



中国通信服务
CHINA COMSERVICE

中国通信服务股份有限公司
股份代号：00552.HK

攻坚
战略性新兴产业
实现
高质量持续发展

2024年中期业绩

2024年8月27日

出席发布会的管理层

- **执行董事、董事长** **栾晓维 先生**
- **执行董事、总裁** **闫 栋 先生**
- **执行董事、执行副总裁兼财务总监** **沈阿强 先生**
- **执行副总裁** **张 浩 先生**



●
总体介绍



●
业务表现



●
财务表现



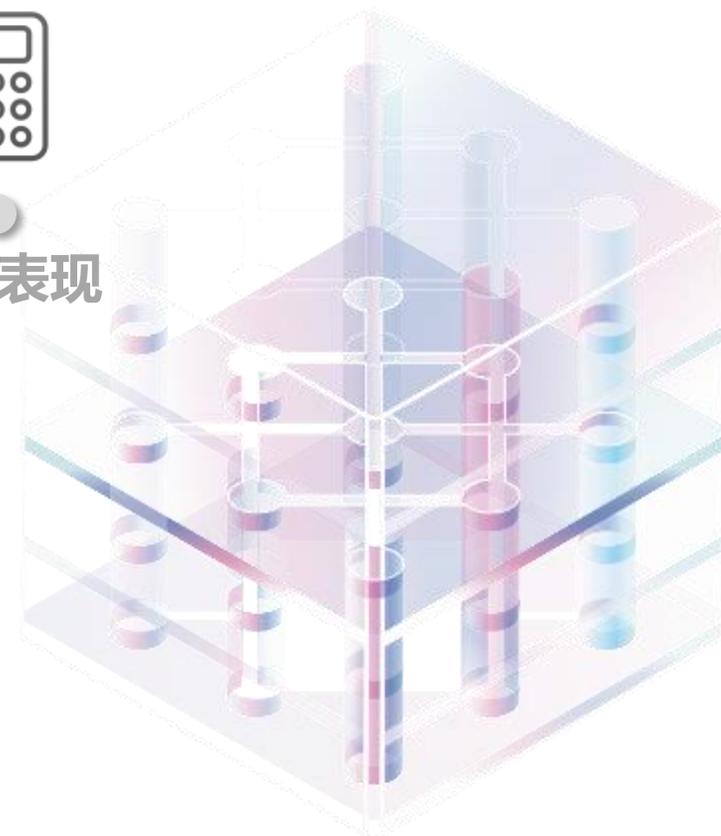
总体介绍



业务表现



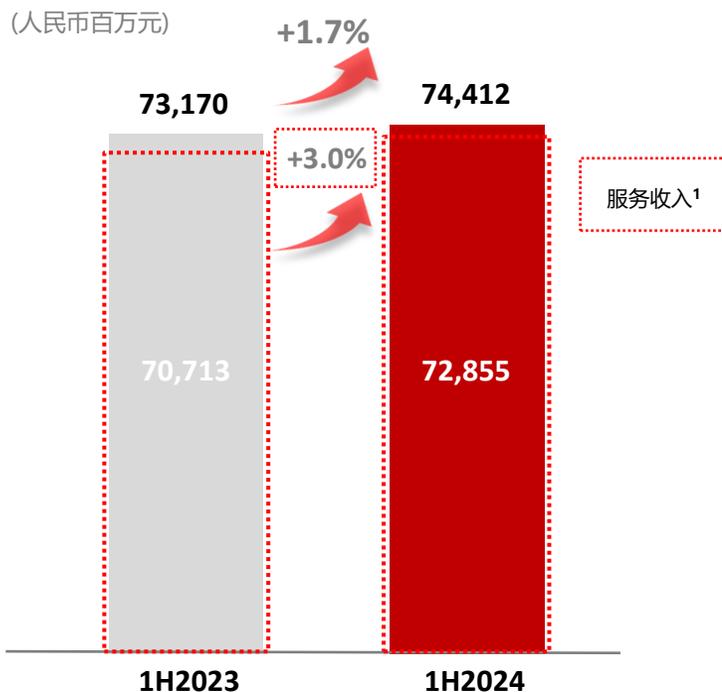
财务表现



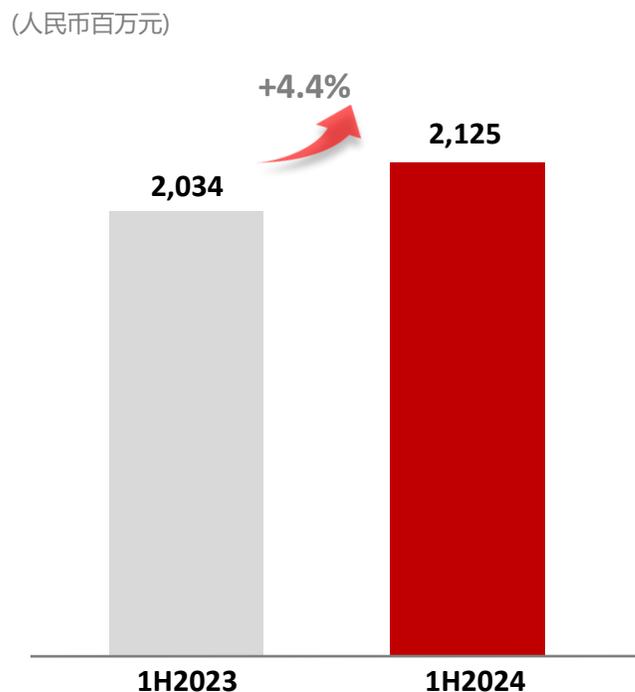
- **有效应对环境变化，经营业绩稳中有升**
- **落实提质增效举措，毛利润率延续升势**
- **战略布局成效显著，战新业务引领增长**
- **以科技创新为引领，提升企业核心竞争力**
- **坚持高质量发展策略，塑强竞争优势**

业绩概述 (1)：整体业绩稳健向好 实现“质的有效提升，量的合理增长”

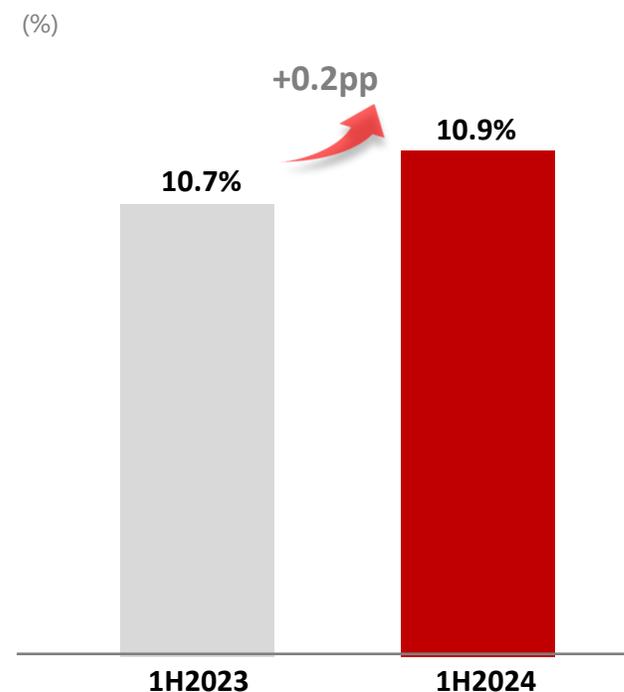
收入 稳健增长



净利润² 增速高于收入增速2.7个pp



毛利率 延续近年回升向好态势



(1) 服务收入 = 经营收入 - 商品分销收入 - 系统集成中的IT设备配售收入，具体数据请参阅第14页内容。

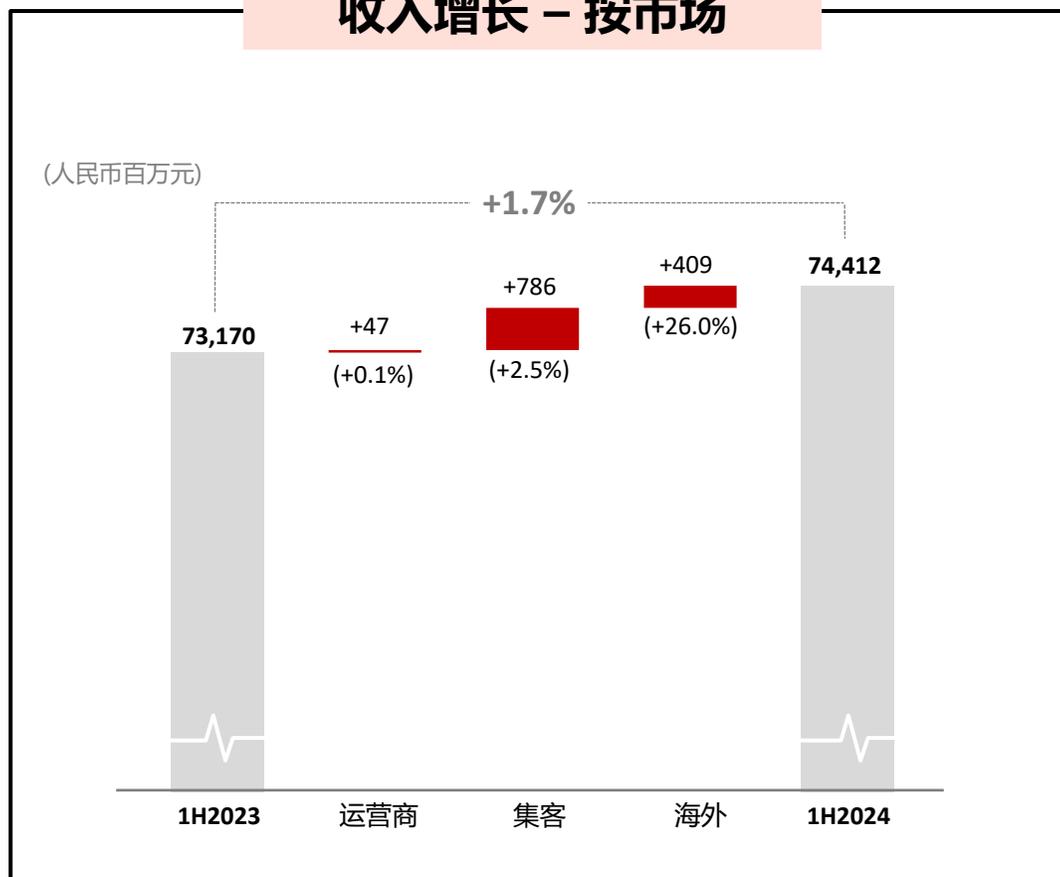
(2) 在本材料中，净利润指本公司股东应占利润。

注：除特别说明，本材料中所有金额所指是人民币。

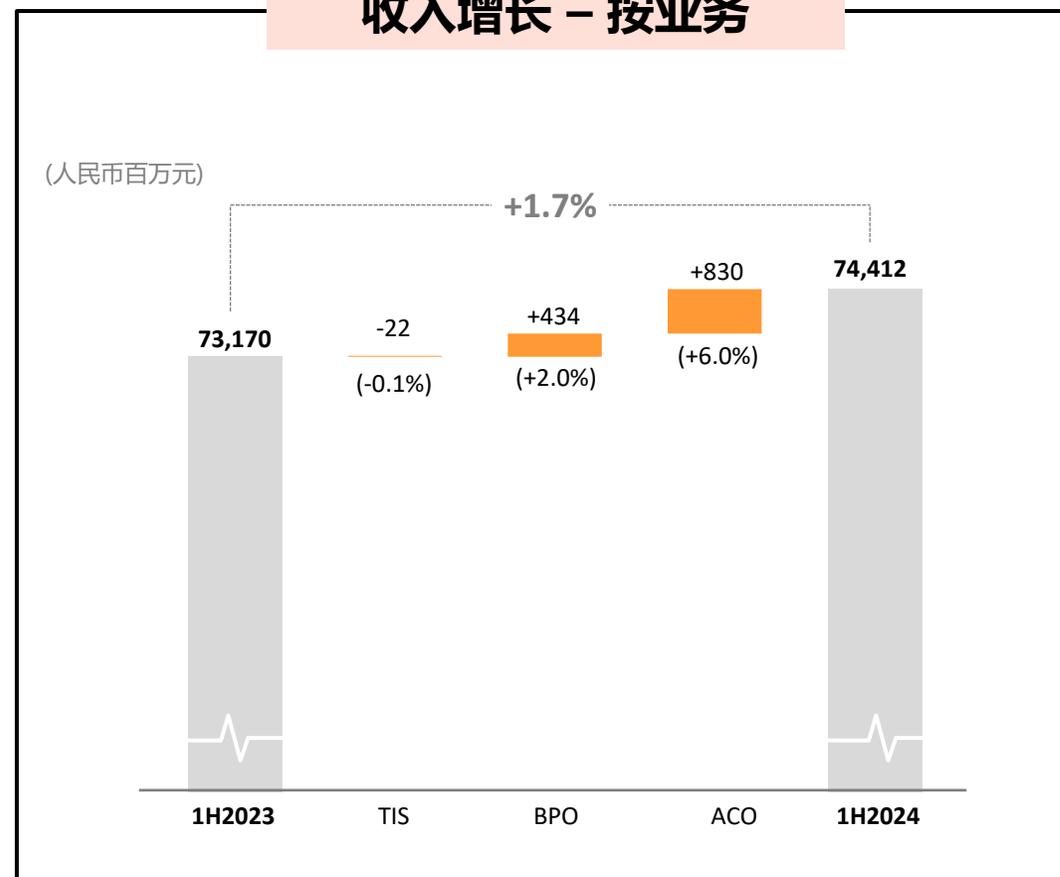
业绩概述 (2) : 业务发展稳中有进

抓住AI算力建设、数字化转型纵深推进和绿色转型机遇

收入增长 – 按市场



收入增长 – 按业务



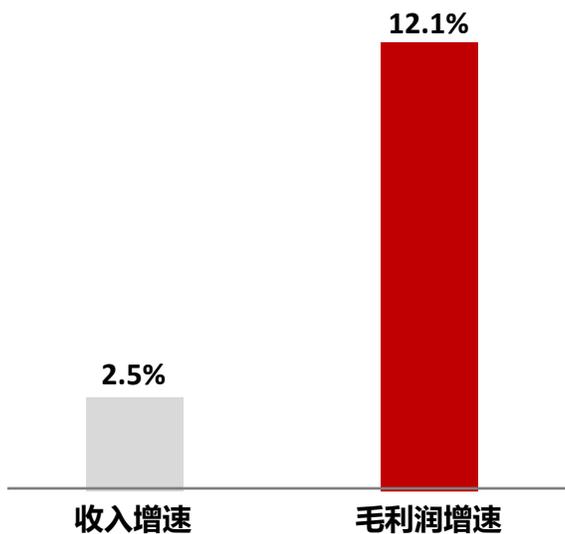
- (1) 在本材料中，TIS、BPO 和 ACO 分别代表 Telecommunications Infrastructure Services (电信基建服务)、Business Process Outsourcing Services (业务流程外判服务) 和 Applications, Content and Other Services (应用、内容及其他服务)。具体内容请参阅第14页。
- (2) 集客为国内非电信运营商集团客户市场的简称。

业绩概述 (3) : 业务质量显著提升

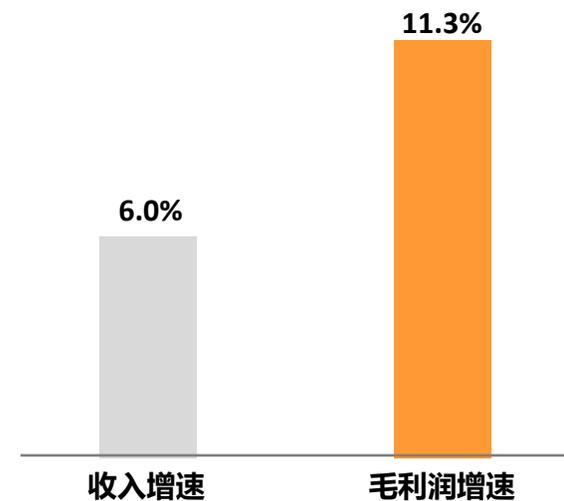
利润增速达到双位数

集客市场和ACO业务分别为按市场及业务的收入增长动力，毛利率均有所提升

集客市场



ACO业务



(1) 以上有关数据为2024年上半年与去年同期的变化。

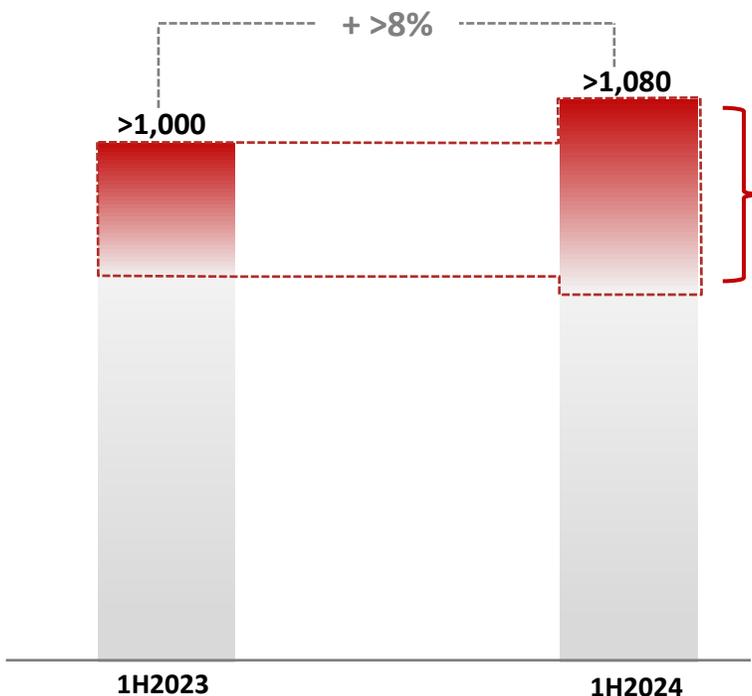
战略新兴业务 (1)：布局成效显著，成新增长动能

战略新兴业务为新签合同增长的主要来源

战略性新兴产业布局进一步加快，新质生产力加快形成

总新签合同

(人民币亿元)



战略新兴业务

- 数字基建
- 绿色低碳
- 智慧城市
- 应急安全

基础业务

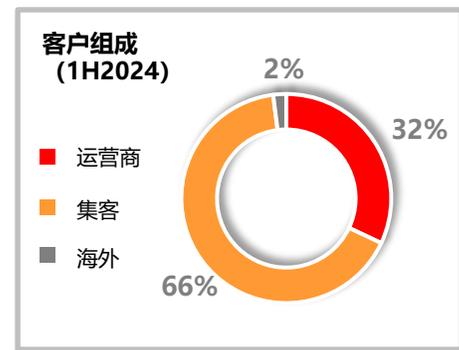
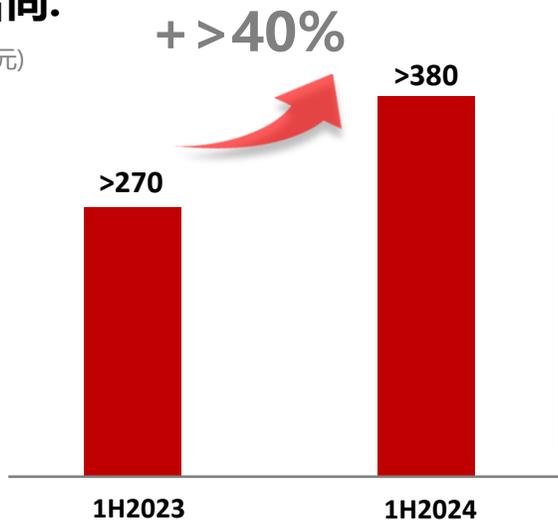
- **战略新兴业务**：数字基建、绿色低碳、智慧城市和应急安全，具体内容介绍请见第20-23页
- **基础业务**：(1) 传统通信管道、土建、设备安装等相关工程施工、监理、设计等业务；(2) 传统物流运输的供应链业务；(3) 传统管线相关维护类服务、物业管理服务等

注：战略新兴业务的四项领域中部分项目会有交叉，来自战略新兴业务的总合同数已把交叉部分进行处理，没有重复计算。

战略新兴业务

● 新签合同：

(人民币亿元)



● 占总新签合同比重：

占比 >27% → 占比 >35%

战略新兴业务 (2) : 抓住广阔机遇, 做强做优四大领域

找准细分场景和优势领域深耕穿透



绿色低碳

新签合同 + > 60%

- **优势:** 将数字基建主力军的传统服务优势向绿色低碳领域业务平移与能力延伸, 充分发挥“咨询、建设、运维、数字化能力”, 提供数字化、全过程绿色低碳解决方案
- **成效:** 期内中标多个亿元光伏项目, 四大战新领域中新签合同增速最快 (其中新能源项目增量贡献最大, 增长超过一倍)



智慧城市

新签合同 + > 40%

- **优势:** 超过10年的深厚积淀, 充分发挥顶层设计、软件研发、实施交付三大硬核能力, 以及全国省市县三级的服务能力的优势
- **成效:** 期内在数字政府、智慧交通、智慧建筑、智慧教育等领域中标多个千万级以上的EPC总承包项目, 部分项目更达到亿元级规模, 大项目延申至县域



应急安全

新签合同 + > 40%

- **优势:** 深耕应急网安领域各细分行业, 致力于提高应急安全信息化治理水平, 承接多个国家关键信息基础设施行业的网安项目以及应急项目
- **成效:** 自有核心产品转化成效显著, 同个产品复制推广撬动多个项目, 行业影响力增大



数字基建

新签合同 + > 35%

- **优势:** 深耕运营商信息化基础设施建设超过70年, 为国内数字基建建设主力军; 应用AI能效调优以及先进的绿色低碳解决方案, 能为客户提升能源利用效率和节能降碳
- **成效:** 期内承接多个东数西算枢纽节点, 金融行业、能源、制造业、互联网行业等智算、超算中心、AI算力项目



注: 以上有关数据为2024年上半年新签合同金额与去年同期比较的增长百分比。

坚持科技创新的核心地位，持续打造核心产品



科创市场成效不断显现

- ACO业务新签合同同比增长超过23%
- 软件开发及系统支撑收入同比增长超过11%
- 战略新兴业务新签合同约380亿元
- 毛利率提升0.2pp
-



科创成果持续涌现

- 10款集团级产品，80余款省级产品
- 20多款AI+行业应用产品
- 上半年编制国家级标准8件
- 累计授权专利3600+件，软著9700+件
-



科创能力获得行业认可

- 连续三年荣获“中国软件百强”第四名
- 入围安全牛《中国网络安全行业全景图》
- 入围数世咨询《新质·中国数字安全百强》
- 获得中国电子学会科学技术奖一等奖
-

智慧城市

- 园区
- 医卫
- 企业数转
-

绿色低碳

- 电力基建
- 碳管理
- 新能源
-

应急安全

- 应急指挥
- 安全风险监测
- 资产测绘
-

未来产业

- AI+应用
- 车联网
- 低空经济
-

能力中台

区块链

物联网

云计算

大数据

AI大模型

...

数字基建

5G

6G

数据中台

智慧机房

...

结合战新业务发展

结合通服业务发展

有组织

有人才

有资金

有决策

有激励

有成果

坚定“一商四者¹”定位，持续深化企业改革转型，加快培育新质生产力 塑强竞争优势，推动企业高质量发展

攻坚战略性新兴领域

- ✓ **攻坚战新领域：**数字基建、智慧城市、绿色低碳、应急安全
- ✓ **市场有效破局：**服务运营商转型；融入重点行业生态；海外提质有效益发展

强化科技创新核心地位

- ✓ **培育有影响力产品能力：**战新行业领域智慧产品/解决方案、共用技术如绿色、安全、云/数字平台及咨询能力
- ✓ **科创带动传统业务升级：**传统设计、施工数字化、绿色化、安全化转型，创造新价值

提升板块专业化能力

- ✓ **强化板块管理：**探索拉通板块市场、管理、专业能力的体制机制，提升核心能力及专业价值
- ✓ **构建专业/专家品牌：**培育龙头企业、专精特新企业等，打造行业专业化、高端化品牌

稳健发展优势

行业领先优势

质量服务优势

安全发展优势

专家人才优势

(1) “一商四者”所指的是“新一代综合智慧服务商”以及“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”。



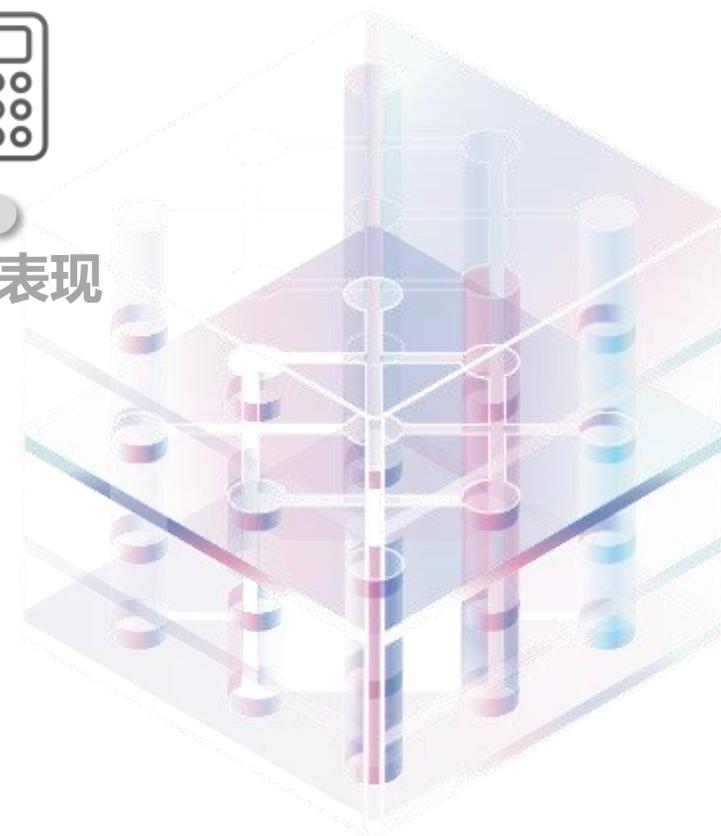
●
总体介绍



●
业务表现



●
财务表现



业务收入明细

(人民币百万元)	1H2023	1H2024	增长率	占收比
TIS (电信基建服务)				
工程设计	5,200	5,013	-3.6%	6.7%
工程施工	30,417	30,577	0.5%	41.1%
工程监理	2,071	2,076	0.3%	2.8%
小计	37,688	37,666	-0.1%	50.6%
BPO (业务流程外判服务)				
网络维护	9,086	9,359	3.0%	12.6%
设施管理	3,753	3,824	1.9%	5.1%
供应链	7,086	7,800	10.1%	10.5%
商品分销	1,804	1,180	-34.6%	1.6%
小计	21,729	22,163	2.0%	29.8%
ACO (应用、内容及其他服务)				
系统集成	8,696	9,151	5.2%	12.3%
软件开发及系统支撑	2,613	2,911	11.4%	3.9%
增值服务	1,293	1,293	--	1.7%
其他	1,151	1,228	6.7%	1.7%
小计	13,753	14,583	6.0%	19.6%
经营收入	73,170	74,412	1.7%	100%
其中：服务收入	70,713	72,855	3.0%	97.9%



BPO - 供应链业务

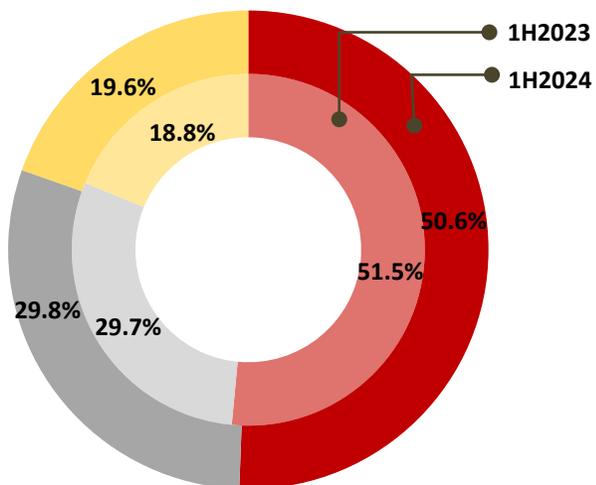
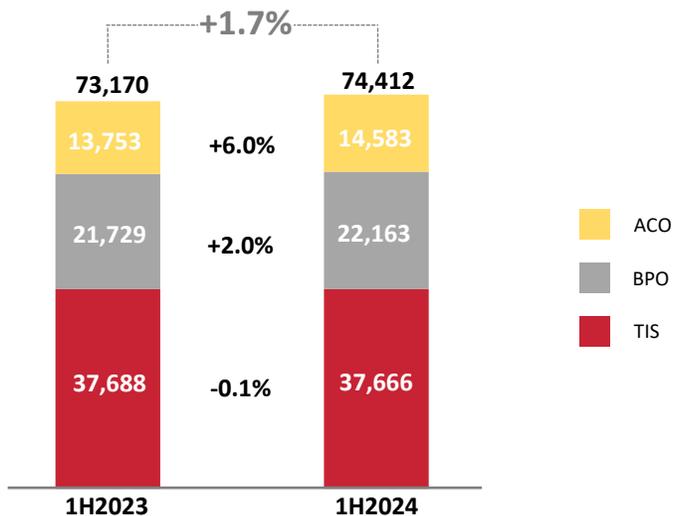


ACO - 软件开发及系统支撑业务

业务及市场整体表现

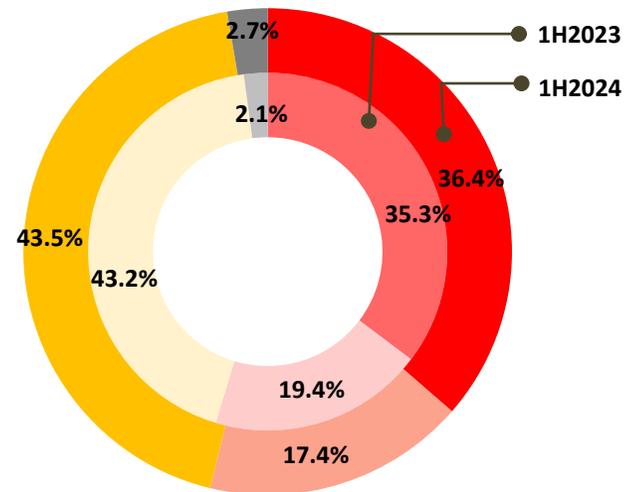
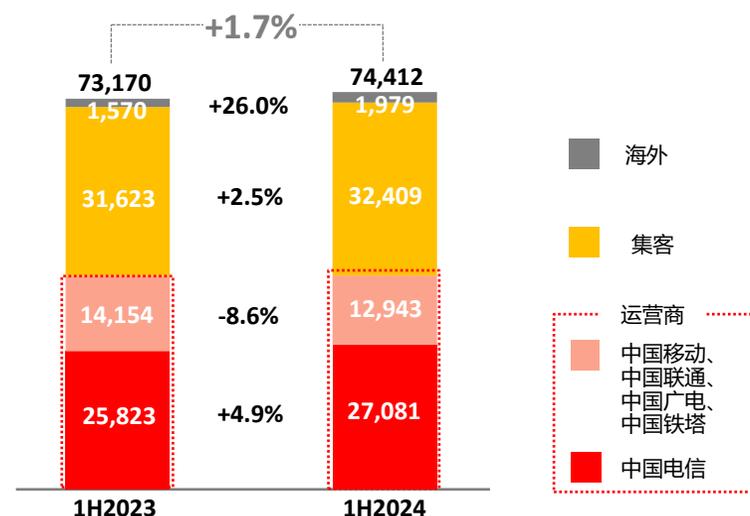
按业务

(人民币百万元)



按市场

(人民币百万元)

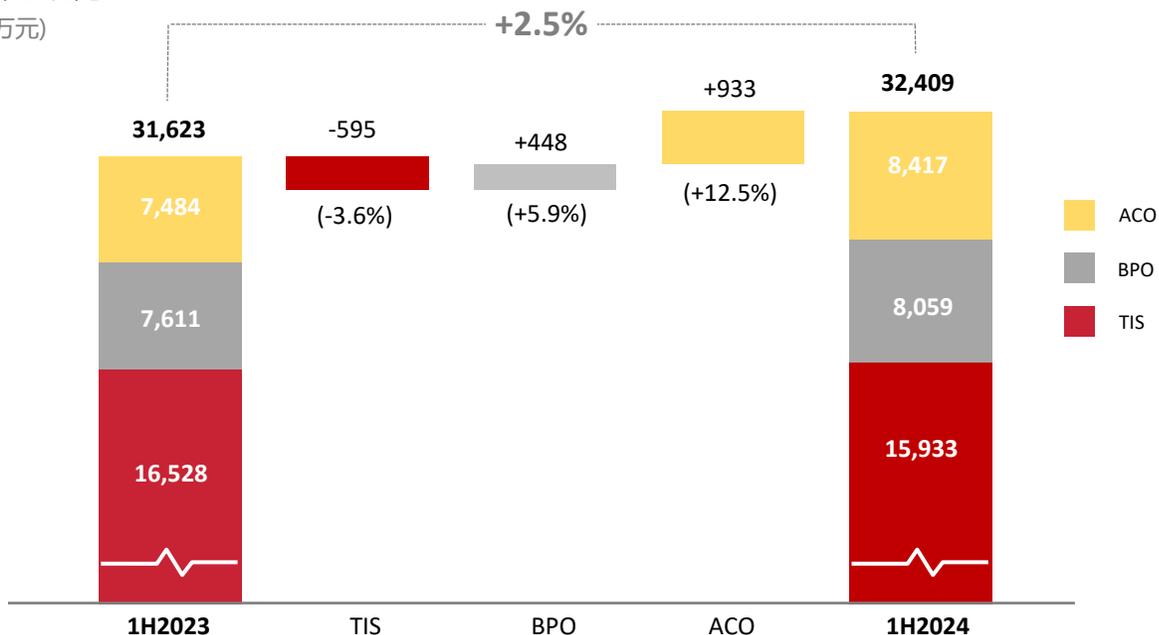


非运营商集客市场 (1)：效益持续提升，多行业规模增长显著

聚焦政府、应急、交通、能源、教育等行业，拓展产业数字化、光伏新能源建设以及数据中心等业务

收入增长动力

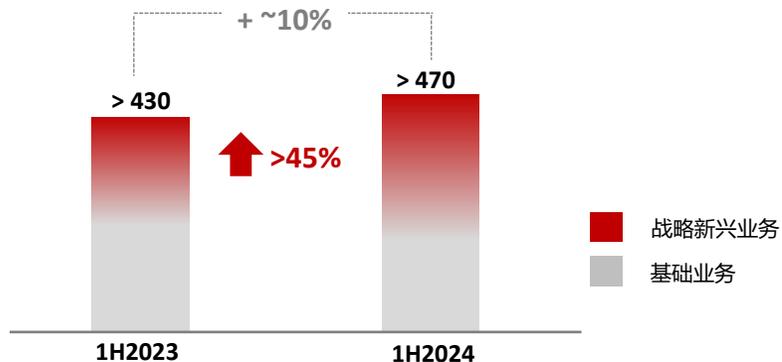
(人民币百万元)



- 公司夯实发展质量，优化业务结构，管控较低毛利率业务和商品分销业务发展，聚焦战略新兴业务的拓展
 - ▶ 收入稳中有升，同比 **+2.5%**
 - ▶ 毛利率持续提升，毛利润同比 **+12.1%**
 - ▶ ACO业务为增长最快之业务，同比**+12.5%** (1H23: -1.2%)

新签合同

(人民币亿元)



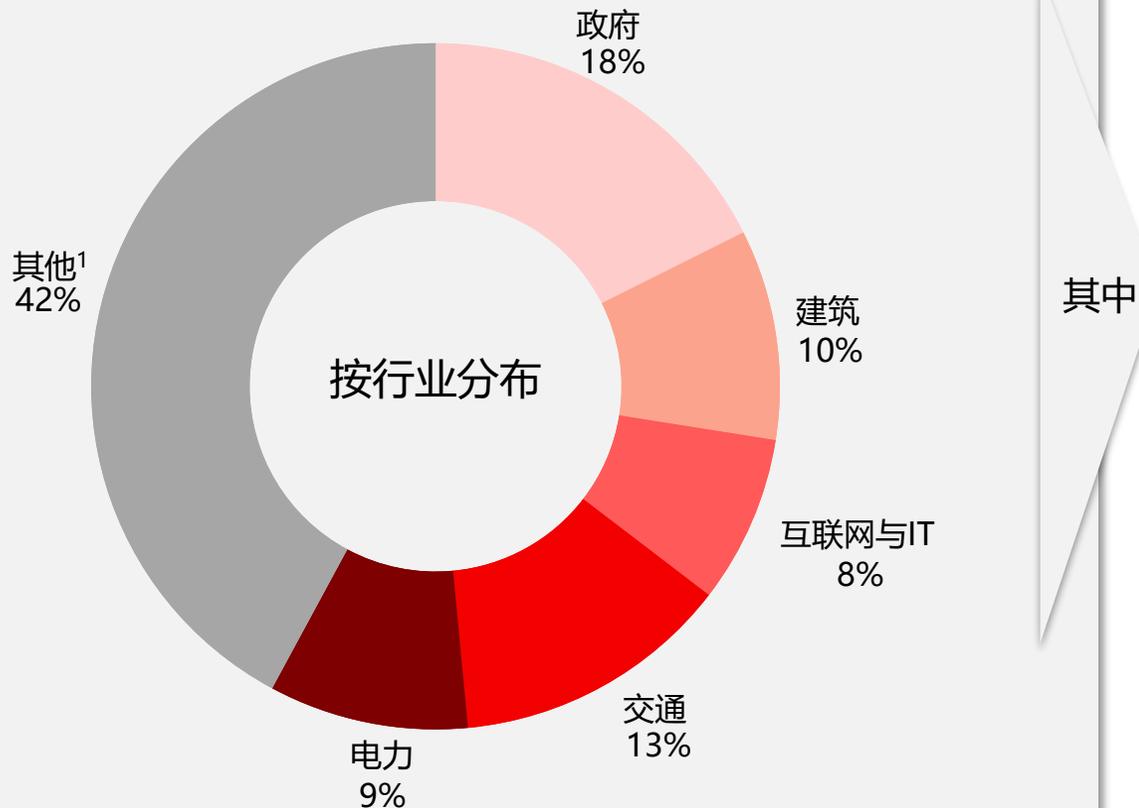
- 战略新兴业务新签合同 **占集客市场新签合同的比例超过一半**：拉动整体发展
- 战略新兴业务新签合同 **同比增长超过45%**：绿色低碳和智慧城市项目均为增量主要来源

非运营商集客市场 (2)：加大战新领域攻坚力度，大项目增长显著

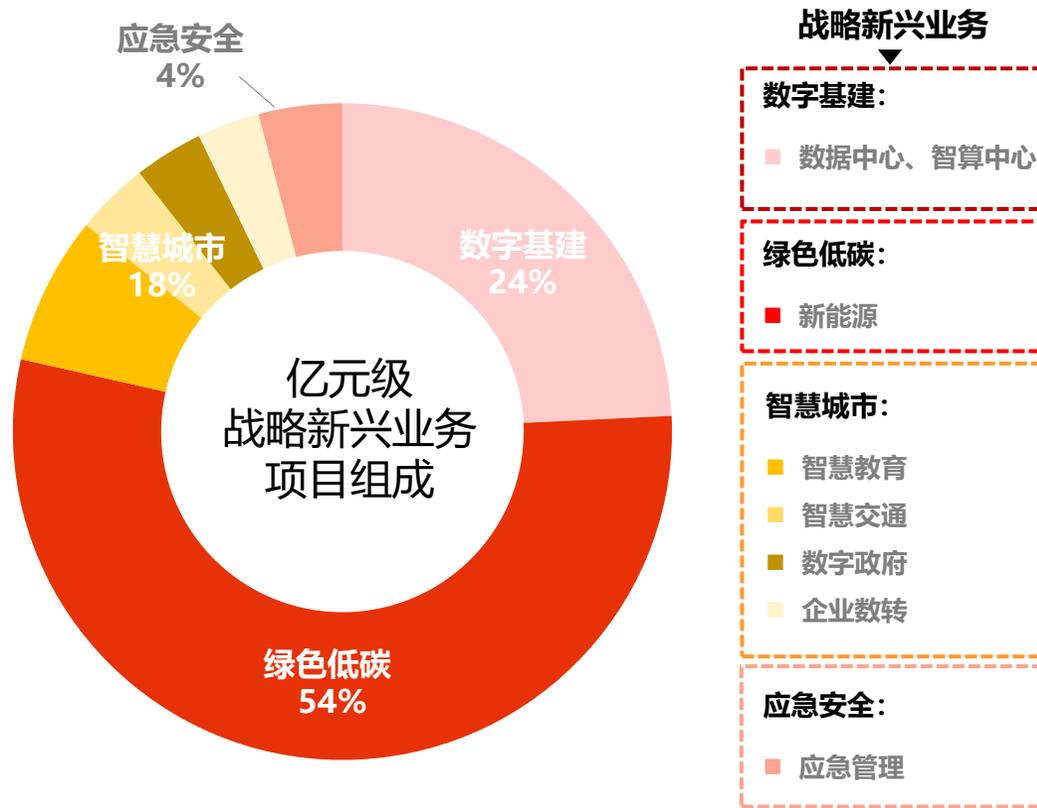
千行百业加速数字化转型升级，智能化、绿色化、安全化等趋势带来新增量空间

2024年上半年
新签合同金额同比增长约10%

▶从细分行业看，来自交通、电力、应急等领域增长明显



2024年上半年新签千万元以上大项目
数量超过700个，同比+16%
金额超过230亿元，同比+33%



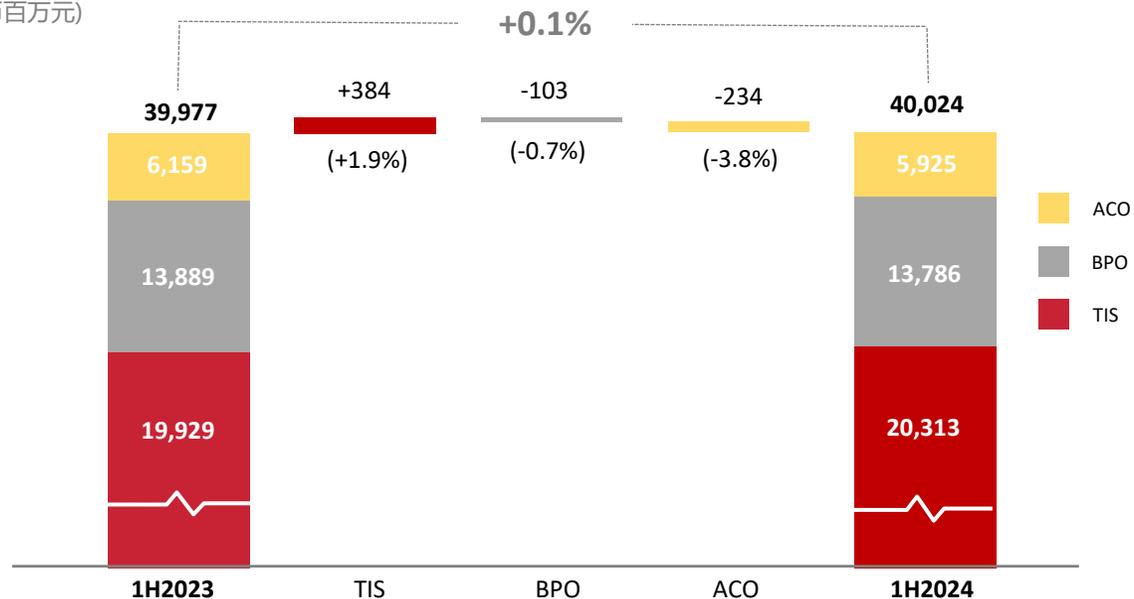
(1) 其他行业包括中小企、金融、应急、教育、制造业和农业等

运营商市场：积极应对经营环境变化，整体情况保持基本稳定

聚焦AI算力建设和产业数字化等转型新需求

收入增长动力

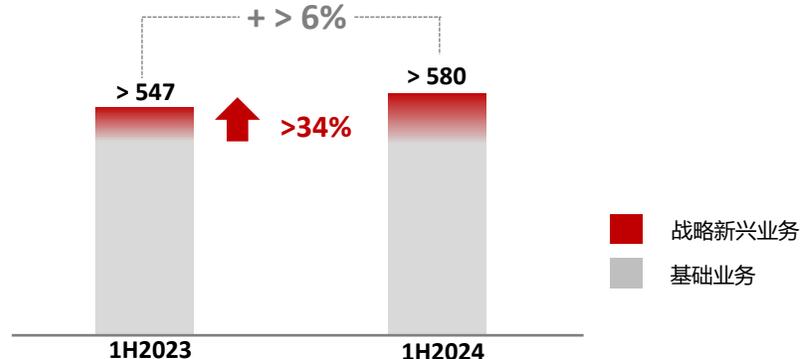
(人民币百万元)



- 充分发挥公司一体化服务能力优势，支撑运营商在设备升级和数字化领域发展
- 积极响应运营商投资变化和 demand 升级，TIS业务稳中有升
- 助力运营商降本增效，维护和设施管理业务稳定增长

新签合同

(人民币亿元)



- **战略新兴业务快速发展**：新项目主要来自于智慧城市、数字基建和绿色低碳
- **基础业务维持基本稳定**：公司继续深耕传统业务机遇，努力提升运营效益

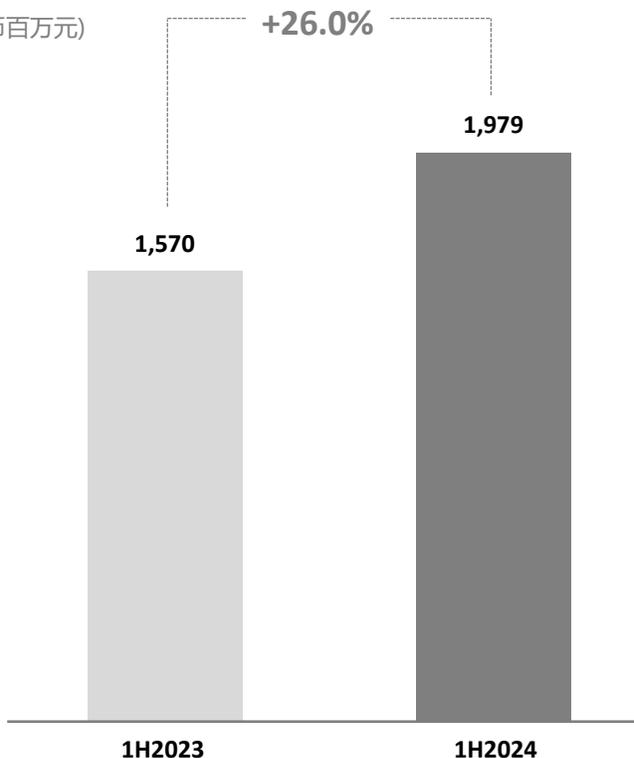
海外市场：持续加强市场拓展力度

稳步推进在通信、新能源及信息化建设等领域的项目实施

收入

- ▶ 得益于在中东、亚太等地区业务的良好发展，收入取得20%以上增长 (1H23:+1.2%)

(人民币百万元)



海外市场机遇

- “一带一路”沿线数字经济需求旺盛
- AI引领算力需求升级，推动数据中心需求
- “走出去”中资企业加大海外布局
- 全球能源转型加速，新能源加快发展

三大聚焦

四大区域

- 亚太
- 中东
- 非洲
- 拉美

四类客户

- 电信运营商
- 能源电力客户
- 海外政企
- 中资企业

四类业务

- 数字基础设施建设
- 双碳/能源电力
- 智慧产品/服务
- 行业信息化服务

主要举措

提质量

抓管理

控风险

战略新兴业务（1）：数字基建

把握大模型及云计算需求，数字基建业务快速增长



2024年上半年
新签合同金额
增长超35%

依托全过程咨询、设计/总包、建设维护一体化服务能力，聚焦智算、超算、云业务需求，
大力攻坚数据中心、云业务、5G+三大领域

云业务

40%+

- 云咨询/设计
- 云集成/迁移
- 云运维

数据中心

25%+

- 通用数据中心
- 智算中心
- 超算中心

5G+

100%+

- 5G+工业互联网
 - 5G+定制网
 - 5G+行业应用
- 
- 工业制造
 - 能源矿产
 - 产业园区
 -

案例详情请扫二维码



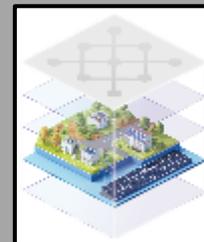
1. “东数西算”某能源集团智慧零碳大数据产业园源网荷储一体化（EPC）项目
2. 某国家级经开区新建云数据中心项目（二期）EPC总承包
3. 某银行国家级新区数据中心项目
4. 某白酒集团保健酒园区超算中心项目



注：以上有关数据为2024年上半年新签合同金额与去年同期比较的增长百分比。

战略新兴业务 (2) : 绿色低碳

把握新能源建设及用能服务市场机遇, 绿色低碳业务快速增长



2024年上半年
新签合同金额
增长超60%

在国家“双碳”战略指引下, 本集团除提供传统电力基建及配套服务外, 面向5大行业客户, 提供新能源建设、用能服务、碳管理等升级服务

五大行业

能源电力

信息通信

建筑地产

工业制造

交通运输

电力基建及配套

20%+

- 新型电力系统/通信信息化
- 电网智能化/配网设计施工
- 用电外电设计/施工

新能源

150%+

- 光伏
- 储能
- 风电

用能服务

180%+

- 新型用能设施 (充电桩)
- 节能技术改造
- 合同能源管理

碳管理

110%+

- 双碳咨询/规划
- 碳交易
- 碳资产管理
- 碳金融

案例详情请扫二维码



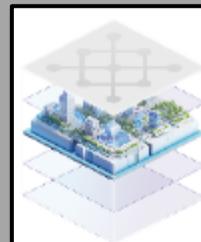
1. 某电网集团数据平台同城灾备与数据备份建设项目
2. 某水电站电子防范系统项目
3. 某省分布式光伏发电EPC总承包项目
4. 某客户系列光伏EPC总包、维护项目



注: 以上有关数据为2024年上半年新签合同金额与去年同期比较的增长百分比。

战略新兴业务 (3) : 智慧城市

把握数字中国建设机遇，智慧城市系列应用快速增长



2024年上半年
新签合同金额
增长超40%

智慧城市顶规引领，赋能智慧政务、城市治理、产业经济、民生服务等领域，
发挥咨询+总包+软件+平台+服务的一体化能力

数字政府 60%+

智慧交通 75%+

智慧教育 25%+

企业数转 25%+

智慧水利

智慧医卫

智慧农业

.....

案例详情请扫二维码



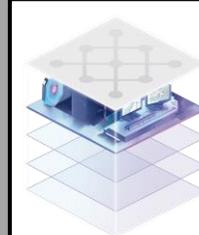
1. 某水利厅智慧水利一期项目
2. 北京某大学雄安校区数字校园全过程咨询项目
3. 国家会议中心智慧二期数字化平台及应用系统信息化集成项目
4. 沙特某客户数字化交通项目



注：以上有关数据为2024年上半年新签合同金额与去年同期比较的增长百分比。

战略新兴业务（4）：应急安全

打造网信安全以及应急管理核心产品



2024年上半年
新签合同金额
增长超40%

网信安全

规模推广国家关键信息基础设施
行业覆盖信息通信、政府、金融、能源、交通、医疗、教育等行业

- ✓政策合规需求
- ✓数字化发展需求
- ✓运营实战需求

承接多个云安全、网络安全、数据安全等咨询设计、集成实施、运营服务的网安项目

应急管理

打造面向应急、化工园区、住建、环保、水利、高危企业等客户的
40+款产品, 重点面向防灾减灾救灾

- ✓工业生产安全
- ✓城市公共安全
- ✓自然生态安全

承接多个应急、住建、水利、消防等安全生产与防灾减灾方向的
应急项目

安全运营产品

网络空间测绘、智能安全运营、
漏洞检测管理、安全实训靶场.....

数据安全产品

数据安全监测、商密应用改造、
内容安全治理、统一身份认证.....

安全数据
采集网关

事故后果
模拟模型

感知探测
采集终端

数字孪生
三维仿真

软硬一体
即买即用

云化服务
即开即用

案例详情请扫二维码



1. 云安全一体化建设工程咨询设计项目
2. 某省级政务云密码服务平台项目
3. 国家某区域应急救援中心信息化项目
4. 某化工园区安全风险智能化管控应用项目



注：以上有关数据为2024年上半年新签合同金额与去年同期比较的增长百分比。

布局战新赛道，实现可持续发展

数字基建、绿色低碳、产业数字化、AI等市场空间持续扩大



发挥综合一体化服务能力优势



推进专业化集约化管理、强化专业核心竞争力提升



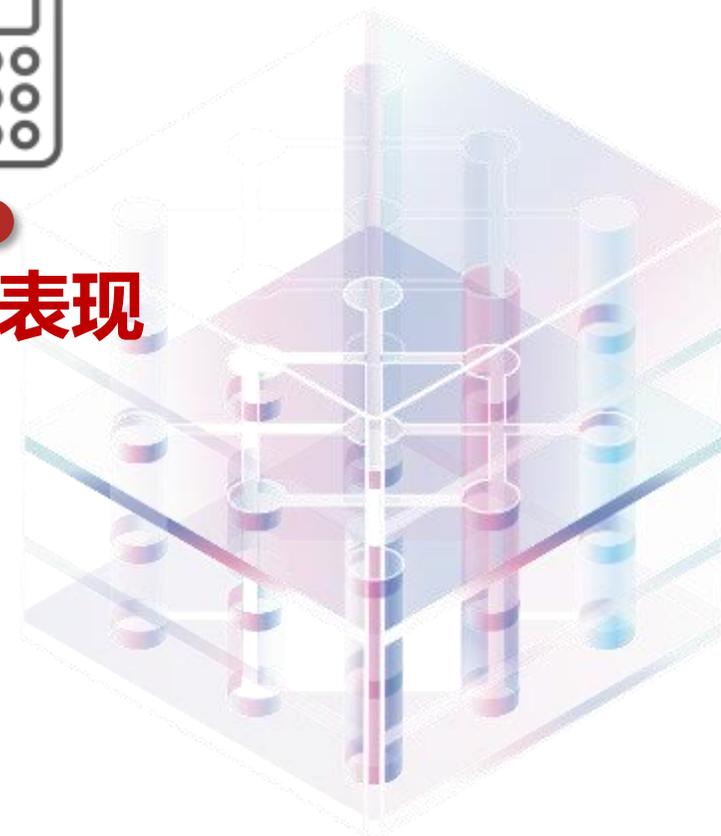
●
总体介绍



●
业务表现



●
财务表现



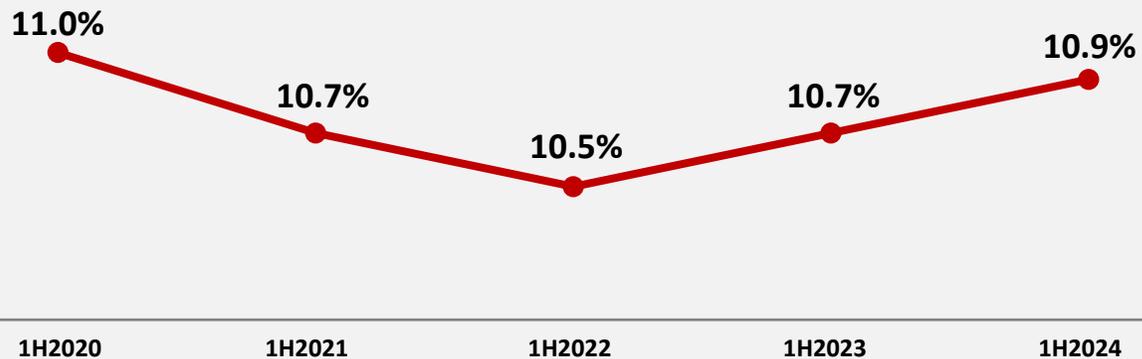
主要财务指标

(人民币百万元, 每股盈利除外)

	1H2023	1H2024	增长率	占收比
经营收入	73,170	74,412	1.7%	100%
经营成本	65,336	66,296	1.5%	89.1%
直接员工成本	3,871	3,808	-1.6%	5.1%
材料成本	11,886	12,337	3.8%	16.6%
商品分销直接成本	1,683	1,098	-34.7%	1.5%
分包成本	40,303	41,233	2.3%	55.4%
折旧与摊销	482	505	4.8%	0.7%
其他	7,111	7,315	2.9%	9.8%
毛利润	7,834	8,116	3.6%	10.9%
销售、一般及管理费用	6,353	6,542	3.0%	8.8%
净利润	2,034	2,125	4.4%	2.9%
每股盈利(人民币元)	0.294	0.307	4.4%	-
自由现金流	-1,122	-2,165	-	-

经营效益

毛利率近几年持续回升



运营商和集客市场毛利率

集客市场 稳步提升

1H2020 ----- 1H2024

运营商市场 有所趋稳

1H2020 ----- 1H2024



落实
高质量
发展策略

聚焦核心能力提升，
着力拓展高价值领域



优化
收入结构

加强科创驱动业务
发展，高毛利率业
务的收入贡献提升

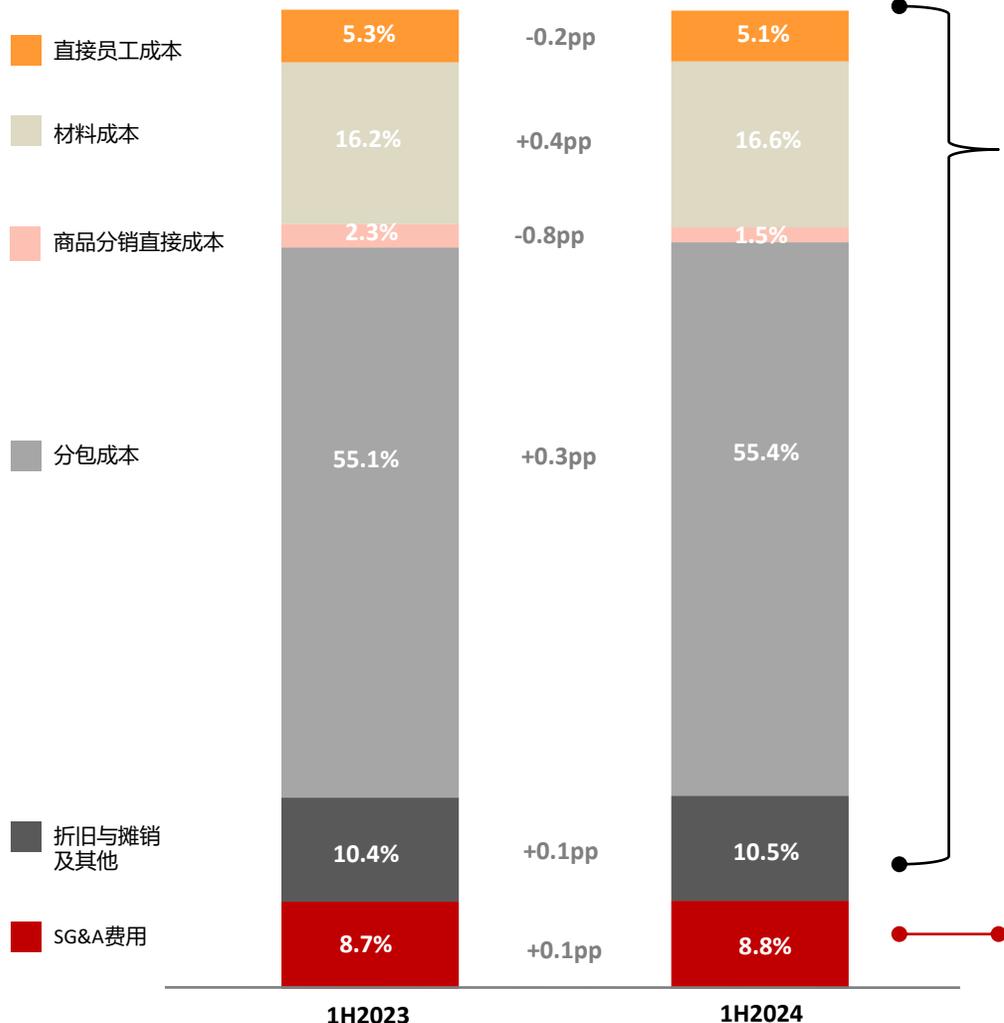


强化
成本管控

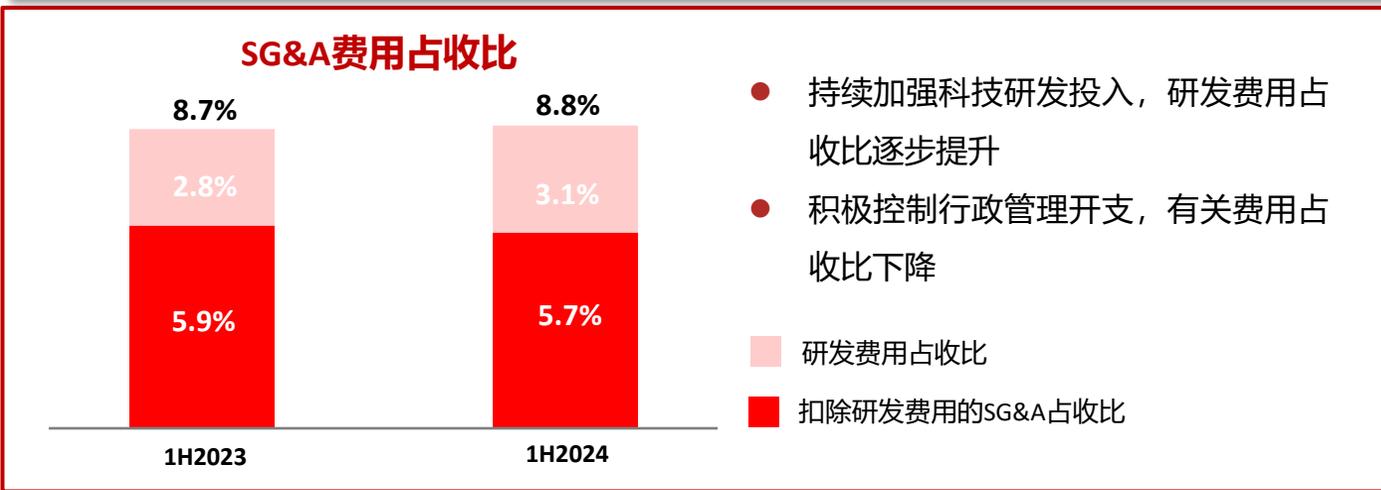
加强项目管理，管控
材料、分包等成本

成本结构

成本、费用占收比



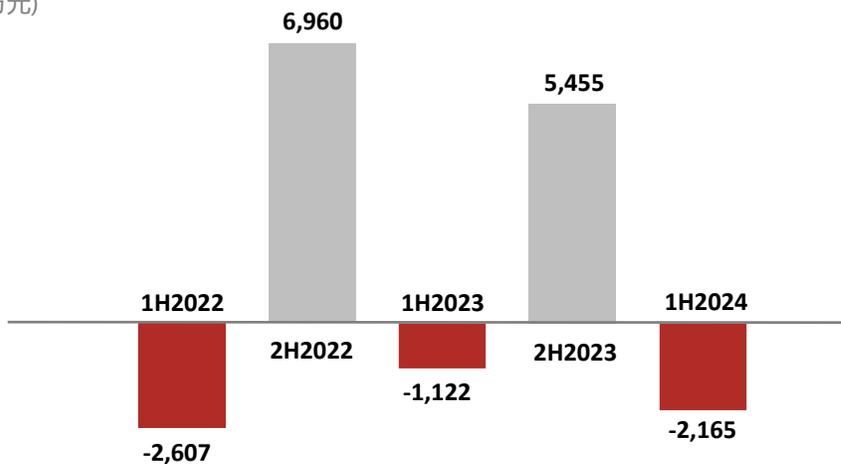
- 
直接员工成本占收比持续下降
 - 控制员工总量，提高劳动生产率
- 
加强管控材料成本
 - 积极通过集中采购、完善集采管理，材料成本增长更趋合理，同比增长3.8% (1H23: 9.1%)
- 
有效控制分包成本
 - 加大自主交付能力，利用IT系统强化分包全流程管理，加强制度建设与分析，分包成本增长更趋合理，同比增长2.3% (1H23: 5.9%)



自由现金流

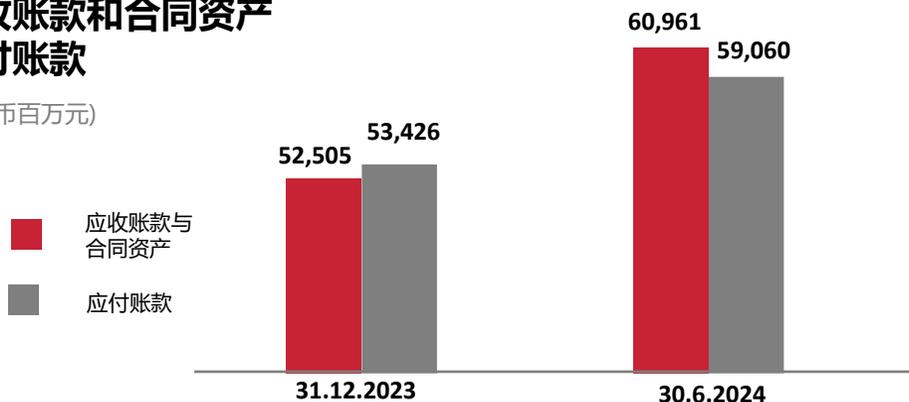
自由现金流

(人民币百万元)



应收账款和合同资产 应付账款

(人民币百万元)



总体情况:

- 自由现金流呈现规律性的上下半年变化
- 上半年, 应收账款有一定程度增长, 自由现金流净流出有所增加

整体应收账款风险可控:

- 90%以上应收账款账期在一年以内, 与去年6月保持在相若比例
- 3年以上长账龄的占比维持基本稳定
- 上半年应收账款的增加一半以上来自于资信背景良好的客户, 风险相对较低

持续做好应收账款管理工作:

- 细化对应收账款考核与责任奖惩机制
- 利用信息化手段提升应收账款分析与预警能力
- 持续重点加强长账龄应收账款管理

财务状况

(人民币百万元)

	31.12.2023	30.6.2024
总资产	121,790	128,202
其中：现金及存款 ¹	35,460	30,874
应收账款和合同资产	52,505	60,961
总负债	78,122	83,354
其中：应付账款与合同负债	62,954	66,645
付息债	861	879
本公司股东应占股东权益	42,577	43,684
资产负债率(%)	64.1%	65.0%
债务资本比(%)	2.0%	2.0%

(1) 现金及存款指流动资产及非流动资产中的现金及现金等价物、受限资金以及定期存款的合计数。

市值管理

实现高质量经营业绩，为股东创造更好回报，促进在资本市场价值提升



面向数字化、智能化、绿色化广阔市场空间



稳健财务状况助力公司抓住市场机遇



业务转型促进经营效益持续提升



实现稳健增长的高质量经营业绩



向股东派发稳定增长的股息

《Corporate Governance Asia》“第十四届亚洲卓越企业大奖”

- 亚洲最佳CEO
- 亚洲最佳CFO
- 最佳投资者关系公司
- 亚洲可持续发展奖

《机构投资者》

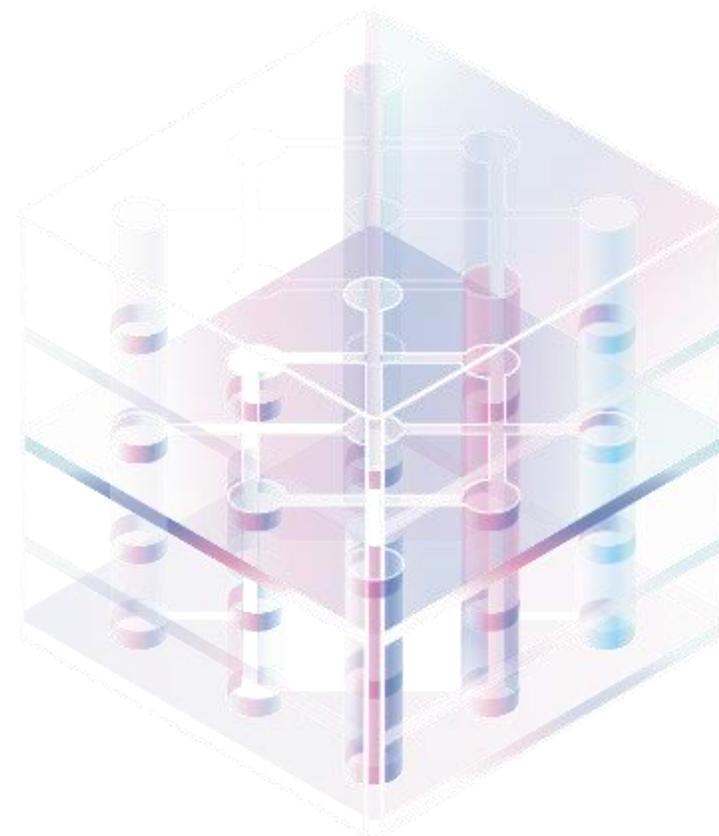
“2024年度亚洲区最佳管理团队”评选

- 最受尊崇企业
- 电信业（中小市值公司）组别
 - 最佳首席执行官
 - 最佳首席财务官
 - 最佳投资者关系专业人员
 - 最佳投资者关系企业

“2024《福布斯》全球企业2000强”第1,429位

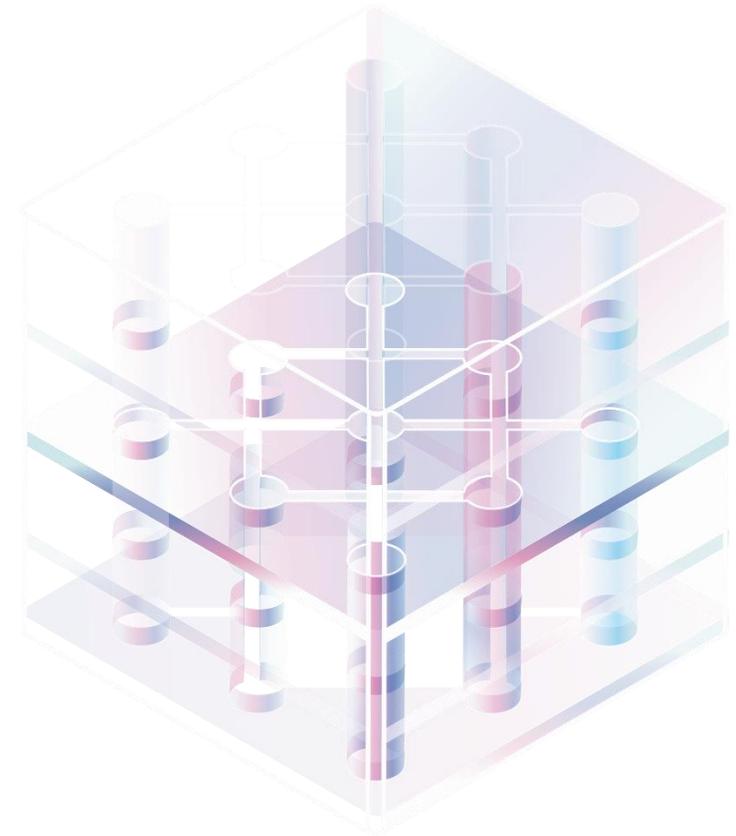
恒生可持续发展企业基准指数成份股(2023-2024)

●
谢谢!





附录



业务收入明细 - 按市场

(人民币百万元)	1H2023	1H2024	增长额	增长率
TIS (电信基建服务)				
运营商市场	19,929	20,313	384	1.9%
非运营商集客市场	16,528	15,933	-595	-3.6%
海外市场	1,231	1,420	189	15.4%
小计	37,688	37,666	-22	-0.1%
BPO (业务流程外判服务)				
运营商市场	13,889	13,786	-103	-0.7%
非运营商集客市场	7,611	8,059	448	5.9%
海外市场	229	318	89	38.9%
小计	21,729	22,163	434	2.0%
ACO (应用、内容及其他服务)				
运营商市场	6,159	5,925	-234	-3.8%
非运营商集客市场	7,484	8,417	933	12.5%
海外市场	110	241	131	118.6%
小计	13,753	14,583	830	6.0%
经营收入	73,170	74,412	1,242	1.7%

前瞻性陈述

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、自然灾害、相关行业的增长情况、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。