



中國通信服務
CHINA COMSERVICE

中國通信服務公佈 2019 年中期業績

* * * *

要點：

- 在國內電信行業增長趨緩，乃至收入出現負增長的大背景下，集團整體業績繼續保持平穩增長。經營收入達到人民幣**56,049**百萬元，增長**10.4%**；公司股東應佔利潤為人民幣**1,712**百萬元，增長**7.3%**，淨利潤率基本保持穩定，為**3.1%**
- 集團增長動能顯著轉換，國內非電信運營商集團客戶市場和國內電信運營商市場 **OPEX**業務成為增長主要驅動
- 集團軟件服務能力進一步提升，品牌影響力進一步提高，軟件服務相關收入增長優於行業水平
- 集團「新一代綜合智慧服務商」的新定位將引領公司抓住數字化轉型的新時代需求

財務摘要 (未經審核)

截至 6 月 30 日止	2018 年	2019 年	變化
經營收入 (人民幣百萬元)	50,792	56,049	+10.4%
股東應佔利潤 (人民幣百萬元)	1,595	1,712	+7.3%
自由現金流 (人民幣百萬元)	2,736	-425	--
毛利率 (%)	12.2%	11.2%	-1 個百分點
淨利潤率 (%)	3.1%	3.1%	--
每股基本盈利 (人民幣元)	0.230	0.247	+7.3%

(2019年8月27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)，今天公佈截至二零一九年六月三十日止的未經審核之中期業績。

經營業績

二零一九年上半年，集團經營收入實現人民幣 56,049 百萬元，同比增長 10.4%。其中，核心業務收入¹同比增長 11.8%，保持了良好的增長態勢。經營成本為人民幣 49,749 百萬元，同比增長 11.5%。經營毛利為人民幣 6,300 百萬元，同比增長 2.0%。鑒於國內經濟結構調整深度推進、國內非電信運營商集團客戶市場拓展仍處於導入期、剛性的用工成本等因素，集團毛利率為 11.2%，同比下降 1.0 個百分點。集團一方面加大研發投入，另一方面加強集約運營，持續優化資源配置，銷售、一般及管理費用為人民幣 4,985 百萬元，佔經營收入比重為 8.9%，同比下降 0.3 個百分點。公司股東應佔利潤為人民幣 1,712 百萬元，同比增長 7.3%，淨利潤率為 3.1%，與去年同期基本持平。每股基本盈利為人民幣 0.247 元，同比增長 7.3%。自由現金流²主要受到上半年收款和付款節奏變化的影響，為人民幣-425 百萬元。

中國通信服務董事長張志勇先生表示：「二零一九年上半年，在國內電信行業增長趨緩，乃至收入出現負增長的大背景下，集團堅持『價值引領、穩中求進、高質量發展』總路線，把握『網絡強國』、『數字中國』、『智慧社會』機遇，取得了良好的經營業績，企業發展動能明顯轉換。其中，國內非電信運營商集團客戶市場首次成為集團第一大客戶和最大的收入貢獻者，引領企業發展。國內電信運營商市場業務流程外判服務的良好增長和應用、內容及其他服務的快速增長助力該市場平穩發展，企業經營基本面保持穩健。良好的增長新動能和穩健的經營基本面賦予企業新的能力與活力，幫助集團有效抵禦因經濟轉型、行業周期變動帶來的壓力和風險，增強企業發展內生動力，為集團持續邁向高質量發展奠定堅實基礎。」

市場拓展

二零一九年上半年，集團快速推進國內非電信運營商集團客戶市場佈局，有效利用智慧產品和一體化解決方案，實現來自該客戶市場收入的高速增長。同時，集團加速融入國內電信運營商生態，在OPEX業務和智慧應用業務帶動下，該客戶市場發展保持穩定。

¹ 核心業務包括電信基建服務、業務流程外判服務（剔除商品分銷）以及應用、內容及其他服務。

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

國內非電信運營商集團客戶市場

集團來自國內非電信運營商集團客戶市場收入實現人民幣21,065百萬元，同比快速增長28.5%，佔經營收入比重為37.6%，首次成為集團第一大客戶，對上半年總體新增收入貢獻為88.8%。來自國內非電信運營商集團客戶市場的核心業務收入增長更快，同比增長率為33.3%，佔該市場收入比重為91.5%，同比提升3.4個百分點。集團聚焦以政府、交通、電力、園區、智能建築為代表的行業，加大研發投入和智慧產品打造力度，通過智慧城市、物聯網、雲計算等生態聯盟的聚能與賦能，持續深耕行業機遇，為客戶提供一體化綜合解決方案，助力客戶信息化建設，為客戶發展創造價值，同時，推進自身業務轉型，實現該客戶市場又快又好的發展。

國內電信運營商市場

在國內電信運營商市場，集團堅持「CAPEX與OPEX」³雙輪驅動的發展策略，在抓住網絡建設業務的同時，大力發展運營維護支撐業務。此外，集團將傳統服務與智慧業務相結合，有效支撐國內電信運營商客戶轉型升級和拓展新型ICT業務。二零一九年六月，工信部⁴發出5G牌照，國內電信運營商加快5G佈局，調整投資結構，但5G網絡投資尚未形成規模，集團來自該市場收入保持穩定，實現人民幣33,645百萬元，同比增長2.1%，佔經營收入比重為60.0%。其中，來自中國電信的收入實現人民幣18,351百萬元，與去年同期水平基本相當，佔經營收入比重為32.7%。來自中國電信以外的國內電信運營商客戶收入實現人民幣15,294百萬元，同比增長4.9%，佔經營收入比重為27.3%。

海外市場

受海外新項目開工進度影響，集團來自海外市場收入實現人民幣1,339百萬元，同比下降7.4%，佔經營收入比重為2.4%。集團重視海外業務發展，聚焦「一帶一路」機遇，緊抓海外網絡基礎設施與數字化建設需求，利用與國內電信運營商和「走出去」的中國企業合作的機會，以及在國內非電信運營商集團客戶市場累積的良好經驗，不斷開拓、儲備總包類項目。

³ CAPEX 與 OPEX 分別指國內電信運營商資本性支出和經營性支出。

⁴ 工信部指中華人民共和國工業和信息化部。

業務發展

電信基建服務

二零一九年上半年，集團三大業務均取得良好發展。電信基建服務收入實現人民幣30,801百萬元，同比增長8.7%，佔經營收入比重為55.0%。集團繼續緊抓國內數字經濟和智慧社會建設機遇，以「顧問+僱員」⁵業務模式切入國內非電信運營商集團客戶全生命周期需求，為客戶提供包含諮詢、規劃、施工等在內的一體化信息化建設服務，帶動該市場電信基建服務收入增長，來自該市場的電信基建服務收入實現人民幣10,665百萬元，同比高速增長46.6%，是電信基建服務收入增長第一驅動力。二零一九年上半年，國內電信運營商佈局5G網絡建設，同時調整投資結構，來自國內電信運營商市場的電信基建服務收入同比下降4.1%，為人民幣19,200百萬元。

業務流程外判服務

二零一九年上半年，集團業務流程外判服務收入實現人民幣18,128百萬元，同比增長9.2%，佔經營收入比重為32.3%。其中，剔除商品分銷業務後的業務流程外判核心服務⁶發展良好，收入同比增長14.1%。集團進一步加強通用設施管理和供應鏈業務的集約運營，兩項業務的收入同比增長均超過15%，網絡維護業務收入同比亦增長11.3%。集團持續管控商品分銷業務，該項業務收入同比下降16.0%，與去年同期相比，佔經營收入比重繼續下降1.2個百分點至4.1%。

應用、內容及其他服務

二零一九年上半年，集團應用、內容及其他服務收入實現人民幣7,120百萬元，同比增長21.6%，延續了良好的增長態勢。應用、內容及其他服務收入佔經營收入比重在過去幾年持續提高，在二零一九年上半年的比重達到12.7%，同比提升1.2個百分點。集團順應數字經濟潮流，聚焦行業客戶信息化、智能化建設需求，為客戶提供日益豐富及多元化的智慧類產品⁷和服務。此外，集團軟件服務能力持續提高，帶動應用、內容及其他服務中的主要業務⁸收入同比增長達到25.8%，增長速度高於全國軟件業務收入增長⁹水平。

⁵ 「顧問+僱員」模式是集團近年來採取的一種全新的業務模式，「顧問」是指集團發揮人才和產品優勢，以「顧問」的身份幫助客戶，將客戶的需求轉換成可執行的方案或項目；「僱員」是指集團接受客戶的委託，以「僱員」的身份，協助客戶對項目的其他利益相關方進行協調，推進項目順利實施，確保客戶達到最初預期。

⁶ 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、供應鏈服務。

⁷ 目前智慧類集團級產品數量已超過30個。

⁸ 應用、內容及其他業務板塊主要業務包括系統集成、軟件開發及系統支撐、增值服務。

⁹ 根據工信部公佈信息，全國軟件業務收入在二零一九年上半年的同比增長為15.0%。

深化轉型

二零一九年上半年，集團面向數字經濟時代新形勢，提出「新一代綜合智慧服務商」的新定位，並不斷提升自身能力，增強發展動力。

集團持續推進基礎平台能力建設，加大「通福雲」平台和物聯網平台研發投入，強化推廣和應用。完善內外部生態體系建設，通過產業聯盟¹⁰和集團級研究院，聚合內外部資源，提升響應能力，前瞻性佈局新市場、新技術。提升大項目拓展能力，全面推廣「顧問+僱員」業務模式，以諮詢規劃引領、智慧產品嵌入推進大項目拓展。推進產融結合，利用通服資本控股有限公司加強業務孵化和探索產融結合新商業模式。

此外，集團品牌及行業影響力有效提升。二零一九年上半年，在「2019軟件和信息技術服務綜合競爭力百強企業」評選中排名第5位，緊跟業內領先企業；通過中國國際大數據產業博覽會等各類國家級展會，向社會和客戶傳遞合作、共生理念，獲得廣泛認可。

展望未來

中國通信服務董事長張志勇先生表示：「當前，宏觀經濟穩中有進、產業結構加速升級、內需貢獻持續升高、服務業市場空間巨大。隨著5G、物聯網、雲計算、人工智能、大數據進入實質性發展階段，數字經濟成為引領經濟發展的新動力。國家加快三大經濟圈¹¹及長江經濟帶協同發展佈局，深入推進『一帶一路』，國內外智慧社會建設需求旺盛，帶來新的商業機遇。對於5G牌照的發放，公司認為，除了給集團帶來在網絡基礎設施建設與運營維護等方面的傳統業務機遇以外，更會帶來包括在行業數字化轉型、工業互聯網，以及相應的物聯網維護運營支撐等各方面的新需求。上述新需求的出現，以及結合集團近幾年在各行業所打造的豐富智慧解決方案和累積的寶貴實踐經驗，將在未來為集團帶來持續和重要的戰略業務機遇。

集團將圍繞發展主航道，持續提升『跨平台、跨連接、跨應用、跨區域、跨廠商』的核心服務能力，加大創新轉型力度，推進高質量發展。

國內非電信運營商集團客戶市場是集團未來業務增長重要引擎。在該市場，集團將緊抓『網絡強國』、『數字中國』、『智慧社會』機遇，深耕政府、交通、電力等重點行業，同時加快工業互聯網佈局；圍繞客戶需求，加大研發投入，完善內外部生態，構築『新一代綜合智慧服務商』核心能力和品牌影響，推進該市場快速持續健康增長。

¹⁰ 集團現有產業聯盟包括：智慧城市聯盟、雲計算聯盟、物聯網聯盟、網絡安全聯盟、智慧交通聯盟、能源互聯網聯盟等。

¹¹ 三大經濟圈：長三角經濟圈、珠三角經濟圈、環渤海經濟圈。

國內電信運營商客戶市場是集團業務發展的基本面。集團將把握5G網絡建設、網信安全、雲網融合等機遇，融入運營商業務生態，深挖CAPEX業務、拓寬OPEX業務，為客戶提供高質量、標準化服務，助力客戶轉型升級，確保基本面穩健。

在海外市場方面，集團將緊抓『一帶一路』機遇，聚焦『EPC+F+I+O+S』¹²模式，努力拓展總包大項目。結合海外旺盛的信息化需求，促進智慧產品和服務在海外市場落地，為海外業務開拓新的增長來源。同時加強與國內電信運營商客戶、『走出去』的中國企業及當地夥伴合作，協同拓展海外市場，為海外業務發展尋求新的突破。

當前是經濟轉型升級和行業變革的重要時期，新的時代給了集團新的機遇。集團作為『新一代綜合智慧服務商』，將利用國企改革契機，加快改革步伐，開啟新一輪轉型，堅持價值引領、穩中求進，向高質量發展不斷邁進，以更好的業績和更佳的表现回饋股東和客戶。」

- 完 -

¹² EPC+F+I+O+S:即工程總承包(Engineering, Procurement, Construction)+融資(Finance)+投資(Investment)+運營(Operation)+解決方案(Solution)

關於中國通信服務

中國通信服務為新一代綜合智慧服務商，為信息化和數字化領域提供一體化綜合解決方案，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股份有限公司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電信運營商集團客戶，以及海外客戶。公司的控股股東為中國電信集團有限公司，此外，公司的股東還包括中國移動通信集團有限公司、中國聯合網絡通信集團有限公司和中國郵電器材集團有限公司。

二零一九年，公司在亞洲權威企業管治雜誌《Corporate Governance Asia》舉辦的「第九屆亞洲卓越企業表揚大獎」中，再次獲得「最佳CEO」獎項，公司亦同時獲得「最佳投資者關係」獎項。公司在《財富》（中文版）發佈的「2019《財富》中國500強排行榜」中，排名第86位。公司亦於「2019軟件和信息技術服務綜合競爭力百強企業」評選中位列第5名，較去年上升一位。

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
梁穎賢小姐
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。