



中国通信服务
CHINA COMSERVICE

中国通信服务公布 2021 年中期业绩

* * * *

要点：

- 集团抓住上半年经济恢复、新基建与社会数字化转型机遇，业绩实现双位数增长。
 - 经营收入达到人民币**64,099**百万元，增长**19.1%**。
 - 本公司股东应占利润为人民币**1,811**百万元，增长**14.1%**。
- 集团来自国内非运营商集客市场收入保持强劲增长势头，增长**34.0%**，发展效益有所提升。
- 集团来自国内运营商市场收入实现恢复性增长，增长**9.5%**。
- 集团持续加大科技创新研发投入，驱动应用、内容及其他服务等业务持续快速增长。
- 集团成功引进战略性股东，持续推进企业全方位改革与高质量发展。
- 集团将继续发挥「新一代综合智慧服务商」的战略优势，抓住数字经济带来的广阔机遇。

财务摘要 (未经审核)

截至 6 月 30 日止六个月	2020 年	2021 年	变化
经营收入 (人民币百万元)	53,834	64,099	+19.1%
本公司股东应占利润 (人民币百万元)	1,588	1,811	+14.1%
自由现金流 (人民币百万元)	-1,596	-1,515	--
毛利率 (%)	11.0%	10.7%	-0.3 个百分点
净利润率 (%)	2.9%	2.8%	-0.1 个百分点
每股基本盈利 (人民币元)	0.229	0.262	+14.1%

(2021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), 今天公布截至二零二一年六月三十日止的未经审核之中期业绩。

经营业绩

二零二一年上半年, 集团经营收入实现人民币 64,099 百万元, 同比增长 19.1%。经营成本为人民币 57,266 百万元, 同比增长 19.5%。经营毛利为人民币 6,833 百万元, 同比增长 15.8%。毛利率为 10.7%, 同比下降 0.3 个百分点。集团结合疫情防控和业务发展需要, 利用数字化手段对外开展营销、对内提升企业运营效率, 销售、一般及管理费用为人民币 5,497 百万元, 占经营收入比重为 8.6%, 同比下降 0.3 个百分点。本公司股东应占利润为人民币 1,811 百万元, 同比增长 14.1%, 净利润率为 2.8%, 同比下降 0.1 个百分点。每股基本盈利为人民币 0.262 元, 同比增长 14.1%。自由现金流¹为人民币-1,515 百万元, 同比有所改善。

中国通信服务董事长张志勇先生表示:「二零二一年上半年, 集团紧紧抓住全国疫情防控取得重大战略成果的有利时机, 在深入推进复工复产的同时, 持续践行『价值引领、稳中求进、高质量发展』总路线, 围绕新基建、数字经济、智慧社会发展带来的重要机遇, 发挥『新一代综合智慧服务商』优势, 加快市场拓展和战略布局, 取得了良好的经营业绩。其中, 国内非电信运营商集团客户(「国内非运营商集客」)市场发展实现速度、效益双提升, 国内电信运营商客户市场实现恢复性增长, 企业科技创新能力进一步增强。与此同时, 集团加快国企改革步伐, 在引入战略投资者方面取得了实质性突破, 为企业后续发展积蓄了新的动能。」

市场拓展

国内非运营商集客市场

二零二一年上半年, 国内非运营商集客作为集团第一大客户群², 保持了强劲的增长态势, 是集团业绩增长第一驱动力。该客户市场收入实现人民币29,270百万元, 同比快速增长34.0%, 占经营收入比重为45.7%, 同比提升5.1个百分点。国内非运营商集客市场的快速增长有效保障了企业整体良性发展。二零二一年上半年, 集团进一步加强科技研发投入和智慧类产品迭代开发, 突出「顾问+雇员+管家」³的服务模式和「平台+软件+服务」⁴的综合

¹ 自由现金流= 本年利润+折旧及摊销 - 营运资金变动 - 资本支出

² 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。

³ 「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。

⁴ 「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。

能力优势，聚焦政府、电力、交通、建筑等重点行业，全力开拓智慧化行业应用、专网建设、数据中心、城市轨道交通、工业互联网等重点项目，来自国内非运营商集客市场新签合同额同比增长接近20%，集团在该客户市场后续发展动力充足。

国内电信运营商市场

国内电信运营商客户市场方面，集团抓住5G、数据中心、云网融合、网络信息安全等市场机遇，坚持「CAPEX与OPEX+智慧应用」⁵发展策略，支撑客户转型、为客户提供多场景信息化服务，来自该市场收入上半年实现恢复性增长，为人民币33,452百万元，同比增长9.5%，占经营收入比重为52.2%。其中，来自中国电信的收入实现人民币19,121百万元，同比增长11.4%，占经营收入比重为29.8%，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14,331百万元，同比增长7.1%，占经营收入比重为22.4%。

海外市场

受全球疫情爆发持续影响，集团部分海外项目开工与工程进度有所滞后，来自海外市场收入实现人民币1,377百万元，同比下降4.2%，占经营收入比重为2.1%。虽然海外业务拓展受疫情影响较为严重，但集团利用「+远程」、「+线上」等多种数字化手段开展海外项目营销工作，在东南亚、中东、非洲等地区努力拓展总包大项目。如海外疫情形势好转，将逐步推进储备项目开展。

业务发展

电信基建服务

二零二一年上半年，集团电信基建服务收入实现人民币34,547百万元，同比增长19.0%，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15,849百万元，同比高速增长41.7%，来自国内电信运营商客户的该项收入实现人民币17,583百万元，同比增长5.0%，来自海外客户的该项收入实现人民币1,115百万元，同比增长0.6%。通过创新转型、大力开拓国内非运营商集客市场，集团为电信基建服务业务开辟了新的增长来源。

⁵ 「CAPEX 与 OPEX +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。

业务流程外判服务

集团业务流程外判服务收入实现人民币19,787百万元，同比增长16.7%，占经营收入比重为30.9%。集团持续深耕来自国内电信运营商OPEX业务，助力客户维护以5G和云为核心的新型信息基础网络，网络维护业务收入同比增长8.1%。在国内疫情得到有效控制后，集团抢抓现代供应链产业发展机遇，加强市场开拓，来自供应链业务收入同比快速增长29.1%，对业务流程外判服务整体收入增量贡献达到51.3%。通用设施管理（物业管理）业务收入同比增长16.8%。商品分销业务收入同比增长16.9%，占经营收入比重为3.3%，同比降低0.1个百分点。

应用、内容及其他服务

集团以科技创新驱动业务发展成效明显，应用、内容及其他服务收入实现人民币9,765百万元，同比快速增长24.6%，占经营收入比重为15.2%，与去年同期相比提升0.6个百分点。集团把握社会数字化转型机遇，发挥自身软件开发能力和人才优势，应用、内容及其他服务主要业务⁶收入同比增速高于全国软件业务收入⁷同比增速2.1个百分点。其中，系统集成业务收入同比增长27.0%，软件开发及系统支撑和增值服务业务收入亦同比分别增长22.8%、19.8%。

国企改革

集团积极推进企业改革，自二零一八年起，被列入国企改革「双百企业」名单。立足新发展阶段，为构建新发展格局，集团三年来不断寻找具有战略协同性和业务互补性的战略投资者，通过与控股股东中国电信集团有限公司协商以及在其支持下，于二零二一年上半年取得突破性成果。

二零二一年六月，集团接到中国电信集团有限公司通知，其将所持166,000,000股内资股股份（占集团已发行总股本的2.40%）无偿划转至国网信息通信产业集团有限公司（「国网信通产业集团」）。在股份划转有关程序完成后，国网信通产业集团将正式成为集团战略性股东。集团亦与国网信通产业集团订立数字新基建战略合作框架协议。

此外，集团全资子公司中通服供应链管理有限公司（「供应链公司」）在二零二一年六月成功引入了四家战略投资者⁸，战略投资者向供应链公司合计注资人民币900百万元，注资完成后，战略投资者合计持有供应链公司扩大股本后约26.015%股权。

⁶ 应用、内容及其他服务主要业务包括：系统集成、软件开发及系统支撑、增值服务。

⁷ 二零二一年上半年全国软件业务合计收入同比增长 23.2%。（数据来源：中国工业和信息化部）

⁸ 四家战略投资者分别为中远海运（天津）有限公司、智链深国际智慧物流（深圳）有限公司、国新双百壹号（杭州）股权投资合伙企业（有限合伙）、共青城东证苏城投资合伙企业（有限合伙）。

展望未来

在国内非运营商集客市场，集团将深耕政府、电力、交通、建筑、互联网等重点行业和长三角、粤港澳、京津冀等重点区域，利用自身智慧类业务产品集，持续开拓 5G、数据中心、物联网、工业互联网为代表的新基建业务。借助与电信运营商多年良好的合作关系，发挥协同优势，共同为社会客户提供更优质服务。不断提升国内非运营商集客市场收入规模和发展质量，保持企业后续发展动力充足、稳定。

在国内电信运营商市场，集团将坚持「CAPEX与OPEX+智慧应用」发展策略，抓住 5G、大数据、云网融合等机遇，大力开拓传统优势类业务，助力客户构建云网融合的新型网络基础设施。为客户提供「云+5G+DICT」多场景产品和服务，满足客户业务发展和数字化转型需求。针对新时期客户对服务品质提出的新要求进行识别、研判，发挥多年积淀经验、利用好上善若水的企业文化，对客户新要求做出快速应答和向应，更好体现自身价值、融入行业生态，努力保持企业经营基本面稳健。

在海外市场，集团充分认识到海外疫情防控的严峻性、复杂性、长期性，将慎终如始筑牢防疫底座，防范海外疫情风险。同时，抓住「一带一路」深入推进、「国际国内双循环相互促进的新发展格局」所带来的机遇，在做好现有总承包大项目实施的基础上，利用「EPC+F+I+O+S」⁹模式，在电力、交通、智慧城市、运营商 OPEX 业务方面寻求更多突破。继续加强与国内电信运营商、「走出去」中国企业协同合作，优势互补，不断拓宽海外市场收入来源。利用多种金融、IT 手段，预判、防范海外业务风险。

中国通信服务董事长张志勇先生表示：「二零二一年，是『十四五』开局之年，国家将进入新发展阶段，集团作为『新一代综合智慧服务商』，将在做好疫情防控的基础上，把握数字经济蓬勃发展、社会加快数字化转型和国家落实『碳达峰、碳中和』目标等机遇，加大相关领域的研发投入，充分发挥『新一代综合智慧服务商』优势，通过内涵式增长与外延式发展并重策略，持续推进企业高质量发展。

集团将以引入战略性股东为契机，利用好产业资本作为企业发展的倍增器，为自身持续、健康发展打开新局面。集团亦将秉持开放的心态，继续寻找具有协同效应的战略投资者，助力公司深化改革、创新转型和可持续发展，为股东、客户、员工创造更多价值。」

- 完 -

⁹ 「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)

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。

二零二一年上半年，在《财富》（中文版）发布的「二零二一《财富》中国 500 强」中，排名第 87 位。在《福布斯》发布的「二零二一《福布斯》全球企业 2000 强」的排名中，排名第 1,337 位。在《Corporate Governance Asia》举办的「第十六届亚洲 ESG 大奖」中，获得「亚洲 ESG 典范」、「ESG 影响者」及「亚洲区最佳公司董事」奖项。在《机构投资者》举办的「二零二一年度亚洲区公司最佳管理团队」评选中，再次获得「受尊崇企业」荣誉。

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。