



中国通信服务
CHINA COMSERVICE

中国通信服务公布 2025 年中期业绩

要点

- 集团积极应对传统领域客户资本开支下降压力，把握国内数字经济持续发展，迭加人工智能溢出效应所带来的机遇，在挑战中展现韧性，经营业绩稳中有进：
 - 经营收入为人民币76,939百万元，同比增长3.4%。
 - 净利润为人民币2,129百万元，同比增长0.2%。
 - 毛利率为10.3%，净利率为2.8%。
- 集团的三大客户市场稳健发展。其中，集团抢抓人工智能技术变革拉动的算力市场空间，承接多个智算中心建设和数据中心改造项目，来自国内非电信运营商集客市场收入显著增长。来自国内非电信运营商集客市场和海外市场的合计收入，占经营收入比重首次超过一半。
- 集团的三大业务板块全面增长。其中，人工智能应用场景不断深化，千行百业数字化转型步伐加快，驱动集团应用、内容及其他服务持续较快发展，连续多年为收入增长的核心驱动力。

(2025年8月21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)，今天公布截至二零二五年六月三十日止的未经审核之中期业绩。

经营业绩

二零二五年上半年，新一代信息技术、人工智能技术快速演进，新技术变革正在推动千行百业进入智能化重构阶段，深刻改变社会生产生活方式。集团立足「新一代综合智慧服务商」定位，充分发挥「数字基建建设者」、「智慧产品和平台提供者」、「产业数字化服务者」、「智慧运营保障者」（以下简称「四者」）作用，坚持科技创新引领，提高核心竞争力，大力拓展战略新兴业务，加快培育新质生产力，扎实推动企业高质量发展，经营业绩保持稳定增长。

一、经营业绩稳中有进，收入利润实现双增长

集团坚持「价值引领、稳中求进、高质量发展」总路线，积极应对传统领域客户资本开支下降压力，持续推进新旧动能转换，经营收入和净利润¹保持稳健增长。上半年，集团实现经营收入人民币76,939百万元，同比增长3.4%，其中服务收入²人民币74,981百万元，同比增长2.9%。经营毛利人民币7,888百万元，同比下降2.8%。毛利率10.3%，同比下降0.6个百分点。净利润人民币2,129百万元，同比增长0.2%。净利润率2.8%，同比下降0.1个百分点。所有者权益回报率(ROE)³9.3%。每股基本盈利为人民币0.307元。

（一）把握数智机遇，三大业务板块全面增长

上半年，集团三大业务板块均保持向好态势。电信基建服务收入人民币38,272百万元，同比增长1.6%，占经营收入比重为49.7%。业务流程外判服务收入人民币22,383百万元，同比增长1.0%，占经营收入比重为29.1%。集团紧跟社会数智化浪潮，紧抓人工智能应用场景不断深化，以及千行百业数字化转型步伐加快的机遇，持续建强软件开发和数字服务能力，应用、内容及其他服务收入保持较快增速，实现人民币16,284百万元，同比增长11.7%，占经营收入比重持续提升，为21.2%，连续多年为收入增长核心驱动力。

（二）发挥能力优势，三大客户市场稳健发展

1. **融入客户生态，国内电信运营商市场凸显韧性。**面对客户资本开支持续下滑带来的挑战，集团坚持「CAPEX+OPEX+智慧应用」⁴发展策略，用高质量交付稳固传统业务基本盘，同时聚焦运营商客户转型需求，推动从传统业务向战略新兴业务领域的多元化拓展，在算力网络建设、数据中心绿色升级、智慧城市、应急安全等方面深化战略合作，构建共生共赢生态。上半年，努力提升运营商客户市场份额，助力客户发展产业数字化业务，有效缓解客户资本开支下降压力，来自该市场收入人民币38,203百万元，同比下降4.6%。
2. **紧跟客户需求，国内非运营商集客市场实现双位数增长。**集团积极服务能源、交通、教育、金融、文旅等重点行业客户，紧跟数字化、智能化、绿色化、安全化发展需求，发挥「顾问+雇员+管家」⁵服务模式优势和「平台+软件+服务」⁶能力优势，持续升级融云、融人工智能、融安全、融平台的一体化全过程服务能力，打造标杆产品与解决方案，积极带动行业赋能赋智。与此同时，抓住客户增加算力基础设施建设机遇，促进基建相关业务快速发展。上半年，来自国内非电信运营商集团客户（「国内非运营商集客」）市场收入人民币36,585百万元，同比增长12.9%，有力支撑上半年整体收入稳健增长。

¹ 净利润指本公司股东应占利润。

² 服务收入=经营收入-商品分销收入-系统集成 IT 设备配售收入

³ 此处为年化所有者权益回报率。

⁴ 「CAPEX+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。

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」的能力指利用网络安全、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。

3. **推进转型升级，海外市场保持良好发展态势。**集团融入「一带一路」建设，积极开发优质区域，持续拓展高价值项目，在提升通信传统业务质量的同时，向产业数字化、新能源服务等新赛道延伸，逐步建立多层次、全产业链的海外生态体系，成功承接亚太、中东等地多项EPC总承包大项目。上半年，海外市场收入人民币2,151百万元，同比增长8.7%。

二、聚焦重点行业，战略新兴业务动能强劲

上半年，新一代信息技术全方位全链条普及应用加速发展，数智技术、绿色技术赋能传统产业改造升级。集团持续深耕数字基建、绿色低碳、智慧城市、应急安全等战略性新兴产业领域，聚焦政府、应急、卫健、教育、交通、能源、文旅等重点行业，战略新兴业务保持快速增长，来自该业务的新签合同额占总新签合同额比重超40%，为企业高质量发展注入新动能。

（一）数字基建领域

集团抢抓人工智能技术变革拉动的算力市场空间，推进新型信息基础设施演进升级，依托咨询设计、集成施工、运维管理全过程、全专业一体化总包能力，以及「技术+场景+生态」的综合服务优势，承接国内外多地智算中心建设、数据中心改造、云平台和5G+项目，深耕政府、互联网、金融、能源等行业客户，提供智能敏捷、绿色节能、安全可控的综合性数字基础设施建设与服务保障，助力打造全国一体化算力体系，构建新质生产力数智底座。上半年，来自该领域新签合同额保持快速增长。

（二）绿色低碳领域

集团积极投身绿色低碳导向的新产业、新业态、新模式，聚焦能源电力、工业制造、交通运输、地产建筑、信息通信等行业绿色运营需求，强化关键技术研发与应用推广，采用「绿色能源+节能技术」双轮驱动模式，打造低碳智算中心、5G绿色基站、绿色低碳园区、虚拟电厂平台等一系列标杆项目，促进经济社会发展全面绿色转型。参与编制首部数据中心绿色化评价国家标准《绿色数据中心评价》，彰显该领域前沿技术智慧与行业影响力。

（三）智慧城市领域

随着城市更新行动持续推进，集团把握新型城市基础设施建设机遇，发挥「规划+设计+实施+交付+运营」全链条服务能力，依托省市县三级专业化属地团队，推动重点行业、重点区域贯通发展，深度融合人工智能、物联网、大数据等数字技术，打造宜居、韧性、智慧城市新范式。上半年，数字政府、智慧教育、智慧水利、智慧文旅、智慧医卫、企业数字化转型等领域的新签合同额均实现较快增长。集团总包承建的新禹河数字孪生项目被央视《新闻联播》等节目报导。在塔克拉玛干沙漠南缘建设水利工程信息自动化项目，构筑「空天地一体化」的现代智慧灌区典范。

（四）应急安全领域

集团助力构建现代化应急管理体系，护航客户网络与信息安全，夯实社会安全发展基础。在应急管理方面，充分发挥前沿数字技术优势，利用人工智能大模型赋能行业应用，帮助矿山、化工、水利、消防等重点领域客户实现应急管理智能化转型，提升防灾减灾救灾和极端条件应急指挥通信能力。在网信安全方面，打造多款自主可控的网信安全产品，依托「信息化+安全」综合能力，持续承接国家网络安全重大工程，为客户提供网安规划设计、实施集成交付、运维一体化安全服务，有效提升客户网络安全水平。

三、强化科技创新驱动，加快培育新质生产力

上半年，人工智能的迅猛发展引领产业变革，数字经济动能强劲，创新驱动高质量发展取得新成效。集团瞄准前沿领域强化科技创新，集约研发力量，打造差异化核心竞争力，深化产业合作，促进科技创新与产业创新深度融合，更好培育新质生产力。

- (一) **坚持科技创新引领，建设科技型企业。**集团坚持科技创新自立自强，聚焦核心领域加强研发投入，形成面向人工智能、安全、低碳等新兴技术的近百款产品的科创产品库，自主研发数字政府一体化平台、智慧建筑综合管理系统、智慧粮储平台、光储云绿能综合管理平台等核心产品与综合解决方案。现已累计获得授权专利超过4,100件，软件著作权超过10,900件，参与国家级标准48项。牵头建设省级网络与信息安全重点实验室等研究机构，荣获国家协会、省部级科技奖项20项，科创能力获得政府及行业认可。
- (二) **布局人工智能业务，塑造核心竞争力。**集团全面落实「人工智能+」行动，紧密结合自身资源禀赋，从融合创新、场景深耕、生态协同三方面布局人工智能业务，建强人工智能全栈式服务能力、人工智能产品融合创新力两大差异化核心竞争力。依托1,400余人的人工智能交付团队，为客户提供智算基础设施建设运营、数据治理、场景化应用研发等定制化服务，形成AI智能座舱、数据中心节能管家、空天地一体化监测平台、数智化AI客服、数字员工等「人工智能+」应用标杆案例。上半年，人工智能领域新签合同额突破人民币13亿元，覆盖客户200余家。
- (三) **推进科创体系改革，激活发展新动能。**集团持续深化科技创新体系改革，打通束缚新质生产力发展的堵点卡点。坚持市场导向，不断优化研发集约运营推广机制和成果转化机制，提升研发资源利用效率，加大力度攻坚客户需求迫切、市场潜力巨大的前沿技术领域，持续打造具有行业领先水平的拳头产品，建立产品升级迭代机制，强化科创产品全生命周期管理。完善科创专家人才培养、引进、选用机制，采用多维度激励方式，激发创新发展活力。

展望未来

中国通信服务董事长栾晓维先生表示：「当前，人工智能、大数据、算力等前沿数字技术加速融合创新，促进生产要素优化组合，新动能正在持续成长壮大，成为推动高质量发展的重要动力源。面对战略机遇与挑战，集团坚定『新一代综合智慧服务商』定位，不断提升『四者』核心能力，坚持以客户为中心，强化科技创新引领，全面拥抱人工智能，进一步全面深化改革，因地制宜发展新质生产力。深入推进『人工智能+』行动，对内赋能企业治理，对外强化服务能力，构建以人工智能为核心、驱动全域智慧服务的特色科技型企业。数字赋能传统业务转型升级，持续提升全链条、一体化交付能力，不断塑强差异化竞争优势，促进产业高端化、智能化、绿色化发展。积极布局新兴市场，聚焦智算中心、智慧运维、新能源等领域，不断创新业务模式，打造兼具规模和效益的行业领先产品，建立核心客户与核心生态，增强发展新动能。同时，统筹好高质量发展和高水平安全，健全企业治理体系，严守安全发展底线，奋力实现『质的有效提升和量的合理增长』，以数字力量谱写中国式现代化的新篇章。」

关于中国通信服务

中国通信服务作为新一代综合智慧服务商，为信息化和数字化领域提供综合一体化智慧解决方案，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（物业管理）、供应链及商品分销在内的业务流程外判服务；以及系统集成、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的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在内的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、国网信息通信产业集团有限公司和中国邮电器材集团有限公司。

二零二五年上半年，公司在《Extel》（原《机构投资者》）「2025年度亚洲区最佳管理团队」评选中，荣获「最受尊崇企业」、「最佳首席财务官」、「最佳投资者关系企业」、「最佳ESG」和「最佳公司董事会」等荣誉。在亚洲企业管治杂志《Corporate Governance Asia》举办的「第十五届亚洲卓越企业大奖」评选中，荣获「亚洲可持续发展奖」、「亚洲最佳CFO」和「最佳投资者关系公司」等荣誉。在亚洲财经杂志《FinanceAsia》（《金融亚洲》）举办的「2025年度亚洲最佳公司」评选中，荣获「中国最致力于多元、公平及共融(DEI)」铜奖。

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
陈钢先生
电话：(852) 3699 0000
传真：(852) 3699 0120
电邮：ir@chinaccs.com.hk

预测性陈述：

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。