



**CONTENTS** 

Steady wins the race

业绩要点

Operational and Financial

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** 



# ■ 财务亮点

FINANCIAL HIGHLIGHT

营业收入 经营性净现金流 净利润 331.8<sub>(z)</sub> **20.4**<sub>(Z)</sub> 25.9<sub>(Z)</sub> 1.3倍 盈余保障倍数 +28.3% 增长 +10.2% 增长 **155.7**亿 净现金 净利率 **6.1**% 测 同比提升0.9pct 0有息负债 核心净利润\*增长 销管研费率下降 毛利率增长 +29.8% +0.4<sub>PCT</sub> -0.9<sub>PCT</sub> 销售费率 1.5% 同比持平 23.4亿 23年实现核心净利润 14.5% 毛利率

管理费率 (含研发) 6.2% 同比-0.9pct

<sup>\*</sup>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

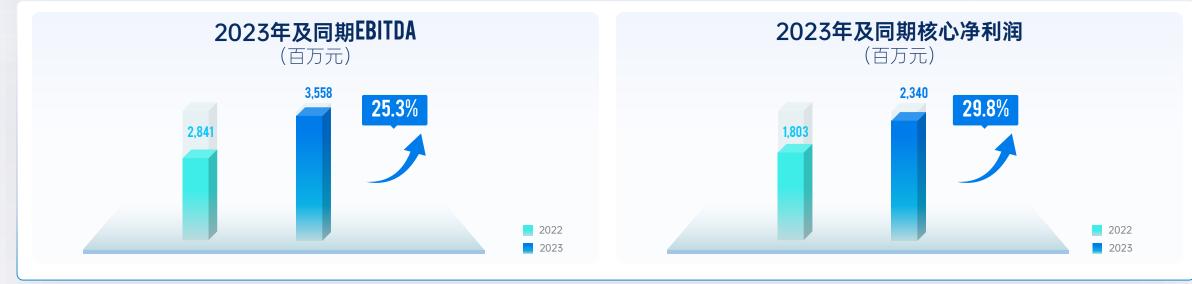
THE OVERALL PROFITABILITY HAS IMPROVED SIGNIFICANTLY



# **■ EBITDA达成预期**

**EBITDA MET EXPECTATIONS** 





# ▶投资万物云的"安全边际"

"SAFETY MARGIN" OF INVERSTING ONEWO





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

# 保障 长期稳定的 独立发展





# 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
- 一 多元客户战略
  - 科技转型战略



# ■蝶城战略 »流程改造: 结果初步认证

PROCESS TRANSFORMATION



# ■蝶城战略 » 选址造城

**ONEWO TOWN STRATEGY** 

#### 万科物业业委全委会市场蝶城内竞企交锋胜率

- № 2023年万科物业业委全委会市场蝶城内与竞企交锋183次,胜出111次,胜率61%
- 测 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	<b>万科物业胜率1</b> 万科物业中标次数/相遇次数	<b>万科物业胜率2</b> 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	<b>50</b> %	<b>75</b> %
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%



#### 

# "愚公移山"一年整 » 北京万科物业将"脏乱"小区华丽变身 改造前 及造前 及造后 及造后 及造后

# ■蝶城战略 » 生态叠加

**ONEWO TOWN STRATEGY** 

居住相关资产服务

13.6亿收入

**3.9**亿

**4.7**% 同比

#### 买卖 租赁

**408.0**百万元

二手买卖收入

**1.0**万单

二手房屋买卖业务单量

21,345.8 百万元

二手房买卖GTV

7,846.3 百万元

一手房代理GTV

**255**万/套

二手房屋买卖业务均价

+25.1%

同比

+48.3%

同比

+**24.5**%

同比

**-30.9**%

司比

**-16.1**%

同比

## 维修 装修

**40**<sub>\(\tau\)</sub>

蝶城内落地装修服务

**354.9**<sub>百万元</sub>

装修签约金额

主推三大核心局装产品

园 厨房

─ 卫生间

船 阳台

**+68.0**%

同比

**247.8** 百万元 维修家政业务交易额

+136.8%

同比



# ■ 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





#### 继续发展优势赛道



# ■ 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AloT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AloT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

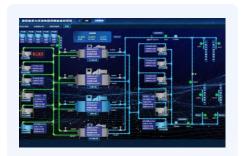
#### 实现

中央空调系统实测月度 节能率达17%

建筑全牛命周期节电量

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











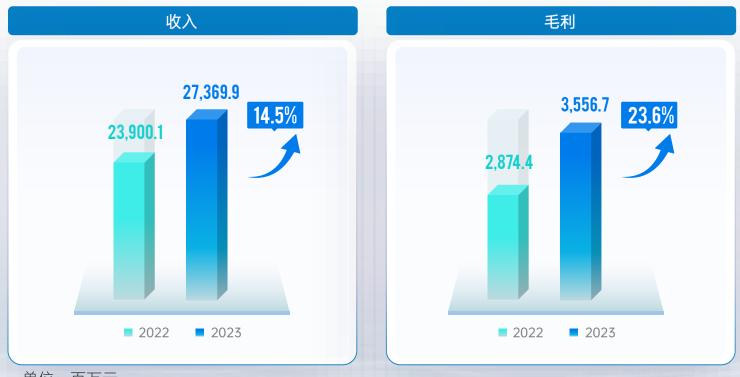
#### 管理优化

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** 





- 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;
- 剔除开发商增值业务的收入和毛利



# ■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 黑猫系 316.5万次 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





# • 收入稳健增长, 盈利能力显著改善

**OVERALL INCOME** 

	22	2年收入	2	3年收	λ	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** 







# ■ 开发商关联业务

VALUE-ADDED SERVICES FOR DEVELOPS

## 修缮及AloT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,应收账款增加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 » 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



COPORATE CULTURE SUPPORTS HIGH-OUALITY 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AFD 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



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 动环监控主机 动环监控显示屏 监控机柜内各种设备状态 显示机柜内各单元部件的运行状态 机柜电控锁+门禁 机柜配电单元 为各设备单独隔离供电 边缘服务器(GPU) 业务服务器,业务计算中心 安全网关(防火墙) 用于隔离外部网络, 边缘服务器(备) 网络安全性高 备份业务服务器,执行临时业务计算 三层交换机 机架式延长机 UPS 满足组网,多子网和VLAN划 场所断电后,为计算中心提 分的需求 供不间断的电力



## 坂田蝶城试点案例

**13**<sup>↑</sup>

部署灵石边缘服务器

**2,451**<sub>↑</sub>

连接摄像头

188<sub>条</sub>

语音对讲

351<sub>件/周</sub>

408 单/周

**>>** 

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	工单	智能调度	AI质检				人均	作业时长》	及收入对比	比-巡逻岗		
<b>16</b> <sub>↑</sub>	80 <sub>50</sub>	95%	<b>76</b> %	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
蝶城	00万个	70	7 0 %	唐家墩蝶城	15	12	-20%	7.0	10.8	3.8	8,767	9,701
		5		金鸡湖东蝶城	15	13	-13%	6.6	8.7	2.1	6,622	7,125
				鳌峰蝶城	22	17	-23%	6.2	6.8	0.6	5,130	5,383
				生态城蝶城	21	18	-14%	5.2	9.3	4.1	7,112	7,447

收入变化

934

502

335

# ■ 灵石+飞鸽» 重新解构作业形式 » 安防

LINGSHI + FEIGE







## 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 22:57:33	深圳坂田第五园八期园区公共娱乐设施安全风险巡检 深圳坂田第五园八期非机动车停放处日巡检	69 19	
00:20:57 1:21:27	深圳坂田第五园5期商铺夜间安全防盗巡查 园区内异常情况排查	60	
3:33:42 3:37:42	深圳坂田第五园八期非机动车停放处日巡检 深圳坂田第五园五期非机动车停放处日巡检	3 6	



作业工时

9.5小时 员工当班次 占比总上班 时长

日均作业

整体提升

# 灵石+飞鸽» 重新解构作业形式» 环境

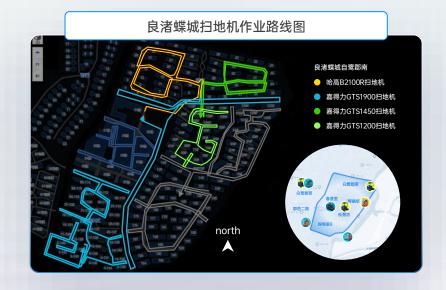
LINGSHI + FEIGE

## 以"机+人"替代传统清洁作业模式









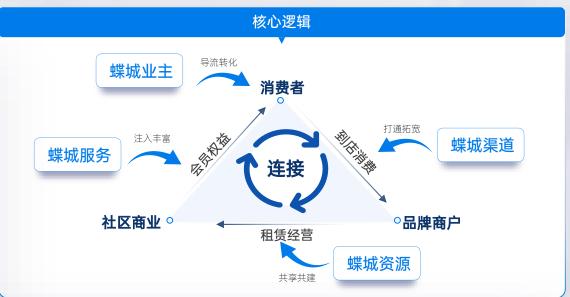
#### 良渚蝶城"人+机器"排班表

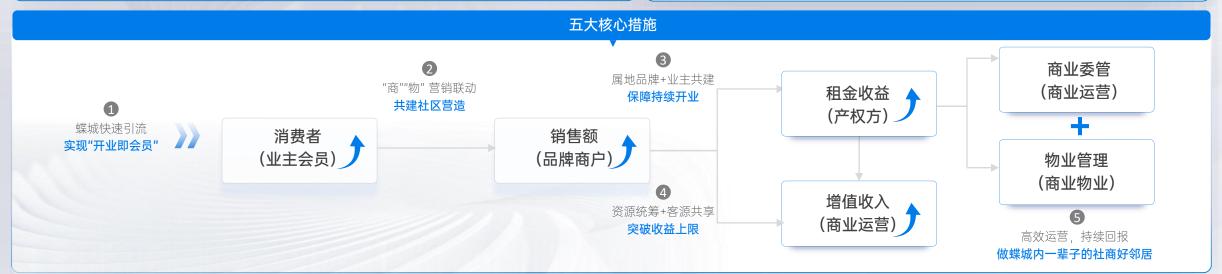
	7:30-8:30	8:30-9:30	9:30-10:30	10:30-11:30	11:30-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	1500-16:00	16:00-17:00	17:00-21:00
楼内精保岗-住宅无独立消防楼道 (无电梯、无大堂)		按单元拖洗	<b>楼层擦拭扶手</b>							
楼内精保岗-别墅、排屋 (无楼道)		业主家门口打扫	围擦拭 垃圾收集			通道卫生	打扫 路灯擦拭等+周	期性作业	整体巡查	
外围巡保岗-住宅外围 (有大堂)	小区出入口、外围: 区域巡查		机械无法到达	区域的巡查与清扫		擦拭灯柱、花箱	、标识等处理狗屎狗	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	ī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	生作业	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+♬	<b>周期性作业</b>	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







# ■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

+10% 同比提升

**49**% 毛利率

**10**<sub>PCT</sub> 同比提升

营销推广费降本

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年輸出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 住汶儿平台



- 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

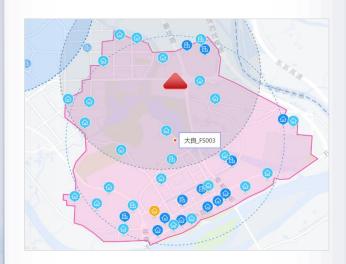


#### 改进方案案例

"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	<b>1.2</b> 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	<b>1</b> 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





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

**万物**亡 Tech