

**新一代综合智慧服务商**

**总 裁**      **黄晓庆 先生**

**执行副总裁**      **梁世平 先生**

**执行副总裁兼财务总监**      **张 煦 女士**



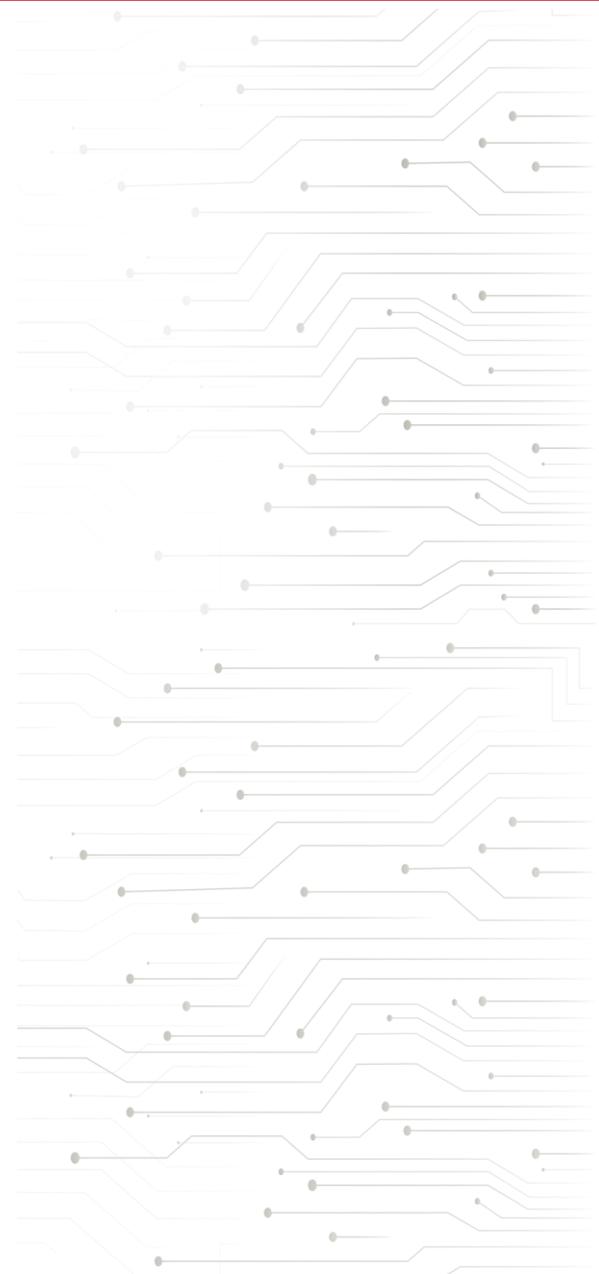
**总体介绍**



**业务表现**



**财务表现**



# 总体介绍



抓住上半年经济恢复、新基建与社会数字化转型机遇，整体业绩实现双位数增长



集客市场保持强劲增长势头，发展效益有所提升，对拉动利润增长贡献进一步加大



坚持“CAPEX与OPEX+智慧应用”策略，运营商市场实现恢复性增长



持续加大科技创新研发投入，能力获业界认同，驱动ACO业务持续快速增长



成功引进战略投资者，持续推进企业全方位改革与高质量发展

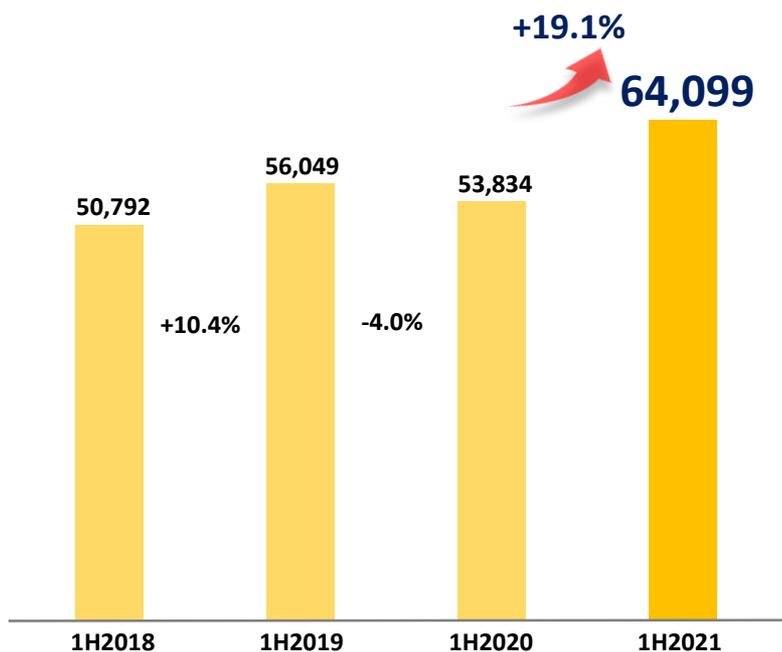


发挥「新一代综合智慧服务商」战略优势，抓住数字经济带来的广阔机遇

# 收入和净利润均实现较快增长

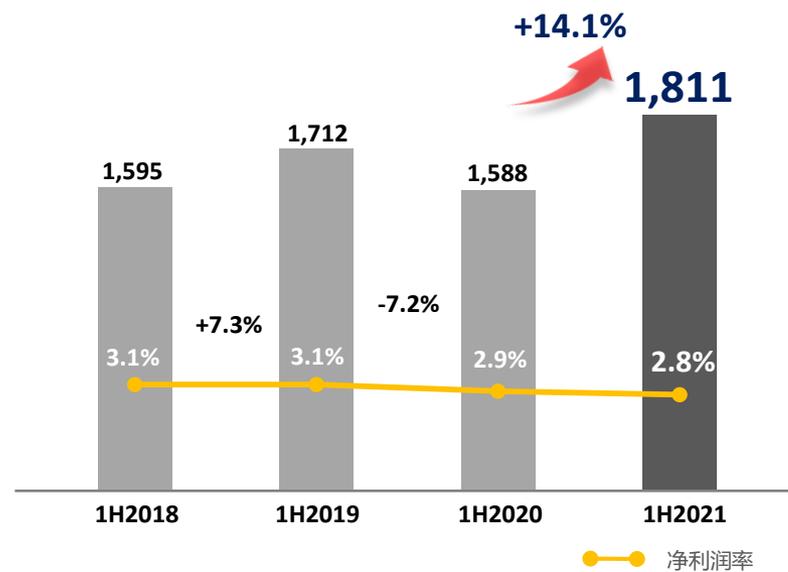
## 收入

(人民币百万元)



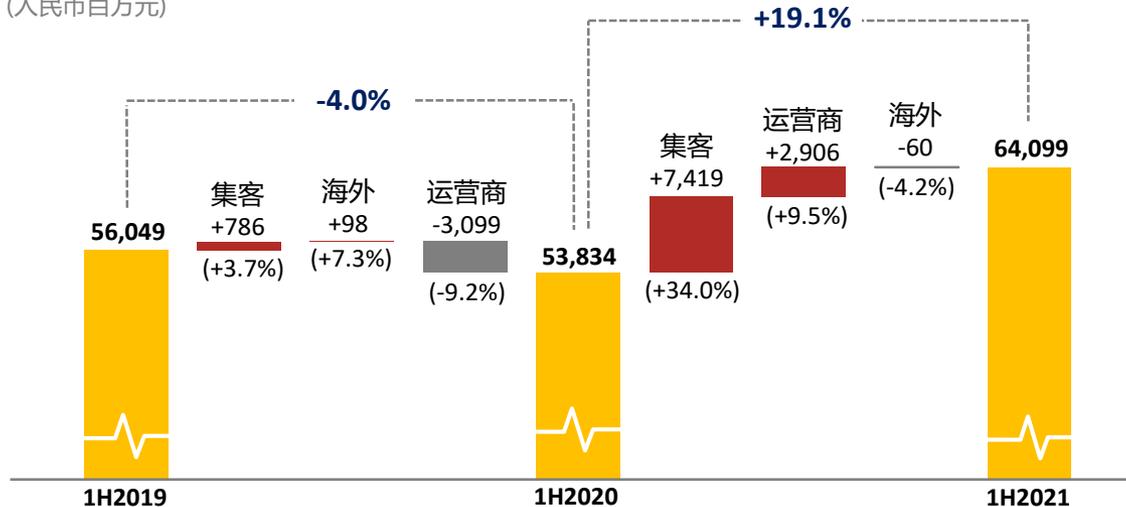
## 净利润

(人民币百万元)



## 收入增长 – 按市场

(人民币百万元)



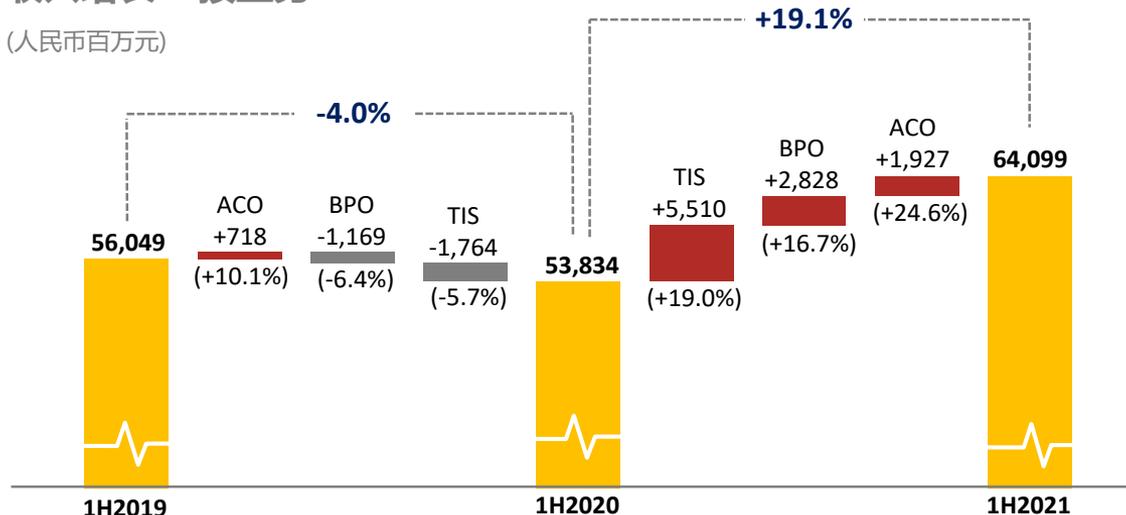
➤ 抓住新基建及信息化建设机遇，集客市场收入增速加快，继续为整体收入最大增长驱动力

➤ 在5G网络建设、OPEX业务以及信息化建设等多项业务驱动下，运营商市场收入呈现恢复性增长



## 收入增长 – 按业务

(人民币百万元)



➤ TIS业务摆脱去年疫情影响，业务恢复力度显著

➤ 科技创新与研发能力显现，促进ACO业务持续保持快速增长



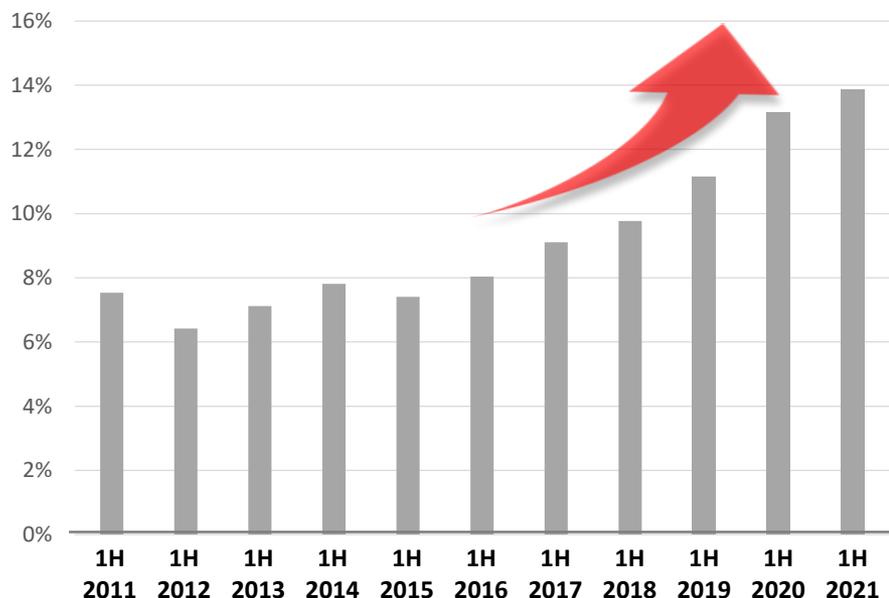
# ..... 其中集客市场的发展速度和质量得到双提升 .....



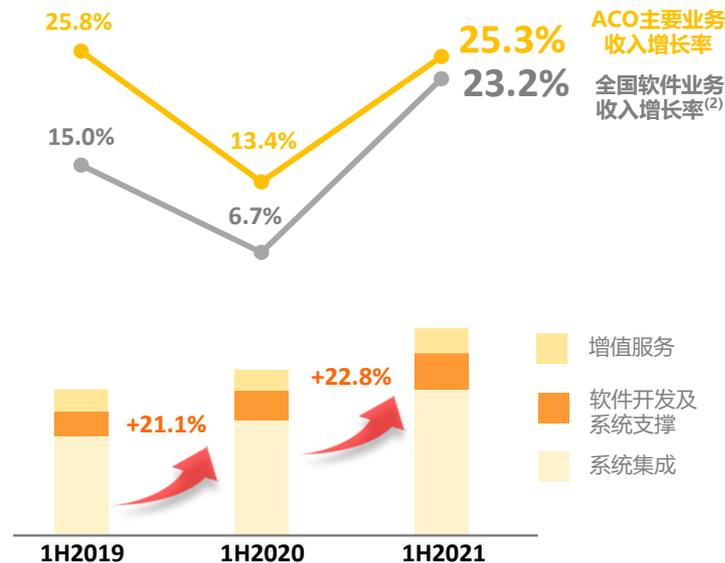
\* 以上为来自集客市场在2021年上半年数据或与去年同期比较情况

不断满足客户对于信息化建设与行业应用需求，持续加强物联网、云、信息安全等关键领域的研发与平台建设，加快对智慧产品和解决方案迭代升级

ACO主要业务收入<sup>(1)</sup>占经营收入比快速提升



ACO主要业务收入增速快于全国软件业收入增长



(1) ACO主要业务收入包括系统集成、软件开发及系统支撑与增值服务

(2) 资料来源: 工信部公布的软件业务收入

国内运营商客户

国内集团客户

海外客户

## 科技创新能力

### 不断打造科技型公司核心能力

<b>5G</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>拥有多项5G领域发明专利、专业著作；编制5G白皮书</li> <li>参与多个5G示范工程建设</li> </ul>	<b>创新中台</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>“创新中台”通过业内有关企业认证</li> <li>与5个行业头部云产品公司建立战略合作关系</li> </ul>
<b>新型数据中心</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>拥有多项绿色、节能及低碳等业界领先新技术</li> </ul>	<b>物联网</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>“通服物联”屡获业内不同机构颁发最佳产品和最佳开发平台等奖项</li> </ul>
<b>网络安全</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>入选业内知名网络安全产业的全景图</li> </ul>	<b>区块链</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>发布区块链新建领域应用白皮书，打造区块链底链平台，通过中国信通院“可信区块链”测评</li> </ul>

### 科技研发能力持续加强

- 「十三五」研发总投入超人民币140亿
- 研究总院统筹研发，遍布各地研究院10余家，IT公司近30家
- 研发科技人才1万+
- 专利2,000+、软著6,000+

### 业内知名度提升

- 连续两年排名第五<sup>(1)</sup>

2020年排名:

- 第1位  HUAWEI
- 第2位  Tencent 腾讯
- 第3位  Alibaba Group 阿里巴巴集团
- 第4位  Bai du 百度
- 第5位  中国通信服务 CHINA COMSERVICE

## 一体化能力

拥有信息化领域最高级别、最全类型的一体化交付服务顶级资质，以及从咨询、设计、软件到施工的全生命周期管理服务能力

TIS 业务

BPO 业务

ACO 业务

<sup>(1)</sup> 软件和信息技术服务竞争力百强企业，中国电子信息行业联合会

## 持续推进全方位改革，释放企业价值，提升企业竞争力、市场影响力、发展动力与盈利能力

### 整体改革

- 中国通服引入国家电网下属子公司 - 国网信通产业集团为战略性股东<sup>(1)</sup>

国网信通产业集团持股： 中国电信集团持股：  
0% → **2.40%**      51.39% → **48.99%**

- 与国网信通产业集团签署数字新基建战略合作协议

### 子公司改革

- 供应链公司引入中远海运等四家战略投资者<sup>(2)</sup>

战略投资者持股：      增资金额：  
**26.015%**      **人民币900百万元**

### 成效

- **释放企业内在价值**（供应链公司的战投入股对价相等于其2020年约14倍市盈率）
- 促进供应链公司成为国内ICT产业**智慧供应链集成服务**领先企业
- 加强在电力与供应链等领域的战略布局

### 下一步

- 与战略股东协商落实合作事宜，抓住新一代信息技术、新基建、双碳目标等发展机遇
- 完善治理结构
- 推进股权激励计划
- 于公司整体改革上推进与其他潜在战略投资者的沟通
- 推进其他子公司改革
- 考虑与推进其他改革事宜

引战有利于完善业务生态，进一步加快集客市场发展

引战实现股权多元化，有利提升公司治理水平

激励计划为企业转型与发展提供人才保障

持续推进**组织生产关系改革**（划小核算）、**内部制度改革**（激励、人才管理等）

<sup>(1)</sup> 中国电信集团无偿划转有待国资委正式批准。具体情况请参阅本公司在2021年6月25日发布的公告。

<sup>(2)</sup> 四家战略投资者包括天津中远海运、智链深国际、双百基金和东证苏城。供应链公司在2020年的营业收入和净利润分别为人民币7,598百万元及人民币245百万元。具体情况请参阅本公司在2021年6月18日发布的公告。

## 网络强国、数字中国、智慧社会为社会数字化转型带来广阔发展空间

新基建                      5G建设                      工业互联网  
新型数据中心              网络安全                      行业应用                      .....

发挥中国通服作为「新一代综合智慧服务商」的能力与优势，  
通过内涵与外延式发展并重，推进企业高质量发展



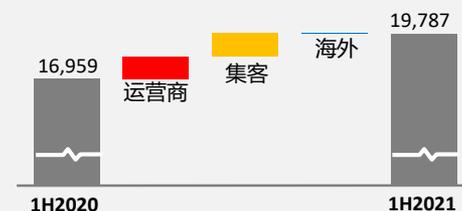
# 业务表现

(人民币百万元)

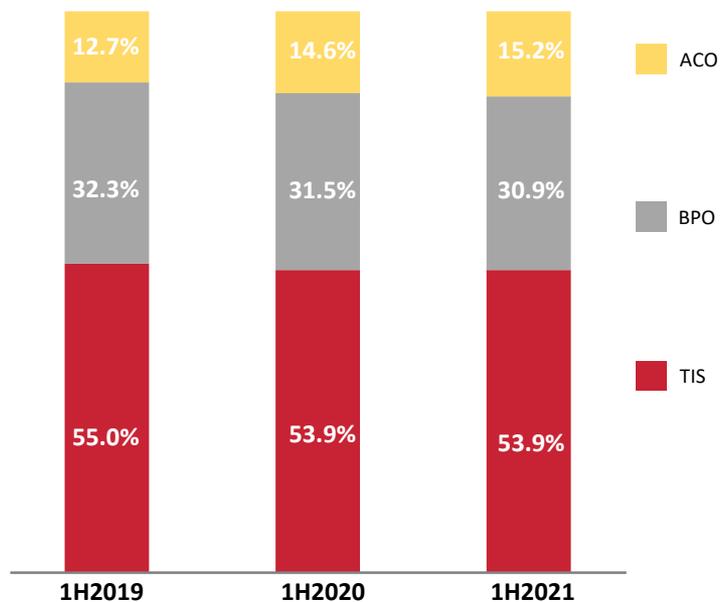
**1H2020      1H2021      增长率      占收比**

<b>TIS (电信基建服务)</b>				
工程设计	4,757	5,093	7.1%	7.9%
工程施工	22,610	27,480	21.5%	42.9%
工程监理	1,670	1,974	18.2%	3.1%
<b>合计</b>	<b>29,037</b>	<b>34,547</b>	<b>19.0%</b>	<b>53.9%</b>
<b>BPO (业务流程外判服务)</b>				
网络维护	7,320	7,914	8.1%	12.4%
设施管理	2,839	3,316	16.8%	5.2%
供应链	4,984	6,433	29.1%	10.0%
商品分销	1,816	2,124	16.9%	3.3%
<b>合计</b>	<b>16,959</b>	<b>19,787</b>	<b>16.7%</b>	<b>30.9%</b>
<b>ACO (应用、内容及其他服务)</b>				
系统集成	4,893	6,215	27.0%	9.7%
软件开发及系统支撑	1,278	1,569	22.8%	2.4%
增值服务	912	1,093	19.8%	1.7%
其他	755	888	17.6%	1.4%
<b>合计</b>	<b>7,838</b>	<b>9,765</b>	<b>24.6%</b>	<b>15.2%</b>
<b>总计</b>	<b>53,834</b>	<b>64,099</b>	<b>19.1%</b>	<b>100%</b>

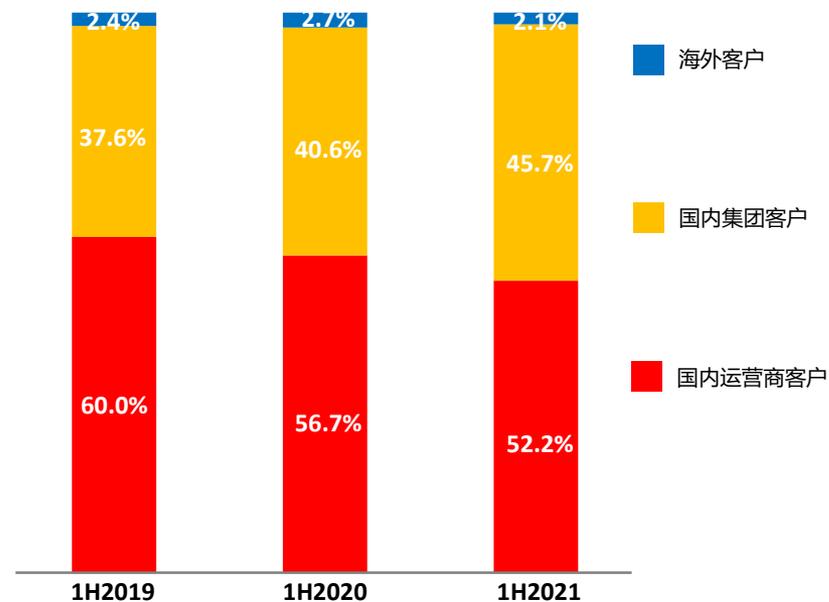
**TIS**

**BPO**

**ACO**


## 按业务



## 按市场

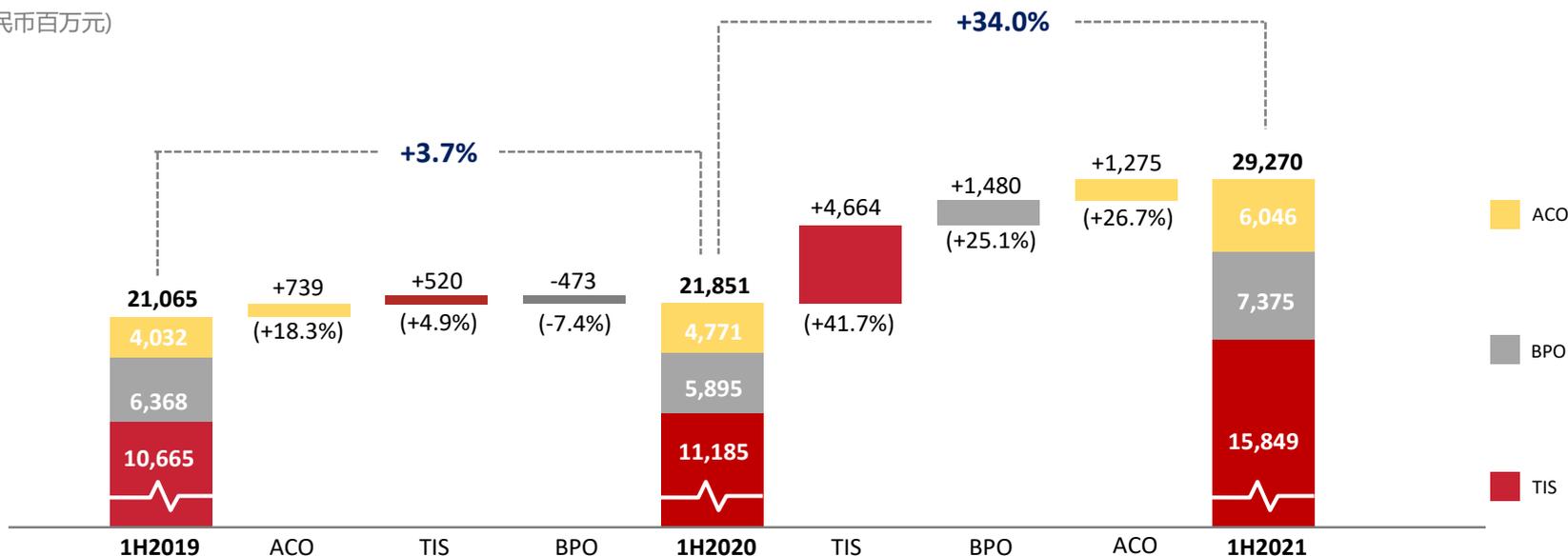


- 业务结构持续优化：**ACO业务**收入占比持续上升，**占比突破15%**
- 市场结构进一步多元化：**国内集团客户**收入占比进一步扩大，**占比超过45%**

# 非运营商集客市场 (1/2): 市场布局成效显著, 各项业务强劲增长

## 收入增长动力来源

(人民币百万元)



## 把握数字经济、新基建、智慧社会与5G行业应用等机遇

- 摆脱去年疫情对工程建设等业务影响, TIS和BPO业务恢复力度显著, ACO业务保持快速增长
- 通过顶层设计规划 (TIS - 设计咨询), 协同ACO核心产品切入, 致力为客户提供综合一体化智慧解决方案, 带动各项业务发展
- 持续进行科技创新与研发, 打造行业应用并持续对智慧产品进行迭代升级
- 聚焦关键领域, 发挥内部协同能力, 快速复制, 大项目拓展不断取得突破

## 政府

- 聚焦智慧城市、数字政府、智慧政务等需求，打造**数字化咨询规划**、项目集成及总包能力
- 在**云、安全、大数据**及**应急**等行业应用领域，打造相关产品和解决方案，提升复制能力

- 聚焦**高速公路、轨道交通、机场、水运**等重点领域
- 拓展智慧高速、智慧交通、智慧机场等信息化建设项目

## 交通

上半年集客市场新签合同  
超过**人民币385亿**、  
同比增长**接近20%**



政府 建筑 互联网与IT  
交通 电力 其他行业<sup>(1)</sup>

智慧产品案例，请参阅：



## 电力

- 深入解读“**碳达峰，碳中和**”相关政策，与供电局及综合能源企业建立客户关系
- 聚焦**数字电网、新能源智慧化、5G+智慧电力**，打造行业应用产品

- 聚焦政府办公大楼、大型企业总部以及其他商业楼宇等客户
- 依托通服物联平台，打造**智能建筑、智慧楼宇综合解决方案**

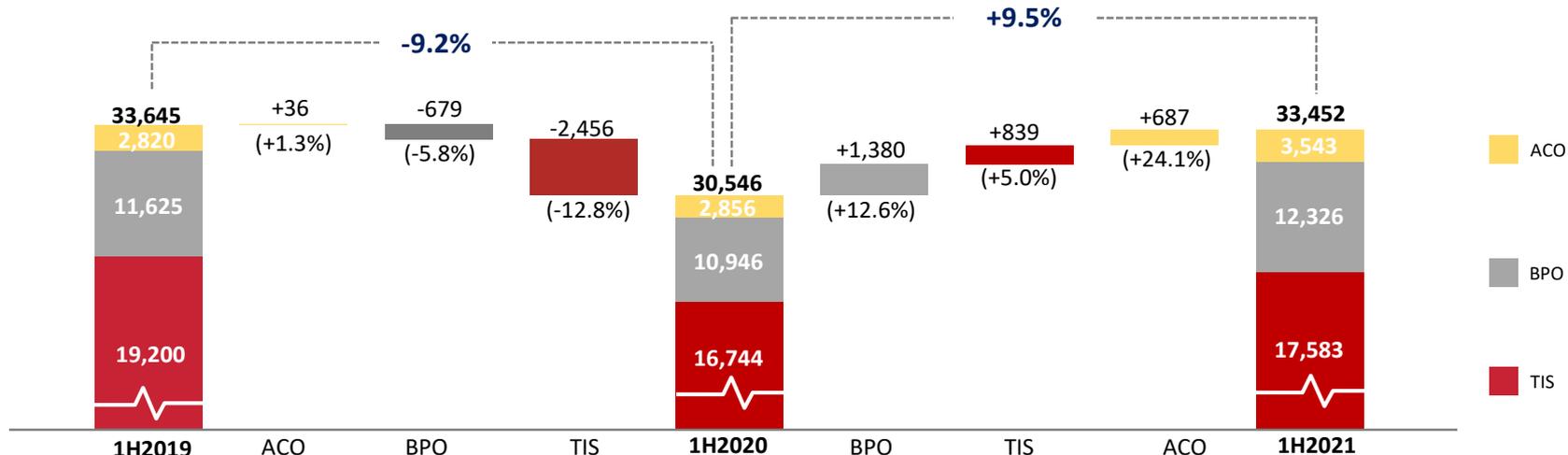
## 建筑

<sup>(1)</sup> 其他行业包括中小企、金融、制造业、商贸流通、水利和农业等

# 运营商市场： 多措并举拓展市场，收入呈恢复性增长

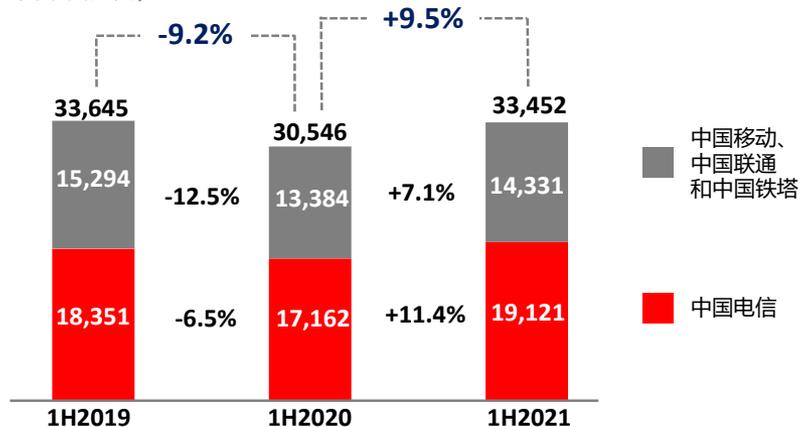
## 收入 - 按业务

(人民币百万元)



## 收入 - 按客户

(人民币百万元)



有效执行“CAPEX与OPEX+智慧应用”策略：

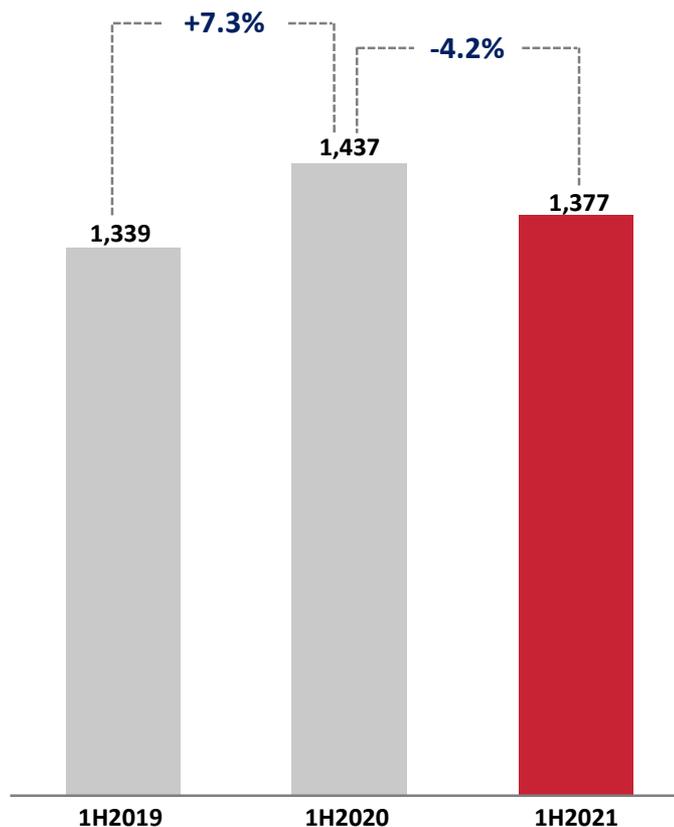
- TIS业务恢复增长，进一步体现5G网络建设对业务的拉动
- 挖掘OPEX市场空间，BPO业务增长贡献明显
- 支撑运营商转型对信息化服务的需求，ACO业务取得快速增长

在运营商CAPEX投资下降情况下，来自各运营商收入均取得正增长

# 海外市场： 在疫情影响下于重点领域仍取得业务突破

## 海外客户收入

(人民币百万元)



- 疫情影响项目施工及交付，来自海外市场收入出现波动
- 利用国内成功经验与智慧产品输出到海外，在海外电力市场、智慧项目以及数据中心等项目取得突破
- 加强与“走出去”中资企业在海外协同拓展，在电信网络建设、数据中心、智慧产品、电力等领域获得更多合作项目

### 近期在重点区域在建的部分项目案例

#### 沙特亚拉伯

##### 国家宽带网

##### 当地电信运营商

提供外线勘测、设计、材料采购、现场实施等服务

##### 智能电表

##### 中国电力公司

为当地超过200万只智能电表提供安装、调试，集成、运维等服务

##### 智慧展厅

##### 当地政府机构

以总包模式提供场馆基础设施改造及设计、采购、安装、调测、运维等服务

### 国家政策 ➤ 5G应用“扬帆”行动计划

- 打造IT、CT、OT深度融合新生态
- 每个重点行业打造100+5G应用标杆

### ➤ 网络安全产业高质量发展三年行动计划

- 到2023年，网络安全产业规模超过人民币2500亿，年复合增长率超过15%
- 电信等重点行业网络安全投入占信息化投入比例达10%



## 中国通服能力

### 5G

### 中国通服5G+能力体系，全方位赋能5G网络建设及应用创新

OT、DT、IT、CT融合服务能力

规划设计、实施、运营运维融合服务能力

深入理解众多行业场景

建设全球最大5G商用网络的主要服务商之一



拥有众多 5G+行业应用方案

#### 技术研究

- ✓ 首份业内5G网络工程建设白皮书
- ✓ 30万+个5G基站建设
- ✓ 首张5G SA精品网
- ✓ 首个5G/4G频谱共享站
- ✓ 首例5G电力试点
- ✓ 首创5G电力专网切片管理平台

#### 现场试点

#### 规模组网

5G+智慧电力  
(深圳5G智能电网应用)



5G+智慧城市  
(广东数字政府)



5G+智慧物流  
(江苏某客户物流园)



### 网络安全



- ✓ 2500+安全团队，包括850+具备国际与国家资质专业技术人才
- ✓ 60+网络信息安全资质、10+通信网络安全服务资质...
- ✓ 覆盖全生命周期的综合安全服务及安全运营中心产品集
- ✓ 承接国家重大活动安全保障及网信安全工程建设

#### 行业认可



2021及2020  
安全牛《中国网络安全行业全景图》



2021及2020  
CCSIP《中国网络安全产业全景图》

## 国家政策

### ➤ 新型数据中心发展三年行动计划

- 到2023年，数据中心机架规模年增速保持约20%
- 新建大型数据中心PUE降低到1.3以下

### ➤ “碳达峰、碳中和”目标

- 力争2030年前实现碳达峰，2060年前实现碳中和



## 中国通服能力

作为数据中心重要建设者，中国通服在业内一直处于领先地位

- 累积多年数据中心建设经验:
  - 累计服务客户**3000家+**
  - **100万+**机架数
  - 新签合同超**人民币50亿** (2021年上半年)

- 提供全生命周期的一揽子总包解决方案:
  - 咨询设计
  - BIM/工程管理
  - 项目管理/施工
  - EPC总包
  - 运维/测评

- 拥有业界领先创新技术和应用: **绿色、节能、低碳**

- 蒸发冷却技术
- 新型空调末端
- 新型储能
- 服务器液体冷却
- 自然冷源利用
- 新型空调冷源
- 新型不间断电源系统

### 数据中心标杆项目

#### • 规模庞大

- 中国电信云计算内蒙古信息园
  - 服务器机架逾**10万**
  - 采用“半能耗空调系统”，PUE值控制在1.3内

#### • 绿色

- 中国电信云计算贵州信息园
  - 采用全新风空调免费制冷，全年200天以上免费制冷
- 川西大数据产业园
  - 所使用的电力全部来自水电站水利电力，可再生能源使用比例达到**100%**
  - 取得了**数据中心碳中和证书**

#### • 低PUE值

- 雄安城市计算(超算云)中心
  - 采用“全浸没及冷板式液冷技术”等节能新技术
  - **PUE最低至1.09**，该数据能耗降低至行业最低

## 建造智慧社会 助推数字经济 服务美好生活



### 新一代综合智慧服务商

立足「一商四者」，聚焦发展主航道，加快科技创新、完善生态合作，持续推进改革，深化价值创造，推进持续、健康高质量发展

#### 运营商市场

- 坚持“CAPEX与OPEX+智慧应用”策略
- 深耕传统领域，抢抓新基建机遇，支撑运营商转型的服务新需求，提升服务质量，确保在运营商市场的整体稳定

#### 集客市场

- 围绕社会、产业、治理数字化升级机遇，深挖新老基建融合业务空间
- 聚焦重点行业和领域，加强重点区域协同拓展
- 加强产品统筹能力和完善营销体系，加快布局

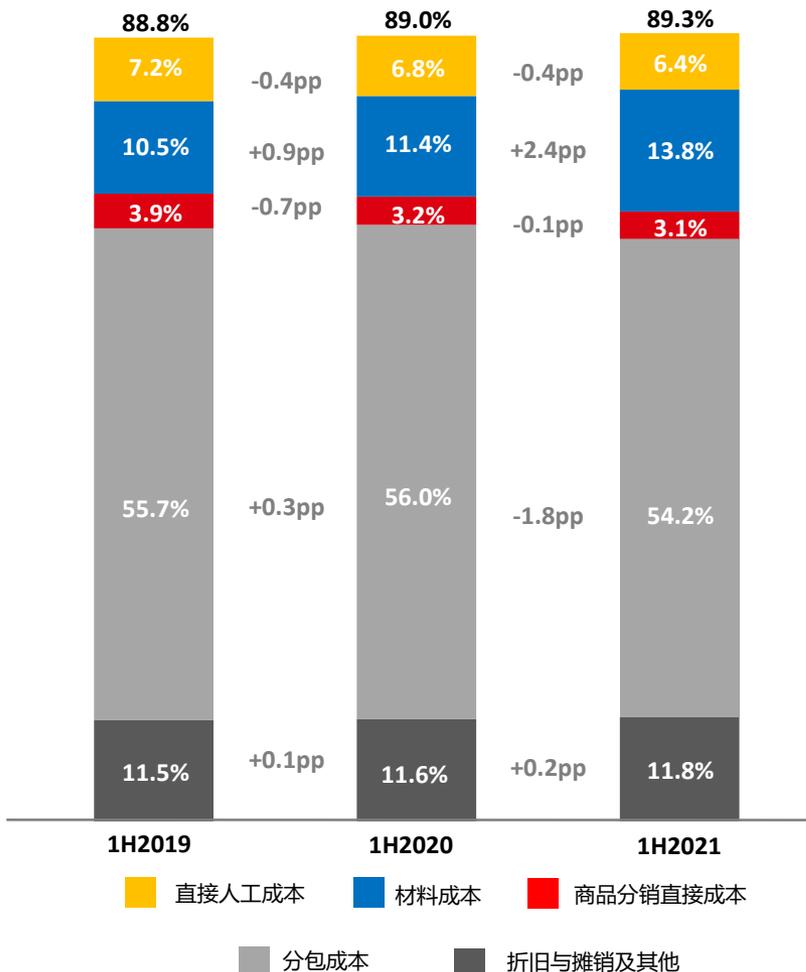
#### 海外市场

- 筑牢海外防疫和风控底座，聚焦“一带一路”国家地区和中资企业，深化集约和协同，拓展重大项目
- 聚焦海外新基建、数据中心和电力等领域，推进智慧产品向海外赋能输出及转型升级

# 财务表现

(人民币百万元)	1H2020	1H2021	增长率	占收比
<b>经营收入</b>	<b>53,834</b>	<b>64,099</b>	<b>19.1%</b>	<b>100%</b>
<b>经营成本</b>	<b>47,931</b>	<b>57,266</b>	<b>19.5%</b>	<b>89.3%</b>
直接人工成本	3,670	4,123	12.3%	6.4%
材料成本	6,155	8,830	43.5%	13.8%
商品分销直接成本	1,718	2,027	17.9%	3.1%
分包成本	30,126	34,747	15.3%	54.2%
折旧与摊销	395	428	8.4%	0.7%
其他	5,867	7,111	21.2%	11.1%
<b>毛利润</b>	<b>5,903</b>	<b>6,833</b>	<b>15.8%</b>	<b>10.7%</b>
<b>销售、一般及管理费用</b>	<b>4,785</b>	<b>5,497</b>	<b>14.9%</b>	<b>8.6%</b>
<b>净利润</b>	<b>1,588</b>	<b>1,811</b>	<b>14.1%</b>	<b>2.8%</b>
<b>每股盈利(人民币元)</b>	<b>0.229</b>	<b>0.262</b>	<b>14.1%</b>	-

经营成本占收比



**通过全面加强成本管控、项目全过程管理、分包管理、集中采购，划小核算以及数字化管理，着力管控成本，提升管理效益**

### 直接人工成本

灵活利用外包资源，控制员工总量，直接人工成本占收比持续下降

### 材料成本

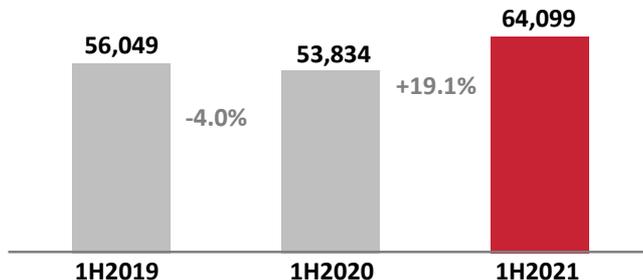
优化商业模式，积极以总承包模式承接大项目，以及随着工程施工、供应链和系统集成业务的快速发展，材料成本增长较快

### 分包成本

通过加强分包全流程管理，加强制度、技术与人员管理，有效管控分包成本，分包成本占收比显著下降

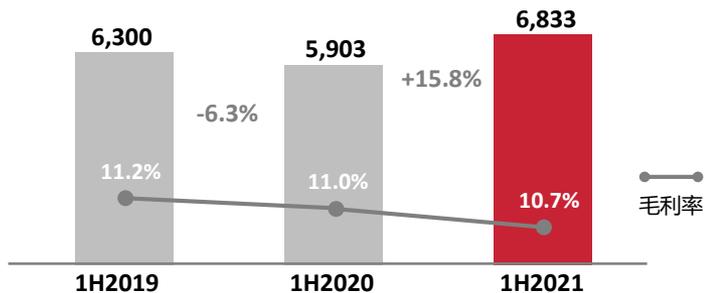
## 收入

(人民币百万元)



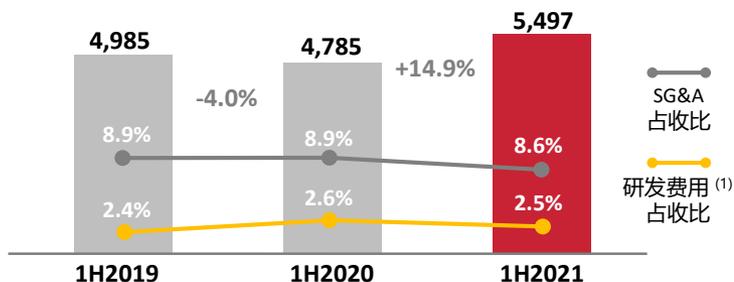
## 毛利

(人民币百万元)



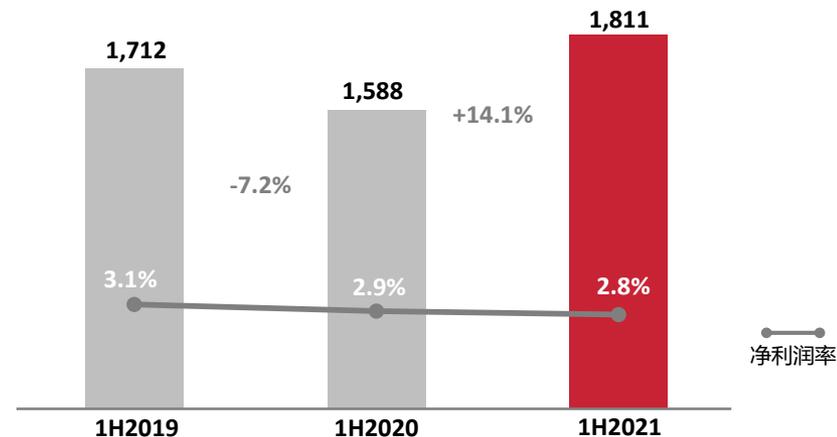
## SG & A

(人民币百万元)



## 净利润

(人民币百万元)



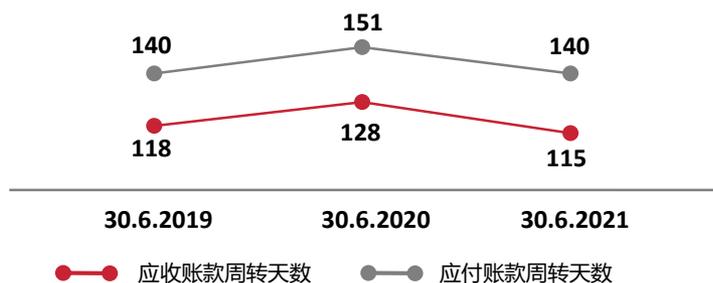
### ➤ 毛利率:

- 在运营商持续加强成本管控导致单价下降情况下，毛利率继续面对压力
- 集客市场毛利率的提升减缓了毛利率下降压力

### ➤ SG&A占收比: 加强成本管控，SG&A占收比有所下降

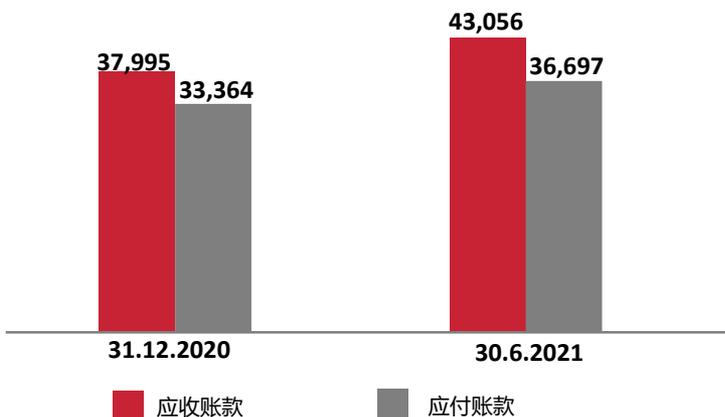
### ➤ 净利润率: 降幅趋缓，同比相对平稳

## 应收账款<sup>(1)</sup>及应付账款周转天数



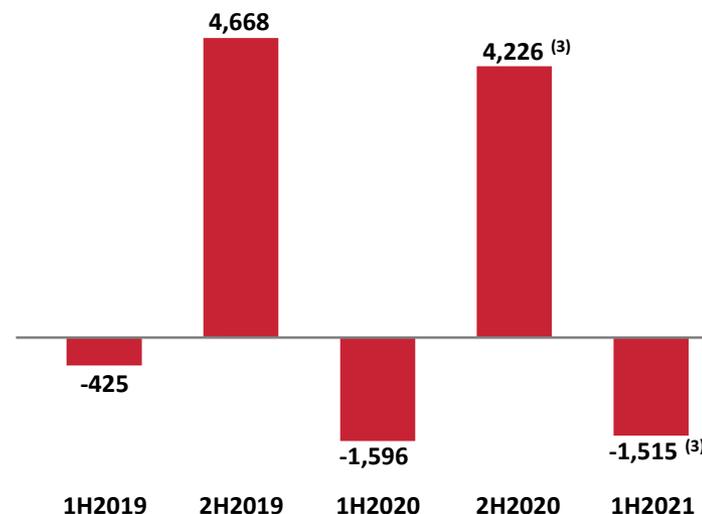
## 应收账款<sup>(1)</sup>及应付账款

(人民币百万元)



## 自由现金流<sup>(2)</sup>

(人民币百万元)



- 管控运营资金的成效显著，应收账款天数有所降低
- 剔除有关购置物业的不可比因素影响后<sup>(3)</sup>，**现金流有所改善**

<sup>(1)</sup> 应收账款数据包括财务报表中的“应收账款及应收票据净额”和“合同资产净额”两项之合。详细情况请参阅财务报表。

<sup>(2)</sup> 自由现金流=本年利润+折旧及摊销-营运资金变动-资本支出

<sup>(3)</sup> 数据包括了本公司于2020年7月公布有关购置物业作为智慧生产运营研发基地的资本开支，包括人民币2,527百万元（在2020年下半年支付）及尾款人民币663百万元（在2021年上半年支付）。

**稳健的财务状况有利于公司抓住数字经济以及社会数字化转型机遇，  
促进企业长远持续发展**

(人民币百万元)	31.12.2020	30.6.2021
<b>总资产</b>	94,489	99,430
其中：现金及存款	23,874	19,734
应收账款和合同资产	37,995	43,056
<b>总负债</b>	57,302	60,797
其中：应付账款与合同负债	44,341	46,502
付息债	704	765
<b>股东权益</b>	36,718	37,439
资产负债率(%)	60.6%	61.1%
债务资本比(%)	1.9%	2.0%

# 谢谢！



**Institutional  
Investor**  
**2021 ASIA  
EXECUTIVE TEAM**



# 附录

# 业务收入明细 - 按市场

(人民币百万元)	1H2020	1H2021	增长额	增长率
<b>TIS</b>				
<b>电信基建服务</b>				
运营商市场	16,744	17,583	839	5.0%
非运营商集客市场	11,185	15,849	4,664	41.7%
海外市场	1,108	1,115	7	0.6%
<b>合计</b>	<b>29,037</b>	<b>34,547</b>	<b>5,510</b>	<b>19.0%</b>
<b>BPO</b>				
<b>业务流程外判服务</b>				
运营商市场	10,946	12,326	1,380	12.6%
非运营商集客市场	5,895	7,375	1,480	25.1%
海外市场	118	86	-32	-27.1%
<b>合计</b>	<b>16,959</b>	<b>19,787</b>	<b>2,828</b>	<b>16.7%</b>
<b>ACO</b>				
<b>应用、内容及其他服务</b>				
运营商市场	2,856	3,543	687	24.1%
非运营商集客市场	4,771	6,046	1,275	26.7%
海外市场	211	176	-35	-16.6%
<b>合计</b>	<b>7,838</b>	<b>9,765</b>	<b>1,927</b>	<b>24.6%</b>
<b>总计</b>	<b>53,834</b>	<b>64,099</b>	<b>10,265</b>	<b>19.1%</b>

本公司希望就以上的某些陈述的前瞻性提醒读者。上述前瞻性陈述会受到各种不受本公司控制的风险，不确定因素及假设等的影响。这些潜在的风险及不确定因素包括但不限于：宏观经济环境的变化、自然灾害、相关行业的增长情况、监管环境的变化及我们能否成功地执行我们的业务策略。此外，上述前瞻性表述反映本公司目前对未来事件的看法，但非对将来表现的保证。我们将不会更新这些前瞻性表述。基于各种因素，本公司实际业绩可能与前瞻性表述所述存在重大的差异。