



中国通信服务
CHINA COMSERVICE

中国通信服务公布2020年中期业绩

* * * *

要点：

- 疫情给集团二零二零年上半年经营带来前所未有的压力和挑战，对集团经营业绩造成短期影响
- 集团积极主动采取多种举措应对疫情影响，促进本年二季度经营显著反弹，但未能完全弥补年初疫情带来的影响
- 集团把握国内电信运营商5G建设机遇，培育和发挥总承包能力优势，巩固市场领先地位
- 国内非运营商集客市场继续作为整体发展主要驱动力，经营收入占比首次突破40%，发展质量进一步提升
- 集团持续加大研发投入提升软件服务能力，ACO业务保持持续较快增长，经营收入占比已接近15%
- 疫情促进新基建发展和企业数字化转型，带来众多新机遇，集团业务及能力契合新基建的整体发展需求，并将抓住新机遇，进一步促进企业高质量、可持续发展

财务摘要 (未经审核)

截至6月30日止六个月	2019年	2020年	变化
经营收入 (人民币百万元)	56,049	53,834	-4.0%
本公司股东应占利润 (人民币百万元)	1,712	1,588	-7.2%
自由现金流 (人民币百万元)	-425	-1,596	--
毛利率 (%)	11.2%	11.0%	-0.2个百分点
净利润率 (%)	3.1%	2.9%	-0.2个百分点
每股基本盈利 (人民币元)	0.247	0.229	-7.2%

(2020年8月26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), 今天公布截至二零二零年六月三十日止的未经审核之中期业绩。

经营业绩

二零二零年上半年, 集团经营收入实现人民币 53,834 百万元, 同比下降 4.0%。核心业务收入¹ 占总收入比重为 96.6%, 同比提升 0.7 个百分点。经营成本为人民币 47,931 百万元, 同比下降 3.7%。经营毛利为人民币 5,903 百万元, 同比下降 6.3%。毛利率为 11.0%, 同比下降 0.2 个百分点, 集团通过拓展高毛利业务、优化业务结构、降本增效, 有效减轻了疫情对毛利率的影响, 毛利率下降趋势显著趋缓²。集团结合疫情形势和自身业务发展需要, 加快数字化转型, 利用「+线上」、「+远程」等多种手段推进营销, 强化沟通, 提升经营、管理效率, 销售、一般及管理费用为人民币 4,785 百万元, 同比下降 4.0%, 占经营收入比重为 8.9%, 与去年同期持平。公司股东应占利润为人民币 1,588 百万元, 同比下降 7.2%, 净利润率为 2.9%, 同比下降 0.2 个百分点。每股基本盈利为人民币 0.229 元, 同比下降 7.2%。自由现金流³为人民币 - 1,596 百万元。

中国通信服务董事长张志勇先生表示:「二零二零年上半年, 新型冠状病毒肺炎疫情对全社会经济发展造成严重冲击, 亦给集团经营带来前所未有的压力和挑战。受疫情影响, 集团面临主要客户招标延迟、开工延迟、交付滞后、跨域业务受限等困难, 尤其是一季度正值国内抗疫的关键时期, 集团大部分业务无法正常开展。与此同时, 刚性成本支出, 防疫支出加大, 使集团整体经营处于错位运行, 收入、利润均面临巨大压力。」

集团抓住因疫情影响而提速的『应急保障』、『5G建设』、『数字社会』等信息化建设及『新基建』需求, 克服困难、开源节流、采取多种手段, 积极推进复工复产, 随着二季度国内疫情形势相对趋稳, 企业经营同比呈现恢复性增长。

二零一五年起, 集团坚持『价值引领』, 在服务社会信息化方面进行持续投入和积累, 有效帮助企业在今年特殊的历史时期渡过难关、快速恢复经营水平。有鉴于此, 集团对下半年的展望以及未来可持续健康发展充满信心。」

¹ 核心业务包括电信基建服务、业务流程外判服务(剔除商品分销)以及应用、内容及其他服务。

² 二零一九年上半年, 集团毛利率为 11.2%, 同比下降 1.0 个百分点。

³ 自由现金流=本年利润+折旧及摊销 - 营运资金变动 - 资本支出

市场拓展

二零二零年上半年，面对疫情影响，集团顶住疫情带来的招标量锐减、业务量严重下滑、项目无法实施等困难和挑战，紧盯重点区域、重点客户、投标量、重点项目、新签合同、已开工复产量等重要经营要素（「六盯」），在抗击疫情的同时努力恢复生产，保证了发展基本面稳定，亦为全年经营奠定了良好的基础。

国内非运营商集客市场

国内非电信运营商集团客户（简称「国内非运营商集客」）作为集团第一大客户群⁴，持续保持增长动力，对稳定二零二零年上半年整体经营业绩起到决定性作用。来自该市场的收入实现人民币21,851百万元，同比增长3.7%，占经营收入比重首次超过40%，为40.6%。其中，核心业务收入同比增长5.9%，占该客户群整体收入比重同比提升1.9个百分点至93.4%。集团以「建造智慧社会、助推数字经济、服务美好生活」为己任，深入体察垂直行业客户需求，利用自身「顾问+雇员+管家」⁵的独特服务模式和「平台+软件+服务」⁶的能力优势，为客户提供丰富的智慧产品和解决方案，在应急保障、数据中心、数字政府、智慧赛事、智慧机场等方面取得重大突破。从来自国内非运营商集客市场的人民币亿元以上大项目新签合同占其总新签合同量比重看，有关比重从二零一九年的8%提升至二零二零年上半年的14%。二零二零年上半年，来自国内非运营商集客的核心业务新签合同额，同比增长6.7%。

国内电信运营商市场

受疫情影响，国内电信运营商客户在今年初的招投标、项目开工出现滞后，集团在该客户市场业绩表现出现波动。来自该市场的收入实现人民币30,546百万元，同比下降9.2%，占经营收入比重为56.7%。其中，来自中国电信的收入实现人民币17,162百万元，同比下降6.5%，占经营收入比重为31.9%，来自中国电信以外的国内电信运营商客户收入实现人民币13,384百万元，同比下降12.5%，占经营收入比重为24.8%。尽管上半年发展受疫情影响，但集团一直坚持「双轮驱动+」⁷发展策略，支撑客户5G发展和云网融合建设。此外，集团顺应客户需求变化，以EPC总承包的服务方式支撑客户5G等建设，有关业务量正稳步提升。

⁴ 此处按国内非运营商集客、中国电信、国内其他电信运营商客户、海外客户四类区分。

⁵ 「顾问+雇员+管家」的服务模式是集团近年来采取的一种独有的业务模式，「顾问」是指集团发挥人才和产品优势，以「顾问」的身份帮助客户，将客户的需求转换成可执行的方案或项目。「雇员」是指集团接受客户的委托，以「雇员」的身份，协助客户对项目的其他利益相关方进行协调，推进项目顺利实施，确保客户达到最初预期。「管家」是指集团为客户提供业务全生命周期的管理，贴身服务，为客户创造价值。

⁶ 「平台+软件+服务」的能力：利用云、物联网等核心基础平台、聚焦客户场景的各类智慧应用以及从咨询规划、工程建设到运营运维的一体化服务能力，为客户提供贴身定制的一体化解决方案。

⁷ 「双轮驱动+」：CAPEX与OPEX加智慧应用。CAPEX（Capital Expenditure）指国内电信运营商资本性支出。OPEX（Operating Expenditure）指国内电信运营商经营性支出。

海外市场

二零二零年上半年，集团来自海外市场收入实现人民币1,437百万元，同比增长7.3%，占经营收入比重为2.7%。得益于尼泊尔和沙特阿拉伯等项目顺利实施、按阶段确认收入，海外业务表现在二零二零年上半年实现逆势增长。集团严格实行疫情科学防控，二零二零年上半年实现海外业务区域人员零感染。

业务发展

电信基建服务

二零二零年上半年，疫情对国内工程项目影响尤其明显，集团电信基建服务收入实现人民币29,037百万元，同比下降5.7%，占经营收入比重为53.9%。其中，来自国内非运营商集客的该项收入实现人民币11,185百万元，同比增长4.9%，来自海外客户的该项收入实现人民币1,108百万元，同比快速增长18.3%。来自国内电信运营商的该项收入为人民币16,744百万元，同比下降12.8%。

业务流程外判服务

业务流程外判服务收入实现人民币16,959百万元，同比下降6.4%，占经营收入比重为31.5%。其中，网络维护业务收入同比下降0.4%，通用设施管理（物业管理）业务收入同比增长4.7%。疫情对供应链业务影响相对明显，该项收入同比下降13.9%。集团持续主动管控商品分销业务，该项收入同比下降20.3%，占经营收入比重为3.4%，同比降低0.7个百分点。

应用、内容及其他服务

应用、内容及其他服务收入实现人民币7,838百万元，同比增长10.1%，占经营收入比重同比提升1.9个百分点至14.6%。其中，系统集成业务收入同比增长15.6%，软件开发及系统支撑业务收入同比增长21.1%。应用、内容及其他服务的快速增长和对总体经营业绩的正向贡献，反映了集团近几年提前对软件和数字服务能力布局的良好成效，亦为传统的电信基建服务发展带来促进作用。

展望未来

在国内非运营商集客市场，集团将抢抓时间窗口，聚焦后疫情时代5G等「新基建」、新型智慧城市升级、数字治理、行业数字化带来的新市场空间，聚焦传统基建与数字技术的融合升级带来的巨大业务增量空间，加快布局；同时，聚焦以政府、交通、电力、赛事为代表的关键行业客户，为客户提供丰富的智慧类、应急保障、安全类产品和服务，有效实现智慧业务在该客户市场的纵深推进、提升份额，助力国内非运营商集客市场规模再突破。

在国内电信运营商市场，集团将坚持「双轮驱动+」发展策略，着眼国内电信运营商CAPEX投资布局，适应5G等建设加速和建设模式转型需求，以总承包方式承接，深挖CAPEX空间，同时，聚焦OPEX业务机遇，协助客户巩固和提升网络运营服务能力，构建竞争优势。另一方面，抓住客户转型的窗口契机，发挥自身在智慧应用、行业解决方案、网络信息安全、项目实施保障等方面的差异化优势，全力支撑客户云网融合，主动嵌入客户价值链条、融入共生生态，与客户共同拓展新型ICT市场，拓宽自身价值空间，保障国内电信运营商市场持续、稳定发展。

在海外市场，集团将抓住国家持续开放和「一带一路」深入推进机遇，加快向「EPC+F+I+O+S」⁸转型升级，围绕东南亚、中东、非洲等重点区域，5G为代表的海外「新基建」、维护、数据中心和电力等重点业务，结合海外客户数字化需求，加快拓展，促进智慧产品和服务在海外市场落地。同时，将强化与国内电信运营商和「走出去」中国企业协作，为海外业务发展开辟新空间。

中国通信服务董事长张志勇先生表示：「集团充分认识到，虽然新型冠状病毒肺炎疫情对社会经济造成较大冲击，但国家宏观经济长期向好、稳中向好、高质量发展的基本趋势没有改变；国家对于行业间协同发展和为企业创新转型提供政策支持的决心没有改变；『一带一路』建设走深走实的步伐没有改变。疫情到来亦危中有机，促使社会数字化、网络化、智能化的发展进程加速，以5G为代表的新基建发展进程加速，以应急保障为代表的社会治理升级进程加速，促进数字经济和实体经济深度融合进程加速。集团作为『新一代综合智慧服务商』，落实国家『六稳』、『六保』要求，围绕『三大主航道』⁹，把握国家以信息化、智能化为杠杆培育新动能带来的机遇，积极拓展数字经济与实体经济深度融合带来的巨大发展空间，推进转型升级加速，融入数字社会生态，实现自身高质量发展。」

- 完 -

⁸ 「EPC+F+I+O+S」：即工程总承包(Engineering, Procurement, Construction)+融资(Finance)+投资(Investment)+运营(Operation)+解决方案(Solution)

⁹ 「三大主航道指」：国内电信运营商市场、国内非运营商集客市场、海外市场。

关于中国通信服务

中国通信服务为新一代综合智慧服务商，为信息化和数字化领域提供一体化综合解决方案，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（物业管理）、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股份有限公司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电信运营商集团客户，以及海外客户。公司的控股股东为中国电信集团有限公司，此外，公司的股东还包括中国移动通信集团有限公司、中国联合网络通信集团有限公司和中国邮电器材集团有限公司。

二零二零年上半年，集团在《财富》（中文版）发布的「2020《财富》中国 500 强」中，排名第 86 位。在《福布斯》发布的「2020《福布斯》全球 2000 强—世界最大上市公司」中，排名第 1,488 位。在《机构投资者》的二零二零年「亚洲最佳企业管理团队」评选中，集团首次获得「亚洲受尊崇企业」荣誉，在电信业的有关评选中，总裁司芙蓉先生和财务总监张煦女士分别获选为「最佳 CEO」和「最佳 CFO」第三名，集团亦在「最佳 ESG」及投资者关系领域上获得嘉奖。

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

梁颖贤小姐

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。