

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2023年6月30日止六個月的未經審核中期業績公告

業績摘要

截至 年 月 日止六個月，報告期內收入為人民幣 億元，同比增長 %。其中，社區空間居住消費服務板塊收入為人民幣 億元，同比增長 %；商企和城市空間綜合服務板塊收入為人民幣 億元，同比增長 %； - 及 - 解決方案服務板塊收入為人民幣 億元，同比增長 %。

截至 年 月 日止六個月，報告期內毛利潤人民幣 億元，同比增長 %，毛利率為 %，經調整後(剔除歷史收購帶來的客戶關係攤銷人民幣百萬元)毛利率為 %。

截至 年 月 日止六個月，報告期內利潤為人民幣 百萬元，同比增長 %， - 為人民幣 百萬元，增長 %。

截至 年 月 日止六個月，蝶城總數從 年的 個增長到 個，累計完成 個蝶城的提效改造，共有 個蝶城已導入裝修業務。由於蝶城戰略順利落地，報告期內社區空間居住消費服務毛利率為 %，同比增長 個百分點。

截至 年 月 日止六個月，報告期內股東應佔每股收益為人民幣 元，董事會建議以 - 的 %為派付股息總額，向股東派付截止 年 月 日止六個月的中期股息每股人民幣 元(含稅)。

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

財務資料

以下財務資料為本集團截至 年 月 日止六個月中期簡明合併財務報表的摘要：

中期簡明合併損益表

截至 年 月 日止六個月

截至6月30日止六個月
附註 2023年 年
人民幣千元 人民幣千元
(未經審計) (未經審計)
(經重列)
附註

收入

中期簡明合併全面收益表
截至 年 月 日止六個月

	截至6月30日止六個月	
	2023年	年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
		(經重列)
期內利潤	1,049,967	
其他全面收益 (虧損)		
可能在後續期間重新分類至損益的 其他全面收益：		
匯兌差額：		
換算海外業務的匯兌差額	10	
可能在後續期間重新分類至損益的其他全面收益淨額	10	
不會在後續期間重新分類至損益的 其他全面虧損：		
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	(282,921)	
不會在後續期間重新分類至損益的其他全面虧損淨額	(282,921)	
期內其他全面虧損，扣除稅項	(282,911)	
期內全面收益總額	767,056	
以下各方應佔：		
本公司股東	714,822	
非控股權益	52,234	
	767,056	

中期簡明合併財務狀況表
年 月 日

附註	於6月30日 2023年 人民幣千元 (未經審計)	於 月 日 年 人民幣千元 (經審計) (經重列)
----	------------------------------------	---------------------------------------

非流動資產

中期簡明合併財務狀況表(續)

年 月 日

中期簡明合併財務資料附註

1. 編製基準

截至 年 月 日止六個月的中期簡明合併財務資料已按照國際會計準則理事會頒佈的《國際會計準則》第 號中期財務報告編製。中期簡明合併財務資料並不包括年度財務報表所需的所有資料及披露，應與本集團截至 年 月 日止年度的年度合併財務報表一併閱讀。

2. 會計政策變更

除就本期間財務資料首次採納以下新訂及經修訂國際財務報告準則(「國際財務報告準則」)外，編製中期簡明合併財務資料所採用之會計政策，與編製本集團截至 年 月 日止年度之年度合併財務報表所採用者相同。

《國際財務報告準則》第 號 保險合同
《國際財務報告準則》第 號(修訂本) 保險合同
《國際財務報告準則》第 號(修訂本) 首次應用《國際財務報告準則》第 號及
《國際財務報告準則》第 號 - 比較資料

2. 會計政策變更(續)

經修訂《國際財務報告準則》的性質及影響載述如下：(續)

(續)

對中期簡明合併損益表的影響：

	增加 (減少)	
	截至6月30日止六個月	
	2023年	年
	人民幣千元	人民幣千元
持續經營業務所得稅開支	392	
持續經營業務期內利潤	392	
期內利潤	392	
以下各方應佔：		
本公司股東	367	
非控股權益	25	☒
	392	
期內全面收益總額	392	
以下各方應佔：		
本公司股東	367	
非控股權益	25	☒
	392	

採用《國際會計準則》第 號(修訂本)並未對截至 年及 年 月 日止六個月的本公司普通股東應佔每股基本及攤薄盈利、其他全面收益及中期簡明合併現金流量表產生任何影響。

由於《國際會計準則》第 號(修訂本)「與單一交易產生的資產及負債相關的遞延稅項」，已重列比較數據。

《國際會計準則》第 號(修訂本)「國際稅收改革 - 支柱二立法模版」就因實施經濟合作與發展組織 公佈的支柱二立法模版而產生的遞延稅項確認及披露引入強制性臨時豁免。該修訂本亦引入對受影響實體的披露規定，以幫助財務報表使用者更好了解該等實體面臨的支柱二所得稅風險，包括在支柱二立法生效期間單獨披露與支柱二所得稅相關的即期稅項，及在立法已頒佈或實質頒佈但尚未生效期間披露該等實體已知或可合理估計的支柱二所得稅風險資料。有關實體須於 年 月 日或之後開始的年度期間內，披露與支柱二所得稅相關的風險資料，但無須就截至 年 月 日止或之前的任何中期披露該等資料。本集團已追溯性地應用該修訂本。鑒於本集團不屬於支柱二立法模版範疇，該修訂本對本集團並無任何影響。

3. 經營分部資料

5. 其他收入及收益淨額

	截至6月30日止六個月	
	2023年	年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
利息收入	56,147	
政府補助	104,133	
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	33,884	
以公允價值計量且其變動計入當期損益的 金融負債的公允價值收益	191,792	☒
出售投資性物業的收益	14,948	
出售合營企業及聯營公司的收益	27,964	
重新計量以往持有之聯營公司權益的收益	-	
外匯差異淨額	3,393	
其他非營業收入	15,270	
	447,531	

6. 稅前利潤

本集團的稅前利潤乃經扣除（計入）以下各項後得出：

	截至6月30日止六個月	
	2023年	年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
提供服務成本	13,126,514	
出售存貨成本	481,124	
折舊及攤銷	511,112	
研發成本	193,871	
僱員福利開支(不包括董事及最高行政人員的酬金):		
工資及薪金	4,783,516	
退休金費用、住房公積金、醫療保險及其他社會保險	876,722	
	5,660,238	
金融資產減值虧損淨額:		
貿易應收款項及應收保證金減值淨額	118,784	
計入預付款項、按金及其他應收款項的金融資產減值淨額	113,652	
	232,436	
出售物業、廠房及設備項目的收益	(16,527)	
出售附屬公司的虧損（收益）	15,486	

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》及相關規定基於截至 年及 年 月 日止六個月應課稅利潤的 %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，截至 年及 年 月 日止六個月的稅率為 %；或，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且符合相關規定，則稅率為 %。

於香港註冊成立的附屬公司於截至 年及 年 月 日止六個月在香港產生的任何估計應課稅利潤須按 %的稅率繳納香港利得稅。由於本集團於截至 年及 年 月 日止六個月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。

截至 年及 年 月 日止六個月所得稅開支的主要組成部分如下：

	截至6月30日止六個月	
	2023年	年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
		(經重列)
即期 - 中國	450,516	
遞延稅項	(101,340)	
期內稅項支出總額	<u>349,176</u>	<u></u>

8. 股息

	截至6月30日止六個月	
	2023年	年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
期內批准的上個財政年度未批滙年	<u></u>	<u></u>

9. 本公司普通股東應佔每股收益

每股基本盈利金額乃基於本公司普通股東應佔截至 年及 年 月 日止六個月的利潤以及截至 年及 年 月 日止六個月的已發行普通股加權平均股數計算。

截至 年及 年 月 日止六個月，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：

	截至6月30日止六個月	
	2023年	年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
		(經重列)
盈利		
用於計算每股基本盈利的本公司股東應佔盈利 (人民幣千元)		997,733
股份		
用於計算每股基本盈利的期內已發行普通股加權平均股數	1,178,468,700	
每股基本及攤薄盈利(人民幣元)		<u>0.85</u>

10. 無形資產

於2023年6月30日(未經審計)

	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
於 年 月 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>
於 年 月 日，已扣除累計攤銷	4,800,688	3,700,222	6,077	8,506,987
添置	18,406	-	8,299	26,705
於期內計提撥備的攤銷	(321,105)	-	(853)	(321,958)
出售	(1,757)	-	-	(1,757)
於 年 月 日，已扣除累計攤銷	<u>4,496,232</u>	<u>3,700,222</u>	<u>13,523</u>	<u>8,209,977</u>
於 年 月 日：				
成本	5,970,919	3,700,222	20,406	9,691,547
累計攤銷	(1,474,687)	-	(6,883)	(1,481,570)
賬面淨值	<u>4,496,232</u>	<u>3,700,222</u>	<u>13,523</u>	<u>8,209,977</u>

10. 無形資產(續)

於2022年6月30日(未經審計)

	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
於 年 月 日：				
成本				
累計攤銷	_____	_____ <input checked="" type="checkbox"/>	_____	_____
賬面淨值	=====	=====	=====	=====
於 年 月 日，已扣除累計攤銷				
添置		_____ <input checked="" type="checkbox"/>		
於期內計提撥備的攤銷	_____	_____ <input checked="" type="checkbox"/>	_____	_____
於 年 月 日，已扣除累計攤銷	=====	=====	=====	=====
於 年 月 日：				
成本				
累計攤銷	_____	_____ <input checked="" type="checkbox"/>	_____	_____
賬面淨值	=====	=====	=====	=====

截至 年 月 日止六個月，本集團內部開發產生的無形資產為人民幣
元(年 月 日：無)。

商譽減值測試

12. 預付款項、按金及其他應收款項

	於6月30日 2023年 人民幣千元 (未經審計)	於 月 日 年 人民幣千元
流動：		
其他應收款項		
- 代表業主支付的款項	1,720,078	
- 按金	401,618	
- 其他應收款項	74,131	
	<hr/>	
	2,195,827	
減：其他應收款項減值撥備	(1,028,676)	
	<hr/>	
	1,167,151	
預付供應商款項	317,158	
預付稅項	564,028	
	<hr/>	
	2,048,337	
	<hr/> <hr/>	
非流動：		
按金		
- 應收關聯方款項	1,587,212	
- 其他	149,154	
	<hr/>	
	1,736,366	
其他	648,727	
	<hr/>	
	2,385,093	
	<hr/> <hr/>	

13. 貿易應付款項及應付票據

	於6月30日 2023年 人民幣千元 (未經審計)	於 月 日 年 人民幣千元
貿易應付款項及應付票據		
- 關聯方	145,704	
- 第三方	4,668,870	
	<u>4,814,574</u>	<u> </u>

於 年 月 日及 年 月 日，貿易應付款項及應付票據按發票日期的賬齡分析如下：

	於6月30日 2023年 人民幣千元 (未經審計)	於 月 日 年 人民幣千元
年內	4,453,885	
至 年	213,788	
至 年	91,583	
年以上	55,318	
	<u>4,814,574</u>	<u> </u>

14. 其他應付款項及應計項目

於6月30日 2023年 人民幣千元 (未經審計)	於 月 日 年 人民幣千元
------------------------------------	---------------------

流動：
其他應付款項

管理層討論與分析

以下討論應連同本中期業績公告第 至 頁所載之本集團中期簡明合併財務資料 (包括相關附註)一併閱讀。

行業回顧

年，房地產開發行業的景氣度繼續承壓，在存量市場依託居民與企業消費的獨立發展能力成為行業制勝關鍵。

住宅存量市場換簽物業公司活躍度顯著提升、居住消費市場結構顯著變化

當前背景下，城市居民對於居住的內涵和邊界正在發生深刻變化，不只是一定要解決「居者有其屋」的問題，還在於不斷探索和提升居住生活品質。

居住需求帶動住宅物業市場變化。城市居民對美好生活有更高追求，對物業服務消費意識亦逐步覺醒。隨著物業市場化制度的逐步完善，存量項目換簽物業公司的需求呈高速發展趨勢；其中，高線級城市更換物業公司的需求相對更高。與此同時，眾多行業參與者尋求持續發展，紛紛加入角逐。根據克而瑞的市場調查，上海的業委會組建率已於 年達到 % 以上，北京、深圳、廣西省等國內主要省市均提出進一步提升業委會組建率的目標，且多數城市將目標設定在 % 以上。近年來超大、特大城市^註 存量項目換簽合同佔全量新簽物業服務合同比呈逐年上升趨勢，在北上廣深等城市平均佔比已超 %。中國國際金融股份有限公司研究顯示，存量市場將呈緩步打開的趨勢，通過不斷積累品牌口碑可提升競標外拓優勢，而深耕優質資產密集市場、且自身品牌力和服務力過硬的物企有望成為

除基礎住宅物業服務以外，在住的方面，圍繞人民群眾對美好生活需要而產生的消費需求是新的發力點。中國住房和城鄉建設部部長倪虹強調，安居樂業是人民群眾對幸福的最樸素的期待；提出共同建設數字家庭、智慧社區和智慧城市，建立房屋體檢和保險制度，要像汽車、店一樣搞好物業服務。作為新型城市功能單元的「未來社區」，需圍繞社區全生活鏈服務需求構建。根據貝殼研究院《新時代居住需求，內涵與邊界》報告，居民對居住功能空間的認識向健康化、審美化、舒適化方向發展。科技賦能住宅、社區九大場景的建設及改善、改善型裝修、社區「生活圈」配套服務等的需求湧現，圍繞住房的居住消費市場將煥發新的活力。

搶灘商企客戶市場，綜合設施設備管理服務成為新賽道

蝶城戰略

選址造城：存量市場機會湧現，繼續夯實區域濃度

截止 年 月 日，本集團在全國主要城市共佈局 個蝶城^註，其中有 個標準蝶城、 個主攻蝶城及 個目標蝶城。在報告期內，憑藉高品質服務能力，萬科物業進一步強化了「陽光物業、智慧社區、資產保值增值」的品牌形象。在 條價值街道內，新簽約 個住宅項目，帶來人民幣 百萬元飽和收入^註。

為進一步聚焦蝶城戰略，有效提升公司運營效率，本集團主動對非價值街道內盈利能力較低的住宅項目進行修剪。在報告期內，累計主動退出 個住宅物業項目，合計飽和收入為人民幣 百萬元。

流程改造：改造進度超計劃

截止 年 月 日，本集團共推進了三批蝶城進行流程改造，共計 個蝶城，覆蓋超過 個住宅項目，其中 個蝶城已完成全部改造工作並通過驗收。自蝶城戰略推進以來，本公司對蝶城的流程改造環節共投入人民幣 百萬元，為已改造蝶城帶來基礎住宅物業毛利率提升超過 個百分點，在報告期內提升毛利潤人民幣 百萬元。

^註：一種戰略性選擇的街道，其中 本集團擁有多個在管物業；及 本集團的員工可在 至 分鐘內往返於在管物業之間。

^註：來自於開發商的前期物業服務合同和來自於業委會的物業服務合同，在獲取方式、合同轉化等方面存在較大的差異。根據本集團歷史上簽訂合同的情況，來自於開發商的前期物業服務合同從簽約到進駐平均需要超過 天，來自於業委會的物業服務合同從簽約到進駐平均在 個月之內。

生態疊加：房屋煥新業務在40個蝶城落地

本集團房屋煥新業務，以蝶城為基礎，形成獨特的熟人經濟模式。

我們的社區服務人員長期駐扎於社區，憑藉高品質的服務贏得了客戶信任，與客戶長期、高頻接觸，系開展熟人經濟的前提。

本集團的房屋煥新業務，可根據小區消費能力、戶型面積，結合不同人群的特殊需求研發針對該項目及戶型的「一戶一價」；通過公開透明的價格、工期及服務細則，客戶可縮短決策流程。與此同時，本集團也針對產品研發時的工程量、工藝、材料等快速進行後台拆單，實現科學排期。未來，當每一棟樓都有我們的案例，每個業主身邊都有享受過我們服務的客戶時，我們的房屋煥新業務將成為客戶的優先選擇。而且，隨著蝶城內樓齡的增加，客戶需求將進一步湧現，熟人經濟模式將支撐房屋煥新業務持續增長。

截止



為了保障服務品質，針對具有跨區域、多職場、高份額特徵且對多職場服務標準統一、屬地需求、快速響應等有高要求的企業客戶，本集團採用總對總的對接方式，提供「**蜂巢**」的「總部 分散式職場」的綜合設施服務，從而解決這些企業在各級城市的辦公尋租、服務標準化和多元辦公需求響應的問題，陪伴客戶發展。同時，本集團設置「小蜜蜂」作為現場服務大使，承接企業行政後勤的多種衍生服務需求，並鏈接內外部生態資源，提供一攬子服務，目前「小蜜蜂」已經實現在**100**個項目的覆蓋。

報告期內，萬物梁行在互聯網、生物醫藥、高端製造及金融行業等賽道繼續深耕，原有客戶新增合同飽和收入人民幣**100**百萬元，佔新增合同飽和收入總金額約**80%**；新增近**100**個**500**強及獨角獸客戶，包含頭部保險公司、國產運動龍頭、頭部白酒企業等；新增簽約**100**個超高層項目；已為**100**個客戶提供無塵管理服務，其中包括國內通信龍頭企業、生物科技龍頭企業及家用電器龍頭企業。

科技戰略：夯實科技能力，保持穩健發展

科技戰略投入，主要為本集團帶來內部提效及外部增收兩方面影響。

報告期內，本集團整體運營能力有所提升。截止**2023**年**12**月**31**日，本集團在**100**個項目中落地近**100**萬台通行設備及**100**套自研的「黑貓系」設備，物業前台自助服務機「鳳梨一號」累計在**100**個項目中落地**100**台，為蝶城內的住宅物業提效改造打造底盤。未來本集團將在蝶城範圍內通過算法、地理位置、服務工單的數據聚合與調度優化，提升人與機器、物料、基礎設施的資源複用能力，進一步提高蝶城運行效率。

智慧城市是本集團科技戰略的一大實踐方向，用科技賦能城市治理，實現降本增效。**2023**年**12**月，中國環球電視網在達沃斯專題報道中，帶領大家走進本集團在北京麗澤的智慧城市服務項目，詮釋科技如何讓城市生活更美好。報告期內，鼓浪嶼智慧城市項目搭載智慧城管系統後，響應速度提升**80%**，調度時間從**10**分鐘下降至**2**分鐘，人力效率提升**80%**以上；成都高新區智慧城市項目實現城市集約化、精細化治理後，工單響應率從**80%**提升至**90%**，市民滿意度達到**90%**以上。成都高新區智慧城市項目綜合自身管理及服務經驗，主編全國首例由省住建行政部門組織編寫的行業標準——《四川省物業城市服務標準》，為城市管理標準化提供了「四川經驗」。

以內、外部落地場景的實踐經驗，本集團不斷迭代優化科技產品，在報告期內實現科技板塊的快速發展。其中，循環型科技業務快速發展，企業遠程運營服務新增

下表載列所示日期按照業務及服務類別劃分的毛利詳情：

	截至6月30日止六個月			
	2023年		年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)		(未經審計)	
社區空間居住消費服務				
- 住宅物業服務	1,026,769	12.6		
- 居住相關資產服務	194,925	28.4		
- 其他社區增值服務	126,775	64.8		
小計	1,348,469	14.9		
商企和城市空間綜合服務				
- 物業和設施管理服務	412,503	10.4		
- 開發商增值服務	194,056	14.0		
- 城市空間整合服務	29,471	9.5		
小計	636,030	11.2		
AIoT及BPaaS解決方案服務				
☒ - 解決方案	208,354	31.1		
☒ - 解決方案	219,179	33.9		
小計	427,533	32.5		
合計	2,412,032	15.1		

報告期內，本集團進一步夯實基礎能力，兼顧規模增長與經營質量，保障經營的長期穩健發展。

循環型業務穩健增長，盈利能力進一步向好

本集團社區空間居住消費服務中的住宅物業服務、商企和城市空間綜合服務中的物業和設施管理服務、 及 解決方案服務中的 解決方案業務，屬於循環型業務。報告期內，本公司循環型業務實現收入達到人民幣 百萬元，同比增長 %，佔總收入的 %；毛利潤達到人民幣 百萬元，同比增長 %，佔總毛利潤的 %。

- 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 百萬元，較去年同期增長 %，佔比 %；該業務在報告期內帶來毛利人民幣 百萬元，同比增長 %，佔比 %。由於蝶城戰略流程改造的順利推進，帶來該業務整體毛利率增長 個百分點，空間效率得到提升。截止 年 月 日，在管住宅物業服務項目的飽和收入為人民幣 百萬元，同比增長 %；在管住宅項目數量 個，較 年 月 日的在管住宅項目數量增加 個。業績的增長主要受益於本公司突出的市場拓展能力，尤其是在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6月30日止	年
	2023年	
合約飽和收入(人民幣百萬元)	29,263.7	
合約項目數量	4,478.0	
在管飽和收入(人民幣百萬元)	22,948.4	
在管項目數量	3,586.0	

在報告期內，本集團累計主動退出非價值街道內且盈利能力較低的 個住宅項目，涉及人民幣 百萬元飽和收入。

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項目數量、在管飽和收入以及所示期間來自住宅物業管理服務收益明細：

	截至2023年6月30日止			截至 年 月 日止		
	在管項目 數量(個)	年化飽和 收入 (人民幣 百萬元)	財務收入 (人民幣 百萬元)	在管項目 數量(個)	年化飽和 收入 (人民幣 百萬元)	財務收入 (人民幣 百萬元)
萬科集團及其合營公司及 聯營公司	1,446	11,432.3	4,490.2			
獨立第三方房地產開發商	2,140	11,516.1	3,664.4			
合計	<u>3,586</u>	<u>22,948.4</u>	<u>8,154.6</u>			

- 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 百萬元，較去年同期增長 %，佔比 %；該業務在報告期內帶來毛利人民幣 百萬元，同比增長 %，佔比 %。截止 年 月 日，在管物業和設施管理服務項目的飽和收入為人民幣 百萬元，同比增長 %；在管物業和設施管理服務項目數量 個，較去年年底增加 個。業績的 鏗理售簽燼鞅祛檣莪鐮 稜覺懷豸啣騶顛權隳鶻薪祛顛諮ツキ隳藝ソチ呢蛛七磨

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項目數量、在管飽和收入以及所示期間來自物業和設施管理服務收益明細：

	2023年6月30日			年 月 日		
	在管項目 數量(個)	年化飽和 收入 (人民幣 百萬元)	財務收入 (人民幣 百萬元)	在管項目 數量(個)	年化飽和 收入 (人民幣 百萬元)	財務收入 (人民幣 百萬元)
萬科集團及其合營公司及 聯營公司	301	2,002.4	576.9			
獨立第三方房地產開發商	1,657	9,370.2	3,397.4			
合計	<u>1,958</u>	<u>11,372.6</u>	<u>3,974.3</u>			

- **BPaaS解決方案**

報告期內，本集團來自 解決方案的收入為人民幣 百萬元，較去年同期增長 %，佔總收入的 %。該業務在報告期內毛利為人民幣 百萬元，較去年同期增長 %。本業務的高速增長一方面源自本集團大力推進企業 服務，新增外部客戶 個；另一方面，空間 業務累計在 個物業城市項目中落地。

- **居住相關資產服務**

除循環型業務外，依託於蝶城底盤，本集團在社區空間內的資產服務呈現良好的發展態勢。

報告期內，本集團來自居住相關資產服務的收入為人民幣 百萬元，較去年同期增長 %，佔總收入的 %。該業務在報告期內毛利為人民幣 百萬元，較去年同期增長 %。作為蝶城戰略重點生態業務，業績主要驅動來自在更多蝶城內落地房屋煥新業務，以及市佔率的不斷提升。

- 城市空間整合服務

本集團自 年開展城市綜合服務業務以來，主要以少數股權操盤模式推進，報告期內取得亮眼進展。

報告期內，本集團來自城市空間整合服務的收入為人民幣 百萬元，較去年同期增長 %，佔總收入的 %。該業務在報告期內毛利為人民幣 百萬元，較去年同期增長 %。截止 年 月 日，本集團已在全國 個城市落地 個城市空間整合服務項目。報告期內，少數股權項目實現 %的 (投資回報率)，已在 個物業城市項目中實現科技業務落地，並為本集團其他業務帶來價值人民幣 百萬元的轉介。未來，本集團將持續傾向用少數股權操盤，並落地空間 解決方案業務的方式，開展城市空間整合服務。

下表載列以地區劃分的於 年 月 日城市服務項目的數量：

區域	項目個數
華北	
華東	
華南	
華中	
西北	
西南	
總計	

報告期內，本集團部分業務繼續受到地產開發行業發展承壓的影響，但憑藉部分業務過往的能力積累，如在 解決方案及不動產修繕領域的能力，本集團積極拓展新的客戶。

- AIoT解決方案

報告期內，本集團來自 解決方案的收入為人民幣 百萬元，較去年同期降低 %，佔總收入的 %。該業務在報告期內毛利率為 %，較去年同期增長 個百分點。在報告期內，該業務來自開發商的收入從人民幣 百萬元下滑至人民幣 百萬元，而來自其他客戶的收入從人民幣 百萬元上升至人民幣 百萬元。該業務受到地產開發行業發展承壓的制約，使得開發商客戶貢獻的收入下滑，但該業務在存量舊改以及城市產業園區建設中仍有較大市場空間，本集團將繼續積極拓展市場渠道，獲得新的非開發商客戶。

- 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 百萬元，較去年同期增加 %，佔總收入的 %。該業務在報告期內毛利為人民幣 百萬元，較去年同期降低 %。但較為亮眼的是，報告期內該業務中來自樓宇修繕服務的收入為人民幣 百萬元，同比上升 %。雖然地產開發行業的表現持續下滑，使得案場業務、前介業務等盈利能力下滑。但歷史積累的不動產修繕能力，將在未來存量舊改以及城市養護中有較大的拓展空間。本集團將堅定獨立發展道路，深化客戶多元化戰略，為更多客戶及客戶的更多需求提供服務。

- 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 百萬元，較去年同期降低 %，佔總收入的 %。該業務在報告期內毛利為人民幣 百萬元，較去年同期增長 %。

未來展望

踐行「萬物雲共同發展計劃」及可持續發展理念，並以此融入企業文化打造公司核心能力

對於本集團而言，通過加強環境、社會及管治 建設，將 理念和企業文化融入業務發展，用對行業更前衛的認知去保障員工、客戶、設施設備等在管理空間內的安全及成長，是我們更長期的使命。

「AI生命：減少服務空間內非正常死亡」：基於對空間內服務情況及對用戶的需求進行洞察，本集團致力於服務空間內安全意識及服務能力的不斷提升。本集團已在住宅和商企空間內開展服務者心肺復甦術 認證普及和自動心臟除顫器 配置計劃，帶動社區服務人員急救意識的提升，持續提高服務空間的健康安全應急能力。本集團共計逾 名服務者通過 實操認證，並在業主、客戶及各界機構的支持下，在超過 個住宅和商企服務空間配置逾 台 。報告期內， 名服務者通過該急救措施挽救生命。

「AI成長：助力一線服務者多元成長」： 時代來臨，將加速對勞動密集型行業的轉型升級，助力藍領匠人在新形勢下發揮獨特價值是一大挑戰。本集團為一線服務者提供學習新技能、挑戰新崗位的機會。從員工端來看，本專項計劃將讓更多人從簡單重複勞作的崗位，向技術型、社會和情感溝通型的崗位轉型，與公司業務科技升級轉型相互匹配，實現個人職業發展和收入提升；從公司端來看，在 大時代背景下，能為一群多技能的藍領匠人提供創造價值的機會以滿足更多客戶的需求，將成為本公司一大核心競爭力。

「AI環境：社區垃圾分類和建築節能減排」：在國家「雙碳」目標的指引下，結合住宅區域、超高層、超大型企業總部客戶等對於能源管理的潛在需求，本集團旨在為更多客戶提供體驗良好的環境服務和節能產品。在住宅社區，以高標準的環境質量管理和社區文化建設，逐步影響社區的垃圾分類的意識和行為；在商企樓宇，以技術驅動節能服務和產品，滿足客戶的綠色需求。構建環境友好型的服務能力，將進一步夯實公司護城河，助力長期可持續發展。

「AI社區：物業更新及與周邊社區共生」：城市更新是伴隨著城市化進程逐步推進下的另一大課題，本集團在過往服務開發商的經驗中，積累了豐富的對於房屋修繕及維養的能力。該專項計劃將使得本集團對老舊小區的設施設備進行檢測、修繕和防患，推動地方政府、開發商、物業、業主群體、社會資本的多元共建，讓保障業主安全優質社區生活環境的同時，收穫資產的保值增值。通過對老舊小區的服務打理，建立更強的服務能力，並強化客戶關係，開拓增值業務機會。

抓住時代機遇，發揮自身場景及數據優勢，打造領先的空間科技服務核心能力

以「住這兒」APP為端口打造3公里半徑的一站式社區服務互聯網平台：隨著蝶城模式的不斷驗證，本集團將進一步加強使用拓展補貼方式，助力在存量市場中的項目獲取，並進一步豐富在街道中的「蝶城」生態。「住這兒」圍繞端用戶的街道生活場景，擴充用戶權益，建設營銷工具，豐富內容平台，憑藉（區域服務網絡）實現更多生態服務接入區域共享網絡的全面升級。

圍繞空間服務場景，迭代優化「靈石系」拳頭產品^註：結合空間服務場景的進場優勢和數據優勢，將「靈石系」打造成空間核心大腦，將空間服務能力延展至「端、邊、雲」各個層次，滿足行業服務需求。加強研發投入，通過「靈石系」產品，為客戶提供全業務流程的軟硬件一體邊緣解決方案，快速建設一套可支撐業務流轉的「邊緣計算機房」^註，通過靈石實現邊緣計算的融合創新，構建更多業態的數字運營能力底座。

抓住AI大模型的時代機遇，加強空間科技能力：將大模型與萬物雲實際業務場景結合，在多場景探索、建立智能空間服務能力。將與工單調度結合，實現更高效的智能勞動力與資源調度，重塑空間效率；利用智能監控、無人巡檢與巡邏車等優化傳統的物業工作流程，提供全天候的安全保障；訓練智能管家和數字人客服，為業主提供個性化貼心服務和高效溝通渠道。

^註：「靈石系」拳頭產品，指我們在小區的計算中心，包含三大類應用：小區監控攝像頭的場景識別、鏈接小區內物聯網設備、精準定位小區內保潔設備。

^註：「邊緣計算機房」，指我們的物業的安防機房，可以存放計算和存儲服務器，從而提供算力和存儲給蝶城的小區。

財務回顧

年上半年，本集團收入結構持續優化，循環型業務收入達到人民幣百萬元，同比增長 %，佔收入比例為 %，帶來毛利人民幣百萬元，毛利率為 %

☒

截至 年 月 日止六個月，本集團總成本為人民幣 百萬元，較年同期的人民幣 百萬元增長 %，成本的增長主要由於收入規模的增長。

毛利及毛利率

截至 年 月 日止六個月，本集團毛利為人民幣 百萬元，較年同期的人民幣 百萬元增長 %。截至 年 月 日止六個月，本集團毛利率為 %，較年同期 % 提升 個百分點；經調整毛利率為 %，較年同期 % 提升 個百分點。毛利率的提升，得益於循環型業務的毛利提升。截至 年 月 日止六個月，本集團「循環型」業務毛利率為 %，較年同期 % 增長 個百分點。

• 社區空間居住消費服務

截至 年 月 日止六個月，本集團的社區空間居住消費服務經調整毛利率為 %，較去年同期提升 個百分點。其中，住宅物業服務經調整毛利率為 %，較去年同期提升 個百分點，得益於蝶城戰略流程改造的順利推進；居住相關資產服務毛利率為 %，較去年同期提升 個百分點，主要由於交易量同比增長及煥新業務的市佔率不斷提升。

• 商企和城市空間綜合服務

截至 年 月 日止六個月，本集團的商企和城市空間綜合服務經調整毛利率為 %。其中，物業及設施管理服務經調整毛利率為 %，較去年同期下降 個百分點，主要由於綜合設施管理服務收入佔比提升；開發商增值服務毛利率為 %，較去年同期下降 個百分點，主要受地產開發行業持續下滑的影響；城市空間整合服務毛利率為 %，較去年同期下降 個百分點，主要由於是部分業務的需求波動。

• AIoT及BPaaS解決方案服務

截至 年 月 日止六個月，本集團的 及 解決方案服務毛利率為 %，較去年同期下降 個百分點，主要為 解決方案中的企業服務業務佔比提升。其中， 解決方案毛利率為 %， 解決方案毛利率為 %。

其他收入及收益

本集團的其他收入及收益由截至 年 月 日止六個月的人民幣 百萬元增加至 年同期的人民幣 百萬元，增長 %，主要為利息收益和持有的金融工具公允價值變動收益。

銷售和分銷開支

本集團的銷售及分銷開支由截至 年 月 日止六個月的人民幣 百萬元增加至 年同期的人民幣 百萬元，增長 %，銷售和分銷開支佔收入比為 %，較 年同期持平，主要得益於持續的費用管控。

行政開支

本集團的行政開支由截至 年 月 日止六個月的人民幣 百萬元增加至 年同期的人民幣 百萬元，增長 %，行政開支佔收入比為 %，較 年同期下降 個百分點，主要得益於併購後的整合實現管理效率提升。

所得稅開支

本集團的所得稅開支從截至 年 月 日止六個月的人民幣 百萬元增加至 年同期的人民幣 百萬元，增長 %，稅率與法定稅率基本一致。

期內利潤

本集團的期內利潤從截至 年 月 日止六個月的人民幣 百萬元增加至 年同期的人民幣 百萬元，增長 %。剔除收併購帶來的無形資產攤銷及遞延稅項後，截至 年 月 0.545.6%

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 年 月 日的人民幣 百萬元減少到截至 年 月 日的人民幣 百萬元，主要由於無形資產的攤銷。

資金流動性及財政資源

現金狀況

截至 年 月 日止，本集團擁有現金及現金等價物為人民幣 百萬元，主要以人民幣計值。

經營性淨現金流較 年同期有所改善，同比提升 百萬元。本集團在集中的資金管理下進行有效的管理，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 年 月 日止，本集團無任何銀行貸款或借貸，故為淨現金狀況。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 年 月 日止，本集團淨負債率為不適用。

或有負債

截至 年 月 日止，本集團無重大或有負債。

資產抵押

截至 年 月 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 年 月 日止，非人民幣資產為現金及現金等價物，港幣折合人民幣 百萬元及美元折合人民幣 百萬元。截至

企業管治及其他資料

1. 重大投資、收購及出售

截至 年 月 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，除本公司日期為 年 月 日的招股章程(「招股章程」)中「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

「萬紫千紅」好發展

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；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。自年「萬紫千紅」好發展項目啟動以來，本集團累計推動名基層員工成功轉崗。

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。本集團於年啟動「雙百計劃」，計劃每年向

5. 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

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