部與萬科物業項目進行管理體系整合。除完成品牌融合的平穩過渡外，本公司積極探索併購企業的優勢融合，實現「1+1>2」的效果，例如，本公司以原伯恩物業總經理作為萬物雲福州城市代表處負責人，並建立市場合夥人機制，充分吸收、發揮伯恩物業原團隊在福建省的市場能力優勢；本公司學習並優化伯恩物業在中低收費市場的管理運營能力，探索為高線級城市的低價物業提供服務，讓更多用戶體驗物業服務之美好；同時，整合伯恩物業、陽光智博旗下醫管物業板塊，以專業運營推動板塊整體提效。

## 經營回顧

本集團分為三大業務板塊：(i)社區空間居住消費服務；(ii)商企和城市空間綜合服務；(iii)AIoT及BPaaS解決方案服務。

下表載列所示日期按照業務分部及服務類別劃分的收入詳情：

	截至12月31日止年度				增長率 %
	2022年		2021年		
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	
<b>社區空間居住消費服務</b>					
– 住宅物業服務	14,810,695	49.2	11,362,630	47.9	30.3
– 居住相關資產服務	1,351,341	4.5	1,255,539	5.3	7.6
– 其他社區增值服務	421,155	1.4	542,856	2.3	(22.4)
<b>小計</b>	<b>16,583,191</b>	<b>55.1</b>	<b>13,161,025</b>	<b>55.5</b>	<b>26.0</b>
<b>商企和城市空間綜合服務</b>					
– 物業和設施管理服務	7,544,896	25.1	5,288,069	22.4	42.7
– 開發商增值服務	2,935,057	9.7	3,065,277	12.9	(4.2)
– 城市空間整合服務	664,256	2.2	339,782	1.4	95.5
<b>小計</b>	<b>11,144,209</b>	<b>37.0</b>	<b>8,693,128</b>	<b>36.7</b>	<b>28.2</b>
<b>AIoT及BPaaS解決方案服務</b>					
– AIoT解決方案	1,384,920	4.6	1,216,352	5.1	13.9
– BPaaS解決方案	993,483	3.3	634,034	2.7	56.7
<b>小計</b>	<b>2,378,403</b>	<b>7.9</b>	<b>1,850,386</b>	<b>7.8</b>	<b>28.5</b>
<b>合計</b>	<b>30,105,803</b>	<b>100.0</b>	<b>23,704,539</b>	<b>100.0</b>	<b>27.0</b>



下表載列所示日期按照業務分部及服務類別劃分的毛利詳情：

	截至12月31日止年度			
	2022年		2021年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
<b>社區空間居住消費服務</b>				
– 住宅物業服務	1,458,881	9.9	1,265,378	11.1
– 居住相關資產服務	372,390	27.6	380,736	30.3
– 其他社區增值服務	268,007	63.6	438,384	80.8
<b>小計</b>	<b>2,099,278</b>	<b>12.7</b>	<b>2,084,498</b>	<b>15.8</b>
<b>商企和城市空間綜合服務</b>				
– 物業和設施管理服務	917,156	12.2	725,527	13.7
– 開發商增值服務	408,572	13.9	597,792	19.5
– 城市空間整合服務	54,424	8.2	59,196	17.4
<b>小計</b>	<b>1,380,152</b>	<b>12.4</b>	<b>1,382,515</b>	<b>15.9</b>
<b>AIoT及BPaaS解決方案服務</b>				
– AIoT解決方案	424,706	30.7	300,718	24.7
– BPaaS解決方案	326,614	32.9	252,281	39.8
<b>小計</b>	<b>751,320</b>	<b>31.6</b>	<b>552,999</b>	<b>29.9</b>
<b>合計</b>	<b>4,230,750</b>	<b>14.1</b>	<b>4,020,012</b>	<b>17.0</b>

報告期內，本集團在開發商相關連業務方面受到一定影響，但在循環型業務以及科技業務方面實現有質量增長，蝶城戰略落地取得較為顯著成效。

## 循環型業務規模增長，經營穩健

本集團的社區空間的住宅物業服務、商企空間的物業及設施管理業務、科技板塊的BPaaS解決方案業務等，屬於循環型業務，並以高服務品質贏得客戶的認可，具有較高的續約率。報告期內，本公司「循環型」服務收入達到可觀的增長，達到人民幣23,349.1百萬元，同比增加35.1%，佔總收入比例達到77.6%，帶來毛利人民幣2,702.7百萬元，經調整毛利為人民幣3,229.3百萬元，同比增長36.0%，盈利能力有所提升。

### — 住宅物業服務

報告期內，本集團來自住宅物業服務的收入為人民幣14,810.7百萬元，較去年同期增長30.3%，佔總收入的49.2%；該業務在報告期內帶來毛利人民幣1,458.9百萬元，較去年同期增長15.3%。由於該業務穩定、可靠、高品質的服務獲得客戶認可，支持本集團達成長期領先的收繳率，預收物業費餘額人民幣3,976.7百萬元，實現預收應收比（預收賬款與應收賬款比值）4.1倍。截至2022年12月31日止，在管住宅物業服務項目的飽和收入為人民幣22,799.7百萬元，同比增長27.7%；在管住宅項目數量3,446個，較上年增加623個。業績的增長主要受益於本公司突出的市場拓展能力，尤其是存量市場中的深耕能力。

下表載列所示日期住宅項目的在管及合約數量及飽和收入的詳情：

	截至12月31日止年度	
	2022年	2021年
合約飽和收入（人民幣百萬元）	<b>28,659</b>	23,881
合約項目數量	<b>4,358</b>	3,885
在管飽和收入（人民幣百萬元）	<b>22,800</b>	17,853
在管項目數量	<b>3,446</b>	2,823

下表載列以物業開發商類別劃分的於所示日期住宅物業的在管及合約項目數量、在管飽和收入以及所示期間來自物業管理服務收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年			2021年		
	在管飽和收入 (人民幣百萬元)	項目數量	收入 (人民幣百萬元)	在管飽和收入 (人民幣百萬元)	項目數量	收入 (人民幣百萬元)
萬科集團及其合營企業或聯營公司	11,550	1,410	8,050	9,618	1,218	6,932
第三方	11,250	2,036	6,761	8,235	1,605	4,431
總計	<u>22,800</u>	<u>3,446</u>	<u>14,811</u>	<u>17,853</u>	<u>2,823</u>	<u>11,363</u>

#### 一 物業和設施管理服務

報告期內，本集團來自物業和設施管理服務的收入為人民幣7,544.9百萬元，較去年同期增長42.7%，佔總收入的25.1%。該業務在報告期內帶來毛利人民幣917.2百萬元，較去年同期增長26.4%。截至2022年12月31日止年度，在管物業和設施管理服務項目的飽和收入為人民幣11,057.8百萬元，同比增長35.5%；在管物業和設施管理項目數量1,829個，較上年增加264個，其中商企物業服務項目(PM)747個，較上年增加92個，飽和收入人民幣5,648.5百萬元，同比增長27.6%；綜合設施管理服務項目(FM)1,082個，較上年增加172個，飽和收入人民幣5,409.3百萬元，同比增長45.0%。業績的增長主要受益於本公司在客戶多元化方面的深耕，以及對超高層、超大型複雜綜合體等高淨值項目中的強勁競爭優勢。儘管整體環境、經濟週期影響了少數客戶的支付安排，本集團通過加強賬期管理，報告期內物業及設施管理服務實現應收賬款周轉天數為55天。

下表載列所示日期商寫項目的在管及合約數量及飽和收入的詳情：

	截至12月31日止年度	
	2022年	2021年
合約飽和收入(人民幣百萬元)	<b>13,439</b>	9,647
合約項目數量	<b>2,133</b>	1,664
在管飽和收入(人民幣百萬元)	<b>11,058</b>	8,158
在管項目數量	<b>1,829</b>	1,565

下表載列以物業開發商類別劃分的於所示日期商寫物業的在管及合約項目數量、在管飽和收入以及所示期間來自物業管理服務收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年			2021年		
	在管飽和收入 (人民幣百萬元)	項目數量	收入 (人民幣百萬元)	在管飽和收入 (人民幣百萬元)	項目數量	收入 (人民幣百萬元)
萬科集團及其合營企業或聯營公司	<b>1,912</b>	<b>295</b>	<b>1,144</b>	1,475	249	891
第三方	<b>9,146</b>	<b>1,534</b>	<b>6,401</b>	6,683	1,316	4,397
總計	<b>11,058</b>	<b>1,829</b>	<b>7,545</b>	8,158	1,565	5,288

## — BPaaS解決方案

報告期內，本集團來自BPaaS解決方案的收入為人民幣993.5百萬元，較去年同期增長56.7%，佔總收入的3.3%。該業務在報告期內毛利為人民幣326.6百萬元。本業務業績的高速增長一方面源自本公司大力推進企業BPaaS服務，新增十餘家世界500強、中國500強及獨角獸客戶；另一方面，空間BPaaS服務在38個物業城市項目落地。

## — **AIoT解決方案**

本集團科技業務經營表現突出，除了循環型業務BPaaS解決方案之外，AIoT解決方案亦沉澱了能力，實現了毛利率提升。報告期內，本集團來自AIoT解決方案的收入為人民幣1,384.9百萬元，較去年同期增長13.9%，佔總收入的4.6%。該業務在報告期內帶來毛利人民幣424.7百萬元，實現毛利率30.7%，毛利率同比提升6.0個百分點。該業務的業績及盈利能力的增長主要受益於本公司通過多種渠道開發市場，完成更多產品及方案的封裝及銷售，大力拓展支付能力較強的企業及政府客戶。

報告期內，本集團亦受到外部客觀因素，對業績帶來的一定程度上的短期影響。受到影響的業務裡，除居住相關資產服務業務之外，其他業務佔本集團總收入的比值預計將持續降低。

## — **開發商增值服務**

報告期內，本集團來自開發商增值服務的收入為人民幣2,935.1百萬元，較去年同期下滑4.2%，佔總收入的9.7%；毛利為人民幣408.6百萬元，同比下滑31.7%。由於開發商行業的低景氣度，地產交付項目數量出現下滑，這帶來了案場業務、前介業務的收入驟降。本集團未來戰略不以開發商增值業務為主要發展方向，同時為降低因該業務受開發商行業週期影響而帶來的不確定性，本集團堅持客戶多元化戰略，為更多客戶、為客戶的更多需求提供服務，保障本集團整體業務穩健發展。

## — **其他社區增值服務**

報告期內，本集團來自其他社區增值服務的收入為人民幣421.2百萬元，較去年同期下滑22.4%，佔總收入的1.4%。影響業績表現的主要原因是與房屋銷售相關的車位銷售服務下滑明顯。該業務並非本公司主要發力的業務，未來該業務貢獻收入佔總收入的比值預計將越來越小，對本集團的影響也隨之降低。

## — 城市空間整合服務

報告期內，本集團來自城市空間整合服務的收入為人民幣664.3百萬元，較去年同期增長95.5%，佔總收入的2.2%。城市空間整合服務創造毛利人民幣54.4百萬元，較去年同期下滑8.1%，毛利率較去年下降9.2個百分點。影響盈利表現的主要原因是各地客戶的需求波動。截至2022年12月31日年度止，本集團已在全國36個城市落地84個城市空間整合服務項目。在城市空間整合服務上，本集團約三成合同以控股、直委方式承接，七成合同以少數股權操盤方式落地。經過近3年的業績比較，未來，本集團將更傾向於少數股權操盤並落地智慧城市BPaaS業務的模式。

下表載列以地區劃分的於2022年12月31日城市服務項目的數量：

區域	項目數量
華南	50
華東	18
華北	9
華中	3
西南	3
西北	1
	<hr/>
總計	<u>84</u>

## — 居住相關資產服務

報告期內，本集團來自居住相關資產服務的收入為人民幣1,351.3百萬元，較去年同期增長7.6%，佔總收入的4.5%；毛利為人民幣372.4百萬元，實現毛利率27.6%，保持穩定。作為本公司的蝶城戰略相關業務，儘管2022年受到「無法入戶」等客觀因素較大影響，但本公司仍將加大該業務板塊的團隊建設與平台建設投入，並相信「蝶城+房屋煥新」的商業模式會以高客戶滿意、高性價比、高效售後服務得到客戶認可與市場的正面驗證。

## 未來展望

- **加速蝶城擴張，變革行業模式**

蝶城是本集團中對於中國物業管理模式的升級，通過構建一個由自己投資的基礎設施，可實現多個項目連接運營的模式，改變了傳統運營住宅物業的視角與維度。

本集團將借助自身陽光物業、品質服務及智慧社區的能力，繼續在3,402條街道中加深濃度，並主動開拓存量市場中的優質項目，為蝶城戰略的進一步推進創造基礎。

在蝶城內，本集團將繼續對蝶城內項目的設備、設施進行改造，實現智慧物聯，並進行以工單為驅動的流程變革，大幅提升服務效率。

2022年，本集團已經實現了38個蝶城的試點計劃，初步驗證該戰略的可行性。在2025年，本集團預計將完成300個蝶城的打造，這將帶來中國物業管理行業的質變。

- **深化企業服務能力，構建生態圈護城河**

本集團將圍繞企業客戶主營業務以外的需求，構建細分市場的服務能力，其中包括樓宇物業管理、工作環境管理、能源管理等。未來本集團將計劃戰略投資於企業服務市場，包括但不限於行政服務、精密設備維護等。通過對上下游生態圈的打造，以夯實本集團在企業服務領域的護城河。

- **科技能力落地，重塑空間效率**

本集團正從一個傳統的勞動密集型企業向技術型、知識型企業轉型。未來本集團將持續投入研發，重新定義空間科技新賽道，完成更多業態方案的封裝及迭代，實現在多個新賽道中的落地，最終實現以科技驅動業務，改變空間服務效率。

- **增強人力資源，發揮組織紅利**

本集團計劃以具有市場競爭力的薪酬，以及「做服務者、陽光健康、永爭第一」的企業文化及公司聲譽吸引人才，定期組織由優秀員工及優質外聘顧問舉辦的培訓，加強員工的職業自豪感，服務能力及專業精神。同時，本集團將繼續加強員工激勵機制，使得核心員工的利益與本公司利益相契合。在此基礎上，本集團將利用募集資金，進一步引入科技人才、算法人才以及智能互聯網的人才，為本公司打造產業互聯網的人才基石。

## 財務回顧

### 收入

截至2022年12月31日止年度，本集團總收入為人民幣30,105.8百萬元，較2021年同期的人民幣23,704.5百萬元增加27.0%，收入增加主要是因為本集團管理面積和業務合同的增加。其中：

- 社區空間居住消費服務

截至2022年12月31日止年度，本集團來自社區空間居住消費服務產生的收入為人民幣16,583.2百萬元，較2021年同期的人民幣13,161.0百萬元增加26.0%，主要由於在管物業及服務的客戶數量增加。

- 商業和城市空間綜合服務

截至2022年12月31日止年度，本集團來自商業和城市空間綜合服務產生的收入為人民幣11,144.2百萬元，較2021年同期的人民幣8,693.1百萬元增加28.2%，主要是由於在管項目數量不斷增加以及客戶多元化下的客戶數量增加。

- AIoT及BPaaS解決方案服務

截至2022年12月31日止年度，本集團來自AIoT及BPaaS解決方案服務產生的收入為人民幣2,378.4百萬元，較2021年同期的人民幣1,850.4百萬元增加28.5%，主要是由於拓展了更多的外部客戶，增加了智慧園區的AIoT解決方案收入，同時拓展了以商務服務、信息技術服務業為代表的行業客戶，從而增加了BPaaS解決方案服務的收入。



## 銷售成本

本集團銷售成本主要包括運營成本類、折舊與攤銷兩大類：運營成本類包含(i)分包成本；(ii)員工成本；(iii)公區運維成本；(iv)工程成本；(v)辦公及其他相關成本；及折舊與攤銷，主要為歷史收購帶來的客戶關係攤銷。

截至2022年12月31日止年度，本集團總成本為人民幣25,875.1百萬元，較2021年同期的人民幣19,684.5百萬元增加31.4%，成本的增加主要由於本集團業務規模擴張，伴隨而來的各項運營成本增加、歷史收購帶來的客戶關係攤銷增加以及外部客觀因素影響成本增加。

## 毛利及毛利率

截至2022年12月31日止年度，本集團毛利為人民幣4,230.8百萬元，較2021年同期的人民幣4,020.0百萬元增加5.2%。截至2022年12月31日止年度，本集團毛利率為14.1%，較2021年同期17.0%下降2.9個百分點。截至2022年12月31日止年度，經調整毛利率<sup>註4</sup>為15.9%，較2021年同期經調整毛利率下降1.8個百分點，主要受外部客觀因素及經濟環境影響，居住相關資產服務及開發商類增值服務等業務的毛利率有所下降。

- 社區空間居住消費服務

截至2022年12月31日止年度，本集團的社區空間居住消費服務經調整毛利率為14.3%。其中，住宅物業服務經調整毛利率為11.6%，與去年同期持平；社區資產服務及其他社區增值服務等經營業務受到外部客觀因素和市場環境影響使得毛利率有所下降。

- 商業和城市空間綜合服務

截至2022年12月31日止年度，本集團的商業和城市空間綜合服務經調整毛利率為14.9%。其中，物業及設施管理服務經調整毛利率為15.5%，較去年提升0.3個百分點；開發商增值服務經調整毛利率為15.0%，較去年同期下降6.2個百分點；城市空間整合服務經調整毛利率為8.6%，相較於以少數股權操盤結合智慧城市BPaaS業務模式提供的城市空間整合服務，直接委託模式下提供的服務毛利率較低。

註4 經調整毛利率為剔除歷史收購帶來的客戶關係攤銷後計算所得的毛利率

- **AIoT及BPaaS解決方案服務**

截至2022年12月31日止年度，本集團的AIoT及BPaaS解決方案服務毛利率為31.6%，較去年同期提升1.7個百分點。主要是由於本集團不斷努力優化AIoT及BPaaS解決方案的多樣化服務。其中，AIoT解決方案毛利率為30.7%，BPaaS解決方案毛利率為32.9%。

## **其他收入及收益**

本集團的其他收入及收益由截至2021年12月31日止年度的人民幣394.4百萬元增加至2022年同期的人民幣570.6百萬元，增長44.7%，主要為重新計量以往持有之聯營公司權益產生的收益所致。

## **銷售和分銷開支**

本集團的銷售及分銷開支由截至2021年12月31日止年度的人民幣257.2百萬元增加至2022年同期的人民幣450.3百萬元，增長75.1%，主要由於在市場環境不佳的背景下為保持收入增長及進入新城市，新行業，新賽道導致的營銷費用增加。

## **行政開支**

本集團的行政開支由截至2021年12月31日止年度的人民幣1,791.8百萬元增加至2022年同期的人民幣2,153.5百萬元，增長20.2%，主要由於業務擴展而增加了員工費用以及研發費用投入增加，同時由於歷史收購整合及管理效率提升，截至2022年12月31日止年度的管理費用佔總收入比重為7.2%，下降了0.4個百分點。

## **所得稅開支**

本集團的所得稅開支從截至2021年12月31日止年度的人民幣605.7百萬元降至2022年同期的人民幣434.7百萬元，下降28.2%，主要由於重新計量以往持有之聯營公司權益的收益部分按中國稅法無需計稅，以及部分主體享受稅收優惠政策，若剔除一次性事項的影響后實際稅率接近法定稅率。

## **年內利潤**

本集團的年內利潤從截至2021年12月31日止年度的人民幣1,714.3百萬元降至2022年同期的人民幣1,586.1百萬元，下降7.5%。本集團的EBITDA從截至2021年12月31日止年度的人民幣2,640.3百萬元增加至2022年同期的人民幣2,840.6百萬元，增長7.6%。

## 非國際財務報告準則計量

下表載列本集團於所示期間的EBITDA與根據國際財務報告準則編製報表的對賬：

	2022年 人民幣百萬元	2021年 人民幣百萬元
稅前利潤	2,021	2,320
財務費用	11	10
利息收入	(46)	(85)
折舊及攤銷	855	395
<b>EBITDA</b>	<b>2,841</b>	<b>2,640</b>

為補充本集團根據國際財務報告準則呈列的合併財務報表，本集團亦採用非按國際財務報告準則呈列的EBITDA，作為額外財務衡量指標。本集團相信該非國際財務報告準則財務指標可消除與日常業務經營關聯度低、不能準確完整反映經營表現事項的潛在財務影響，包括因收購產生的客戶關係攤銷，使用該指標有助比較各期間的經營表現。本集團相信該計量為投資者及其他人士提供有用的數據，以便了解及評價本集團的經營業績。該項非國際財務報告準則計量的定義或會與其他公司所用類似詞彙不同。

## 無形資產

本集團的無形資產主要包括歷史收購產生的客戶關係、商譽。本集團的無形資產從截至2021年12月31日的人民幣8,244.1百萬元增長到截至2022年12月31日的人民幣8,507.0百萬元，主要由於期內歷史收購公司確認的客戶關係產生約人民幣831.9百萬元。同時歷史收購帶來的客戶關係攤銷金額從截至2021年12月31日止年度的人民幣193.0百萬元增加至2022年的人民幣567.5百萬元，主要為過往收購的陽光智博和伯恩物業帶來的客戶關係攤銷。

## 資金流動性及財政資源

### 現金狀況

截至2022年12月31日止，本集團擁有現金及現金等價物為人民幣13,345.1百萬元，主要為年內進行全球發售收到募集資金及經營性活動產生的現金淨流入，截至2021年12月31日止現金及現金等價物為人民幣6,430.6百萬元。

本集團採取審慎的資金管理政策，在集中的管理下進行有效的財務資金管理，以保持合適和充足的現金及銀行結餘水平。

### 貸款及淨負債率

截至2022年12月31日止，本集團無任何銀行貸款或借貸，故於截至2022年12月31日為淨現金狀況。淨負債率為按計息借款總額減去現金及現金等價物除以截至相關期末的權益總額計算。因此，截至2022年12月31日止，本集團淨負債率為不適用。

### 或有負債

截至2022年12月31日止，本集團無重大或有負債。

### 資產抵押

截至2022年12月31日止，本集團無資產抵押。

### 匯率波動影響

本集團業務主要集中於中國並以人民幣進行，人民幣為本集團的本位幣。

截至2022年12月31日止，非人民幣資產為現金及現金等價物，港幣折合人民幣133.5百萬元及美元折合人民幣5.4百萬元，主要來自於全球發售所得的募集資金。截至2022年12月31日止，本集團承受的外匯風險有限，人民幣兌外幣的匯率波動對本集團的經營業績未有產生重大影響。本集團將持續關注外匯風險並採取審慎措施，以減低可能存在的匯率波動風險。

## 企業管治及其他資料

### 1. 全球發售所得款項淨額用途

本公司H股股份於2022年9月29日起通過全球發售於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板上市。經扣除包銷佣金及本公司就行使超額配股權應付的其他相關開支後，本公司收取的全球發售的所得款項淨額（於悉數行使部分超額配股權後）折合人民幣約為5,617.2百萬元。

全球發售所得款項將持續按本公司日期為2022年9月19日的招股章程（「招股章程」）中「未來計劃及所得款項用途」一節所披露的計劃動用。下表載列於2022年12月31日的所得款項淨額動用及擬動用情況明細：

項目	佔總額百分比 (概約)	招股章程披露的所得款項淨額 (人民幣百萬元)	截至2022年12月31日止已動用金額 (人民幣百萬元)	餘額 (人民幣百萬元)	悉數使用餘額的預期時間表
推行「萬物雲街道」模式提供資金，實現規模效益	35%	1,966.0	63.0	1,903.0	於2027年年底前
投入AIoT及BPaaS解決方案的開發	25%	1,404.3	0.3	1,404.0	於2027年年底前
收購增值服務提供商及行業上下游供應鏈服務提供商的大多數權益來孵化萬物雲生態系統	20%	1,123.5	0.0	1,123.5	於2027年年底前
吸納及培養人才	10%	561.7	1.9	559.8	於2027年年底前
營運資金及一般公司用途	10%	561.7	2.8	558.9	於2027年年底前
合計	100%	5,617.2	68.0	5,549.2	

## 2. 重大投資、收購及資本資產計劃

截至2022年12月31日止，本集團並無進行任何重大投資、重大收購或出售附屬公司、聯營公司及合營企業。

此外，除招股章程「未來計劃及所得款項用途」章節所披露的計劃外，本集團尚無進行重大投資或收購重大資本資產的具體計劃。然而，本集團將繼續按照本公司戰略尋求業務發展新機遇。詳情請參閱照顧招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

## 3. 僱員及薪酬政策

本集團從1990年起從事物業服務以來，歷經30餘年，形成了深厚的服務文化，並塑造了一支以客戶為中心、持續創新的服務團隊。本集團進一步建立了可以傳承圍繞「做服務者」、「永爭第一」及「陽光健康」的價值觀的企業文化與經營體系，持續吸引與挽留適配業務發展需要的人才隊伍。此外，本集團的人力資源結構包括客戶服務類人員、銷售及營銷類人員、科研及運營類人員、物業及工程交付類人員及職能支持類人員等，形成了多樣化、全體系的適應業務發展需要的人才隊伍。

截至2022年12月31日止，本集團有97,930名員工(2021年12月31日：106,945名員工)，報告期內總員工成本約人民幣10,916.0百萬元。本集團員工的薪酬福利包括基礎薪酬、酌情分紅及社保公積金，按照工作性質、工作表現及市場情況而定。本集團亦為員工尤其是關鍵員工提供有競爭力的薪酬及員工持股計劃。

### 員工培訓計劃

萬物雲為員工搭建了廣闊的發展平台，根據業務需要以及員工個人職業規劃發展，建立有利於員工發展的培訓體系，為員工提供多元的職業發展渠道以及學習機會。

#### 1. 「萬紫千紅」好發展

2019年，本集團啟動「千軍萬馬進樸鄰」員工發展項目，鼓勵一線基層員工，探索職業新道路，向樸鄰資產管家轉型；2020年，本集團啟動「萬紫千紅」好發展員工發展項目，進一步面向基層員工構建專業化、多元化、全業務場景的多路徑發展機制，幫助他們走向更大的發展舞台，獲得更多的勞動收入。

本集團為基層員工給予提供豐富技能培訓和多元業務方向選擇，幫助一線服務人員向其他技能更豐富、更具不可替代性的崗位轉型。報告期內，本集團推動3,130名基層員工成功轉崗成為網格管家、資產管家、機電專家、數字運營等。自2020年「萬紫千紅」好發展項目啟動以來，本集團累計推動5,173名基層員工成功轉崗。

## 2. 千人計劃

本集團積極支持一線奮鬥者學習深造，以提供獎學金的方式資助一線員工「高升專」和「專升本」，幫助他們實現學歷提升。本集團於2010年啟動「雙百計劃」，計劃每年向200名基層員工開放「高升專」學歷提升名額，2021年，本集團將「雙百計劃」升級為「千人計劃」，每年計劃向1,000名一線員工開放「高升專」和「專升本」學歷提升名額，為每名參與者提供人民幣5,000至7,000元的助學金。

2022年，本集團更新了「千人計劃」合作高校資源，為員工開放可報考學校52所，包括：華南師範大學、暨南大學、廈門理工學院等。報告期內，「千人計劃」幫助559名員工提升學歷，預計投入助學金人民幣335萬元。

## 3. 人才培訓和發展

本集團結合業務發展與員工成長的需求，建設多元化的員工培養體系，為員工提供挑戰自我及持續發展的學習機會。本集團圍繞「服務力」、「領導力」和「增長力」構建人才培養體系，推出多種形式的培訓產品及訓練項目，滿足人才梯隊的發展需要。

## 4. 報告期後重大事項

於報告期後直至本公告日期，概無影響本集團之重大事項。

## 5. 購買、出售及贖回本公司上市證券

報告期間，本集團及其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

## 6. 企業管治守則

本集團致力於實現高標準企業管治，以保障本公司股東權益及提高企業價值與責任承擔。本公司已採納《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》（「《上市規則》」）附錄十四所載企業管治守則（「《企業管治守則》」）作為其本身的企業管治準則，且根據董事所知，在上市後並於報告期間，除下述披露外，本公司已遵守《企業管治守則》所有適用守則條文。

根據《企業管治守則》守則條文第C.2.1條，主席與行政總裁的角色應有區分，並不應由一人同時兼任。朱保全先生為本公司的董事長兼本公司總經理，且朱保全先生的職務並未根據《企業管治守則》守則條文第C.2.1條的規定區分。

鑒於自2011年2月起朱保全先生一直作為董事長、執行董事兼總經理管理及運營本公司，董事會認為朱保全先生應繼續擔任本公司總經理一職，原因為該安排將提高本公司決策和執行過程的效率，並為本公司提供強大且一致的領導力。此外，本公司已通過董事會及獨立非執行董事落實適當制衡機制。鑒於上文，董事會認為偏離《企業管治守則》守則條文第C.2.1條對本公司的情況而言屬恰當。董事會將不時審查現行架構，並將作出任何必要的適當安排。

## 7. 董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納載於《上市規則》附錄十的《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》（「《標準守則》」）作為董事及本公司監事（「監事」）買賣本公司證券的守則。

經向各董事及監事作出具體查詢後，董事及監事確認，自本公司2022年9月29日（上市日）起直至2022年12月31日期間一直遵守《標準守則》所載規定準則。



## 8. 審計委員會

董事會已遵照《上市規則》及《企業管治守則》成立審計委員會，並制定書面職權範圍。審計委員會的主要職責為審查、監督及協調內外部審計程序，提出聘用或更換外部審計師，審查本公司的財務資料及其披露以及本公司的內部控制制度及董事會授權的其他事項。

審計委員會由羅君美女士、王文金先生及陳玉宇先生三名成員組成。審計委員會已審閱本公司截至2022年12月31日止年度的綜合財務資料，並已聯同本公司的外聘核數師安永會計師事務所（「安永」）討論，確認本集團的綜合財務資料已遵守所有適用的會計原則、準則和要求，並作出充分披露。審計委員會亦已討論審計及財務報告事項。

本集團核數師安永同意，本公告所載本集團截至2022年12月31日止年度的合併損益表、合併全面收益表及合併財務狀況表及相關附註的數字與本集團本年度合併財務報表所載金額一致。安永就此進行的工作並不構成根據香港會計師公會頒佈的香港審計準則、香港審閱準則或香港核證工作準則而進行的核證工作，因此安永並無就本公告作出任何保證。

## 9. 股東週年大會

本公司擬定於2023年6月16日（星期五）召開股東週年大會（「股東週年大會」）。股東週年大會的通告將於適當時候刊載及寄發予股東。

## 10. 末期股息

董事會建議以EBITDA的10%為派付股息總額，向股東派付截至2022年12月31日止年度的末期股息每股人民幣0.241元（含稅）（「2022年末期股息」），有待股東在本公司應屆股東週年大會上批准。2022年末期股息預期將於2023年7月7日或前後向於2023年6月26日名列於本公司股東名冊的股東派付。就派付股息而言，內資股及非上市外資股股東的股息將以人民幣宣派及派付，而H股股東的股息則將以人民幣宣派但以港元派付。

本公司將適時刊發有關（其中包括）有關本公司派發2022年末期股息的進一步詳情。

## 股息稅項

根據《中華人民共和國企業所得稅法》及其實施條例、國家稅務總局《關於中國居民企業向境外H股非居民企業股東派發股息代扣代繳企業所得稅有關問題的通知》(國稅函[2008]897號)，作為中國境內企業，本公司在向名列於H股股東名冊上的非居民企業股東(即以非個人股東名義持有H股的任何股東，包括但不限於香港中央結算(代理人)有限公司、其他代理人、受託人或以其他組織及集團名義登記的H股股東)分派末期股息前將從中代扣代繳10%作為企業所得稅。非居民企業股東在獲得股息之後，可以自行或通過委託代理人或本公司，向主管稅務機關提出享受稅收協議(安排)待遇的申請，提供證明自己為符合稅收協議(安排)規定的實際受益所有人的數據。主管稅務機關審核無誤後，將就已徵稅款和根據稅收協議(安排)規定稅率計算的應納稅款的差額予以退稅。

根據《關於國稅發[1993]045號文件廢止後有關個人所得稅徵管問題的通知》(國稅函[2011]348號)，本公司須為H股個人股東代扣代繳個人所得稅。H股個人股東為香港、澳門居民及其他與中國訂立10%稅率稅收協議的國家或地區的居民，本公司將按10%的稅率為該等股東代扣代繳個人所得稅。

H股個人股東為與中國訂立低於10%稅率稅收協議的國家或地區的居民，本公司將按10%的稅率為該等股東代扣代繳個人所得稅。倘該等股東要求退還超出稅收協議項下應繳個人所得稅的金額，本公司可根據相關稅收協議代為辦理享受有關稅收協議待遇的申請，但股東須及時根據《非居民納稅人享受稅收協議待遇管理辦法》(國家稅務總局公告2015年第60號)及相關稅收協議的要求提供相關文件和資訊。經主管稅務機關審核批准後，本公司將協助對多扣繳稅款予以退還。

H股個人股東為與中國訂立高於10%但低於20%稅率稅收協議的國家或地區的居民，本公司將按該等稅收協議規定的適用稅率為該等股東代扣代繳個人所得稅。

H股個人股東為與中國訂立20%稅率稅收協議或未與中國訂立任何稅收協議的國家或地區及其他情況的居民，本公司將按20%的稅率為該等股東代扣代繳個人所得稅。

股東務須向彼等的稅務顧問諮詢有關擁有及處置H股所涉及的中國、香港及其他稅務影響的意見。

## 11. 暫停辦理股份過戶登記

### **為釐定出席股東週年大會並於會上投票的股東資格**

本公司將由2023年5月15日至2023年6月16日（包括首尾兩天）暫停辦理股份過戶登記手續，在此期間將不會辦理任何本公司股份過戶登記。為釐定符合資格出席股東週年大會並於會上投票的股東身份，所有股份過戶文件連同有關股票須於2023年5月12日下午四時三十分前送交本公司H股證券登記處卓佳證券登記有限公司（香港夏慤道16號遠東金融中心17樓），以辦理股份過戶登記手續。

### **為釐定獲發擬派付2022年末期股息的股東資格**

待本公司股東於股東週年大會上批准後，2022年末期股息將於2023年7月7日或前後派付。為釐定獲發擬派付2022年末期股息的資格，本公司將由2023年6月22日至2023年6月26日（包括首尾兩天）暫停辦理股份過戶登記手續，在此期間將不會辦理任何股份過戶登記。為符合資格獲發擬派付2022年末期股息，所有本公司股份過戶文件連同有關股票須於2023年6月21日下午四時三十分前送交本公司H股證券登記處卓佳證券登記有限公司（香港夏慤道16號遠東金融中心17樓），以辦理股份過戶登記手續。

## 12. 於聯交所及本公司網站刊載年度業績公告及年度報告

本公告刊登在聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)及本公司網站(<https://www.onewo.com>)上。本公司年度報告將適時寄發予本公司股東，並適時在上述網站上公佈。

本年度業績公告備有中英文本。中、英文版本如有任何歧義，一概以中文版本為準。

承董事會命  
萬物雲空間科技服務股份有限公司  
董事長、執行董事兼總經理  
朱保全

中國深圳，2023年3月27日

於本公告日期，本公司董事會包括董事長兼執行董事朱保全先生；執行董事何曙華先生；非執行董事王文金先生、張旭先生、孫嘉先生、周奇先生及姚勁波先生；獨立非執行董事羅君美女士、陳玉宇先生、沈海鵬先生及宋雲鋒先生。