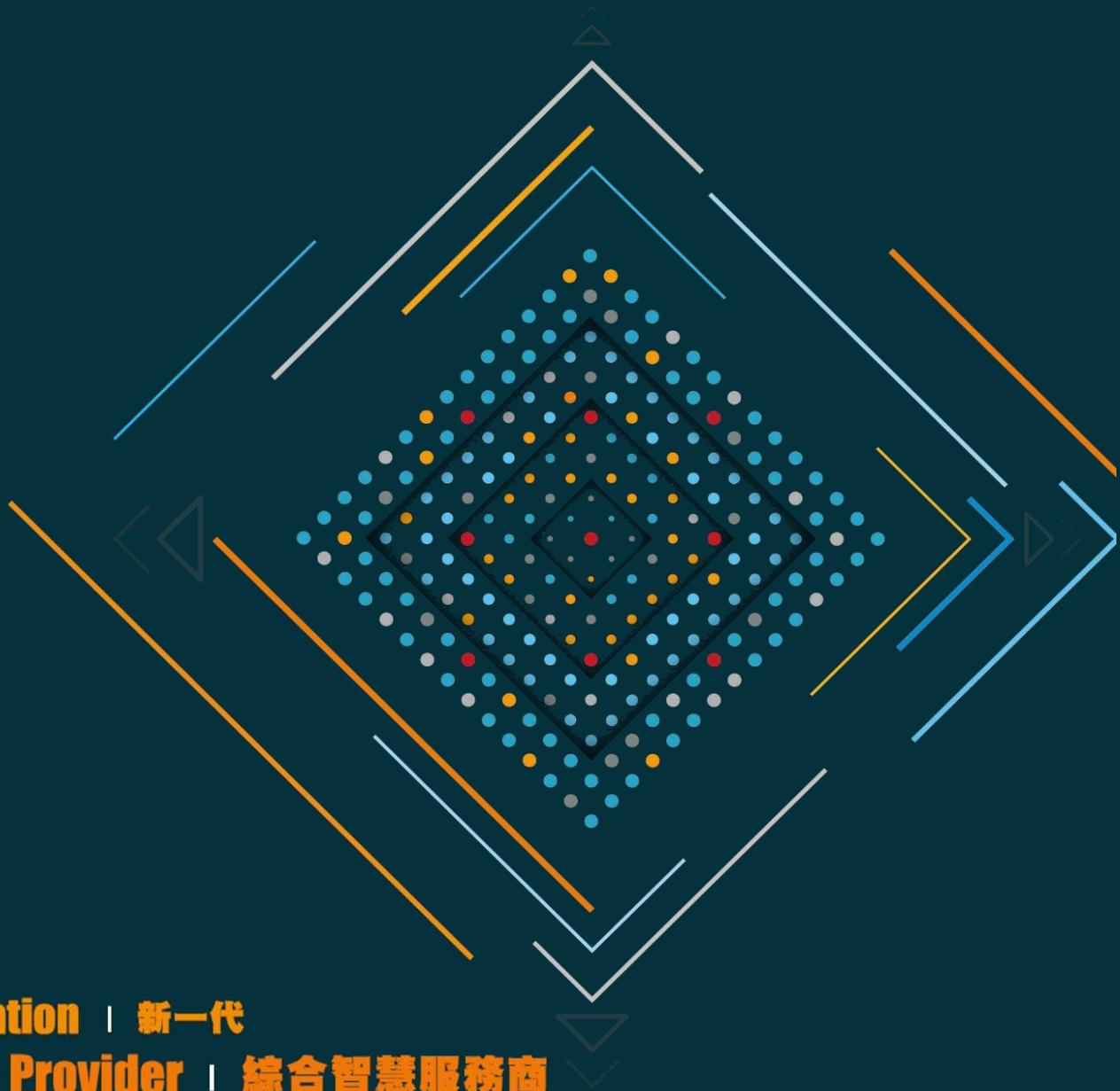


2020年中期业绩
2020年8月26日



New Generation | 新一代
Integrated Smart Service Provider | 綜合智慧服務商

董 事 长

张志勇 先生

总 裁

司芙蓉 先生

执行副总裁

梁世平 先生

执行副总裁兼财务总监

张 煦 女士



总体介绍



业务表现



财务表现

总体介绍



疫情带来前所未有的冲击，经营业绩受到短期影响



随国内疫情整体趋向稳定，采取多种举措，促进二季度经营呈现显著反弹



把握运营商5G建设机遇，培育和发挥总包能力优势，巩固市场领先地位



集客市场继续为整体发展主要驱动，收入占比首次突破40%，发展质量有所提升



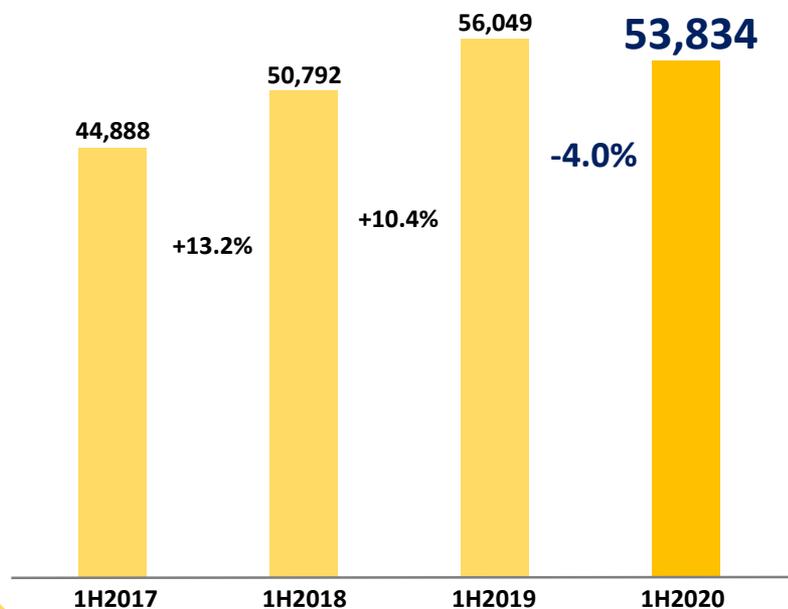
持续加大研发投入提升软件服务能力，ACO业务持续增长，占比接近15%



公司业务及能力契合新基建的整体发展需求，新机遇将进一步促进公司高质量持续发展

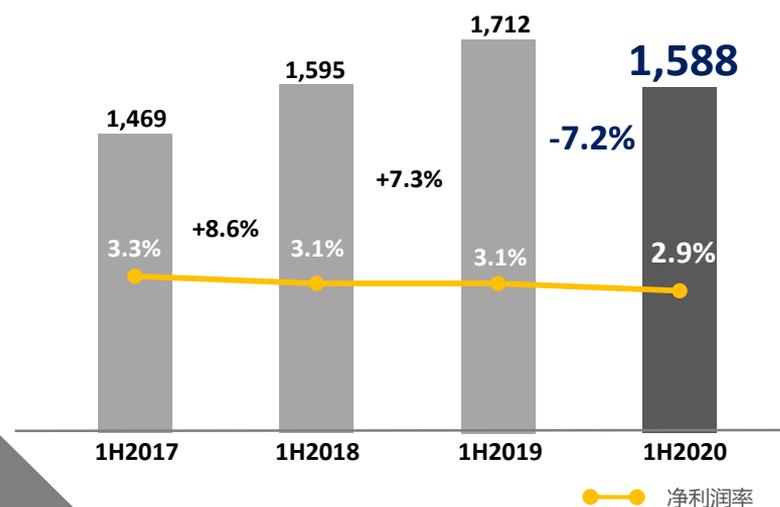
收入

(人民币百万元)



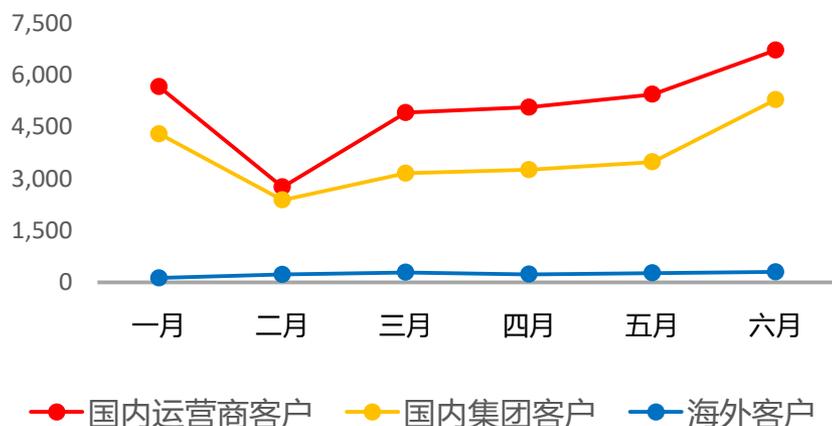
净利润

(人民币百万元)



2020年上半年收入趋势 – 按市场

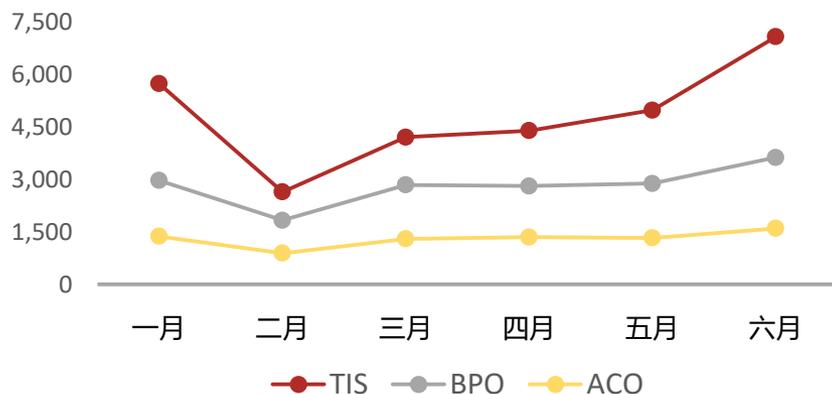
(人民币百万元)



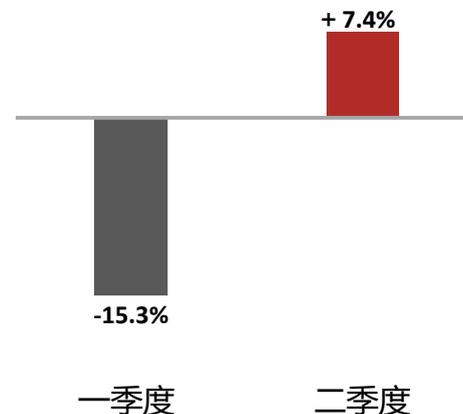
- 在前两个月明显影响公司正常经营：疫情影响到项目拓展、施工进度、招标滞后等情况，集客市场、运营商市场，以及各项业务呈现下降趋势
 - 一季度收入同比**下降15.3%**
- 采取多种举措，克服困难：随着疫情趋向缓和，推进复工复产，二季度相对一季度收入呈现明显反弹，并呈现恢复性增长
 - 二季度收入同比**上升7.4%**，恢复程度优于国内GDP同比增长 (+3.2%)

2020年上半年收入趋势 – 按业务

(人民币百万元)

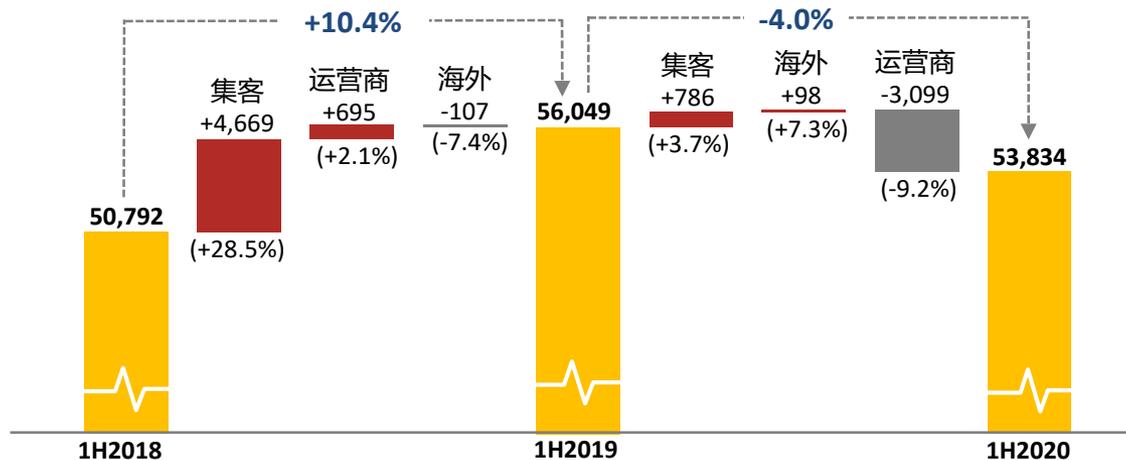


2020年一季度及二季度 收入同比变化



收入增长 – 按市场

(人民币百万元)

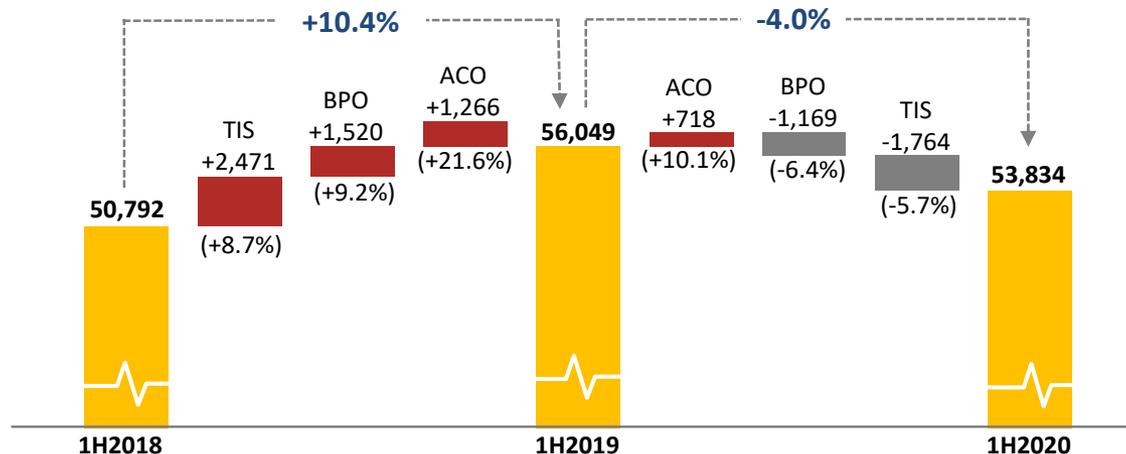


➤ **疫情带来影响：** 尽管业务在二季度迅速恢复，但未能弥补一季度下降的影响，上半年经营发展受到不同程度影响

➤ **与此同时，疫情影响下公司经营出现新特征及转变：** 近几年不断加大研发投入和拓展数字化建设业务取得成效，并支撑上半年发展

收入增长 – 按业务

(人民币百万元)



- **集客市场：** 上半年率先恢复正增长，收入占比超过40%

- **ACO业务：** 成为上半年增长的最主要拉动，收入实现双位数较快增长，收入占比接近15%

充分体现公司的组织力、号召力、领导力和执行力

全力投身防疫工作，彰显社会责任

{ 信息工程 }

- 疫情期间为各地政府、武汉雷神山、火神山医院、定点医院、方舱医院及其他防控一线企业提供应急通信保障

{ 物资配送 }

- 利用集中采购、仓储、物流网络及高效组织能力，配送通信设备与物资到疫区

{ 关爱员工 }

- 坚持生命至上，为员工提供防疫物资和安排远程办公等方式，保障员工生命健康

{ 社区投入 }

- 向疫区捐赠口罩等防疫物资，派员深入社区及医疗机构等重点地区助力防疫

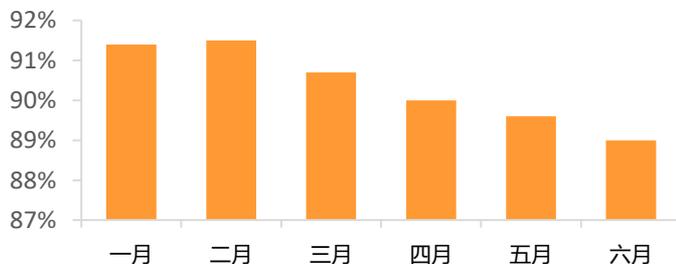
{ 智慧应用 }

- 基于云、物联网、大数据等基础平台，快速研发、推广40+个防疫智慧应用

- 疫情精准防控大数据平台
- 疫情防控健康报送平台
- 外出务工人员健康申报和查询系统
- “福门”疫情防控管理平台
-

加强成本管控，体现公司执行力

2020年上半年经营成本占收比*



新机遇显现

- 疫情给客户需求、经营模式及人民生活带来变化，社会、行业数字化及新基建进程加速
- 疫情带动远程办公需求增加，将加速各行业线上化、云化，增加对云计算相关的基础支撑
- 数字化运营、数字化产业、数字化业务需求将大幅增加

新基建机遇

新基建的7大领域



新基建投资规模 (1)

| | 2025年前 直接投资 (人民币元) | 2025年前 带动投资 (人民币元) |
|--------------|--------------------------|--------------------------|
| 5G | 2.5万亿 | >5万亿 |
| 大数据中心 | 1.5万亿 (2022年前) | ~3.5万亿 (2022年前) |
| 工业互联网 | >6,500亿 | >1万亿 |
| 人工智能 | 2,200亿 | >4,000亿 |
| 其他 | ... | ... |

需要新数字基建EPC总承包商

立足“新一代综合智慧服务商”定位

数字基建的建设者、智慧产品和平台的提供者、数字生产的服务者、智慧运营的保障者

加快价值转型，聚焦运营商、集客、海外三大主航道，统筹布局拓展

- 加快综合改革，优化体制机制
- 完善分布式研发体系，加大研发和生态投入
- 提升总承包、中台等专业能力

未来机遇

数字经济、数字化转型



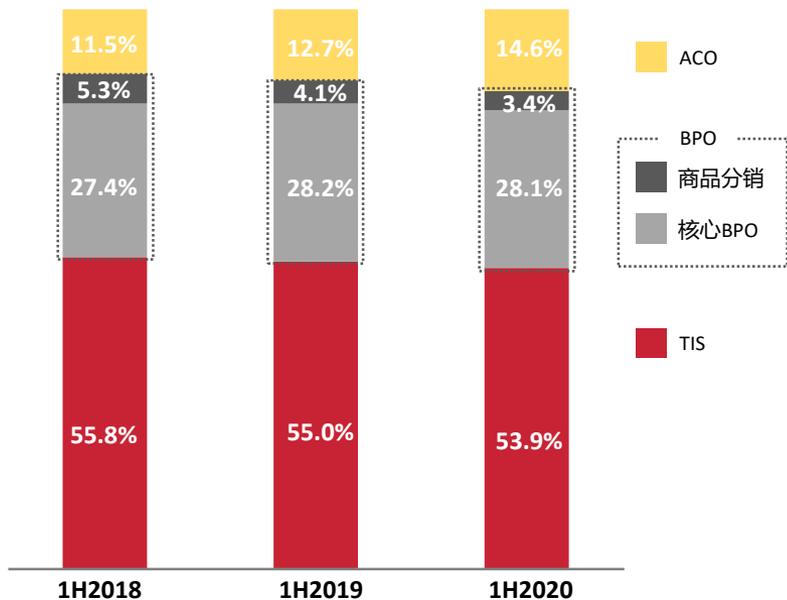
- ❖ 5G 新基建发展加快，赋能社会传统基建数字化升级，新老基建融合
- ❖ 新基建加速构建智慧社会、推进社会治理智能化、民生应用智能化
- ❖ 运营商加快转型与新基建布局，带来在新基建（5G、数据中心...）与新运营（云网融合、ICT业务...）等机遇
- ❖ 5G、物联网、人工智能等新兴技术与实体经济深度融合
- ❖ 海外通信基础设施联通，促进一带一路沿线国家数字化转型

疫情影响只是暂时性 企业基本面、长期向好趋势没有改变 转化危机为机遇 机遇大于挑战

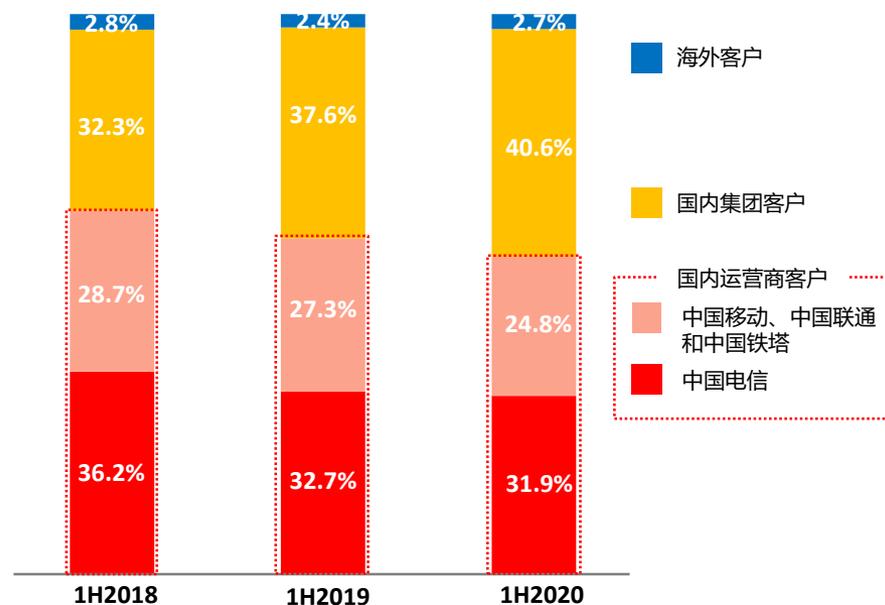
业务表现

| (人民币百万元) | 1H2019 | 1H2020 | 增长率 | 占收比 |
|-------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| TIS (电信基建服务) | | | | |
| 设计 | 5,145 | 4,757 | -7.5% | 8.8% |
| 施工 | 23,875 | 22,610 | -5.3% | 42.0% |
| 项目监理 | 1,781 | 1,670 | -6.3% | 3.1% |
| 合计 | 30,801 | 29,037 | -5.7% | 53.9% |
| BPO (业务流程外判服务) | | | | |
| 网络维护 | 7,349 | 7,320 | -0.4% | 13.6% |
| 物业管理 | 2,711 | 2,839 | 4.7% | 5.3% |
| 供应链 | 5,788 | 4,984 | -13.9% | 9.2% |
| 核心BPO小计 | 15,848 | 15,143 | -4.4% | 28.1% |
| 商品分销 | 2,280 | 1,816 | -20.3% | 3.4% |
| 合计 | 18,128 | 16,959 | -6.4% | 31.5% |
| ACO (应用、内容及其他服务) | | | | |
| 系统集成 | 4,232 | 4,893 | 15.6% | 9.1% |
| 软件开发及系统支撑 | 1,055 | 1,278 | 21.1% | 2.4% |
| 增值服务 | 957 | 912 | -4.7% | 1.7% |
| 其他 | 876 | 755 | -13.9% | 1.4% |
| 合计 | 7,120 | 7,838 | 10.1% | 14.6% |
| 总计 | 56,049 | 53,834 | -4.0% | 100% |

按业务



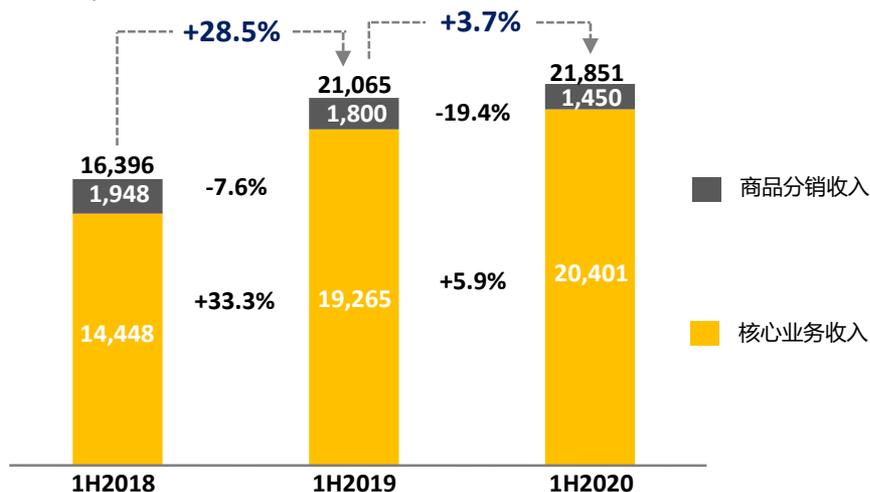
按市场



- 业务结构持续优化：ACO业务收入占比持续上升，占比提升至接近15%
- 市场结构进一步多元化：国内集团客户收入占比进一步扩大，占比突破40%

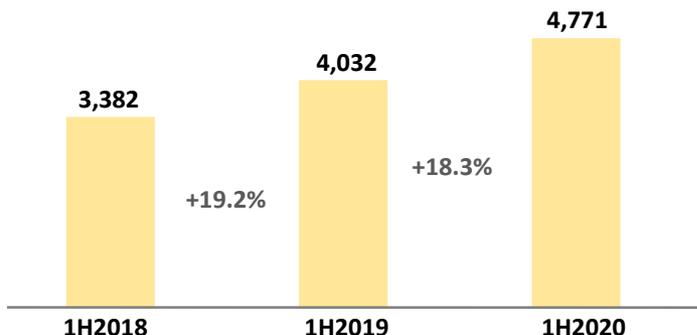
国内集团客户收入

(人民币百万元)



其中：ACO业务⁽¹⁾

(人民币百万元)



聚焦数字经济下重点行业的数字化建设机遇，
致力于提供综合一体化智慧解决方案

- 克服疫情影响，上半年同比保持正向增长
- 持续加大研发投入和拓展信息化与数字化建设项目成效显著，其中ACO业务维持快速增长，为集客整体收入的主要驱动
- 拓展大项目不断取得突破，新签亿元级合同占比大幅提升

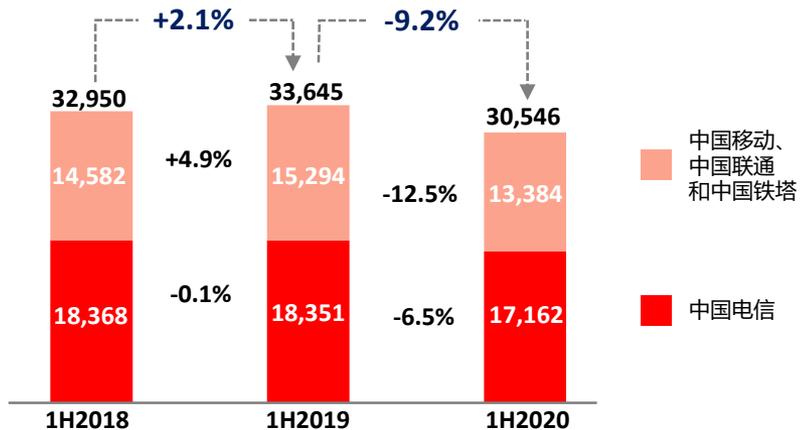
集客市场发展质量进一步提升

新签亿元级合同
金额占比



收入 - 按客户

(人民币百万元)

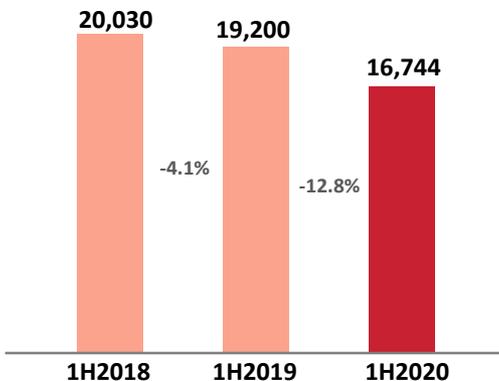


- 运营商市场主要由于疫情影响项目建设，整体发展受影响
- 利用新的EPC总包拓展模式，积极承接运营商5G建设项目，有关项目的业务量同比有所提升
- 持续强化“双轮驱动+” (CAPEX & OPEX + 智慧应用) 策略，深入挖掘OPEX业务空间，同时以IT应用支撑运营商转型，BPO业务表现相对稳定，ACO业务持续增长

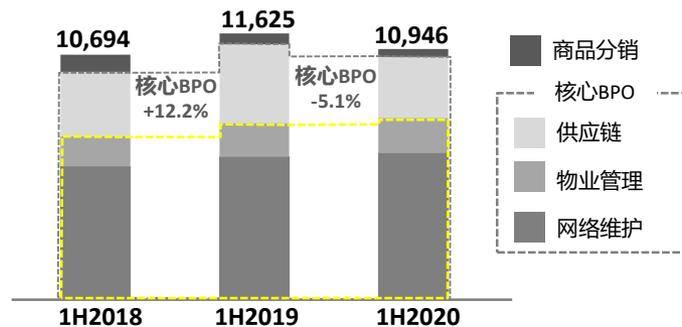
收入 - 按业务

(人民币百万元)

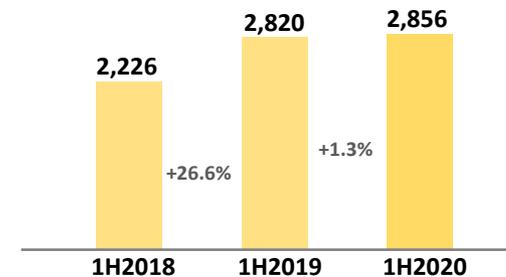
TIS业务(1)



BPO业务(1)

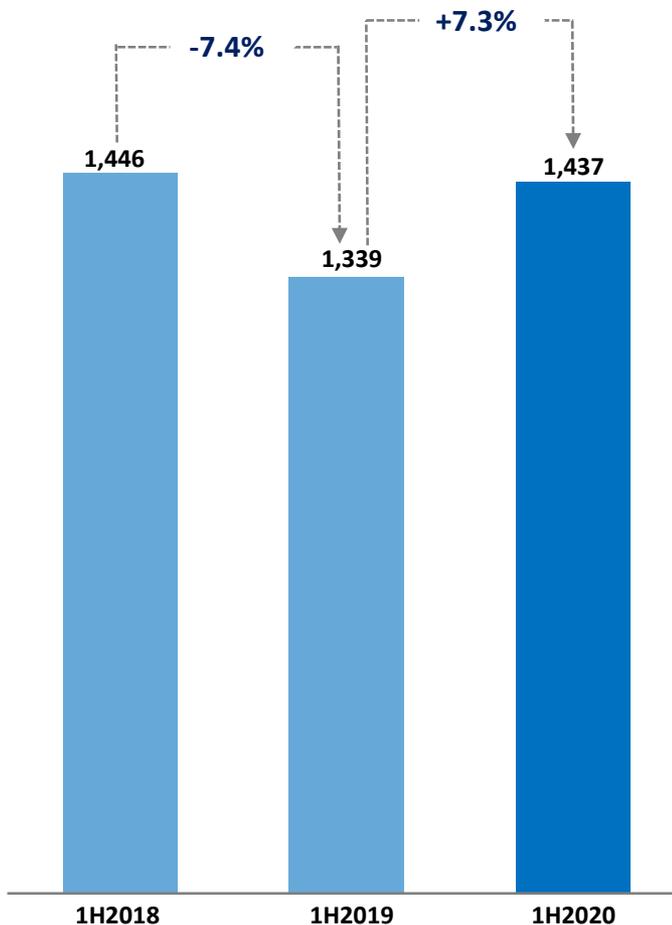


ACO业务(1)



海外客户收入

(人民币百万元)



- 开拓海外大项目取得成效，大项目产生收入，海外市场收入恢复增长
- 亚太、东南亚及中东业务占比持续增大
- 加快通信基础设施联通，促进一带一路沿线国家数字化经济转型
- 优化海外管理，提升服务能力以及风险防范能力

重点区域

聚焦亚太、中东、非洲重点国家，打造核心腹心区域

四项业务

海外新基建 (5G、数字经济..) + 维护业务 + 数据中心 + 电力业务

传统优势

本地扎根

转型升级

海外产品中心+智慧产品中台

五类客户

国内
运营商

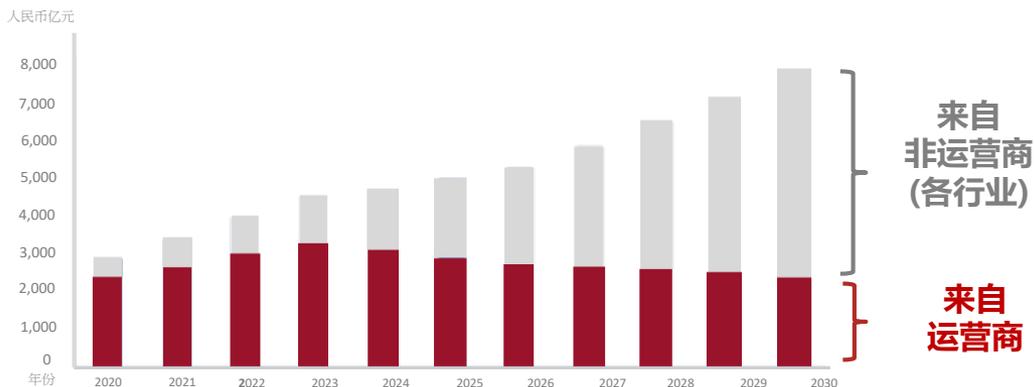
当地
运营商

设备商

“走出去”
央企

当地
政企

有关5G的投入⁽¹⁾



运营商CAPEX逐步回升



对应举措 - 运营商市场

迎接5G建设增长期，同时支撑运营商转型，加大生态合作

➤ 打造新的EPC总包拓展服务模式

- ✓ 通过集采以优惠价格采购，降本增效，提升核心竞争力
- ✓ 扩大市场份额，巩固市场领先地位

➤ 打造“5G+”能力

- ✓ 把握5G加速跨界和融合的趋势，助力运营商与垂直行业的连接
- ✓ 提供5G网络+行业智慧应用平台

➤ 挖掘云网融合机遇

- ✓ 借5G对网络云化的推进，打造推广云管产品，帮助运营商构建高效的网络管理及运维体系
- ✓ 围绕云网融合新蓝图，提供IT系统开发与支撑服务

⁽¹⁾ 资料来源: 中国信息通信研究院2017年发布的《5G经济社会影响白皮书》

⁽²⁾ 信息来自国内三家运营商及中国铁塔上市公司公布数据

有关5G的投入(1)



未来5年所带动之市场规模机遇(2):

- **5000亿元:** 工业企业开展网络化改造投资规模
- **超过3.5万亿:** 5G网络建设将带动产业链上下游以及各行业应用



- 后疫情推进社会和行业数字化转型
- 政府和企业上云加快
- 智慧城市、智慧应急、网络安全等发展加快

对应举措 - 国内集团客户市场

**利用中台拉通关键能力
以生态拓市场**

中台(研发)能力:

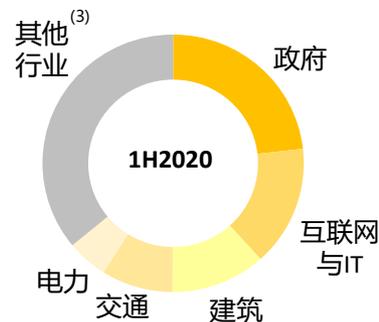
- 成立中国通服研究总院, 统筹中台核心能力; 通过中台(研发中台、数字中台、业务中台等)提升企业在战略、业务及研发等能力
- 继续提升通福云、通服物联与网络安全服务等平台能力

生态合作:

- 扩大生态范围, 通过不同形式加深与合作伙伴合作, 提升服务能力
- 聚焦在科技、产品、渠道和产融等方面生态合作

**聚焦关键行业, 提供定制化、
个性化综合智慧解决方案**

新签合同 按行业结构



中国通服

超过30个针对不同行业的解决方案

- 智慧城市
- 智慧园区
- 智慧高速
- 智慧应急
- 智慧政务
- 智慧赛事

(1) 资料来源: 中国信息通信研究院2017年发布的《5G经济社会影响白皮书》

(2) 根据中国信息通信研究院预测, 数据单位为人民币

(3) 其他行业包括中小企、广电、金融、制造业、商贸流通、水利和农业等

市场重要建设者

- 国内数据中心主要的咨询设计规划公司及施工商
- 主要客户: 电信运营商及第三方IDC服务商 (包括互联网公司等企业) ⁽¹⁾

顶级资质及多项专利

- 拥有设计、施工、监理行业所有顶级资质
- 参与行业标准及规范, 拥有多项数据中心相关专利
- **自主研发技术** (包括风侧自然冷却技术、湖水直供技术等) 为数据中心节本降能



智慧云集成一体化专业服务

- **多项专业**无缝衔接

| 总包 | 采购 | 供应链 | 监理 |
|--------|-------|-------|-------|
| 业务技术咨询 | 架构与开发 | 云平台 | 安全服务 |
| 建设实施 | 运营及维护 | 迁移及集成 | |

快速高效部署

- 搭载BIM(建筑信息建模)协同平台, 以设计可视化、施工协同化、监理规范化、运维精准化, 实现工程建设生命周期中标准体系

2020年上半年新签合同金额: 超过人民币 40 亿元, 同比翻倍增长

- 拓展**数据中心行业EPC总承包服务**
- 拓展**数据中心全过程咨询及BIM应用**等服务
- 拓展**数据挖掘、可信云**等能力服务

工业互联网 (1)

- 服务政府、制造、能源等工业客户，提供工业互联网领域的咨询规划服务、平台建设、以及安全、智慧应用等
- **顶层规划与制定标准**：承接工业互联网领域相关国家标准编制和布局规划，并参与编制重点行业工业互联网解决方案



政府

- 为各级政府建设工业互联网大数据平台、打造工业互联网安全态势感知中心，从数据到安全提供专业支持



园区

- 有效保障工业园区设备监测与运维、环境监测及安全保卫、能耗计量及节能减排等



企业

- 针对企业的多样化需求，从研发设备，建设或改造工作、开发系统以及基础设施升级等方面入手，满足硬件到软件上的需求



行业

- 针对不同行业的特性，“1+N”平台体系提供满足差异性需求的技术支持

其他新基建

- 聚焦重点行业，通过采取灵活的合作模式，如网络+人工智能应用集成等，切入人工智能网络设施建设
- 及时把握特高压、轨道交通以及新能源汽车的发展特征，以助力相关企业信息化转型为切入点，进一步挖掘其信息化需求

融合先进技术的智慧应用案例



成都二环路5G智慧公交调度管理系统

- 全国范围内最早应用5G技术的系统之一
- 应用“5G+AI”技术于公交领域，除了乘客的上网速度更快之外，还能实现客流统计、快速安全布防、驾驶员行为分析、人脸识别功能

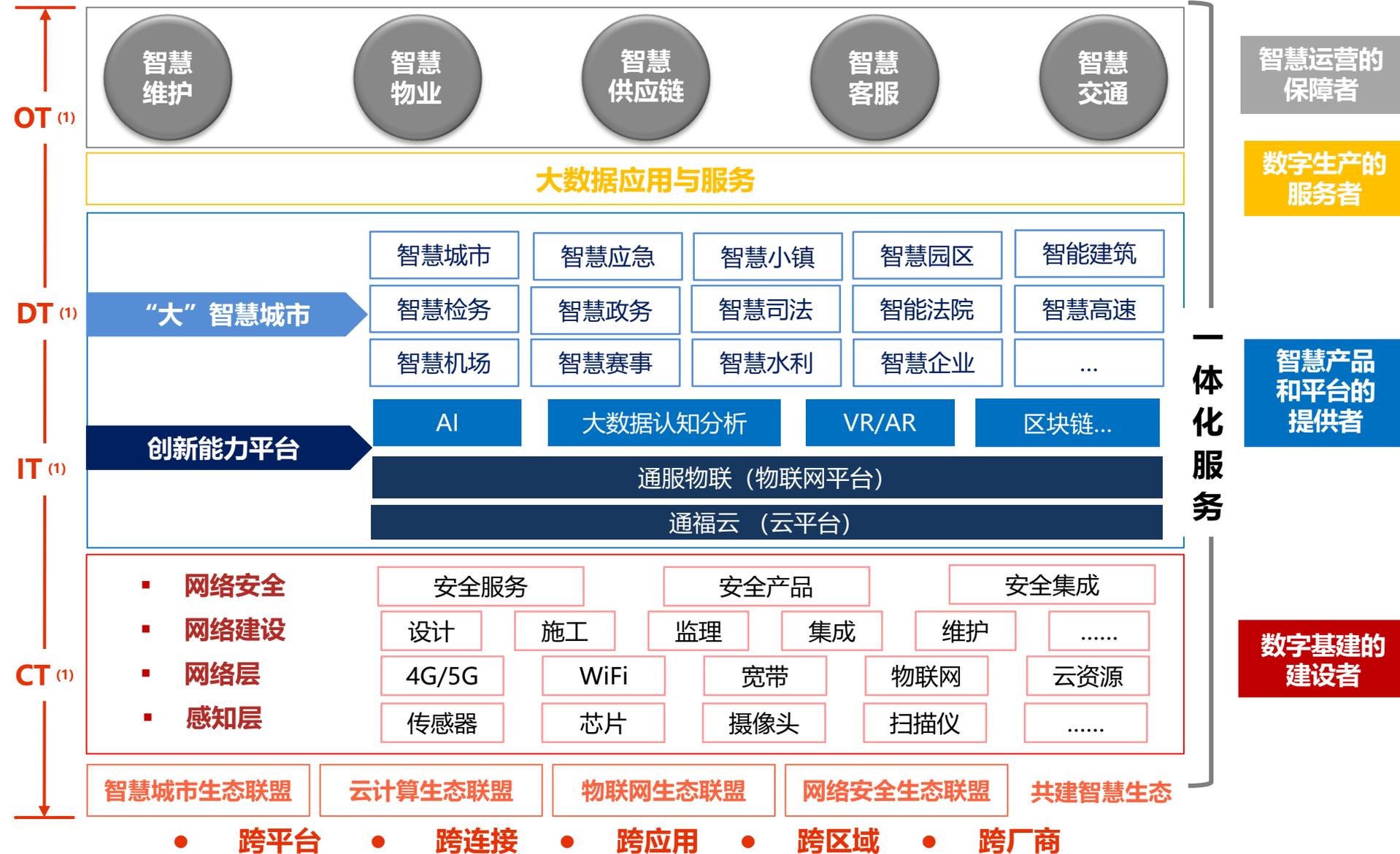


5G智能电网切片管理平台

- 首创电力行业5G切片管理功能
- 某供电局-5G智能电网应用无线管理平台
 - 系统功能：电力无线公网卡管理+电力通信模块管理+5G智能电网切片管理

- 以5G总包为抓手，打造EPC总包能力，重构商业模式，提升项目价值
- 打通跨部门、跨专业的流程（设计、施工、产品、采购、财务、分包），提高统筹能力，形成总体管理交付能力





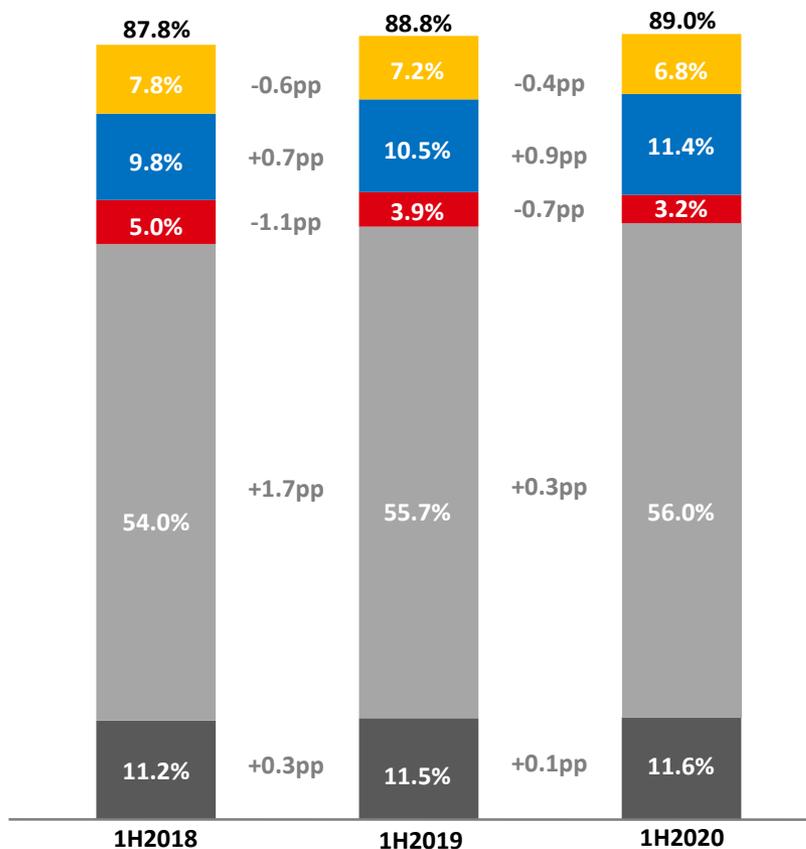
财务表现

| (人民币百万元) | 1H2019 | 1H2020 | 增长率 | 占收比 |
|-------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| 经营收入 | 56,049 | 53,834 | -4.0% | 100% |
| 经营成本 | 49,749 | 47,931 | -3.7% | 89.0% |
| 直接人工 | 4,040 | 3,670 | -9.1% | 6.8% |
| 材料成本 | 5,904 | 6,155 | 4.2% | 11.4% |
| 商品分销直接成本 | 2,175 | 1,718 | -21.0% | 3.2% |
| 分包成本 | 31,188 | 30,126 | -3.4% | 56.0% |
| 折旧与摊销 | 351 | 395 | 12.6% | 0.7% |
| 其他 | 6,091 | 5,867 | -3.7% | 10.9% |
| 毛利润 | 6,300 | 5,903 | -6.3% | 11.0% |
| 销售、一般及管理费用 | 4,985 | 4,785 | -4.0% | 8.9% |
| 净利润 | 1,712 | 1,588 | -7.2% | 2.9% |
| 每股盈利(人民币元) | 0.247 | 0.229 | -7.2% | - |

疫情影响下采取多种举措严控成本

减轻疫情影响，取得良好成效

经营成本占收比



直接人工

灵活利用外包资源，控制员工总量，直接人工成本占收比持续下降

材料成本

国内集客系统集成业务的快速增长带动有关材料成本增加

商品分销直接成本

随着公司主动控制商品分销业务的发展，商品分销直接成本占比持续下降

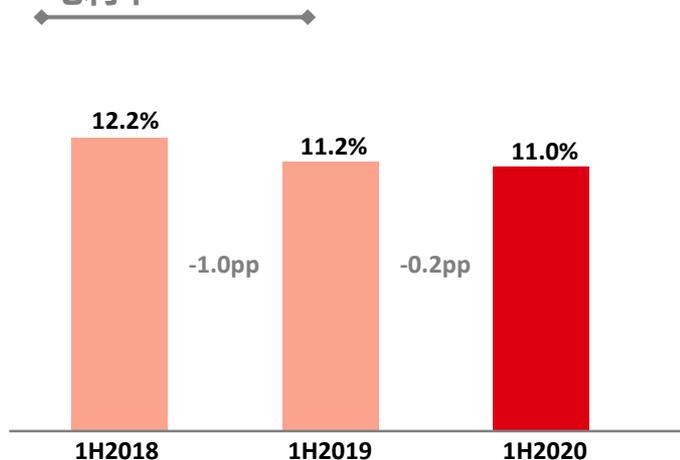
分包成本

加强分保管控与分析，提高分包效益，分包成本占收比增速显著减缓

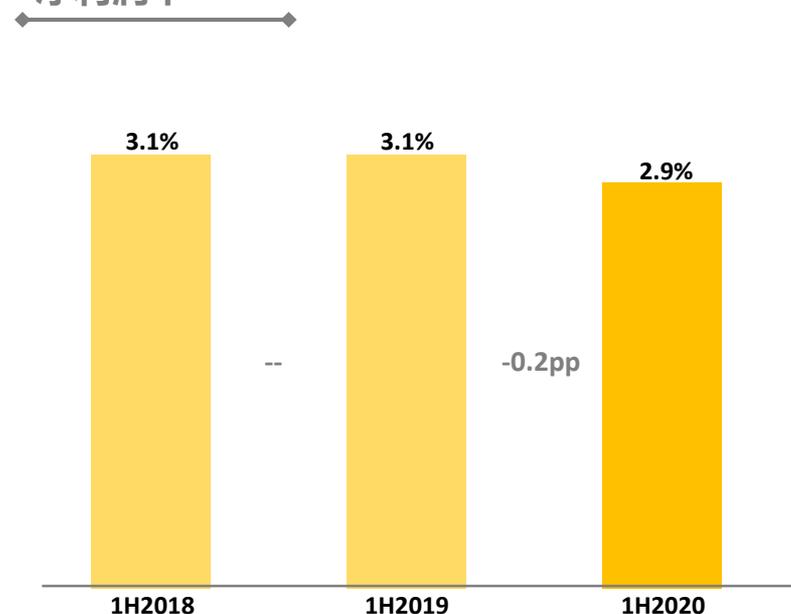
折旧与摊销及其他

保持相对平稳

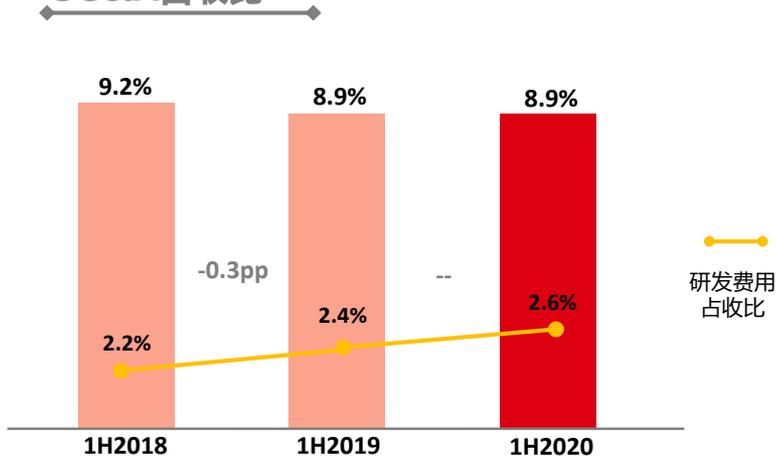
毛利率



净利润率

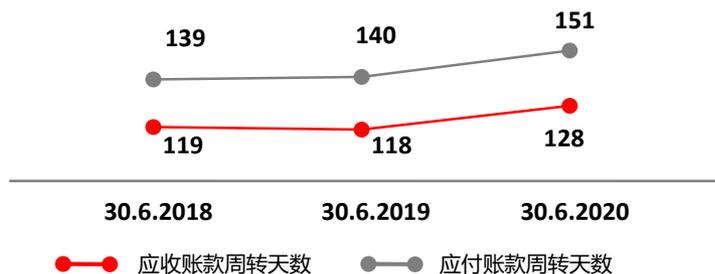


SG&A占收比



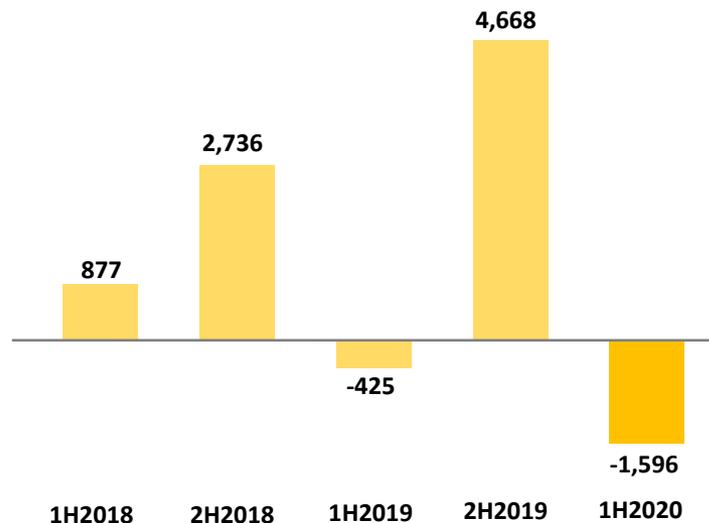
- **毛利率下降趋势显著趋缓**：通过稳步改善集客市场发展质量、优化业务结构（ACO业务占比提升）以及加强成本管控等举措，减缓了疫情及运营商市场价值下降带来的影响
- 持续加大研发投入，有关费用占收比持续提升
- 受到疫情影响业务发展而人工成本与SG&A等有关成本性质比较刚性，以及防疫支出的增加，净利润率有所下降

应收账款⁽¹⁾及应付账款周转天数



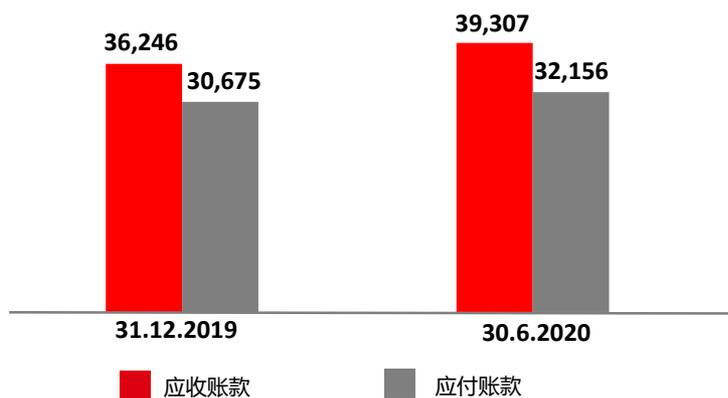
自由现金流⁽²⁾

(人民币百万元)



应收账款⁽¹⁾及应付账款

(人民币百万元)



- 疫情对中国宏观经济造成明显影响，公司在收款和付款方面均承受了更大压力

⁽¹⁾ 应收账款数据包括财务报表中的“应收账款及应收票据净额”和“合同资产净额”两项之合。详细情况请参阅财务报表

⁽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

- 公司整体财务状况维持稳健与健康，有利于抵御外部宏观环境变化以及支撑业务持续发展与转型，为公司进一步迈向高质量发展提供良好支撑

| (人民币百万元) | 30.6.2019 | 31.12.2019 | 30.6.2020 |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| 总资产 | 85,734 | 87,541 | 88,224 |
| 总负债 | 51,921 | 52,503 | 53,033 |
| 股东权益 | 33,327 | 34,564 | 34,716 |
| 资产负债率(%) | 60.6% | 60.0% | 60.1% |
| 债务资本比(%) | 1.4% | 1.5% | 1.8% |
| 现金及存款 | 15,795 | 21,692 | 17,475 |
| 付息债 | 476 | 511 | 623 |

—— 谢谢! ——



- 企业管治、社会责任及投资者关系 - 金奖
- 最佳CEO

----- by *The Asset*



- 亚洲最佳公司 - 企业管治典范
- 亚洲区最佳公司董事

-----by *Corporate Governance Asia*



Institutional Investor

2020 ALL-ASIA EXECUTIVE TEAM

HONORED COMPANY

电信业全榜单第三名

- 最佳CEO

电信业卖方分析师榜单
第三名

- 最佳CEO
- 最佳CFO
- 最佳ESG
- 最佳投资者关系团队
- 最佳投资者关系计划

-----by *Institutional Investor*

附录

业务收入明细 - 按客户

(人民币百万元)

| | 1H2019 | 1H2020 | 增长额 | 增长率 |
|---------------------------|---------------|---------------|--------|--------|
| TIS (电信基建服务) | | | | |
| 国内运营商客户 | 19,200 | 16,744 | -2,456 | -12.8% |
| 国内集团客户 | 10,665 | 11,185 | 520 | 4.9% |
| 海外客户 | 936 | 1,108 | 172 | 18.3% |
| 合计 | 30,801 | 29,037 | -1,764 | -5.7% |
| 核心BPO (业务流程外判核心服务) | | | | |
| 国内运营商客户 | 11,156 | 10,592 | -564 | -5.1% |
| 国内集团客户 | 4,568 | 4,445 | -123 | -2.7% |
| 海外客户 | 124 | 106 | -18 | -14.0% |
| 小计 | 15,848 | 15,143 | -705 | -4.4% |
| 商品分销 | 2,280 | 1,816 | -464 | -20.3% |
| BPO合计 | 18,128 | 16,959 | -1,169 | -6.4% |
| ACO (应用、内容及其他服务) | | | | |
| 国内运营商客户 | 2,820 | 2,856 | 36 | 1.3% |
| 国内集团客户 | 4,032 | 4,771 | 739 | 18.3% |
| 海外客户 | 268 | 211 | -57 | -21.5% |
| 合计 | 7,120 | 7,838 | 718 | 10.1% |
| 总计 | 56,049 | 53,834 | -2,215 | -4.0% |

某电信运营商(福建福州) 数据中心一期工程



- EPC总承包数据中心
- 总建筑面积约**21万m²**，机柜数18,000个
- 项目投资**过亿元**，其中一期一次性建设11.3万m²

上海临港一、二期数据中心 EPC总承包项目



- 数据中心总建筑面积达**4.8万m²**，机柜数约4,900个，项目投资过亿元
- 采用EPC总承包模式，参与全生命周期实施，为某互联网企业建筑改造机房及提供“EPC+运维”
- BIM协同平台应用及数字化现场管理平台应用

某电信运营商 云计算内蒙古信息园



- 项目面积达**100万m²**，为亚洲最大的云数据中心
- 项目模式为**建筑设计/机电设计+施工总包**
- 采用“半能耗空调系统”技术，获FIDIC项目奖

某大型互联网公司 千岛湖数据中心



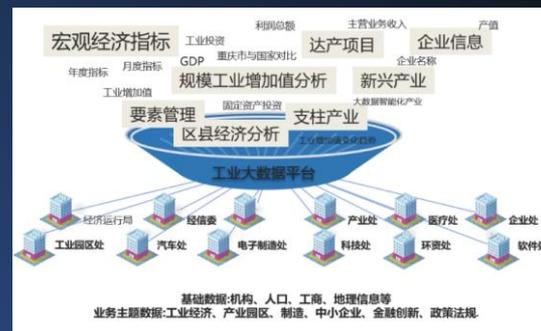
- 总建筑面积**2.8万m²**，总规划可用机柜2,618个，为国内单体建筑面积和用电容量最大的数据中心之一
- 利用**可再生能源（千岛湖水）**作为数据机房空调系统的冷源，实行**全年免费制冷**，相关技术取得**发明专利**

某汽车制造厂质检平台



- 利用工业质检智能平台慧眼系统，通过5G传输高清视频
- 配置专属云进行管理、存储和计算，秒速扩容
- 基于AI的视频智能分隔算法，对海量视频资源进行语义分析与高效检索，为平台提效60%

重庆工业互联网大数据平台



- 汇聚全市工业大数据，涵盖工业经济、产业园区、中小企业与民营经济、金融创新等全方位经济数据
- 应用通福云平台承载平台检测类、融资类、申报类、业务类以及大数据应用等5大类，共30+工业应用系统
- CCS IoT物联网平台为该项目提供稳定的工业设备接入能力，连接200多家工业企业，支持多种对接方式

本公司希望就以上的某些陈述的前瞻性提醒读者。上述前瞻性陈述会受到各种不受本公司控制的风险，不确定因素及假设等的影响。这些潜在的风险及不确定因素包括但不限于：宏观经济环境的变化、中国电信行业的增长情况、监管环境的变化及我们能否成功地执行我们的业务策略。此外，上述前瞻性表述反映本公司目前对未来事件的看法，但非对将来表现的保证。我们将不会更新这些前瞻性表述。基于各种因素，本公司实际业绩可能与前瞻性表述所述存在重大的差异。