



中国通信服务
CHINA COMSERVICE

中国通信服务公布2017年中期业绩

* * * *

整体经营业绩稳健
经营效益逐步提升

要点：

- 集团通过发展多元化的业务与客户，以及有效执行既定战略，促进经营业绩继续实现稳健增长，利润率基本保持稳定。
 - 经营收入达到人民币**44,888**百万元，增长**6.4%**；其中，核心业务收入达到人民币**41,073**百万元，增长**12.0%**。
 - 公司股东应占利润为人民币**1,469**百万元，增长**5.9%**。
 - 自由现金流为人民币**2,002**百万元，继续保持在健康水平。
 - 毛利率及净利润率分别为**12.7%**和**3.3%**。

财务摘要 (未经审核)

截至6月30日止6个月	2016年	2017年	变化
经营收入 (人民币百万元)	42,176	44,888	+6.4%
股东应占利润 ("净利润") (人民币百万元)	1,386	1,469	+5.9%
自由现金流 (人民币百万元)	2,385	2,002	-16.0%
毛利率 (%)	12.8%	12.7%	-0.1 百分点
净利率 (%)	3.3%	3.3%	-
每股基本盈利 (人民币元)	0.200	0.212	+5.9%

(2017年8月30日，香港讯) - 中国通信服务股份有限公司(「中国通信服务」或「公司」连同其附属公司「集团」)(香港股票代码：552)，今天公布截至二零一七年六月三十日止的未经审核之中期业绩。

二零一七年上半年，集团坚持「CAPEX与OPEX」¹并举，牢牢把握住来自国内电信运营商市场各种机遇，克服了电信行业网络建设投资整体下降所带来的挑战，保持了经营基本面稳健。同时，在主动控制商品分销业务发展的前提下，努力开拓国内非运营商集团客户市场，经营收入实现人民币44,888百万元，同比增长6.4%。经营成本为人民币39,179百万元，同比增长6.5%。经营毛利为人民币5,709百万元，同比增长5.9%。得益于对效益较低的商品分销业务的有效管控和高价值业务的良好增长，毛利率下降趋势减缓，为12.7%。销售、一般及管理费用为人民币4,347百万元，占经营收入比重为9.7%，与去年同期相比继续有所下降。公司股东应占利润为人民币1,469百万元，同比增长5.9%，净利率为3.3%，与去年同期水平相同。每股基本盈利为人民币0.212元，自由现金流²为人民币2,002百万元，持续保持健康和高位运行。

中国通信服务董事长孙康敏先生表示：「二零一七年上半年，集团坚持『价值引领、稳中求进、有效益发展』的总体思路和『以市场为导向，为客户创价值』的经营理念，取得了稳健的经营业绩，效益逐步提升。集团把握国内电信运营商网络建设窗口期，持续发力『两大新市场』³，进一步压缩效益偏低的业务发展，收入、利润实现平稳增长，业务结构持续向好，利润率基本保持稳定，自由现金流继续保持在健康水平。集团企业发展质量得到进一步提升，未来发展新动能逐步形成。」

结构优化

二零一七年上半年，在商品分销业务收入同比下降超过30%的基础上，集团的核心业务收入(包括电信基建服务、业务流程外判核心服务⁴以及应用、内容及其他服务收入)实现人民币41,073百万元，增长率达到12.0%，占经营收入比重上升4.5个百分点至91.5%，集团整体业务结构更趋优化，创新转型成效明显。

业务发展

二零一七年上半年，集团电信基建服务收入实现人民币24,071百万元，同比增长11.0%，占经营收入比重为53.6%。集团把握国内三大电信运营商4G建设窗口期，以及光纤宽带网络建设等重要机遇，助力客户打造智能化精品网络，并抓住中国铁塔⁵建设与维护机遇，大力开拓国内电信运营商市场。集团聚焦国内行业信息化建设旺盛需求，通过跨界经营和业务间相互渗透大力开拓国内非运营商集团客户电信基建业务。电信基建服务收入中，来自中国通信的该项收入同比增长16.9%，来自中国通信以外的运营商客户的该项收入同比增长6.4%，来自国内非运营商集团客户的该项收入同比增长20.3%。国内非运营商集团客户电信基建服务收入的快速增长

¹ CAPEX 与 OPEX 分别指：国内电信运营商资本性支出和经营性支出。

² 自由现金流 = 本年利润+ 折旧及摊销 - 营运资金变动 - 资本支出。

³ 两大新市场指：国内非运营商集团客户市场、海外市场。

⁴ 业务流程外判核心服务包括：信息技术基础设施管理（网络维护）、通用设施管理、供应链。

⁵ 中国铁塔全称为中国铁塔股份有限公司。

有力支撑了该业务整体良好发展，并成为电信基建业务未来增长的新动能。

二零一七年上半年，集团业务流程外判服务收入实现人民币**15,864**百万元，同比下降**1.7%**，占经营收入比重为**35.4%**。集团坚持业务向高端转型，继续主动压降商品分销业务发展，商品分销收入同比下降**30.6%**，是该业务板块收入降低的主要原因。剔除该项因素后，集团着力拓展的**OPEX**市场体现良好增长，业务流程外判核心服务收入同比增长**13.2%**，最近两年一直保持双位数增长的势头，为集团提供稳定的收入来源。其中，维护业务收入同比增长**17.0%**，供应链业务收入亦同比增长**10.2%**。

二零一七年上半年，集团应用、内容及其他服务收入实现人民币**4,953**百万元，同比增长**14.0%**，占经营收入比重为**11.0%**。集团抓住客户智能化与信息化机遇，重视高价值业务发展，持续推进创新基金运作，智慧安防、智慧园区、云护盾等项目产品化初见成效。集团积极开展对外合作，打造产业生态圈，与国内外一些知名厂商及机构合作，共同开拓大数据业务，并与政府、产业合作伙伴进行战略合作，进军具备前沿科技内涵的量子通信市场。

客户拓展

二零一七年上半年，集团坚持「**CAPEX**与**OPEX**」双轮驱动，来自国内电信运营商客户市场收入实现人民币**29,758**百万元，同比增长**9.2%**，占经营收入比重为**66.3%**。其中，来自中国电信的收入实现人民币**18,273**百万元，同比增长**11.2%**，占经营收入比重为**40.7%**。得益于来自中国铁塔收入同比高速增长**57.7%**，中国电信以外的运营商客户收入实现人民币**11,485**百万元，同比增长**6.3%**，占经营收入比重为**25.6%**，与去年同期水平相同。

二零一七年上半年，集团国内非运营商集团客户市场收入实现人民币**13,748**百万元，同比增长**7.5%**，占经营收入比重为**30.6%**。其中，来自国内非运营商集团客户市场的核心业务收入增长**20.3%**，占该客户的总体收入比重已经达到**81.5%**，同比提升约**8.7**个百分点。今年上半年，在该客户商品分销收入下降**26.7%**的情况下，来自该客户的核心业务实现快速增长，占二零一七年上半年集团总体新增收入接近**70%**。传统优势业务和潜力型业务在国内非运营商集团客户市场的良好发展，为集团业绩持续增长积蓄了新的动能。在市场开拓方面，集团聚焦政府、交通、互联网与**IT**、电力、建筑与房地产等重点行业，获取人民币千万级大项目**170**个，不断突破现有业务规模。围绕行业配置资源，营销体系进一步完善，通过加强与运营商的合作，协同拓展能力增强，效果亦初步显现。

由于集团加强海外业务风险防范、主动管控海外低效益业务发展，同时受海外项目周期性波动影响，集团海外业务发展出现暂时波动。二零一七年上半年，海外业务收入实现人民币**1,382**百万元，同比下降**35.8%**，占经营收入比重为**3.1%**。虽然海外业务收入出现暂时下降，但集团继续在非洲、中东积极储备以**FTTH**、教育网、电力网升级改造为代表的总包大项目，「中

非共建非洲信息高速公路项目」在东非四国试点准备工作亦在推进过程中。

展望未来

中国通信服务董事长孙康敏先生表示:「二零一七年是集团创新转型的关键之年。社会信息化快速发展,产业互联网机遇显现,运营商向生态方向转型,生态竞争成为重要趋势。集团将沿着『价值引领、稳中求进、有效益发展』的总体思路,按照市场环境变化转换发展动能,加速业务布局,激发活力、提升能力、强化执行力,夯实发展基础,把握智能信息化时代带来的新机遇。

国内电信运营商市场是集团业务发展基本面,集团将按照国家供给侧结构性改革方向,转换发展思路,紧盯运营商转型所带来的机遇,把握CAPEX窗口期,依托OPEX驱动,保持经营基本面稳健。与此同时,集团将重点拓展高价值综合维护业务,助力运营商构建智能化精品网络。抓住中国铁塔建维一体化机遇,巩固在该市场的市场份额。通过提供维护服务,融入运营业务生态体系,提高服务价值和客户黏性。同时,把服务运营商的维护能力和经验向外拓展,加快布局,创新业务模式,为未来业务拓展奠定基础。

国内非运营商集团客户市场是集团未来发展新引擎之一,集团将会把发展重心向该市场倾斜。持续将现有业务能力向该市场转化,加大资源配置力度、完善营销体系以及加强宽域合作、强化跨界经营。集团将聚焦电力、交通、信息安全等代表性客户进行重点突破,扩大客户收入规模,打造类运营商客户和木本业务。为了适应新的市场要求,集团将持续整合资源、着力打造集团级产品,推进项目、服务产品化,树立新型ICT领域品牌。

在海外市场拓展方面,集团相信,随着『一带一路』战略的深入推进,国家政策支持更加明确,未来空间广阔。集团将抓住机遇,聚焦非洲、中东、东南亚地区,努力发展优势业务。利用已有经验和案例,开拓海外电力、教育等不同行业客户市场。与金融类合作伙伴加强合作,持续推进『中非共建非洲信息高速公路项目』,不断扩大海外收入规模,助力企业发展。

集团将坚持体制机制创新,持续优化组织架构,构建扁平化组织,提升管理效能。深入开展专业整合,扩大业务集约范围,提升运营能力。通过『价值引领』的考核体系、市场化薪酬机制,激发人员和组织活力。关心关爱员工,让员工共享企业发展成果,提升员工归属感。集团将抓住发展的最佳时机,迎难而上,为未来开创有利局面,以优异的业绩回报股东厚爱。」

- 完 -

关于中国通信服务

中国通信服务为中国一家具领导地位的服务供应商，为信息化领域提供一体化支撑服务，提供包括设计、施工及项目监理在内的电信基建服务；信息技术基础设施管理（网络维护）、通用设施管理、供应链及商品分销在内的业务流程外判服务；系统集成、软件开发和系统支撑、增值服务等在内的应用、内容及其它服务。公司的主要客户包括国内三家电信运营商和中国铁塔在内的国内电信运营商客户、国内政府机构、行业客户和中小企业等国内非运营商集团客户，以及海外客户。公司的控股股东为中国电信集团公司，此外，公司的股东还包括中国移动通信集团公司、中国联合网络通信集团有限公司和中国邮电器材集团公司。

二零一七年，集团在亚洲著名企业管治杂志《Corporate Governance Asia》举办的「第七届亚洲卓越企业表扬大奖」中，再次获得「最佳 CEO」、「最佳 CFO」奖项，集团亦同时获得「最佳投资者关系」奖项。集团亦在《财富》（中文版）发布的「2017《财富》中国500强排行榜」中排名第79位。

若希望得到进一步的资料，请浏览中国通信服务的公司网址：www.chinaccs.com.hk

新闻垂询：

中国通信服务股份有限公司
投资者关系部
钟伟祥先生
张启峯先生
电话：(852) 3699 0000
传真：(852) 3699 0120
电邮：ir@chinaccs.com.hk

预测性陈述

本新闻稿包含了展望性表述载有一些基于公司的信念和假设及现有资料而编制的有关公司、其业务及前景的前瞻性陈述及资料。在本新闻稿中，一些如「预计」、「相信」、「估计」、「预期」、「计划」、「前景」、「今后」以及其他类似字眼的使用，倘若有关公司或其业务，是指前瞻性陈述。这些陈述反映公司对未来事情的现时观点，会受到风险、不确定因素和各项假设的影响。倘若一个或多个这些风险因素成为事实，或任何相关的假设其后发现并不正确，则实际结果可能会与本新闻稿中的前瞻性陈述有所不同。公司除根据上市规则的持续披露责任或联交所的其他规定外，不打算更新这些前瞻性陈述。