



中國通信服務
CHINA COMSERVICE

中國通信服務公佈2017年中期業績

* * * *

整體經營業績穩健
經營效益逐步提升

要點：

- 集團通過發展多元化的業務與客戶，以及有效執行既定戰略，促進經營業績繼續實現穩健增長，利潤率基本保持穩定。
 - 經營收入達到人民幣**44,888**百萬元，增長**6.4%**；其中，核心業務收入達到人民幣**41,073**百萬元，增長**12.0%**。
 - 公司股東應佔利潤為人民幣**1,469**百萬元，增長**5.9%**
 - 自由現金流為人民幣**2,002**百萬元，繼續保持在健康水平。
 - 毛利率及淨利潤率分別為**12.7%**和**3.3%**。

財務摘要 (未經審核)

截至6月30日止6個月	2016年	2017年	變化
經營收入 (人民幣百萬元)	42,176	44,888	+6.4%
股東應佔利潤 ("淨利潤") (人民幣百萬元)	1,386	1,469	+5.9%
自由現金流 (人民幣百萬元)	2,385	2,002	-16.0%
毛利率 (%)	12.8%	12.7%	-0.1 百分點
淨利率 (%)	3.3%	3.3%	-
每股基本盈利 (人民幣元)	0.200	0.212	+5.9%

(2017年8月30日，香港訊) - 中國通信服務股份有限公司(「中國通信服務」或「公司」連同其附屬公司「集團」)(香港股票代碼：552)，今天公佈截至二零一七年六月三十日止的未經審核之中期業績。

二零一七年上半年，集團堅持「CAPEX與OPEX」¹並舉，牢牢把握住來自國內電信運營商市場各種機遇，克服了電信行業網絡建設投資整體下降所帶來的挑戰，保持了經營基本面穩健。同時，在主動控制商品分銷業務發展的前提下，努力開拓國內非運營商集團客戶市場，經營收入實現人民幣44,888百萬元，同比增長6.4%。經營成本為人民幣39,179百萬元，同比增長6.5%。經營毛利為人民幣5,709百萬元，同比增長5.9%。得益於對效益較低的商品分銷業務的有效管控和高價值業務的良好增長，毛利率下降趨勢減緩，為12.7%。銷售、一般及管理費用為人民幣4,347百萬元，佔經營收入比重為9.7%，與去年同期相比繼續有所下降。公司股東應佔利潤為人民幣1,469百萬元，同比增長5.9%，淨利率為3.3%，與去年同期水平相同。每股基本盈利為人民幣0.212元，自由現金流²為人民幣2,002百萬元，持續保持健康和高位運行。

中國通信服務董事長孫康敏先生表示：「二零一七年上半年，集團堅持『價值引領、穩中求進、有效益發展』的總體思路和『以市場為導向，為客戶創價值』的經營理念，取得了穩健的經營業績，效益逐步提升。集團把握國內電信運營商網絡建設窗口期，持續發力『兩大新市場』³，進一步壓縮效益偏低的業務發展，收入、利潤實現平穩增長，業務結構持續向好，利潤率基本保持穩定，自由現金流繼續保持在健康水平。集團企業發展質量得到進一步提升，未來發展新動能逐步形成。」

結構優化

二零一七年上半年，在商品分銷業務收入同比下降超過30%的基礎上，集團的核心業務收入(包括電信基建服務、業務流程外判核心服務⁴以及應用、內容及其他服務收入)實現人民幣41,073百萬元，增長率達到12.0%，佔經營收入比重上升4.5個百分點至91.5%，集團整體業務結構更趨優化，創新轉型成效明顯。

業務發展

二零一七年上半年，集團電信基建服務收入實現人民幣24,071百萬元，同比增長11.0%，佔經營收入比重為53.6%。集團把握國內三大電信運營商4G建設窗口期，以及光纖寬帶網絡建設等重要機遇，助力客戶打造智能化精品網絡，並抓住中國鐵塔⁵建設與維護機遇，大力開拓國內電信運營商市場。集團聚焦國內行業信息化建設旺盛需求，通過跨界經營和業務間相互滲透大力開拓國內非運營商集團客戶電信基建業務。電信基建服務收入中，來自中國電信的該項收入同比增長16.9%，來自中國電信以外的運營商客戶的該項收入同比增長6.4%，來自國內非運營商集團客戶的該項收入同比增長20.3%。國內非運營商集團客戶電信基建服務收入的快速增長有

¹ CAPEX 與 OPEX 分別指：國內電信運營商資本性支出和經營性支出。

² 自由現金流 = 本年利潤+ 折舊及攤銷- 營運資金變動- 資本支出。

³ 兩大新市場指：國內非運營商集團客戶市場、海外市場。

⁴ 業務流程外判核心服務包括：信息技術基礎設施管理（網絡維護）、通用設施管理、供應鏈。

⁵ 中國鐵塔全稱為中國鐵塔股份有限公司。

力支撐了該業務整體良好發展，並成為電信基建業務未來增長的新動能。

二零一七年上半年，集團業務流程外判服務收入實現人民幣**15,864**百萬元，同比下降**1.7%**，佔經營收入比重為**35.4%**。集團堅持業務向高端轉型，繼續主動壓降商品分銷業務發展，商品分銷收入同比下降**30.6%**，是該業務板塊收入降低的主要原因。剔除該項因素後，集團著力拓展的**OPEX**市場體現良好增長，業務流程外判核心服務收入同比增長**13.2%**，最近兩年一直保持雙位數增長的勢頭，為集團提供穩定的收入來源。其中，維護業務收入同比增長**17.0%**，供應鏈業務收入亦同比增長**10.2%**。

二零一七年上半年，集團應用、內容及其他服務收入實現人民幣**4,953**百萬元，同比增長**14.0%**，佔經營收入比重為**11.0%**。集團抓住客戶智能化與信息化機遇，重視高價值業務發展，持續推進創新基金運作，智慧安防、智慧園區、雲護盾等項目產品化初見成效。集團積極開展對外合作，打造產業生態圈，與國內外一些知名廠商及機構合作，共同開拓大數據業務，並與政府、產業合作夥伴進行戰略合作，進軍具備前沿科技內涵的量子通信市場。

客戶拓展

二零一七年上半年，集團堅持「**CAPEX**與**OPEX**」雙輪驅動，來自國內電信運營商客戶市場收入實現人民幣**29,758**百萬元，同比增長**9.2%**，佔經營收入比重為**66.3%**。其中，來自中國電信的收入實現人民幣**18,273**百萬元，同比增長**11.2%**，佔經營收入比重為**40.7%**。得益於來自中國鐵塔收入同比高速增長**57.7%**，中國電信以外的運營商客戶收入實現人民幣**11,485**百萬元，同比增長**6.3%**，佔經營收入比重為**25.6%**，與去年同期水平相同。

二零一七年上半年，集團國內非運營商集團客戶市場收入實現人民幣**13,748**百萬元，同比增長**7.5%**，佔經營收入比重為**30.6%**。其中，來自國內非運營商集團客戶市場的核心業務收入增長**20.3%**，佔該客戶的總體收入比重已經達到**81.5%**，同比提升約**8.7**個百分點。今年上半年，在該客戶商品分銷收入下降**26.7%**的情況下，來自該客戶的核心業務實現快速增長，佔二零一七年上半年集團總體新增收入接近**70%**。傳統優勢業務和潛力型業務在國內非運營商集團客戶市場的良好發展，為集團業績持續增長積蓄了新的動能。在市場開拓方面，集團聚焦政府、交通、互聯網與**IT**、電力、建築與房地產等重點行業，獲取人民幣千萬級大項目**170**個，不斷突破現有業務規模。圍繞行業配置資源，營銷體系進一步完善，通過加強與運營商的合作，協同拓展能力增強，效果亦初步顯現。

由於集團加強海外業務風險防範、主動管控海外低效益業務發展，同時受海外項目周期性波動影響，集團海外業務發展出現暫時波動。二零一七年上半年，海外業務收入實現人民幣**1,382**百萬元，同比下降**35.8%**，佔經營收入比重為**3.1%**。雖然海外業務收入出現暫時下降，但集團繼續在非洲、中東積極儲備以**FTTH**、教育網、電力網升級改造為代表的總包大項目，「中

非共建非洲信息高速公路項目」在東非四國試點準備工作亦在推進過程中。

展望未來

中國通信服務董事長孫康敏先生表示:「二零一七年是集團創新轉型的關鍵之年。社會信息化快速發展,產業互聯網機遇顯現,運營商向生態方向轉型,生態競爭成為重要趨勢。集團將沿著『價值引領、穩中求進、有效益發展』的總體思路,按照市場環境變化轉換發展動能,加速業務佈局,激發活力、提升能力、強化執行力,夯實發展基礎,把握智能信息化時代帶來的新機遇。

國內電信運營商市場是集團業務發展基本面,集團將按照國家供給側結構性改革方向,轉換發展思路,緊盯運營商轉型所帶來的機遇,把握CAPEX窗口期,依托OPEX驅動,保持經營基本面穩健。與此同時,集團將重點拓展高價值綜合維護業務,助力運營商構建智能化精品網絡。抓住中國鐵塔建維一體化機遇,鞏固在該市場的市場份額。通過提供維護服務,融入運營商業務生態體系,提高服務價值和客戶黏性。同時,把服務運營商的維護能力和經驗向外拓展,加快佈局,創新業務模式,為未來業務拓展奠定基礎。

國內非運營商集團客戶市場是集團未來發展新引擎之一,集團將會把發展重心向該市場傾斜。持續將現有業務能力向該市場轉化,加大資源配置力度、完善營銷體系以及加強寬域合作、強化跨界經營。集團將聚焦電力、交通、信息安全等代表性客戶進行重點突破,擴大客戶收入規模,打造類運營商客戶和木本業務。為了適應新的市場要求,集團將持續整合資源、著力打造集團級產品,推進項目、服務產品化,樹立新型ICT領域品牌。

在海外市場拓展方面,集團相信,隨著『一帶一路』戰略的深入推進,國家政策支持更加明確,未來空間廣闊。集團將抓住機遇,聚焦非洲、中東、東南亞地區,努力發展優勢業務。利用已有經驗和案例,開拓海外電力、教育等不同行業客戶市場。與金融類合作夥伴加強合作,持續推進『中非共建非洲信息高速公路項目』,不斷擴大海外收入規模,助力企業發展。

集團將堅持體制機制創新,持續優化組織架構,構建扁平化組織,提升管理效能。深入開展專業整合,擴大業務集約範圍,提升運營能力。通過『價值引領』的考核體系、市場化薪酬機制,激發人員和組織活力。關心關愛員工,讓員工共享企業發展成果,提升員工歸屬感。集團將抓住發展的最佳時機,迎難而上,為未來開創有利局面,以優異的業績回報股東厚愛。」

- 完 -

關於中國通信服務

中國通信服務為中國一家具領導地位的服務供應商，為信息化領域提供一體化支撐服務，提供包括設計、施工及項目監理在內的電信基建服務；信息技術基礎設施管理（網絡維護）、通用設施管理、供應鏈及商品分銷在內的業務流程外判服務；系統集成、軟件開發和系統支撐、增值服務等在內的應用、內容及其它服務。公司的主要客戶包括國內三家電信運營商和中國鐵塔在內的國內電信運營商客戶、國內政府機構、行業客戶和中小企業等國內非運營商集團客戶，以及海外客戶。公司的控股股東為中國電信集團公司，此外，公司的股東還包括中國移動通信集團公司、中國聯合網絡通信集團有限公司和中國郵電器材集團公司。

二零一七年，集團在亞洲著名企業管治雜誌《Corporate Governance Asia》舉辦的「第七屆亞洲卓越企業表揚大獎」中，再次獲得「最佳 CEO」、「最佳 CFO」獎項，集團亦同時獲得「最佳投資者關係」獎項。集團亦在《財富》（中文版）發佈的「2017《財富》中國 500 強排行榜」中排名第 79 位。

若希望得到進一步的資料，請瀏覽中國通信服務的公司網址：www.chinaccs.com.hk

新聞垂詢：

中國通信服務股份有限公司
投資者關係部
鍾偉祥先生
張啟峯先生
電話：(852) 3699 0000
傳真：(852) 3699 0120
電郵：ir@chinaccs.com.hk

預測性陳述

本新聞稿包含了展望性表述載有一些基於公司的信念和假設及現有資料而編製的有關公司、其業務及前景的前瞻性陳述及資料。在本新聞稿中，一些如「預計」、「相信」、「估計」、「預期」、「計劃」、「前景」、「今後」以及其他類似字眼的使用，倘若有關公司或其業務，是指前瞻性陳述。這些陳述反映公司對未來事情的現時觀點，會受到風險、不確定因素和各項假設的影響。倘若一個或多個這些風險因素成為事實，或任何相關的假設其後發現並不正確，則實際結果可能會與本新聞稿中的前瞻性陳述有所不同。公司除根據上市規則的持續披露責任或聯交所的其他規定外，不打算更新這些前瞻性陳述。