

万物新生

A T R E N E W

万物新生2022投资者日

纽交所代码: RERE
2022年8月



爱回收
AHS Recycle

拍机堂
PJT Marketplace

拍拍
Paipai Marketplace

AHS DEVICE

免责声明

前瞻性声明

本演示文稿由万物新生集团（ATRenew Inc.，以下简称“公司”）编制，仅供专业投资者参考。本演示文稿包含 1995 年美国私人证券诉讼改革法案含义内的前瞻性陈述。这些前瞻性陈述反映了公司目前对我们的财务状况、运营结果、计划等方面的预期和预测、目标、未来业绩和业务。这些陈述包括但不限于“目标”、“预期”、“相信”、“估计”、“期待”、“预测”、“打算”、“可能”、“展望”、“计划”、“潜力”、“寻求”、“可以”、“应该”、“将”及类似含义的表述。前瞻性陈述包括所有非历史事实的陈述。此类前瞻性陈述受到各种风险和不确定性的影响。因此，有或将有重要因素可能导致实际结果或结果与这些陈述中的结果或结果存在重大差异。其中包括与公司向美国证券交易委员会提交的 F-1 文件中确定的“风险因素”相关的风险。无法保证任何前瞻性陈述都会实现。请注意不要过分依赖前瞻性陈述，这些陈述仅反映截至该日期的预期。公司不承担任何义务公开更新或审查任何前瞻性陈述，无论是由于新信息、未来发展或其他原因。如无注释说明，本演示文稿中所展示的财务采用美国通用会计准则，部分采用非美国通用会计准则的财务数据定义请参见注释或公司向美国证券交易委员会提交的 F-1 与 6-K 等文件。

市场与行业数据

本演示文稿包括有关经济状况、公司行业、公司市场和公司竞争地位的信息，这些信息基于多种来源，包括来自独立行业分析师和出版物的信息，以及公司自己的估计和研究。公司的估计来自第三方来源发布的公开信息以及内部研究的数据，并基于这些数据和公司对其行业的了解，公司认为这是合理的。本演示文稿中使用的独立行业出版物并非代表公司编制。尽管本公司并不知悉本演示文稿中的任何信息存在任何错误陈述，但预测、假设、预期、信念、估计和项目涉及风险和不确定性，并可能因各种因素而发生变化。

万物新生与会管理层



陈雪峰

创始人，首席执行官



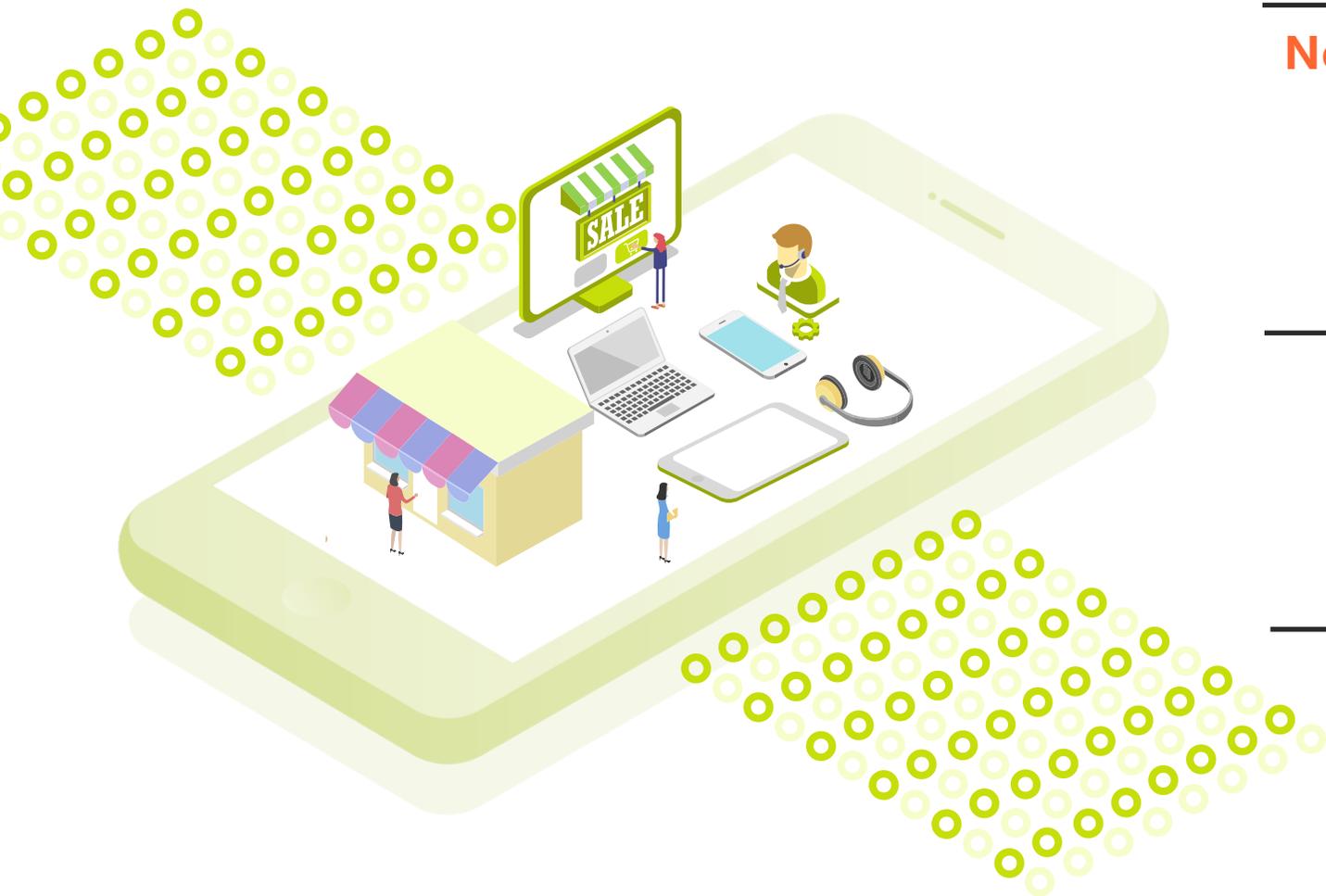
王永良

总裁，首席运营官



陈晨

首席财务官



万物新生集团

No.1 中国最大的二手电子产品交易与服务平台¹

秉承使命

“让闲置不用，都物尽其用”

致力打造

由供应链能力与技术驱动的**开放平台**

万物新生集团 核心业务与能力

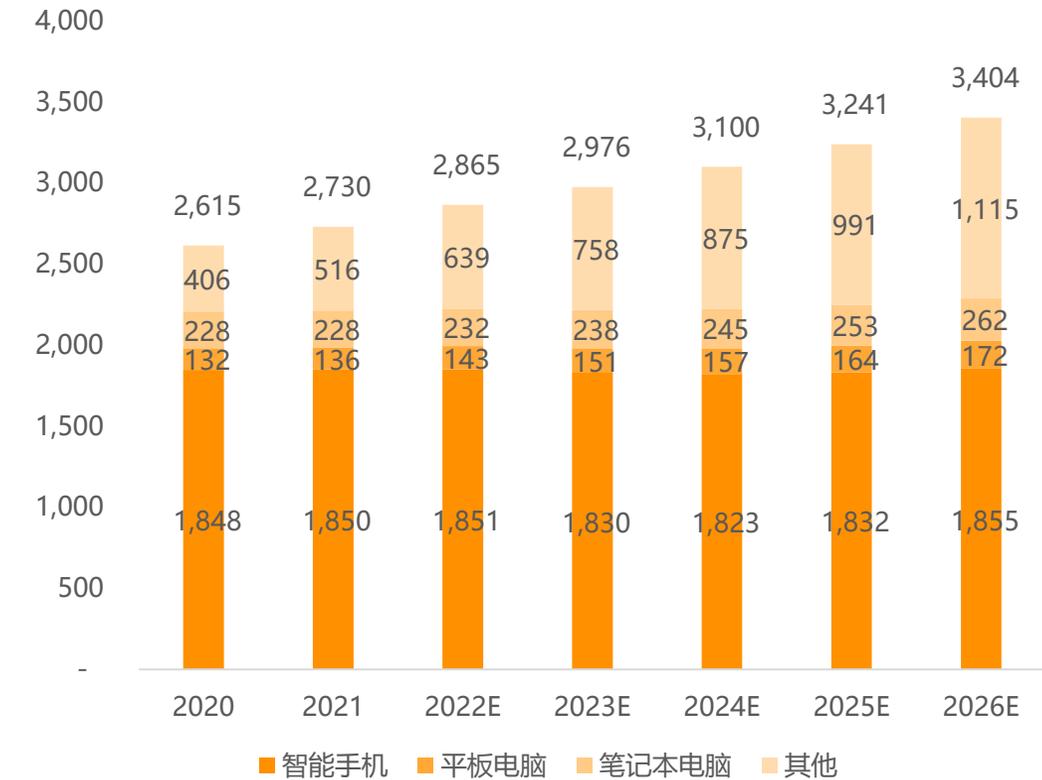
—— 总裁兼首席运营官：王永良



供给端：中国拥有巨大的二手消费电子产品回收再利用的市场空间

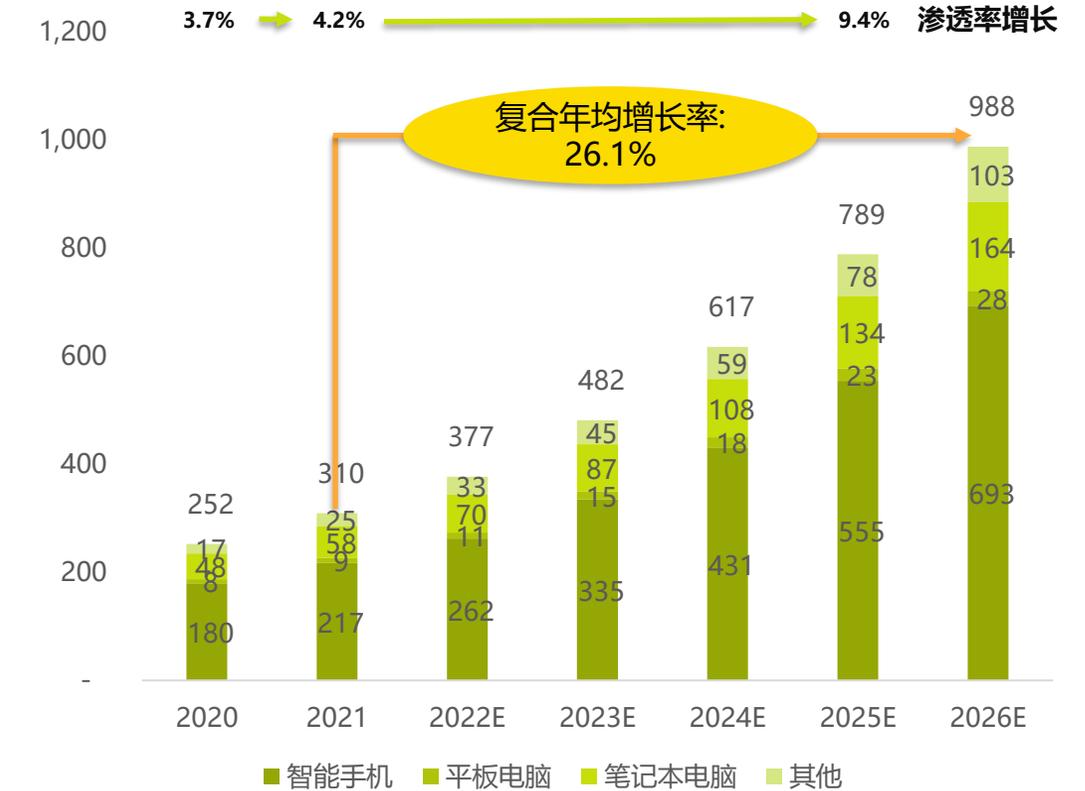
中国消费电子设备保有量

(百万台)



中国二手消费电子设备交易和服务市场规模

(十亿元人民币)



二手产业链冗长低效，万物新生用技术增加市场覆盖、提高效率



爱回收：解决二手消费电子产品回收痛点

行业痛点

缺乏统一的
质量标准

回收渠道分散
价格不透明

消费者对回收商
缺乏信任感

隐私安全顾虑
交易安全顾虑

.....

爱回收

AHS Recycle
C2B

(2011年)

解决方案



线下门店为核心的体系



便捷的回收渠道



消费者信赖的品牌



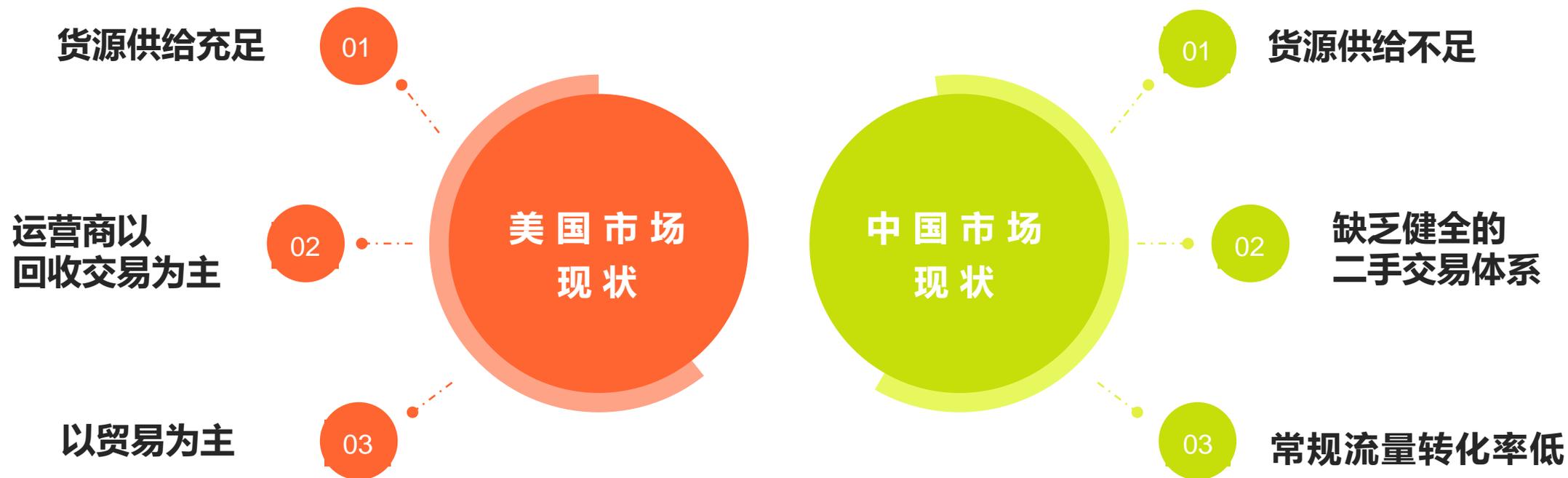
严格的隐私清除

.....

爱回收：多方合作促成健全的回收体系



中美二手消费电子产品回收行业对比



十年建设，在消费者端构建行业领先的回收与换新服务体系



● 回收服务体系

- ✓ 解决非标问题
- ✓ 回收价格透明
- ✓ 便捷的回收渠道
- ✓ 隐私清除彻底

● 以旧换新模式

- ✓ 新机购买
- ✓ 支付差价
- ✓ 取售同步
- ✓ 提升用户体验



门店遍布全国**214**座城市



布局了**1,423**家爱回收门店



直接服务于**C端**用户



构建二手3C行业回收**护城河**

门店优势：触达人心，助力环保回收消费者教育同时获得用户认可



爱回收门店：锁定优质的回收转化场景，科学开店

01 提供优质的
消费者回收体验



02 面对面场景
确保交易高效



03 成熟的以旧换新
线下交付基础设施



04 有效占领
消费者心智



持续投入自动化技术，提升运营效率

区域运营与城市运营能力覆盖全国

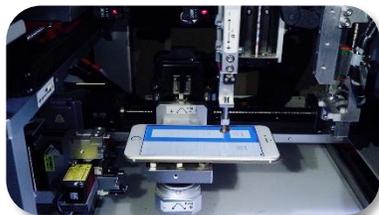


6个 区域级运营中心¹

- 常州
- 东莞
- 武汉
- 成都
- 天津
- 香港



116个 城市级小仓¹



提高运营效率



增加服务可及性



处置能力充足



减少失误与人工成本



行业领先的自动化质检技术与流水线

外观检测

硬件检测

详尽的验机报告

X-ray检测



6个小时 平均检测时长²



38项质检标准，42个质检等级

拍机堂：交易数字化，提升二手3C行业B端流转效率

传统二手行业

以统货和现货为主的低效率的交易方式



- 行业内无产品品质认证标准
- 交易成本高、交易效率低
- 商家参与门槛高
- 市场流通不畅、难规模化
- 易出现库存积压亏损现象



拍机堂

建立标准化规范化的行业标准和流通准则



- ✓ 完善行业质检分级标准
- ✓ 建立科学估价体系
- ✓ 线下交易变成线上交易
- ✓ 实现规模化、产业化发展
- ✓ 服务多种场景、中小商家青睐

ToB销售端：提供质检运营能力、数字工具，助力商家更好地以旧换新



为30万+中小商家创造价值，
让二手3C生意更简单

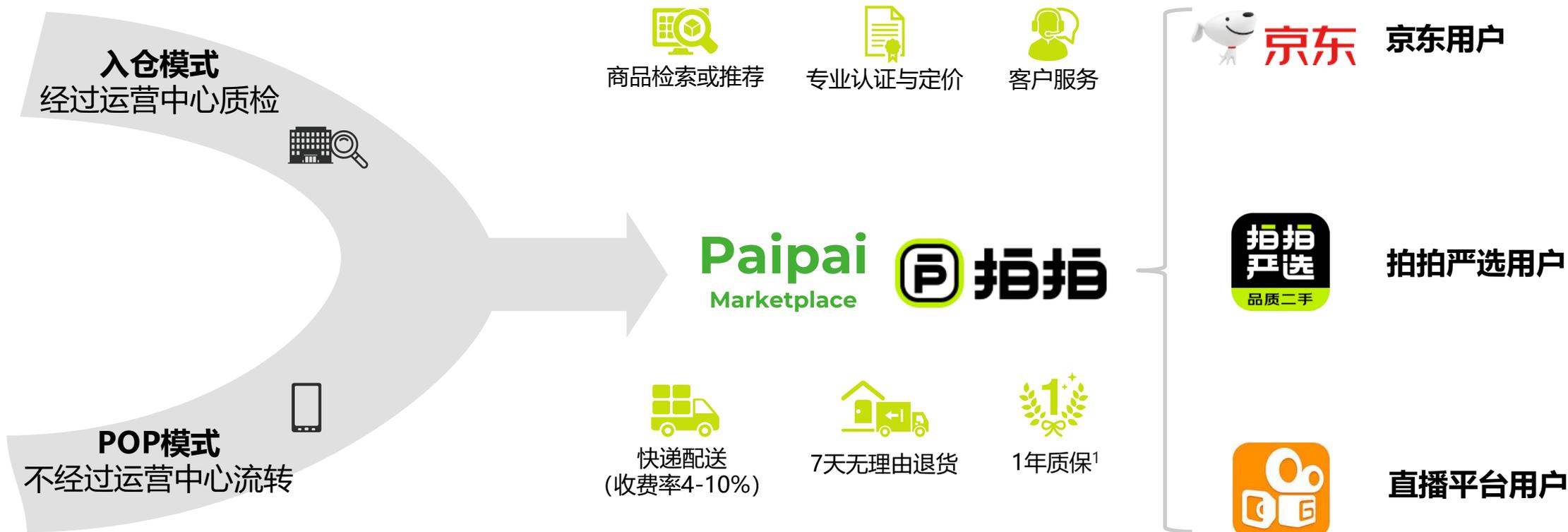
标准统一的质检报告
品质好、有保障

高效的采销周转
卖得快、卖得好

卖家直通买家
减少中间商差价

更经济的交易平台
大平台、有保障

ToC销售端：让消费者买二手商品时同样有质量保障、品牌信任



为消费者提供多品类的
优质二手产品选项



智能手机



笔记本电脑



平板电脑



数码相机



奢侈品



小家电



书籍

打造严选品牌，门店联动新渠道发力C端零售

01

线下门店与
前置小仓完美结合



02

店内直播配合
线下销售形成组合拳



03

店员进行私域运营
锁定消费者购买需求



04

一体化城市模型
本地零售设施



基于产业链闭环，积淀核心业务能力

爱回收 C2B

- 运营利润为正的基础上保持开店节奏
- 自营+联营结合，提供一致的回收服务体验
- 长期积累品牌效应，爱回收=回收服务
- 基于优质回收场景，扩展服务品类

拍机堂 B2B

- 清晰的标准体系、严格的风险管控
- 数字化赋能全行业
- 具有公信力的平台规则，保障买卖双方的权益和交易体验

拍拍 B2C

- 京东场景：用户的精准触达和有效转化
- 优质的产品购买和售后体验
- 增强二手购买信任，推动绿色消费理念普及

保持“城市一体化”战略定力：提升前端揽货能力，精细化运营



战略
升级前

推行
“城市一体化”
战略后

自上而下管理，业务间协同少：

- 缺少本地资源配置的有机组合
- 招商、获客协同效应分散
- toB/toC质检重复，效率低
- 难把控本地市场的经营、预算、绩效

业务形成本地合力，高效流转：

- 更强的控货能力，提升本地市场渗透率
- 提高服务可及性、订单履约时效
- 数字工具便捷商品上架、采货
- 全国建设小仓网络，分散疫情或供应链风险

基于“城市一体化”战略的未来循环社区



平台在线交易



热门核心商业区



中心化通讯市场



爱回收门店

(线下回收、交付网络)



拍拍严选门店

(融合直播, 优品二手零售触点)

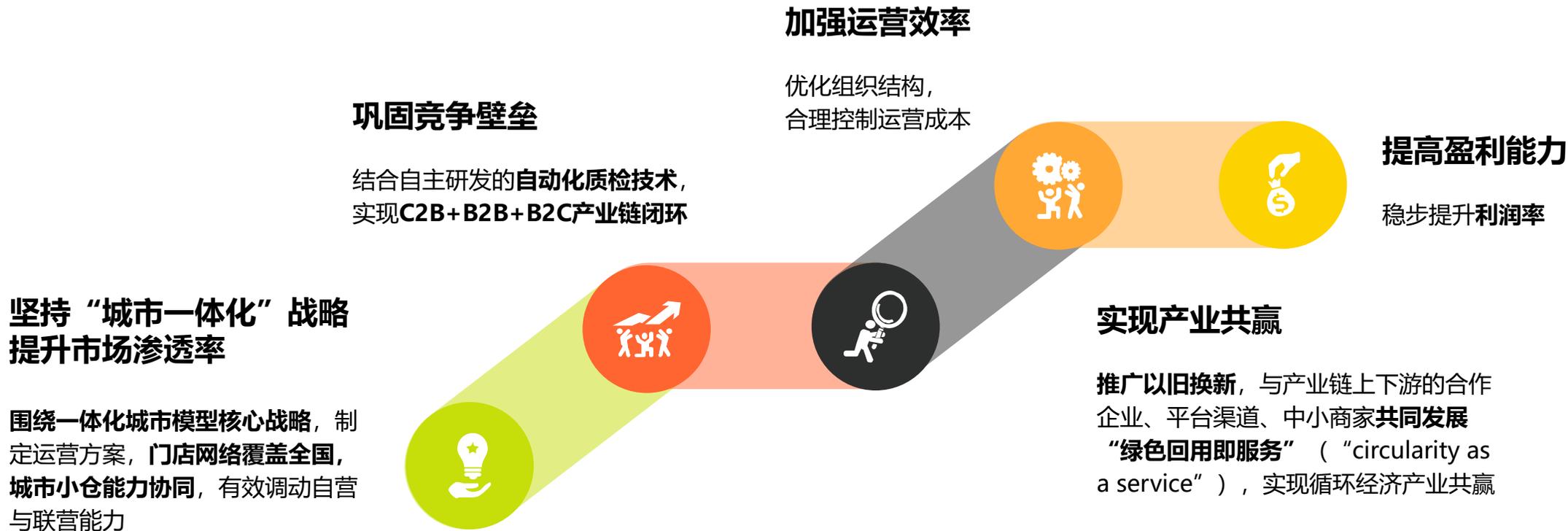


城市级运营中心 (小仓)

(以质检、运营能力赋能本地中小商家)



盈利路径：坚持供给驱动、精准场景转化



“城市一体化” 战略：为未来可持续发展奠定基础

继续加强与京东的合作

- 最大化覆盖京东零售用户
- 提升大盘增长
- 提升毛利率

跟随“合规翻新”政策指引

- 加强“合规翻新”能力
- 提升2C货源获取
- 稳步维持毛利增长

加强质检技术投入

- 升级自动化质检技术
- 降低运营成本
- 改善财务模型

加强爱回收门店能力建设

- 提升门店的全方面能力
- 提升品牌打造能力
- 提升整个市场渗透率

万物新生集团 财务动态与分析

—— 首席财务官：陈晨



万物新生

A T R E N E W

爱回收

拍机堂

拍拍

AHS DEVICE

94亿元, 同比增长51.6%

2022年第一季度GMV

840万台, 同比增长31.3%

2022年第一季度二手商品交易件数

服务收入占比13.5%

2022年第一季度

22亿元, 同比增长45.7%

2022年第一季度总收入

1,446间门店

覆盖全国214城¹

390万元

2022年第一季度取得经调整运营利润²

注:

(1) 截至2022年3月31日;

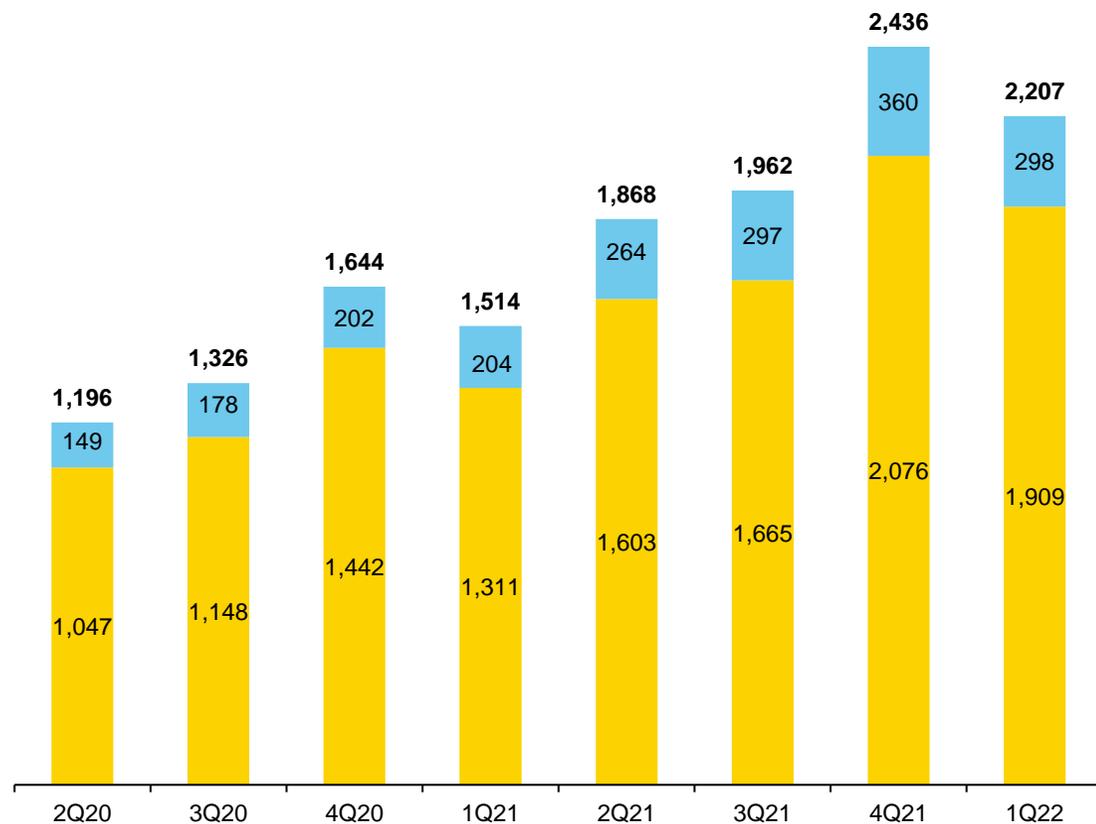
(2) 经调整运营利润=运营亏损或利润+因业务收购产生的无形资产摊销费用+股权激励费用。

产品收入增长稳健，季度总收入连续超过指引达成

集团季度收入保持增长趋势

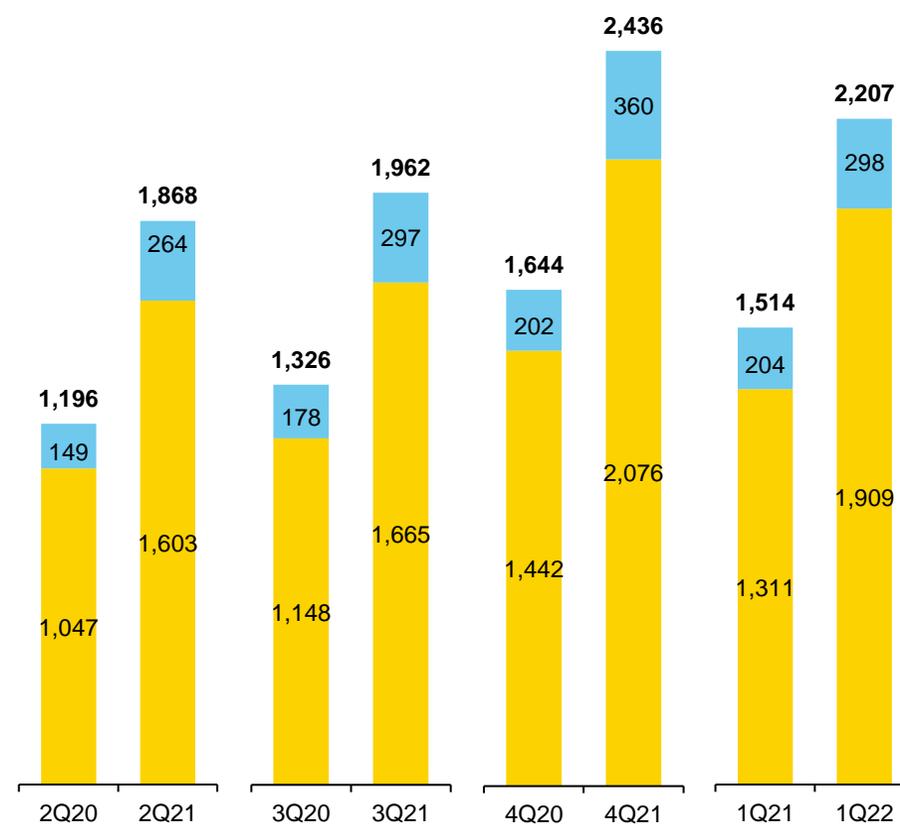
人民币 百万

■ 产品收入 ■ 服务收入



产品收入、服务收入增长稳健¹

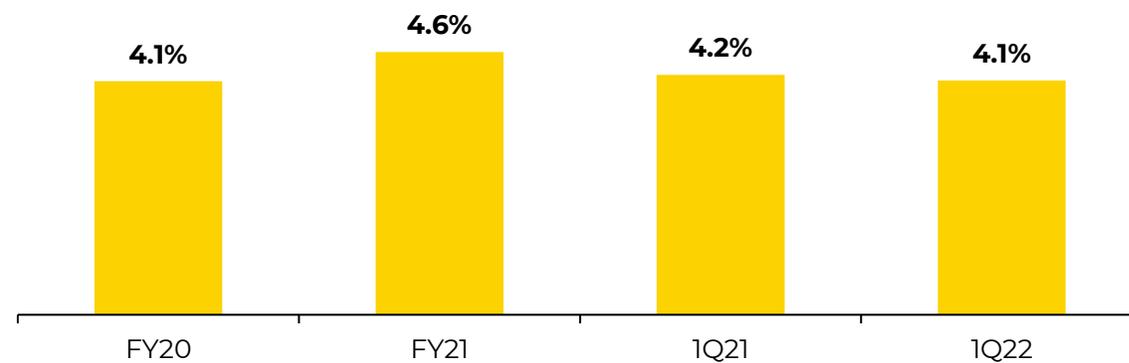
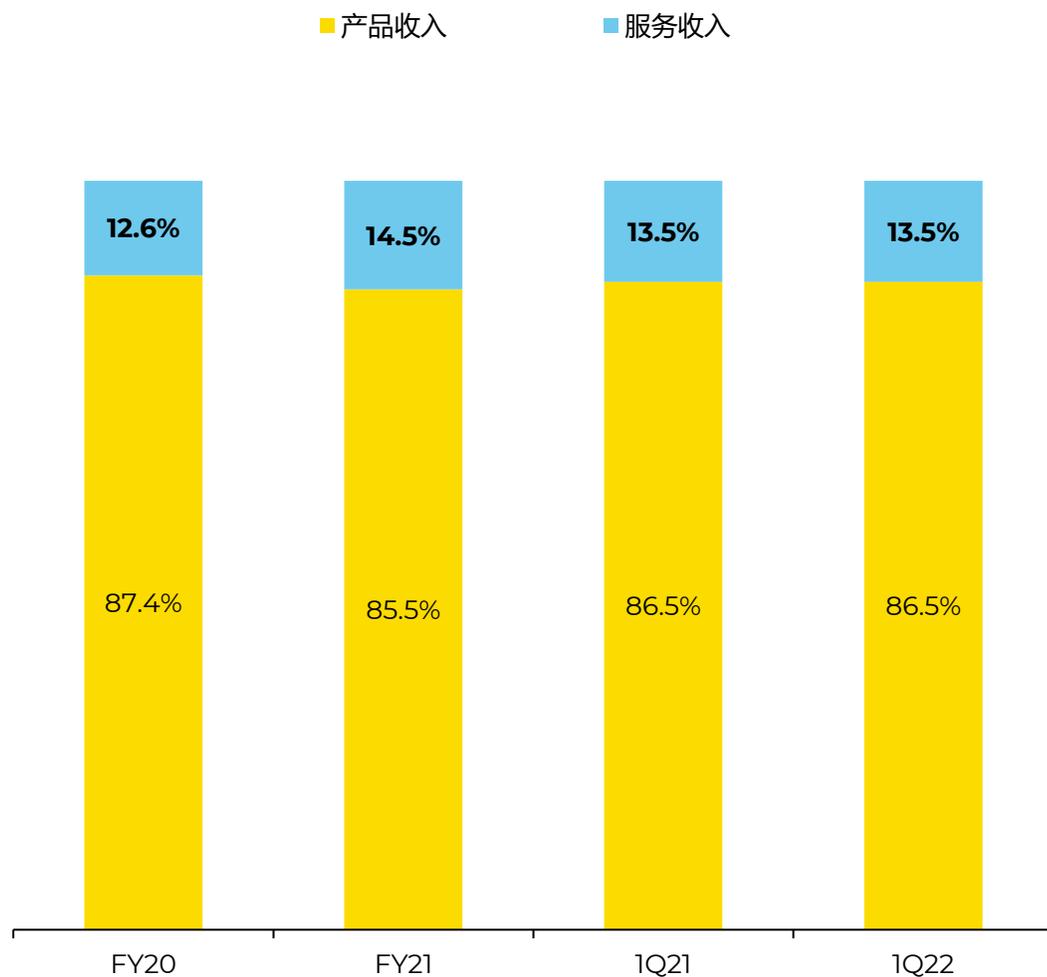
	2Q20	2Q21	3Q20	3Q21	4Q20	4Q21	1Q21	1Q22
总收入	+56.2%	+48.0%	+48.2%	+45.7%				
服务收入	+77.9%	+67.3%	+78.4%	+46.0%				
产品收入	+53.1%	+45.0%	+43.9%	+45.7%				



平台收入结构与货币化能力健康发展

服务收入占比稳定

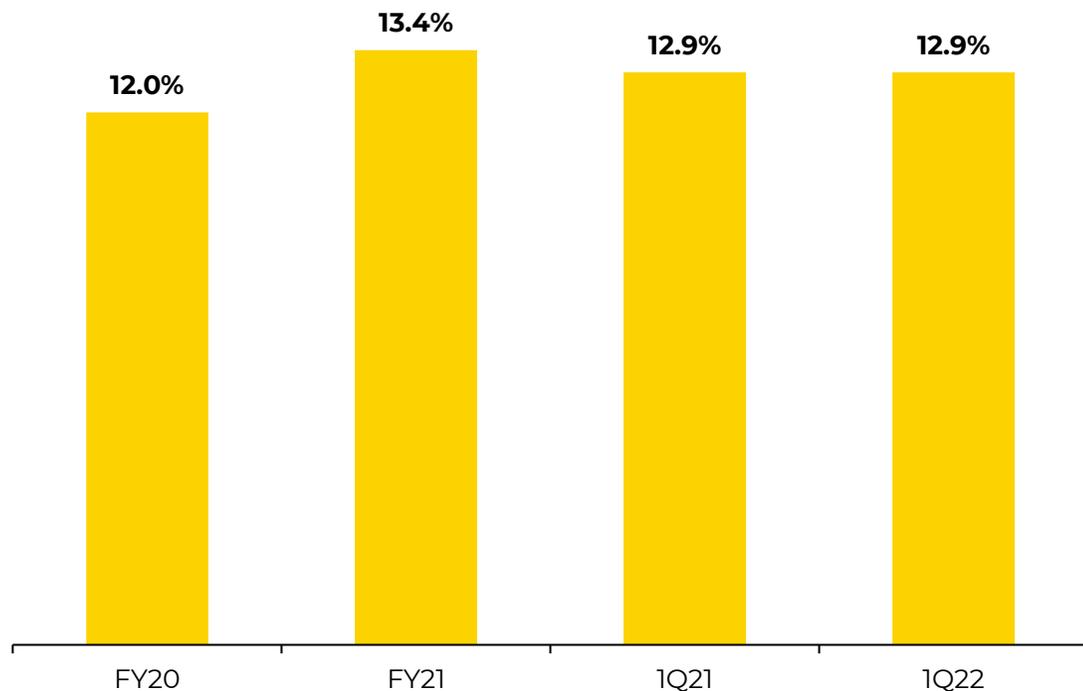
收费率平稳发展¹



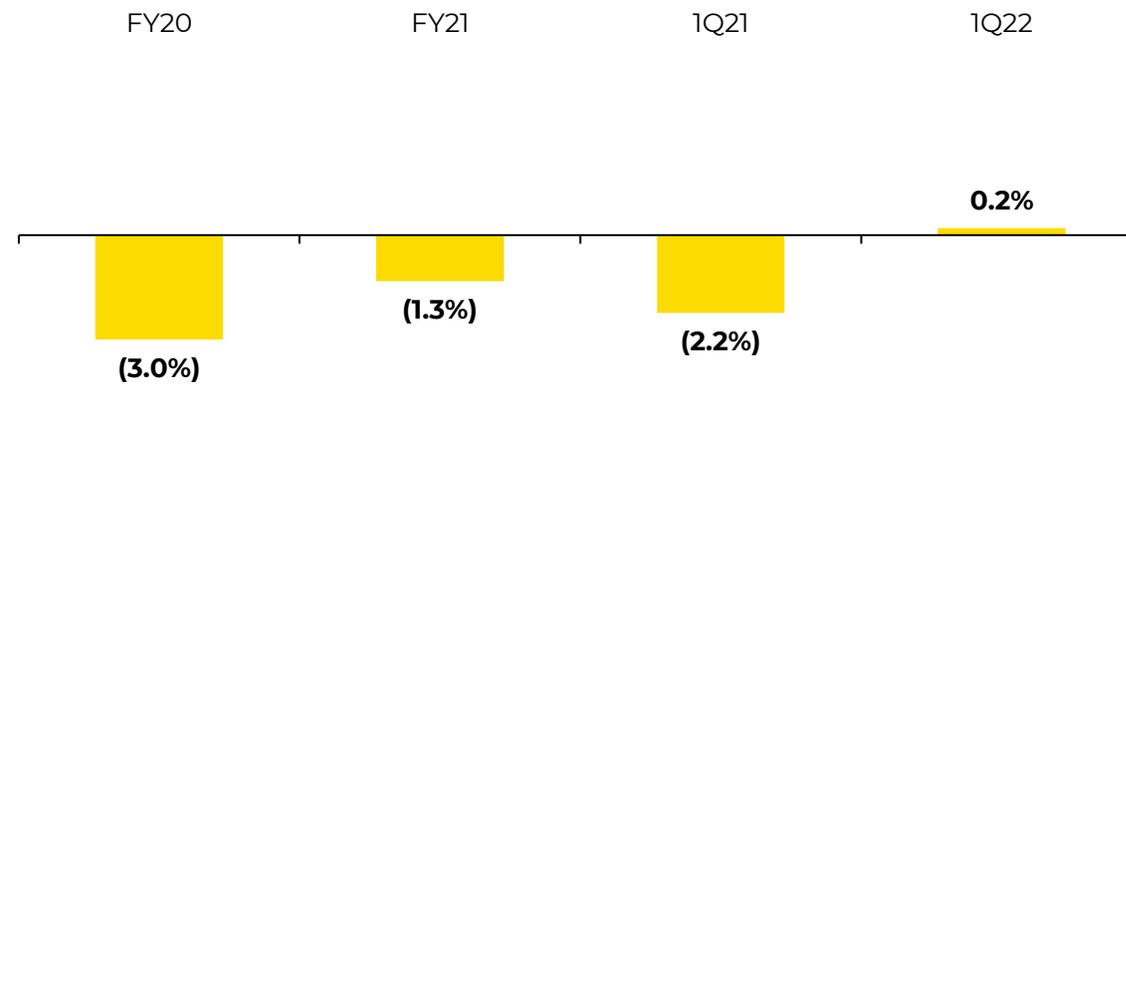
ATRENEW万物新生 注：(1) 收费率=服务收入 / 平台GMV * 100%。

抵御国内新冠疫情反复的冲击，改善盈利性

经调整履约毛利率¹



经调整运营利润率²



绿色运营，持续深耕绿色循环产业

在双碳背景下，通过建立完善的回收、循环、再分配体系解决了全新手机生产与高能耗同时并存的矛盾，实现产品生命周期内的碳排放量与强度的双“降低”。



- 在产品回收、质检、运输及处置环节植入绿色基因，**建立碳足迹可控的供应链**
- **对二手手机进行生命周期分析**，量化二手手机流通环节CO2减排情况
- **使用 TCFD 框架识别气候相关风险**，完善企业风险管理体系，积极应对气候变化挑战

2021年环境绩效亮点：

30.4 千克

成功销售的二手手机的
平均单台碳减排贡献

463,692 吨

二手手机回收利用的温室气体减排绩效，
相当于230万亩城市森林一年的碳汇效果

223,000 台

环保拆解
电子产品台数

35.7 吨

减少电子产品
污染量

共创共赢，以人为本

- 持续赋能中小商家的运营能力，2021年为近万拍拍和拍机堂商家提供专项培训
- 投入社会公益，为河南水灾区域捐款，持续开展山村儿童教育公益事业“回收爱·山村儿童数码助学计划”
- 注重员工身心健康与工作环境安全，开设倾听官项目匿名接收并解决员工问题，每月进行消防培训
- 关注员工发展，针对培训对象差异，开展多阶段、多层次的员工培训，2021年员工平均培训时长为8小时



“我们好好跟老师学自救知识，
将来也要长成他们那样能帮助别人的大人”

「回收爱·美好学校河南数码助学基金」

支援灾后电子教学设备重建，助力孩子获得丰富教育资源



2021年社会绩效亮点：

505 万元

为河南水灾区域捐款

52 所

累计支持学校

9,840 名

为山村儿童提供教育资源累计覆盖

2,952 节

累计开展课程

01

- 董事会成员共有8名
- 其中3名为独立董事
- 包含1名女性独立董事¹

02

- 在网络安全等级保护测评中获得三级等保测评
- 通过ISO 27001信息安全管理体系认证

03

- 2021年，开发了面向业务资产数据场景防护的反爬决策系统“六翼天使”
- 通过不断完善防御策略将恶意攻击的请求占比从35.5%降低到0.12%

2021年管治绩效亮点:

70+ 项

推进优化整改计划

6 次

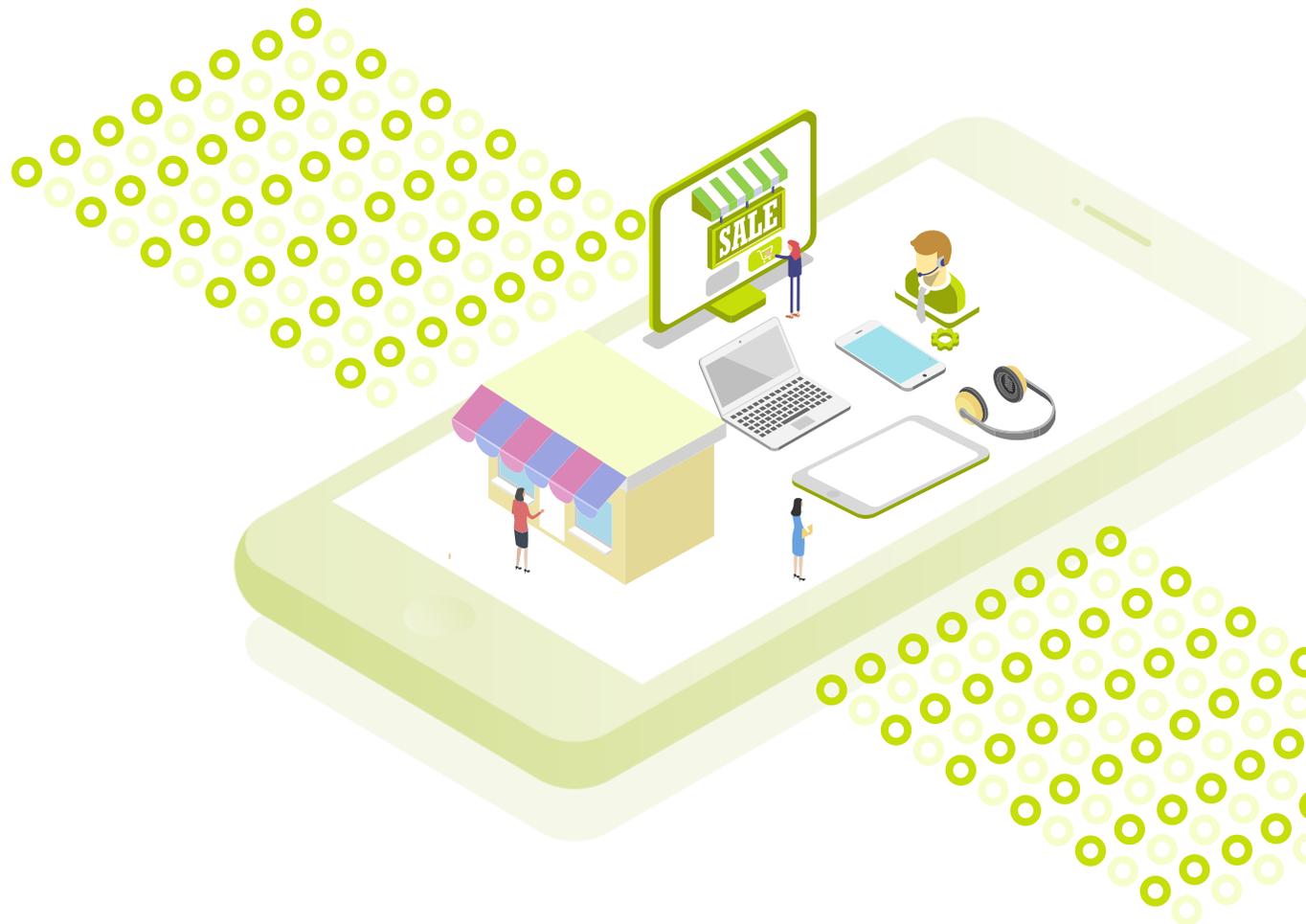
廉洁从业检查次数

0 件

贪腐诉讼案件

问答环节 Q&A

—— 首席执行官：陈雪峰
—— 首席财务官：陈晨





集团官网：www.atrenew.com

IR网站：ir.atrenew.com

IR邮箱：ir@atrenew.com



微信扫码关注万物新生新鲜发布公众号，
获取集团最新动态

