



# 2018 中期业绩

2018年8月15日

A graphic design featuring several overlapping elliptical orbits in red and grey. A large grey circle is positioned at the bottom, and a red circle is on one of the orbits. The Unicom logo is centered within the orbits.

**unicom**  
新时代

HKEx: 0762 | NYSE: CHU  
[www.chinaunicom.com.hk](http://www.chinaunicom.com.hk)

# 预测性陈述



本推介材料中所包含的某些陈述可能被视为美国1933年证券法（修订案）第27条A款和美国1934年证券交易法（修订案）第21条E款所界定的“预测性陈述”。这些预测性陈述涉及已知和未知的风险、不确定性及其他因素，可能导致本公司的实际表现、财务状况和经营业绩与预测性陈述中所暗示的将来表现、财务状况和经营业绩有重大出入。此外，我们将不会更新这些预测性陈述。关于上述风险、不确定性和其他因素的详细资料，请参见本公司最近报送美国证券交易管理委员会（“美国证监会”）的20-F表年报和本公司呈报美国证监会的其他文件。

王晓初先生

董事长及首席执行官

---

邵广禄先生

执行董事及高级副总裁

---

朱可炳先生

首席财务官

总体  
业绩

unicorn

财务  
表现

业务  
表现



# 重点概要

1

深入落实聚焦创新  
合作战略，盈利能力  
持续显著提升

2

创新商业模式，  
移动业务持续快速  
高效发展

3

混改红利初步显现，  
发展速度、质量和  
效益明显提升

4

落实提速降费政策，  
薄利多销，努力实现  
多赢

5

加快“五新”联通  
建设，推进高质量  
可持续发展

# 盈利能力持续显著提升

## 聚焦、创新、合作

| (亿元人民币)             | 1H2017   | 1H2018          | 同比变化          |
|---------------------|----------|-----------------|---------------|
| 服务收入 <sup>1</sup>   | 1,241.06 | <b>1,344.23</b> | 8.3%          |
| EBITDA <sup>2</sup> | 435.59   | <b>456.73</b>   | 4.9%          |
| 占服务收入比              | 35.1%    | <b>34.0%</b>    | -1.1pp        |
| 净利润 <sup>3</sup>    | 24.15    | <b>59.12</b>    | <b>144.9%</b> |
| 每股基本盈利 (元人民币)       | 0.101    | <b>0.193</b>    | 91.6%         |
| 自由现金流 <sup>4</sup>  | 375.20   | <b>393.14</b>   | 4.8%          |

增长领先行业  
平均的4.1%<sup>5</sup>

注：除非特别注明，

1. 服务收入 = 营业收入 - 销售通信产品收入

2. EBITDA = 在计算财务费用、利息收入、应占联营/合营公司净盈利、净其他收入、所得税、折旧及摊销前的盈利

3. 净利润为本公司权益持有者应占盈利

4. 自由现金流 = 经营现金流 - 资本开支

5. 行业数据来源于工业和信息化部网站

# 积极应对市场竞争加剧

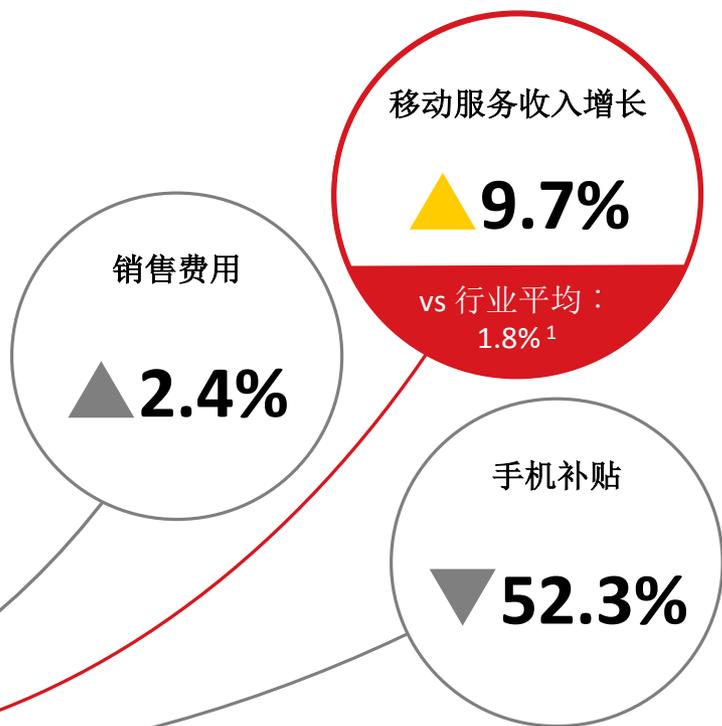
## 二季度整体经营继续保持良好发展

|        | 1Q2018  | 2Q2018 |
|--------|---------|--------|
| 服务收入   | ▲ 8.4%  | ▲ 8.2% |
| 移动服务收入 | ▲ 11.6% | ▲ 7.9% |
| 固网服务收入 | ▲ 3.4%  | ▲ 7.7% |
| 净利润    | 30.0亿元  | 29.1亿元 |

- 尽量避免简单价格竞争，强化差异化经营
- 增加线上线下各种触点，统一运营
- 综合网格直销，坐商变行商
- 加大业务融合捆绑销售，相互拉动
- 以创新业务促收入，并带动基础业务发展

# 移动服务收入增长大幅领先行业

尽管面对激烈的市场竞争，在低成本和薄补贴的用户发展模式下，  
实现移动服务收入快速增长



## 商业模式创新成效显著

- 发力流量经营，细分市场精准营销 (2I2C, 2B2C, 冰激凌.....)
- 推出差异化产品，解决大流量用户的需求痛点
- 2I2C用户达到7,700万户，有效触达新用户，特别是青年市场
- 线上线下全触点统一运营，相互引流，提升效益
- 强化互联网化及差异化运营

注：

1. 行业数据来源于工业和信息化部网站

# 混改红利初步显现

发展速度、质量和效益明显提升

## 借力外部资源

以联通A股公司为平台，  
引入实力雄厚的战略  
投资者



增强财务实力

资产负债率同比 ▼ **18 pp**

财务费用同比 ▼ **64%**

## 强强联合

深化与战略投资者  
协同合作



强化创新发展新动能

产业互联网收入同比

▲ **39%**

## 改革机制体制

建立协调运转、有效制  
衡的公司治理机制和市  
场化激励机制



提升活力和效率  
股东和员工回报双提升

净利润同比

▲ **145%**

# 深化落实机制体制改革

## 提升活力和效率

### 瘦身健体

- 优化组织和人员结构，降低总部部门和省分公司机构数，积极引入创新人才
- 提高员工劳动生产率，降低外包人员需求
- 鼓励人员从本部向划小单元、从基础领域向创新领域流动

### 市场化激励

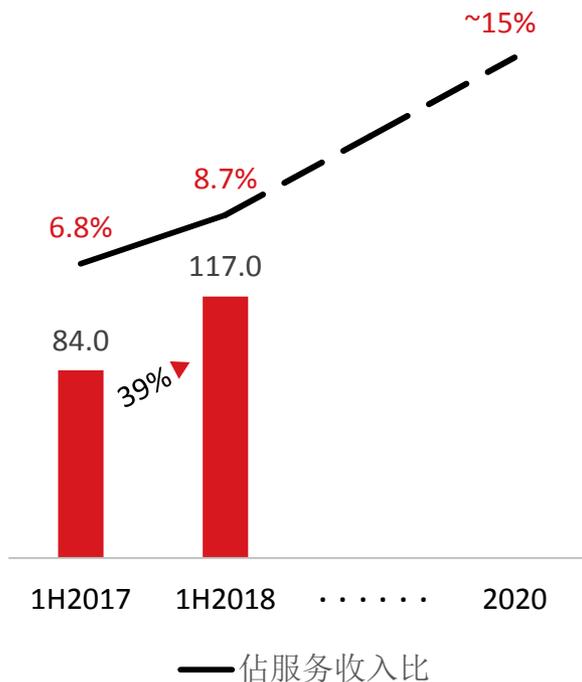
- 形成与效益、效率挂钩的差异化薪酬决定机制
- 更好实现职务能上能下、人员能进能出
- 向7,752位管理骨干及核心人才授予联通A股公司的限制性股票7.94亿股

### 划小改革

- 收入毛利考核与增量收益分享
- 实现责权利一致，完善倒三角业务支撑
- 上半年有13.5万员工进入划小承包单元，全国有1.7万小CEO

# 积极培育未来增长引擎

产业互联网业务收入  
(亿元人民币)



## 云 + 智慧网络 + 智慧应用

- 聚焦云业务引领、重点行业、重点城市
- 加强人才建设，打造区别于传统业务的体制机制，实行增量收益分享机制，探索员工与企业“利益共享、风险共担”的长期激励模式
- 与混改合作伙伴、行业龙头等公司开展业务层面合作
- 积极探索以投资或融资方式开展资本层面的合作，实现股权多元化和轻资产运营（案例：与阿里成立合资公司，强强联合，为政企客户打造定制化的应用软件服务）

# 提速降费

落实国家政策，薄利多销，努力实现多赢

2018年上半年优化套餐并积极推广无限流量和大流量套餐  
(2I2C, 2B2C, 冰激凌等)

提前部署实施7月1日取消手机国内流量“漫游”费政策，促进用户平滑过渡

单位手机流量资费同比

▼超过政策要求的

**30%**

移动手机用户DOU同比

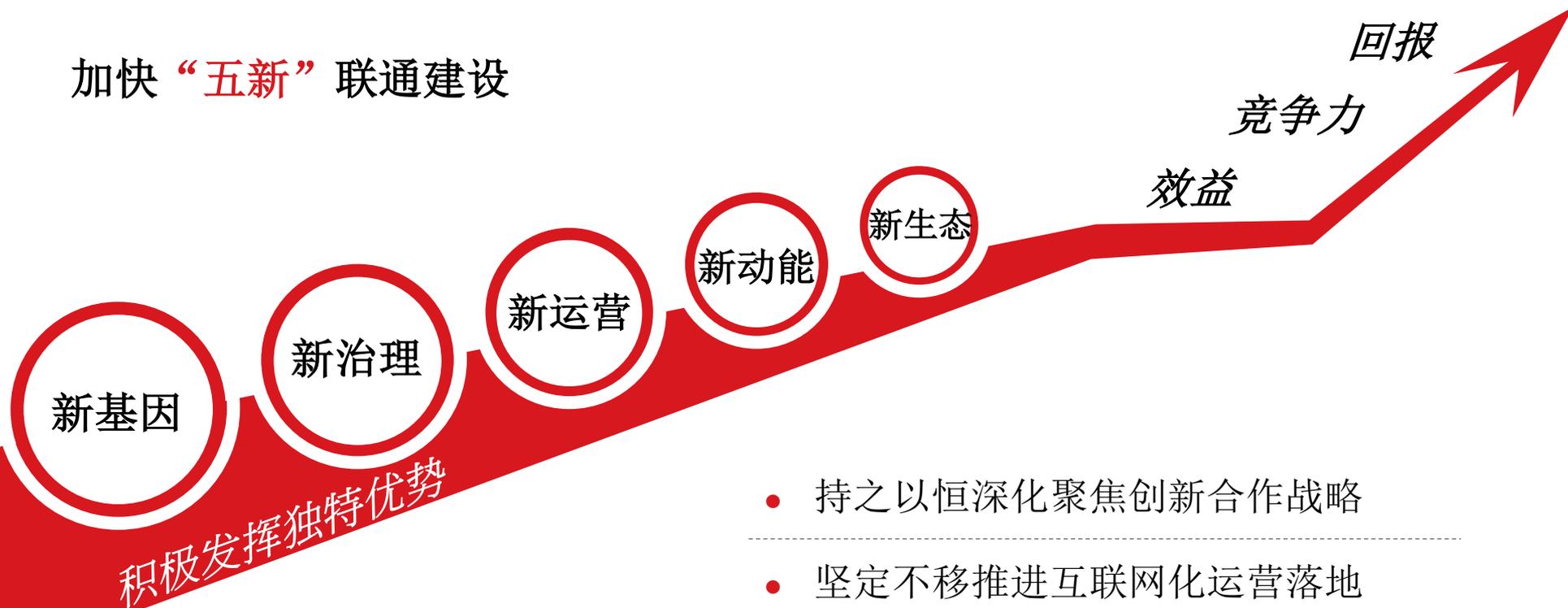
**▲2.2x**

手机上网收入同比

**▲25%**

# 推进高质量可持续发展

加快“五新”联通建设



- 持之以恒深化聚焦创新合作战略
- 坚定不移推进互联网化运营落地
- 以混改为抓手充分释放改革红利
- 发扬钉钉子精神打造关键能力



# unicom

总体  
业绩

财务  
表现

业务  
表现

# 收入构成



| (亿元人民币)         | 1H2017   | 1H2018          | 同比变化   |
|-----------------|----------|-----------------|--------|
| 移动服务收入          | 768.44   | <b>842.78</b>   | 9.7%   |
| 语音              | 216.59   | <b>185.30</b>   | -14.4% |
| 数据流量            | 435.27   | <b>538.73</b>   | 23.8%  |
| 其他              | 116.58   | <b>118.75</b>   | 1.9%   |
| 固网服务收入          | 465.68   | <b>491.17</b>   | 5.5%   |
| 语音              | 62.53    | <b>54.72</b>    | -12.5% |
| 宽带接入            | 215.57   | <b>215.25</b>   | -0.1%  |
| 其他互联网及数据        | 92.25    | <b>102.08</b>   | 10.7%  |
| 信息通信技术服务        | 18.67    | <b>31.35</b>    | 67.9%  |
| 其他 <sup>1</sup> | 76.66    | <b>87.77</b>    | 14.5%  |
| 其他服务收入          | 6.94     | <b>10.28</b>    | 48.1%  |
| 销售通信产品收入        | 140.54   | <b>146.82</b>   | 4.5%   |
| 合计              | 1,381.60 | <b>1,491.05</b> | 7.9%   |

注:

1. 主要包括网元出租收入等

# 强化差异化经营

积极应对移动市场激烈竞争，收入及用户持续良好增长

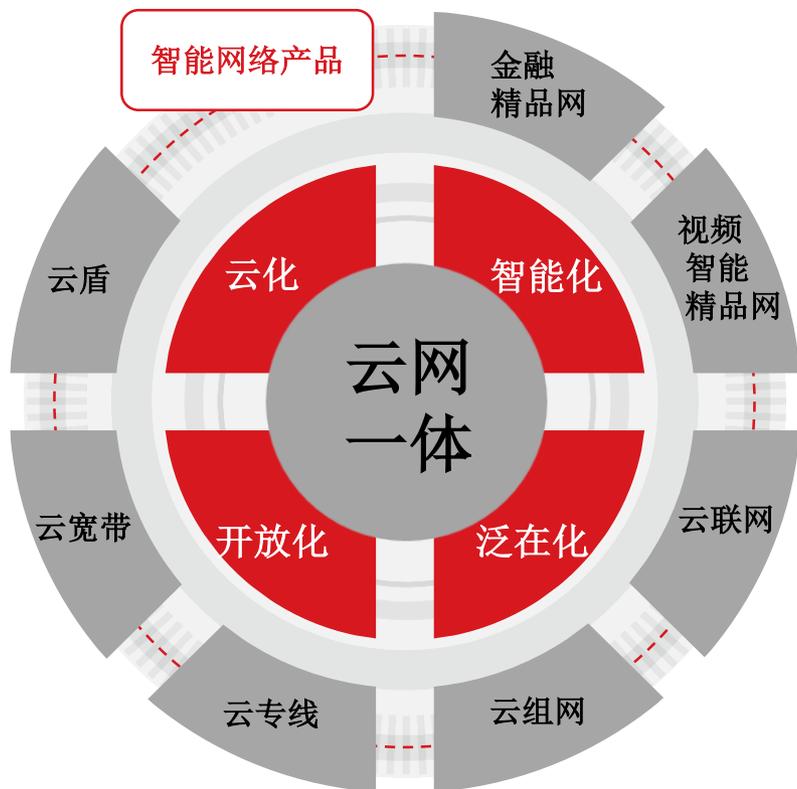
|            | <u>1Q2018</u> | <u>2Q2018</u> |
|------------|---------------|---------------|
| ● 移动出账用户   | ▲978万户        | ▲807万户        |
| ● ARPU基本平稳 | 47.9元         | 47.8元         |
| ● 移动服务收入   | ▲11.6%        | ▲7.9%         |

强化差异化经营，提升竞争力

- 发力流量经营，推出差异化产品和营销策略，满足细分市场需求
- 紧抓集中化IT系统及互联网化运营优势，扩大2I2C/2B2C用户规模
- 产品快速迭代更新，迭加权益和内容
- 强化融合捆绑发展，相互拉动
- 提供针对性的高质网络体验保障，确保感知

# 云网一体化加快政企业务发展

基于SDN/NFV，面向政企用户提供  
云网一体化、智能化网络服务



- 与阿里、腾讯战略合作伙伴开展云业务合作，打造以“沃云”为品牌的公有云产品，突出“云网一体化”优势，带动云、网收入快速增长
- 云网协同的基础上，打造“云+智慧网络+智慧应用”政企新融合营销模式，拉动基础业务发展

1H2018云计算收入同比

▲39%

1H2018互联网专线收入同比

▲8%

# 与战略投资者积极开拓合作（1）

## 借助外力，增强创新发展新动能

### 新零售体系

- 新零售试点门店 – 联合阿里、苏宁、京东、腾讯等公司，依托大数据能力，丰富门店品类、强化线上线下相互引流
- 提升业务发展及商品销售额

### 云计算

- 与阿里、腾讯合作的“沃云”公有云产品累计上线约50款
- 与阿里、腾讯开展云联网产品合作，为客户提供混合云组网能力
- 与阿里成立合资公司，为政企客户打造定制化的应用软件开发服务

### 触点合作

- 与腾讯、阿里、百度、京东、滴滴等公司，持续推进互联网触点合作
- 截至2018年6月，2I2C出账用户7700万户，上半年净增2700万户

### 内容聚合

- IPTV和手机视频 – 与百度爱奇艺在IPTV内容方面深度合作；与腾讯视频等在手机视频方面深度合作
- 家庭应用产品 – 结合通信服务能力，引入百度系、腾讯系、阿里系等热点产品，深度定制

# 与战略投资者积极开拓合作（2）



## 大数据

- 积极推进在反欺诈接口、数字营销、广告、企业风控、联合建模等方面合作

腾讯 - 联合建模的金融反欺诈接口

百度 - 上线风控接口

京东万象 - 风控接口

滴滴 - 出行分析报告业务

## 物联网及AI

- 与阿里完成了ID2-SIM安全能力发布
- 与腾讯完成了TUSI-SIM安全能力发布
- 连接管理平台与京东运营平台已完成对接
- 百度AI智能客服应用，实现客户感知和运营效率提升

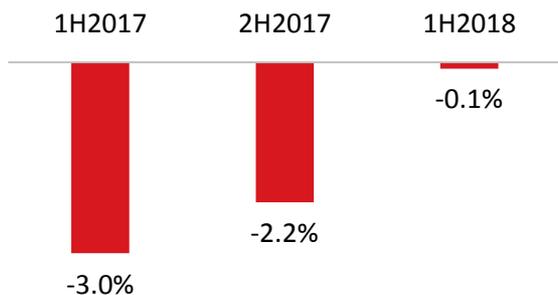
## 基础通信

- 与中国人寿、阿里巴巴、腾讯、百度、京东等战略合作伙伴在基础通信领域均保持深入合作

# 宽带业务在激烈竞争中持续改善

## 主推融合，突出内容与高速带宽优势

固网宽带接入收入同比变化

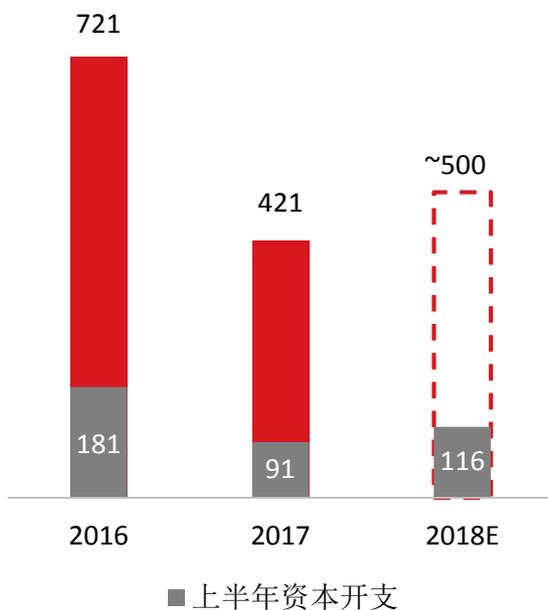


- **大融合:** 形成覆盖不同家庭特点的融合产品体系，着力提升融合渗透率，相互拉动发展 (融合渗透率: 46%，同比▲6pp)
- **大带宽:** 北方整体及南方分区域主推200Mbps产品，加大社会化合作，进一步提升网络覆盖能力和品质
- **大视频:** 持续填充视频内容，增强粘性及竞争力 (视频业务渗透率: 43%，同比▲10pp)
- 加快综合网格承包改革实施，激发基层活力，提升销售和服务能力
- 以“云+智慧网络+智慧应用”政企新融合营销模式，拉动政企宽带及互联网专线业务发展

# 聚焦合作，精准投资

动态扩容，高效投入，网络利用率及NPS双提升，  
促进业务有效益快速发展

资本开支  
(亿元人民币)



- 聚焦地区网络质量和客户感知持续提升
  - 移网NPS较上年继续提升5.0分及宽带NPS提升9.2分
  - 4G网平均上下行速率行业领先
  - 网络时延指标行业最优
- 网络资源使用效益显著提升
  - 4G网络利用率持续提升
  - FTTH 用户占比达: 79% (▲ 5pp);  
100Mbps及以上用户占比: 57% (▲ 41pp)
- 5G: 提前布局，未来建设和发展与行业保持同步

# 下半年重点工作



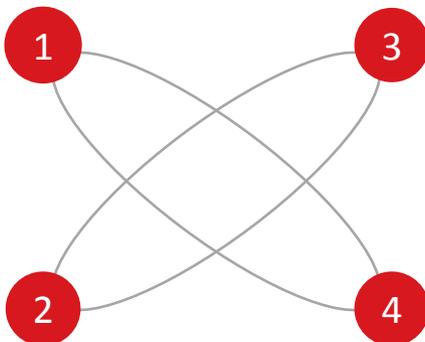
自7月起取消国内流量“漫游”费



下半年周期性市场竞争加剧

积极应对挑战，推进高质量可持续发展

差异发展：  
保持高质量发展势头不减



筑牢基础：  
全面夯实各项工作基础

控制成本：  
着力提升全要素生产率

深化改革：  
持续增强企业内生动力

适度加大投入：积极培育未来增长引擎



# unicom

总体  
业绩

财务  
表现

业务  
表现

# 重点财务信息



| (亿元人民币)                | 1H2017       | 1H2018            | 同比变化          |
|------------------------|--------------|-------------------|---------------|
| 营业收入                   | 1,381.60     | <b>1,491.05</b>   | 7.9%          |
| 营业成本                   | (1,334.75)   | <b>(1,420.78)</b> | 6.4%          |
| 经营利润                   | 46.85        | <b>70.27</b>      | 50.0%         |
| 财务费用                   | (31.30)      | <b>(11.22)</b>    | -64.2%        |
| 利息收入                   | 7.03         | <b>9.08</b>       | 29.1%         |
| 应占联营公司净盈利 <sup>1</sup> | 4.87         | <b>5.54</b>       | 13.7%         |
| 应占合营公司净盈利 <sup>2</sup> | 2.61         | <b>2.91</b>       | 11.2%         |
| 净其他收入                  | 4.11         | <b>1.61</b>       | -60.7%        |
| 所得税                    | (9.94)       | <b>(18.70)</b>    | 88.1%         |
| <b>净利润</b>             | <b>24.15</b> | <b>59.12</b>      | <b>144.9%</b> |

注:

1. 主要为应占铁塔公司净盈利
2. 主要为应占招联金融公司净盈利

# 有效管控成本



| (亿元人民币)             | 1H2017     | 1H2018            | 同比变化   |   |
|---------------------|------------|-------------------|--------|---|
| 营业成本合计              | (1,334.75) | <b>(1,420.78)</b> | 6.4%   |   |
| 网间结算支出              | (63.31)    | <b>(66.85)</b>    | 5.6%   |   |
| 折旧及摊销               | (388.74)   | <b>(386.46)</b>   | -0.6%  | • 主要得益于近年资本开支的良好管控                              |
| 网络营运及支撑成本           | (263.65)   | <b>(277.44)</b>   | 5.2%   |   |
| - 铁塔使用费             | (84.18)    | <b>(79.23)</b>    | -5.9%  | • 主要得益于新增铁塔使用的良好控制，以及2018年1月起生效的通信铁塔及相关资产的新商务定价 |
| 雇员薪酬及福利开支           | (200.74)   | <b>(244.10)</b>   | 21.6%  | • 主要由于公司积极推进激励机制改革，强化激励与绩效挂钩，同时加大引入创新人才         |
| 销售通信产品成本            | (146.38)   | <b>(146.96)</b>   | 0.4%   |   |
| - 终端补贴 <sup>1</sup> | (7.96)     | <b>(3.80)</b>     | -52.3% | • 得益于公司全面推动商业模式转型                               |
| 销售费用                | (160.96)   | <b>(164.85)</b>   | 2.4%   |   |
| 其他经营及管理费用           | (110.97)   | <b>(134.12)</b>   | 20.9%  | • 主要由于ICT业务快速增长导致相关服务成本增加，以及处置固定资产损失增加          |

注：

1. 2018年上半年销售通信产品成本发生146.96亿元人民币，同比上升0.4%，同期销售通信产品收入为146.82亿元人民币，同比上升4.5%，销售亏损为0.14亿元人民币，其中终端补贴成本为3.80亿元人民币

# 适度增强人力资源投入

▲企业发展  
▲股东回报      ▲员工回报

▲活力和效率

▲创新发展新动能

## 强化激励和绩效挂钩

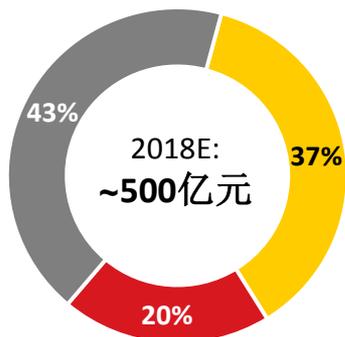
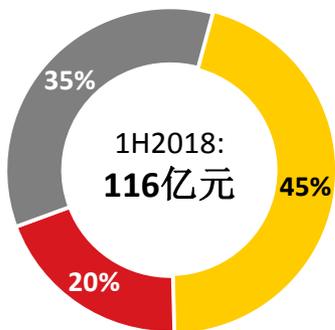
- 以收入、利润、自由现金流、EVA等财务指标作为考核基础，增量激励上不封顶，更好实现多劳多得

## 加强人才建设

- 积极引入创新人才，打造区别于传统业务的体制机制，为创新业务发展蓄积动能

# 市场需求及效益导向的投资

## 资本开支结构



- 移动网络
- 固网宽带及数据
- 基础设施、传输网及其他

- 聚焦重点城市、4G网络，以及高流量、高回报区域
  - 通过大数据检测流量热点，实现精准扩容
  - 加大创新领域投资
- 
- 4G基站达到91万个 (▲6万个)，重点网络扩容、提升客户感知
    - 2018E: 新增与2017年(11万个)相当
  - 北方区域积极进行10G PON等新技术部署，逐步实现千兆接入能力
  - 积极采用SDN/NFV等新技术，全面实施通信网改造 - 云化、智能化、开放化、泛在化,同时做好面向5G的传输、站址、机房等基础资源储备工作
  - 基本实现NB-IoT接入网全国覆盖，适时推进eMTC商用网络建设部署

# 铁塔共享提升长远价值

## 铁塔使用费

- 1H2018铁塔使用费为79亿元人民币，同比▼5.9%，主要得益于新增铁塔使用的良好控制，以及2018年1月起生效的通信铁塔及相关资产的新商务定价
- 期望铁塔公司努力提高经营效率和共享率，降低铁塔使用费率，提升共享价值

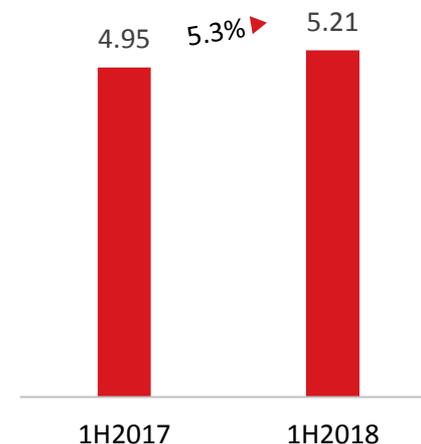
## 网络高效建设 节省资本开支

- 积极利用铁塔公司的铁塔和站址

## 潜在收益

- 作为主要股东之一，可得益于铁塔公司盈利及未来价值提升

应占铁塔公司利润  
(亿元人民币)



# 财务实力大幅增强

强劲的自由现金流



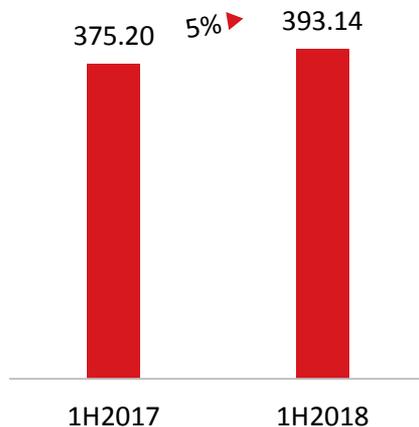
负债比率及  
财务费用大幅下降



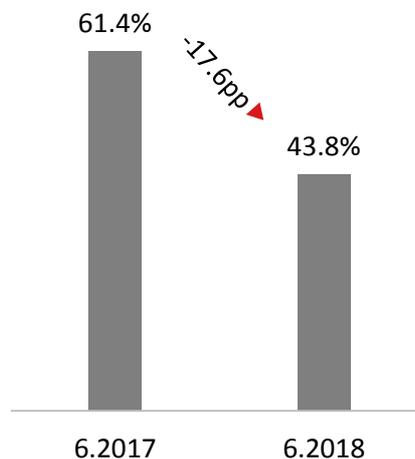
增强未来业务发展能力，  
提高公司控风险能力

2017年11月完成定向增发

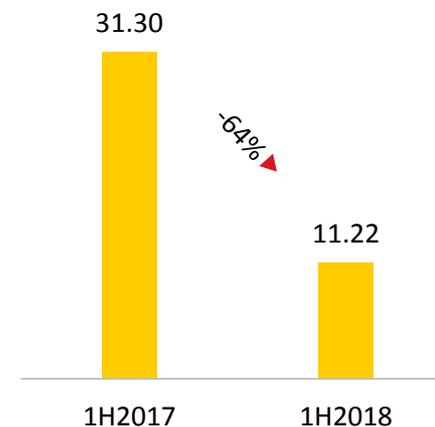
自由现金流  
(亿元人民币)



资产负债率



财务费用  
(亿元人民币)



# 提质增效，努力提升股东价值

推进简政放权，  
打造“小管理、  
大操作、强协同”  
架构

通过三年计划  
引领年度收入、  
利润预算

打造互联网化  
投资建设模式，  
快速适应  
市场需求

建立健全以财务  
指标为核心的业绩  
目标考核体系

持续强化内控  
管理，保障安全  
规范运营

# 谢谢!



亚洲最受尊崇  
电信企业  
第一名



**Institutional  
Investor**  
2018 ALL-ASIA EXECUTIVE TEAM  
— MOST HONORED COMPANIES —



亚洲最佳管理  
电信公司  
第一名



**FinanceAsia**



ASIA'S  
BEST  
COMPANIES  
2018

# 附录1: 摘自未经审核简明合并中期资产负债表



| (亿元人民币) | 2017.12.31 | 2018.6.30       |
|---------|------------|-----------------|
| 流动资产    | 767.22     | <b>835.17</b>   |
| 非流动资产   | 4,952.61   | <b>4,673.88</b> |
| 资产合计    | 5,719.83   | <b>5,509.05</b> |
| 流动负债    | 2,426.22   | <b>2,233.29</b> |
| 非流动负债   | 250.14     | <b>181.46</b>   |
| 负债合计    | 2,676.36   | <b>2,414.75</b> |
| 所有者权益   | 3,043.47   | <b>3,094.30</b> |

## 附录2: 主要经营指标

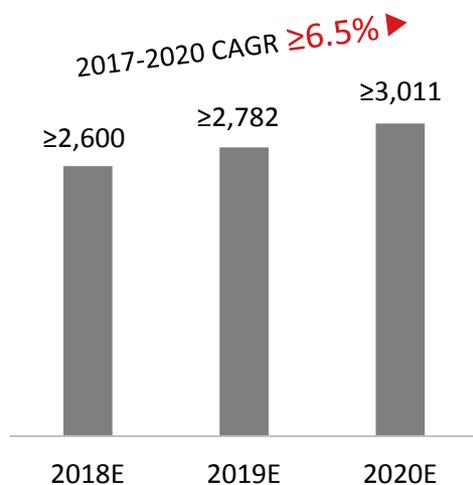


|          |            | 单位   | 1H2017   | 1H2018          |
|----------|------------|------|----------|-----------------|
| 移动业务     | 移动出账用户数    | 万    | 26,944.8 | <b>30,201.8</b> |
|          | 移动出账用户ARPU | 元人民币 | 48.0     | <b>47.9</b>     |
|          | 移动手机用户MOU  | 分钟   | 254.0    | <b>233.9</b>    |
|          | 移动手机数据流量   | 亿MB  | 25,333   | <b>90,387</b>   |
|          | 移动手机用户DOU  | GB   | 1.6      | <b>5.1</b>      |
| 其中：4G    | 用户数        | 万    | 13,880.8 | <b>20,310.9</b> |
|          | ARPU       | 元人民币 | 66.5     | <b>56.6</b>     |
|          | DOU        | GB   | 3.2      | <b>7.6</b>      |
| 固网宽带业务   | 用户数        | 万    | 7,692.1  | <b>7,891.6</b>  |
|          | 接入ARPU     | 元人民币 | 47.0     | <b>46.1</b>     |
| 固网本地电话业务 | 用户数        | 万    | 6,328.9  | <b>5,787.3</b>  |
|          | ARPU       | 元人民币 | 15.9     | <b>14.9</b>     |

# 附录3: 联通A股公司股票激励计划关键解锁目标<sup>1</sup>

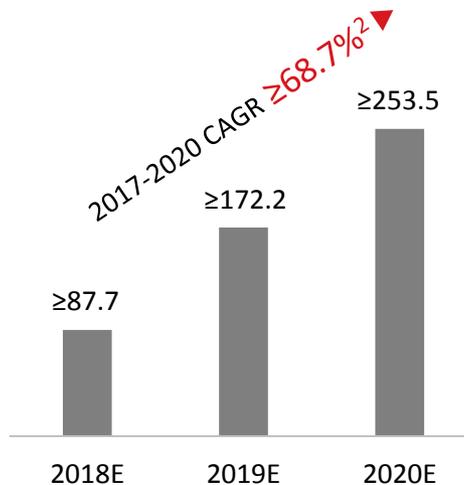


联通A股公司主营业务收入指标  
(亿元人民币)



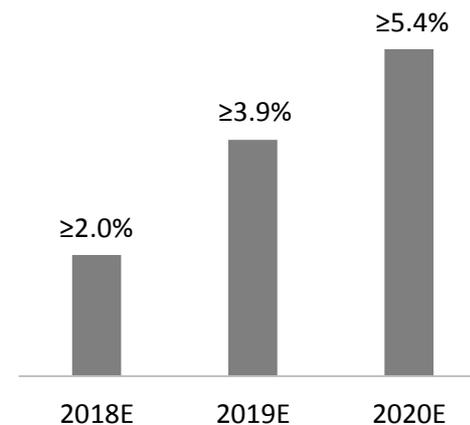
2018-2020年主营业务收入增长率较2017年基准分别不低于同行业企业平均水平

联通A股公司利润总额指标  
(亿元人民币)



2018-2020年利润总额增长率较2017年基准分别不低于同行业企业75分位水平

联通A股公司净资产收益率指标



注:

1. 关于联通A股公司股票激励计划之详情, 请参阅联通A股公司于2018年2月11日在上海交易所网站发出的相关公告
2. 联通A股公司2017年度利润总额(53亿元人民币)为剔除光改项目相关资产报废净损失