

2025年中期业绩

2025年8月21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

崔占伟 先生

执行副总裁

徐世光 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

01



总体介绍



02



业务表现



03



财务表现



01



总体介绍



02



业务表现



03



财务表现



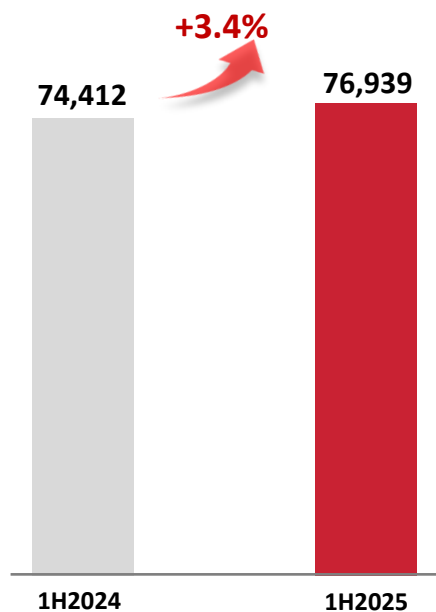
- ▶ 在挑战中展现韧性，经营业绩稳中有进
- ▶ AI溢出效应明显，驱动公司业务发展
- ▶ 坚持科技创新引领，以AI技术融合革新
- ▶ 持续拓展战新业务，增强未来发展动能
- ▶ 积极应对外部挑战，抢抓市场广阔机遇



业绩概述（1）：经营业绩稳中有进 克服外部环境挑战，实现收入和净利润双增长

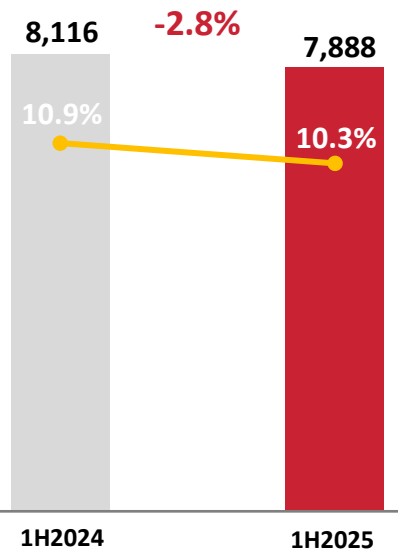
经营收入

(人民币百万元)



毛利润

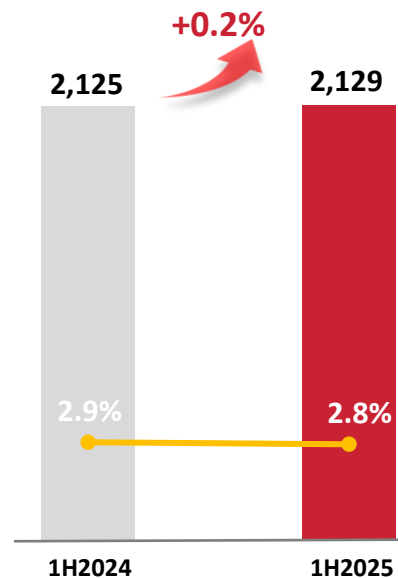
(人民币百万元)



●—● 毛利率

净利润¹

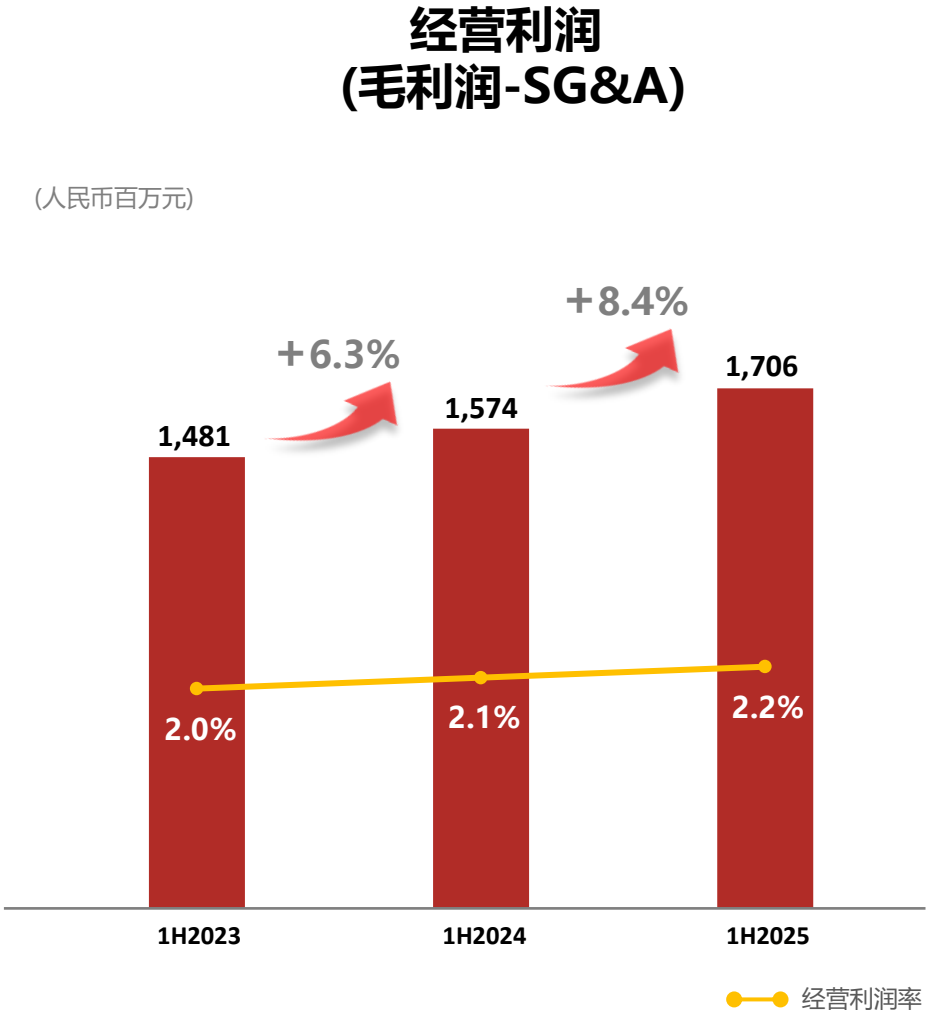
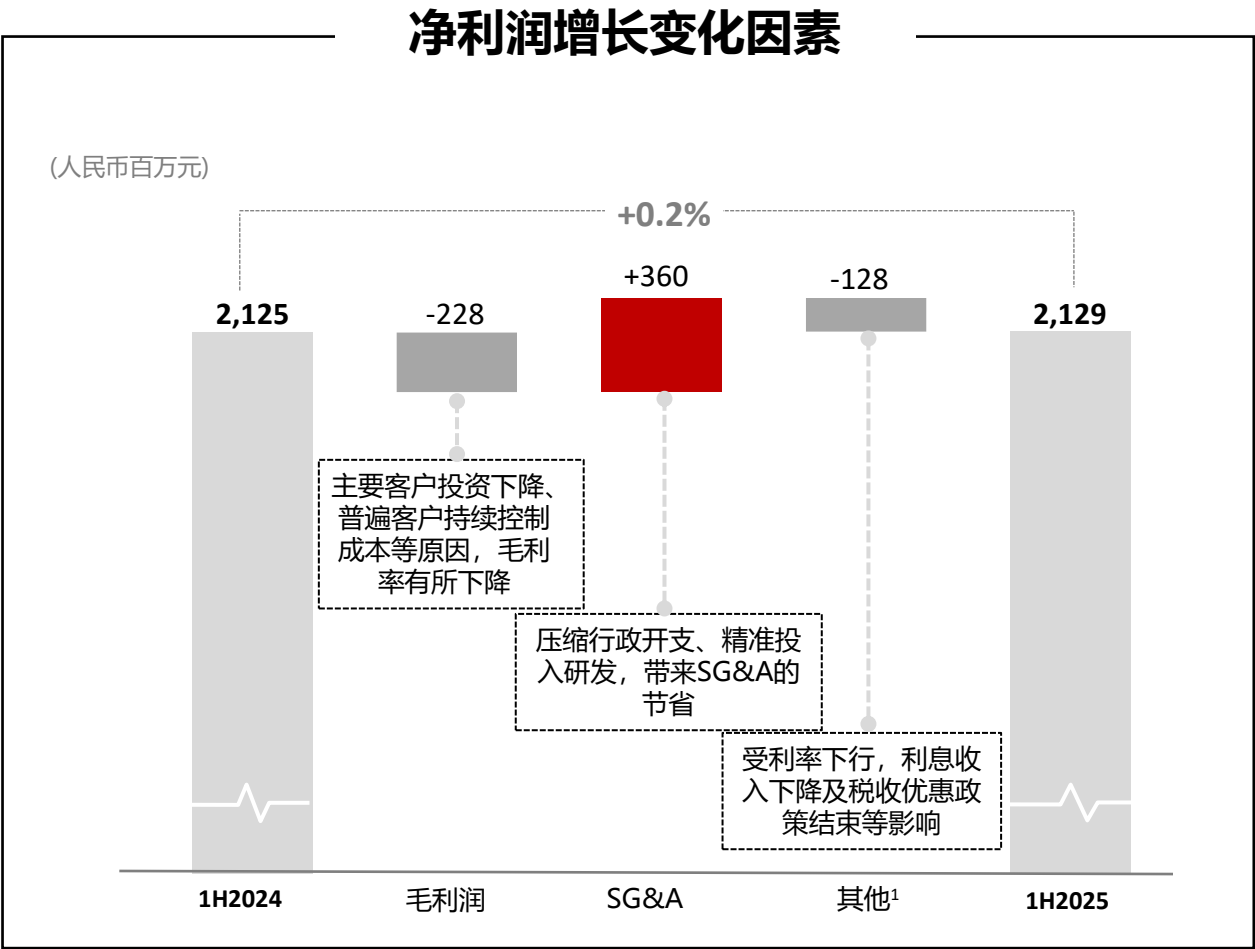
(人民币百万元)



●—● 净利润率

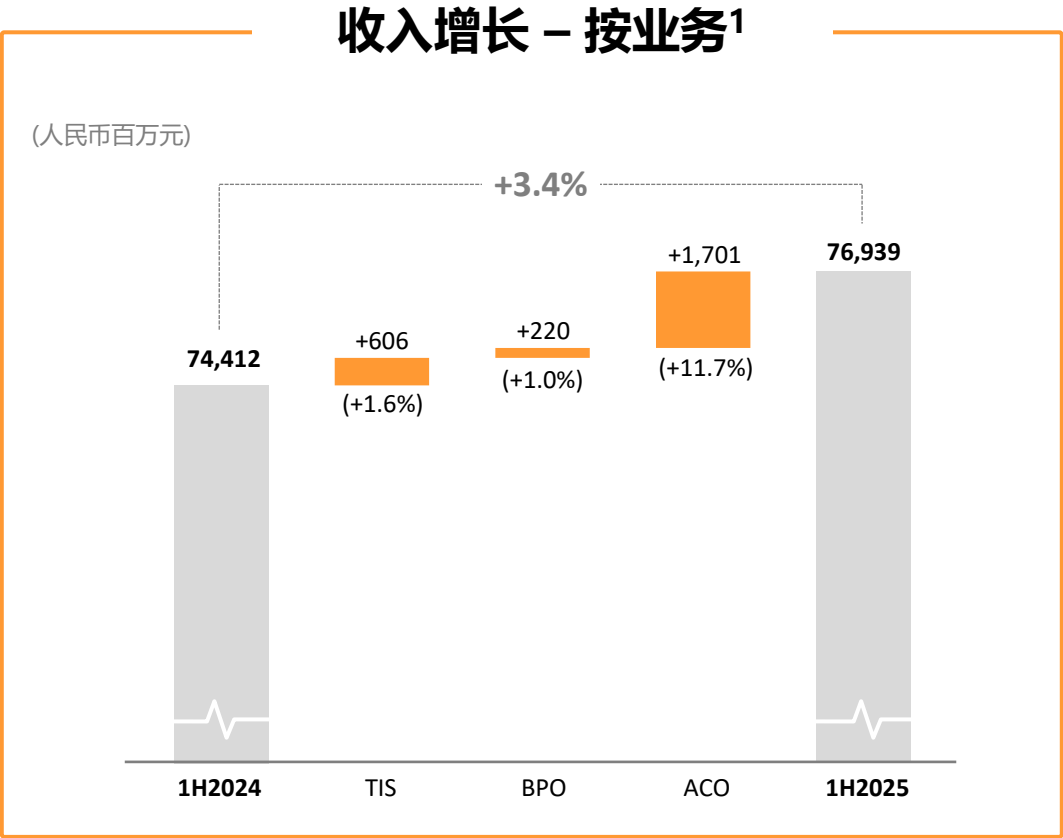
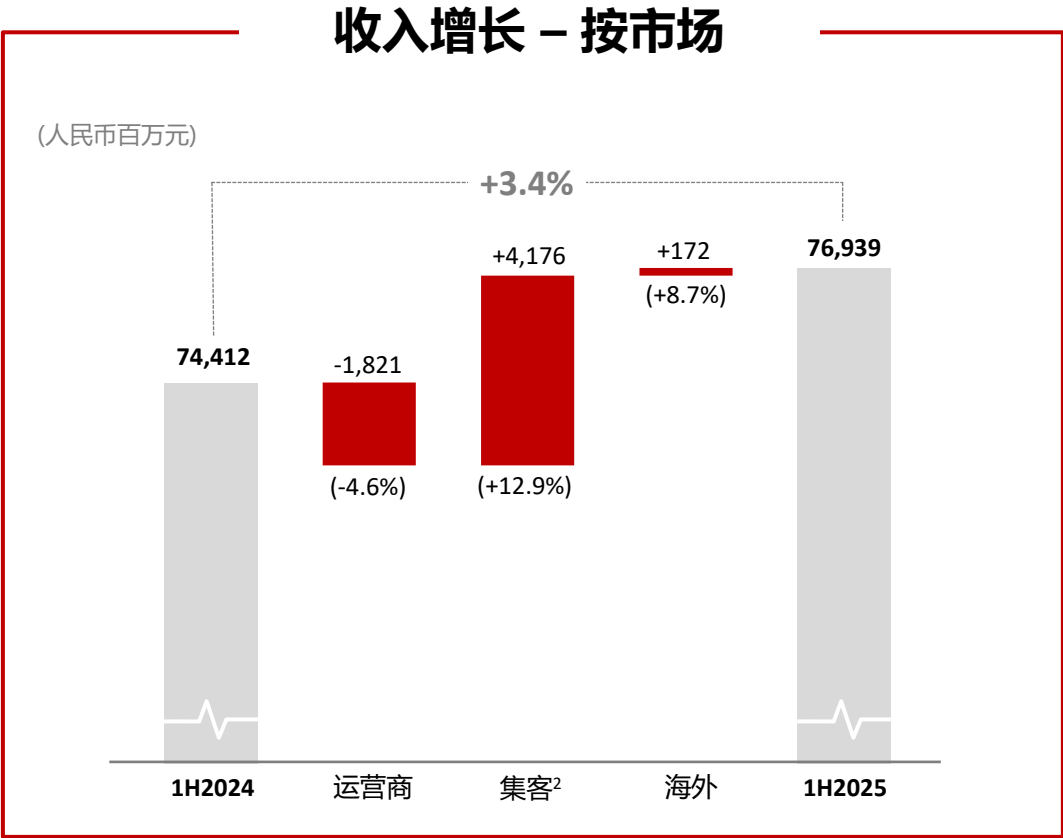
(1) 在本材料中，净利润指本公司股东应占利润。
注：除特别说明，本材料中所有金额所指是人民币。

业绩概述（2）：经营利润稳步增长



(1) 其他包括其他收入、其他费用、财务费用、应占联营公司及合营公司利润、所得税、非控制性股东应占利润等

业绩概述（3）：数字经济持续发展，叠加AI溢出效应，驱动公司业务增长……
集客市场支撑整体发展，应用、内容（ACO）业务连续多年为收入增长的核心驱动力

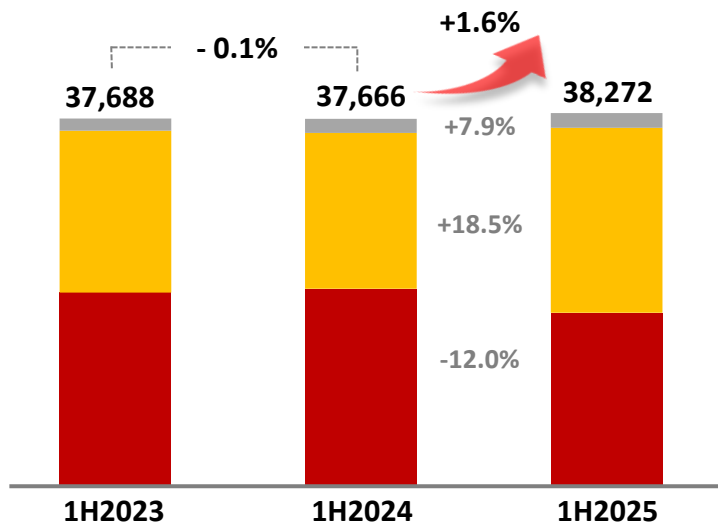


(1) 在本材料中，TIS、BPO 和 ACO 分别代表 Telecommunications Infrastructure Services (电信基建服务)、Business Process Outsourcing Services (业务流程外包服务) 和 Applications, Content and Other Services (应用、内容及其他服务)。具体内容请参阅第18页。

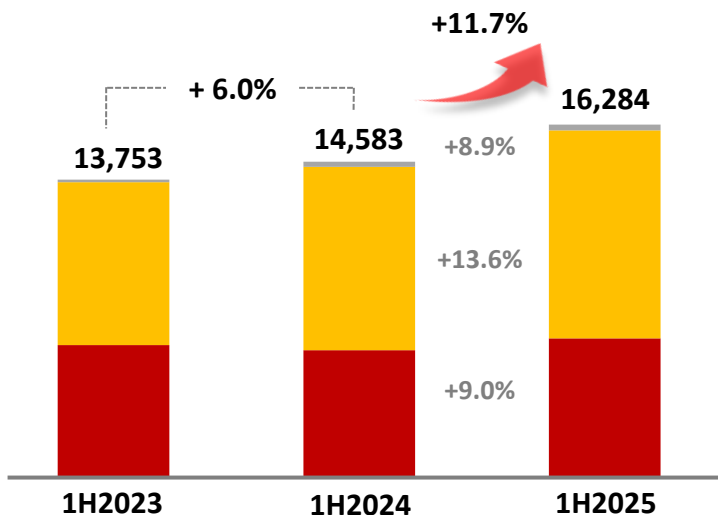
(2) 集客即集团客户，为国内非电信运营商集团客户的简称。

..... 数据中心建设需求增加及各行业数字化转型提速驱动增长

TIS业务收入
(人民币百万元)



ACO业务收入
(人民币百万元)



海外
集客
运营商

- AI带动数据中心、智算中心需求上升，对集客市场的拉动明显，抵消运营商CAPEX下降影响，TIS业务稳中有升

把握人工智能高速演进为
产业链上下游带来的巨大机遇

- AI应用落地提速，以及千行百业数字化转型步伐加快，带动ACO业务持续较快发展，占收入比再创新高，超过21%

坚持科创推动高质量发展

成效



科创产品落地成效显现

- ACO业务新签合同达**215亿元**，其中ACO战新业务，增长超过**11%**
- 战略新兴业务新签合同超**420亿元**



科创成果持续打造孵化

- 打造**近百款**科创智慧产品，**23个**综合解决方案
- 累计授权专利**4,100+**，累计软著**10,900+**



科创能力获得国家行业认可

- 科技奖项**96项**，国家协会、省部级科技奖项**20项**

赋能传统业务转型升级



智慧IDC综合解决方案



智慧机房解决方案



光储云绿能综合管理平台



智慧供应链解决方案

.....

打造战新领域硬核应用



数字政府一体化解决方案



智慧应急



智慧体育



智慧粮储平台

.....

孵化前沿新兴领域产品



区块链平台



AI智能座舱



数智化AI客服

.....



聚焦核心领域研发投入

- 研发投入：**22亿元**
- 智慧城市及AI：**9.7亿元**，增幅**12%**



培养科创专家人才

- 科创人才：**超10,000人**
- 科创委员会：**37位核心+100余位骨干**



携手共赢科创合作

- 校企联合：携手**21家**院校攻关课题
- 企业协作：联合**30家**企业形成生态

资源

注：以上数据为2025年上半年数据或与去年同期相比的增长

布局新领域: 以AI技术融合革新，加速构建具备数智化能力的科技型企业

■ 打造“产业政策咨询、基础设施全栈建设运营、数据与治理、安全、人才培养”的AI全栈式五大服务力

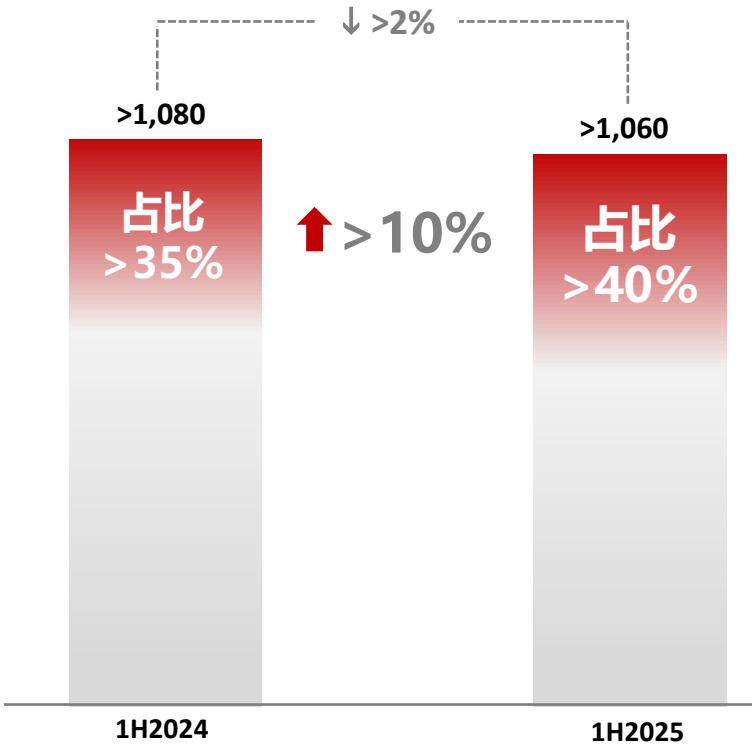


科技创新增强高质量发展动力
聚焦重点领域，加快形成新质生产力

总新签合同额
(人民币亿元)

■ 战略新兴业务

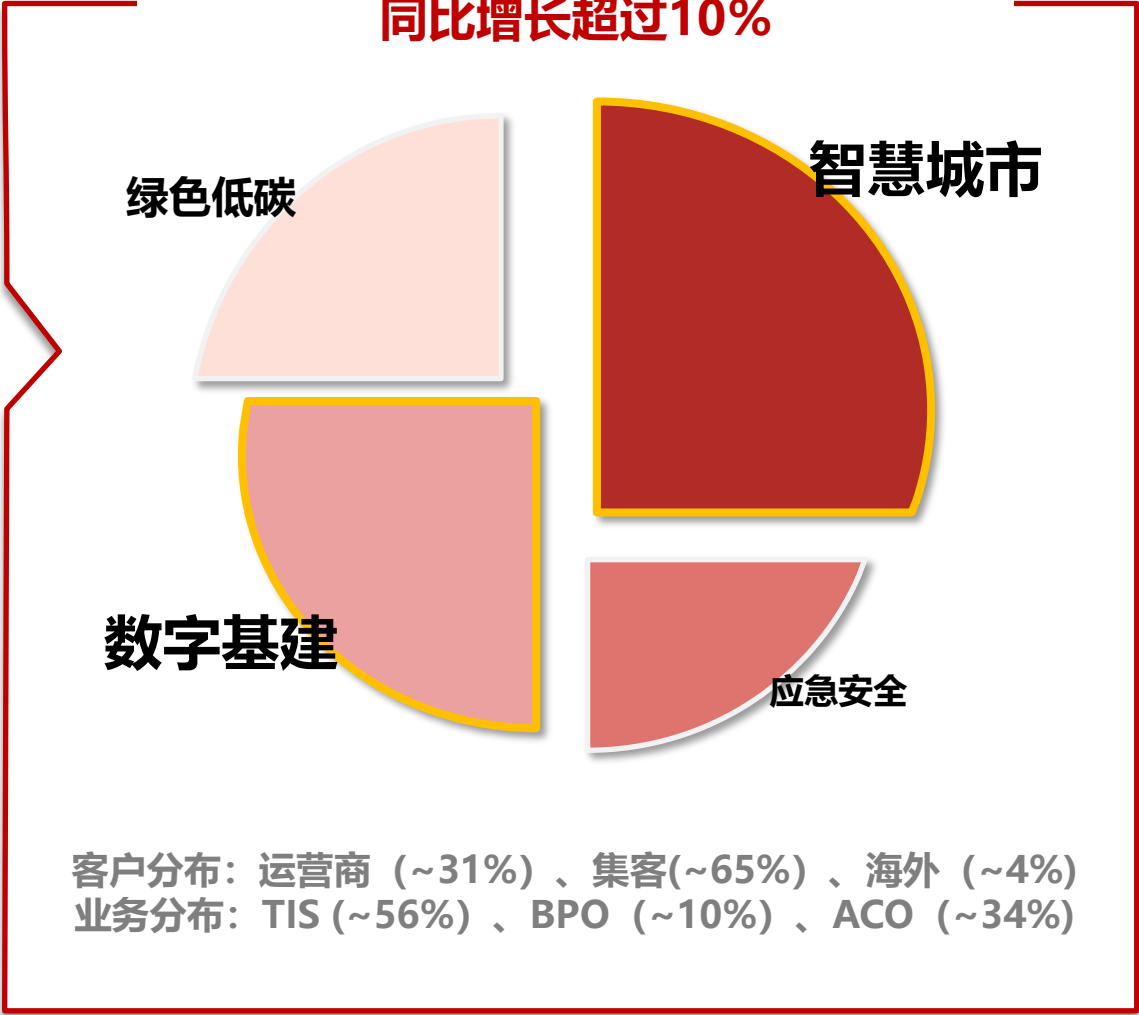
■ 基础业务



■ 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2025年上半年新签合同
超过420亿元,
同比增长超过10%



培育壮大新动能、做优做强新业务 (1)

数字基建



机遇

▶ AI驱动通算中心向智算、超算发展:

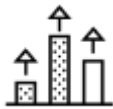
2025年算力规模超过300 EFLOPS，智能算力占比达到35%¹，东西部算力平衡协调发展

▶ 云计算与人工智能加速融合:

2027年中国云计算市场将突破2.1万亿元²，传统通用云计算正加速与人工智能融合，升级成为可服务于人工智能技术和应用的智能云

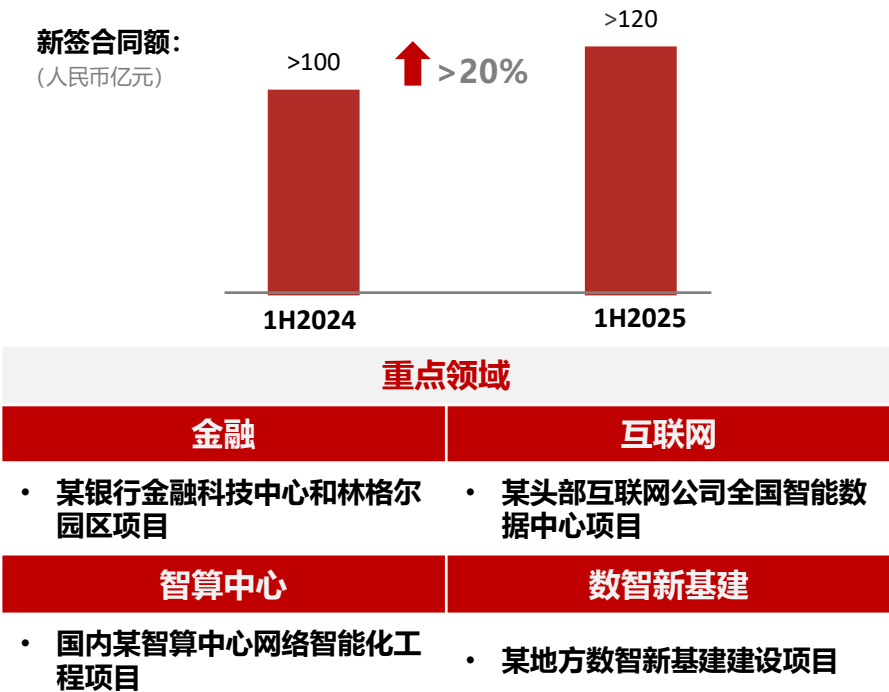
▶ 5G网络布局进入下半场:

5G网络加速向5G-A升级演进³，电信运营商纷纷下场布局5G-A产业链



成效

把握AI爆发机遇，数字基建业务持续走高



目标

巩固国家数字基建主力军地位，成为国内领先、国际一流的数字基建头部企业

重点业务



重点行业



(1) 来源于国家数据局综合司印发的《数字中国建设2025年行动方案》
(2) 来源于中国信通院发布的《云计算白皮书（2024年）》预测
(3) 来源于工业和信息化部等十二部门关于印发《5G规模化应用“扬帆”行动升级方案》

培育壮大新动能、做优做强新业务（2）

智慧城市



机遇

中央城市工作会议为智慧城市发展指明了方向：

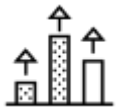
会议提出建设富有活力的创新城市、舒适便利的宜居城市、绿色低碳的美丽城市、安全可靠的韧性城市等七个方面的重点任务¹，揭示了智慧城市下一轮政策红利和市场机遇

全领域推进城市数字化转型²：

2027年要形成一批横向打通、纵向贯通、各具特色的宜居、韧性、智慧城市

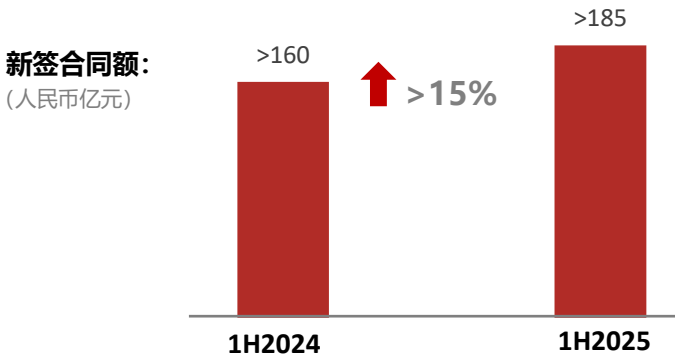
以县域为重要载体的城镇化建设催生全新发展机遇：

建设新型基础设施，发展智慧县城³，智慧城市加速向中小城市及县域延伸



成效

智慧城市业务发展态势保持强劲



重点领域

城市更新	县域智慧城市
某地方供水改造及智慧化提升工程	某区燃气管网基础设施改造项目
韧性城市	城市低空
某区城市生命线安全工程项目	某市陆空一体智能网联综合交通项目



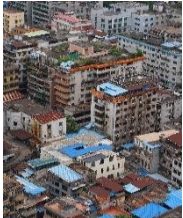
目标

成为国内智慧城市头部企业

重点业务



创新城市



城市更新



韧性城市



县域数字化



文明城市



宜居城市



美丽城市

(1) 来源于2025年7月在北京举行的中央城市工作会议
(2) 来源于国家发展改革委等四部门联合印发《关于深化智慧城市发展 推进城市全域数字化转型的指导意见》
(3) 来源于中共中央办公厅 国务院办公厅印发《关于推进以县城为重要载体的城镇化建设的意见》

展望（1）：积极应对挑战，抢抓市场机遇

坚定“一商四者¹”战略定位，主动适应市场发展趋势



加快企业转型 + 提升企业核心竞争力 + 强化风险防控能力 + 持续推动高质量发展



机遇

- **政策更加积极：**超长期特别国债，新政策驱动基础设施升级
- **智能化发展提速：**行业AI基础设施加快升级，AI行业化应用落地释放更多数智化服务机会，运营支撑类业务空间扩大
- **绿色低碳转型需求潜力巨大：**绿色低碳成为各行各业发展底色，新能源、绿色解决方案需求仍存在较大空间



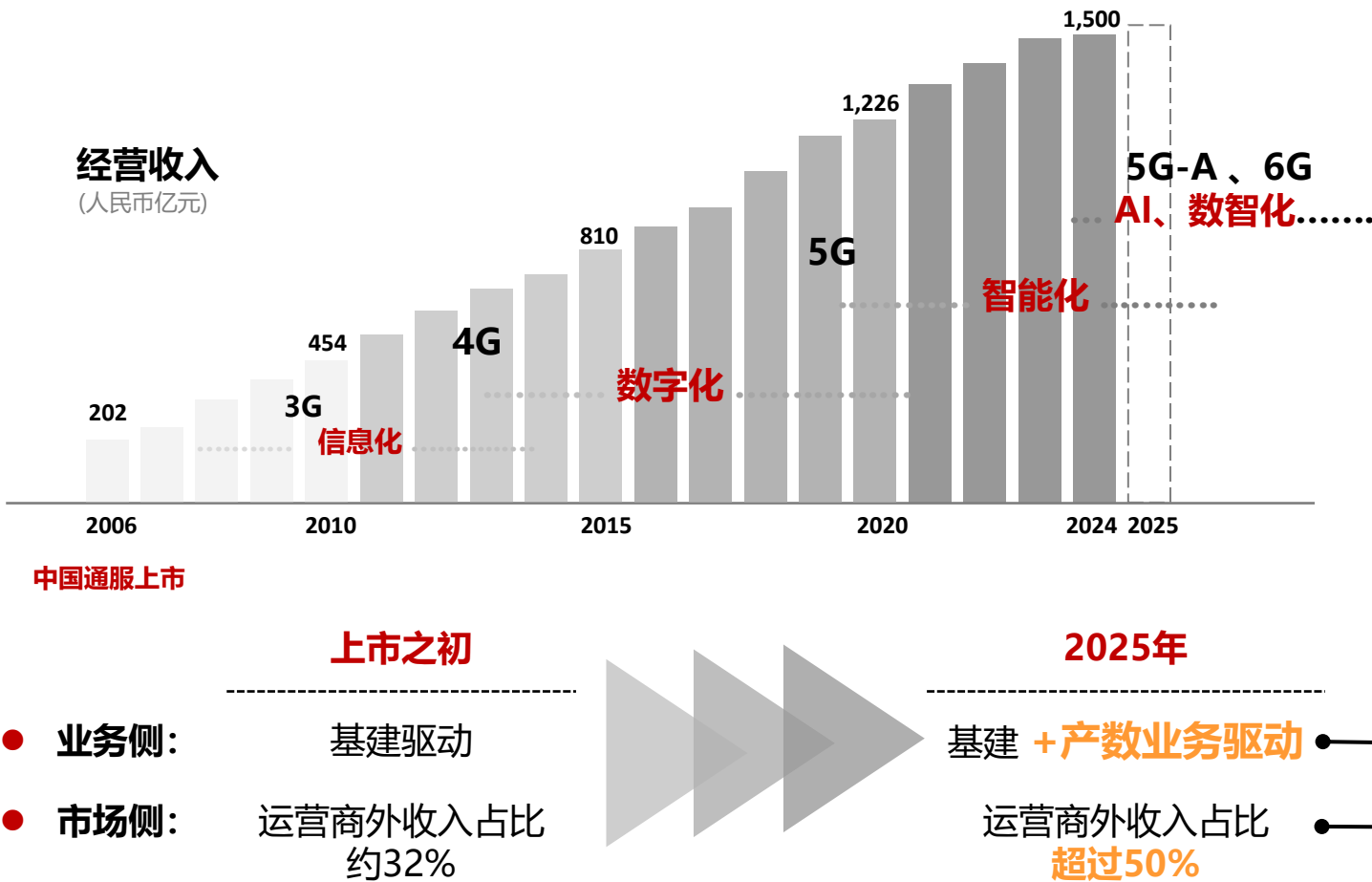
挑战

- **客户投资更加谨慎：**主要客户投资持续下降，集客资金面承压，交付周期及回款周期拉长
- **客户需求更加全面：**覆盖规划、建设、运营、迭代的服务，更关注长期稳定运行与数据价值挖掘
- **竞争主体更加多元：**设备供应商、数科类公司、传统基建企业、互联网云商、智慧城市服务商

(1) “一商四者”指中国通信服务“新一代综合智慧服务商”战略定位，和“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”和“智慧运营保障者”四大角色。

展望（2）：优化多元业务模式、扩大多元客户基础，促进企业持续发展

上市以来，通过积极开拓新领域、新市场，持续推进科技创新，企业收入来源更趋均衡、多元化，驱动收入持续增长



下一步举措

发力新赛道

- AI引领智算中心需求持续增长、数据中心节能改造升级空间大
- 新型电力系统技术革新，配电网改造市场化进程加快，工程、维护、信息化等多维度业务需求释放
- 绿色能源从大规模新能源基础设施建设向新能源设施运维以及虚拟电厂等新运营方向转化.....

聚焦新业务

- 基建 + 产数 + 通服智维
- 强化“木本”收入来源，提供覆盖CT、IT、DT、OT、AT、QT等六大领域¹的运维服务
- 推进草本→木本、项目经营→客户运营转型

拓展新客户

- 运营商、集客（千行百业、千万家中小企）、海外（新区域）

(1) CT（通信技术）、IT（信息技术）、DT（数据技术）、OT（业务运营）、AT（AI技术）、QT（量子技术）

01



总体介绍



02



业务表现



03



财务表现



业务收入明细

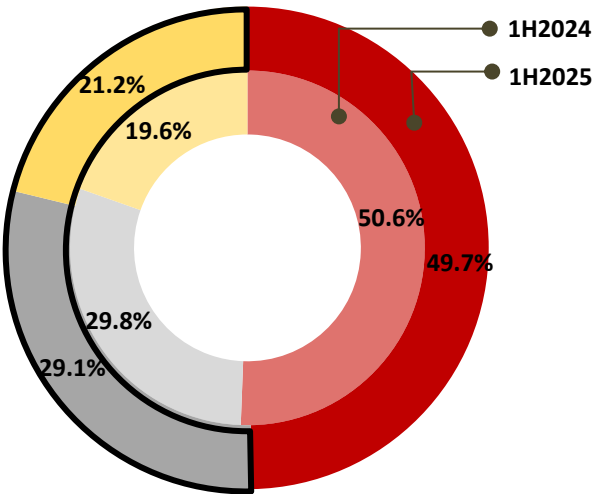
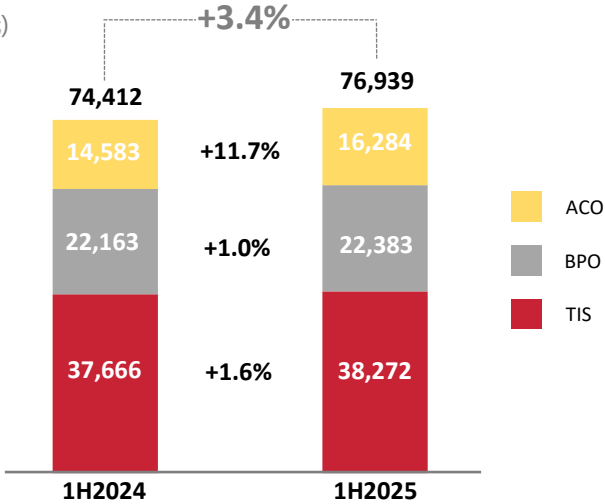
(人民币百万元)	1H2024	1H2025	增长率	占收比
TIS (电信基建服务)				
工程设计	5,013	4,244	-15.3%	5.5%
工程施工	30,577	31,921	4.4%	41.5%
工程监理	2,076	2,107	1.5%	2.7%
小计	37,666	38,272	1.6%	49.7%
BPO (业务流程外判服务)				
网络维护	9,359	9,627	2.9%	12.5%
设施管理	3,824	3,973	3.9%	5.2%
供应链	7,800	7,138	-8.5%	9.3%
商品分销	1,180	1,645	39.4%	2.1%
小计	22,163	22,383	1.0%	29.1%
ACO (应用、内容及其他服务)				
系统集成	9,151	10,497	14.7%	13.6%
软件开发及系统支撑	2,911	3,364	15.6%	4.4%
增值服务	1,293	1,278	-1.2%	1.7%
其他	1,228	1,145	-6.8%	1.5%
小计	14,583	16,284	11.7%	21.2%
经营收入	74,412	76,939	3.4%	100%
其中：服务收入¹	72,855	74,981	2.9%	97.5%

(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

业务及市场整体表现

按业务

(人民币百万元)



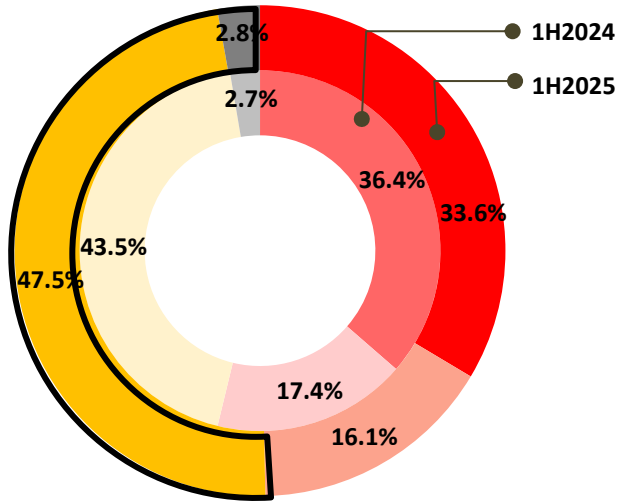
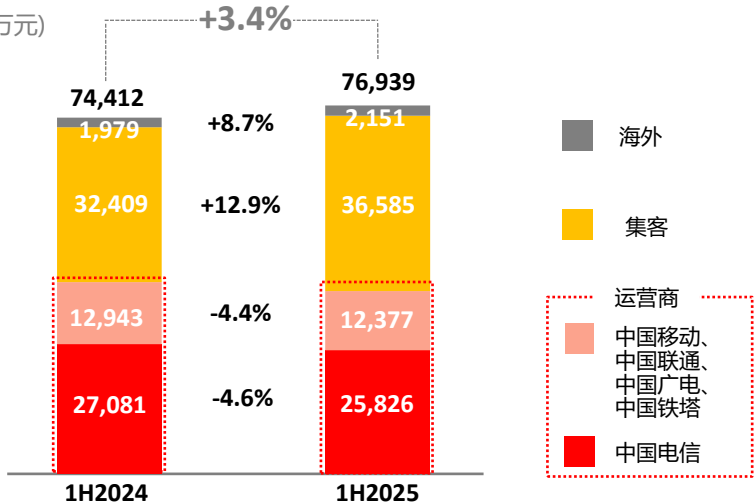
收入结构更趋多元化
增强发展韧性

基建业务外收入，
占比超过一半

运营商市场外收入，
占比首次超过一半

按市场

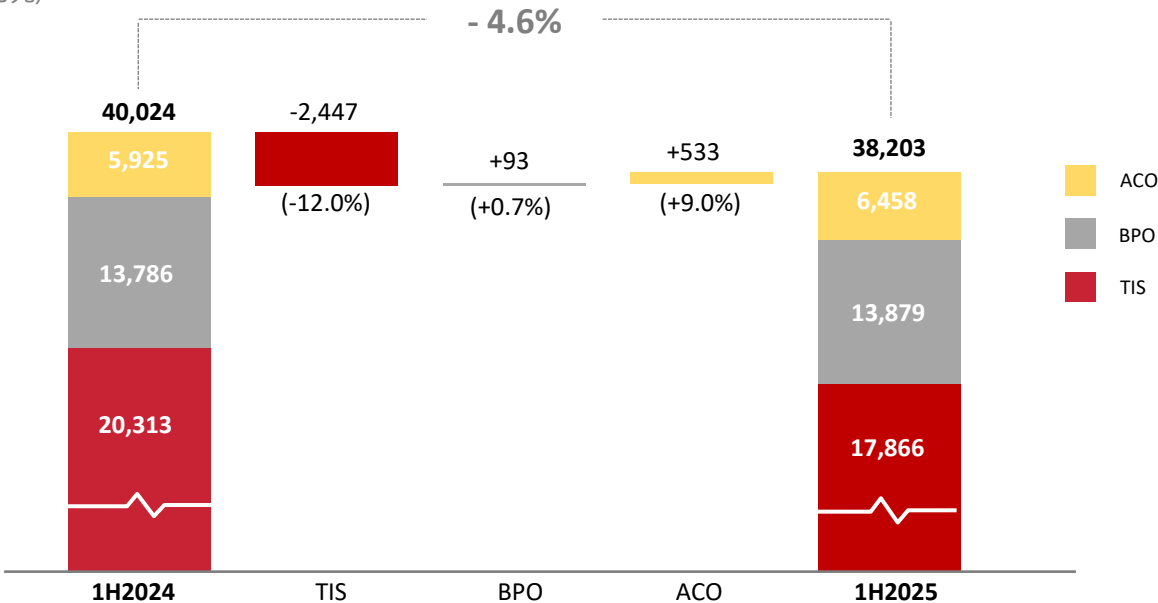
(人民币百万元)



运营商市场：坚持“CAPEX+OPEX+智慧应用”发展策略 努力提升市场份额，积极应对资本开支下降影响

收入

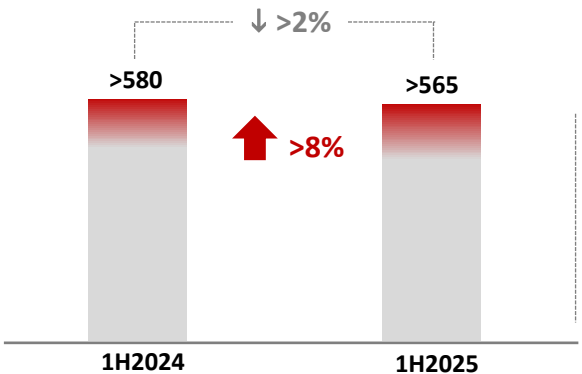
(人民币百万元)



新签合同

(人民币亿元)

■ 战略新兴业务
■ 基础业务



主要增长来源:

智慧城市: + >20%

应急安全: + >15%

● 以客户需求为导向，服务客户转型新需求

- ▶ 抓住算力网络建设、绿色发展等机遇，提升市场份额，降低CAPEX下降对TIS业务影响
- ▶ 助力运营商降本增效，提升市场份额，促进BPO业务稳定增长
- ▶ 服务运营商发展产业数字化业务、拓展政企市场需求，ACO业务持续取得较快增长

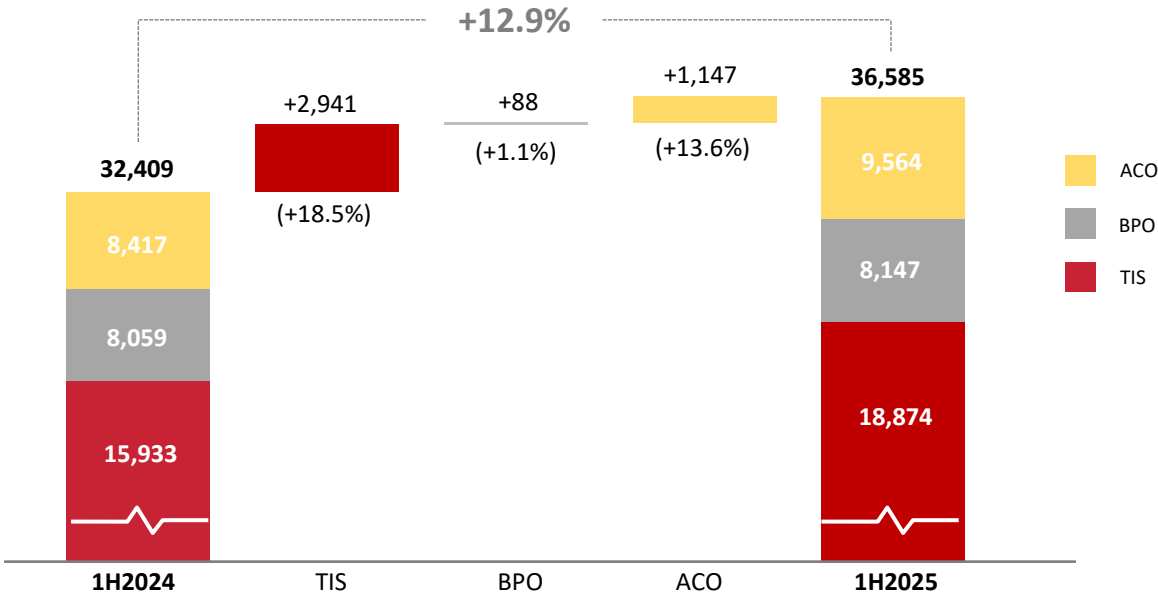
● 发挥差异化能力优势，加强与运营商协同合作，战新领域智慧城市新签合同持续取得较快的双位数增长

非运营商集客市场（1）：牢牢把握AI浪潮及国家政策驱动的新商机

算力基础设施建设及赋能行业场景应用驱动增长

收入

(人民币百万元)



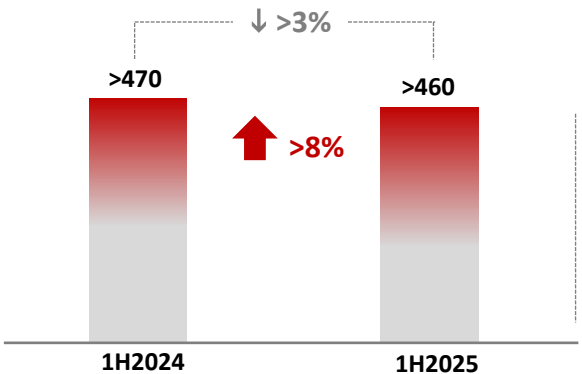
AI快速发展驱动

- ▶ **算力中心建设加速**：通算/智算/超算领域多点开花，在集客市场的数字基建领域**新签合同增长>35%**，TIS业务收入双位数增长
- ▶ **应用场景纵深穿透**：提供融入AI的智慧解决方案，紧盯智慧城市机遇，**ACO业务持续较快增长**

新签合同

(人民币亿元)

■ 战略新兴业务
■ 基础业务



主要增长来源:

数字基建: + >35%

智慧城市: + >10%

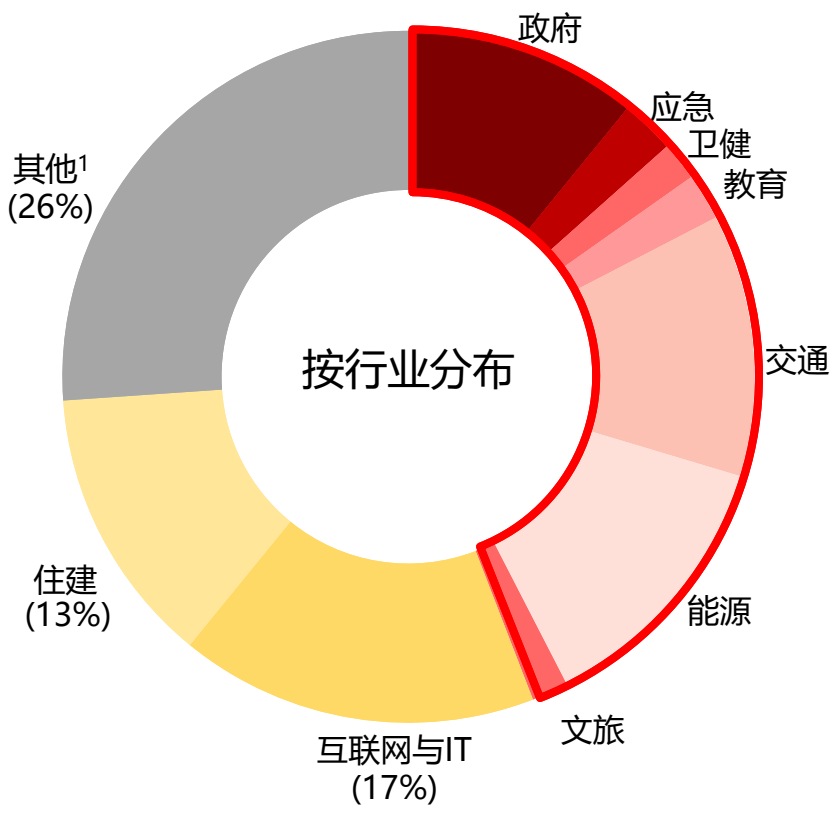
- 聚焦政府有关智慧城市相关政策带来的新机遇，以及公司更具优势的**数字基建、安全、低碳及产数平台与智慧运维等战略新兴业务**

非运营商集客市场 (2)：聚焦重点行业做深做透

充分发挥在省市县三级服务能力的优势

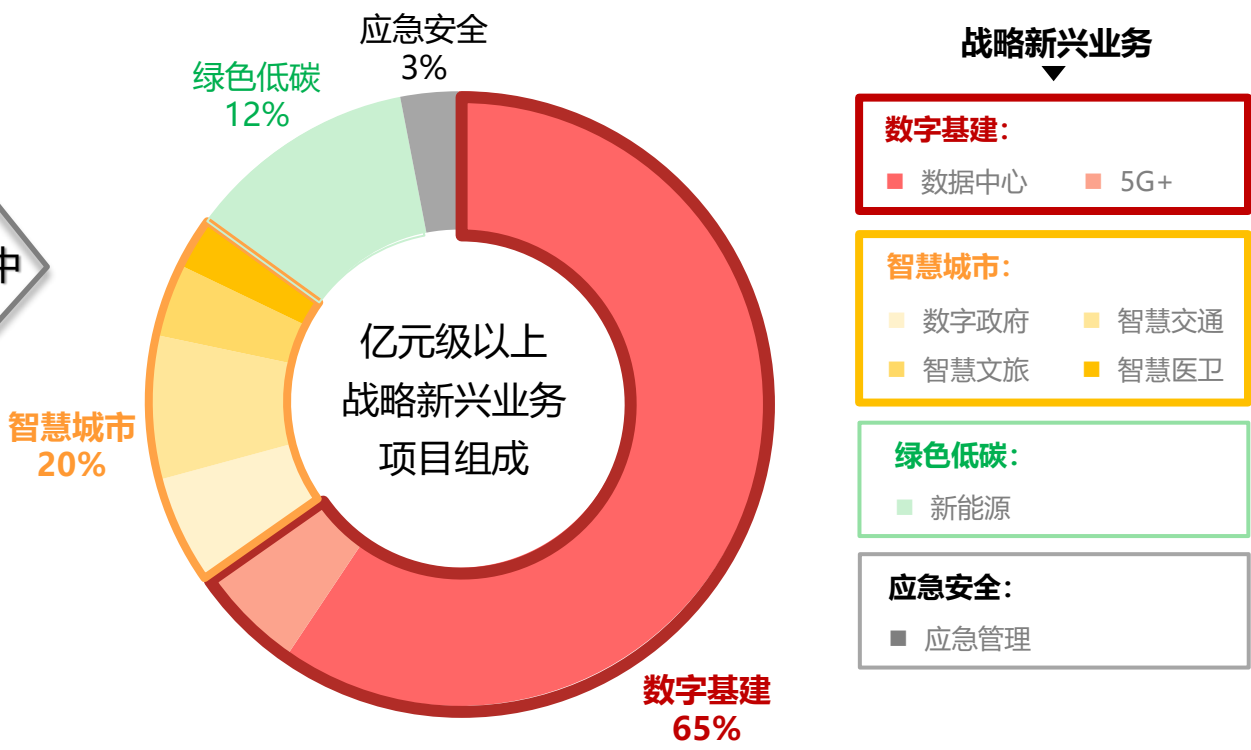
2025年上半年集客市场新签合同

重点行业，合计占比44%



- 在重点关注的行业（包括政府、交通、能源、教育、卫健、文旅等）以及在互联网/IT和住建等其他行业，业务取得良好增长
- 亿元级战新项目中，以数据中心等数字基建的项目占比最高（占比约65%），比例明显提升

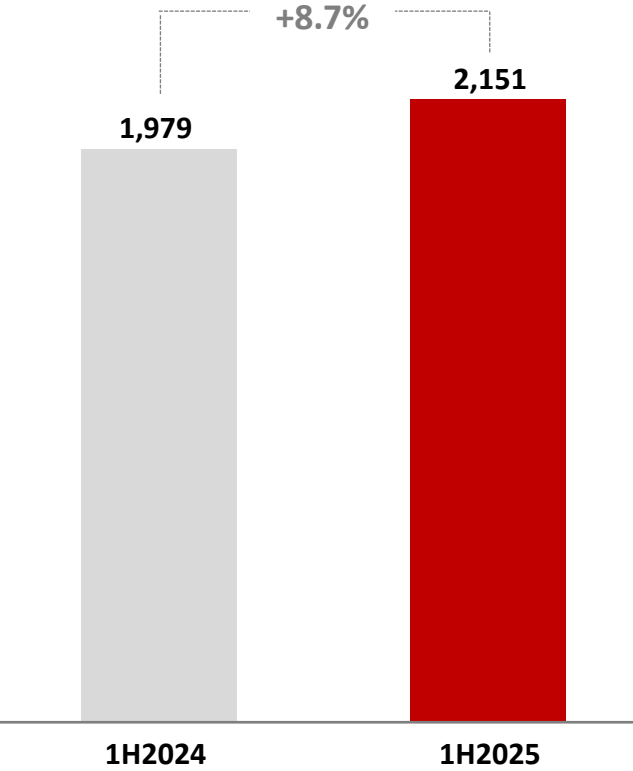
其中



(1) 其他行业包括金融、农业等

海外市场：积极响应国家“一带一路”倡议
稳固传统业务基础，稳步拓展海外产数、新能源等新型业务

收入
(人民币百万元)



- 在在做好海外通信基础网络建设的同时，把国内在信息化方面积累的能力和和经验复制到海外，抓住海外企业数字化转型机遇

海外布局：统筹高质量发展和高水平安全



打造成功项目案例，为客户创造价值（1）

数字基建、智慧城市、绿色低碳及应急安全

某银行金融科技中心和林格尔园区项目 新标杆（5,000+万元）



- **建设内容：**以“快速交付、弹性适配、模组开发、低碳节能、智慧高效”为核心理念，应用智能化系统赋能设计、咨询工作，**工期由180天缩短至95天**，完成金融行业最复杂的、最绿色、最智慧的数据中心集成示范园区
- **项目特点：**
 - 1) 最低碳--PUE值低至1.176，**年平均节省用电量1,900万度**
 - 2) 最高效--全过程数字化设计，引入智慧运维理念，**效率提升10%**
 - 3) 最重要--该项目将承载**未来5年的新增业务量的50%**本集团中标一期项目后再次中标二期，进一步提升了公司在金融行业的影响力
- **市场空间：**2025年全国金融行业数据中心市场将**超过600亿元**

某区燃气管网更新项目 新领域（3,500+万元）



- **建设内容：**开展燃气管网智能化改造，搭建燃气安全监测中心，为本地20万居民用气保驾护航
- **项目特点：**为客户提供“前端感知-中台分析-预警处置”全链条智能管理，**隐患识别准确率提升至90%以上**，实现“零重大事故”安全目标。该项目是本集团承接的**国内首个县级区域两万级规模智能终端部署燃气管网改造项目**，是本集团参与国家县域韧性城市重点建设工作的里程碑
- **市场空间：**未来五年国家将逐步改造**60万公里城市管网**、**投资需求超4万亿元**

打造成功项目案例，为客户创造价值（2）

数字基建、智慧城市、绿色低碳及应急安全

某县源网荷储一体化“虚拟电厂”项目 新技术（3,500+万元）



- **建设内容：**配电网集控系统、“虚拟电厂”运营系统、应急指挥系统、“虚拟电厂”驾驶舱展示系统及配套硬件、辅助设施建设
- **项目特点：**打造以绿色电力为主的能源供给系统，利用绿电差价每年可为供电企业创造额外年收益约80万元，提升综合能源运行效率。该项目是本集团在某省承接的首个源网荷储一体化配套项目，是本集团深度参与国家新型电力系统建设的典型案例
- **市场空间：**全国绿色低碳产业产值规模约为11万亿元

某省应急“运维”“集成”“集成+运维”项目拓展 新模式（10,000+万元）



- **模式内容：**提供省级单位的系统运维、到省级单位系统集成，再到省市县三级驻场运维服务
- **项目特点：**由传统运维升级到“系统集成+运维”一体化服务，提高运维效率，提升系统的稳定性和可靠性。该项目是本集团在信息化领域又一业务拓展新模式，带动某省应急业务规模由400万元提升至超亿元
- **市场空间：**全国各级系统运维市场规模约3,000亿元以上

打造成功项目案例，为客户创造价值 (3)

AI 典型产品及标杆案例展示

“问粮” 机器人



- **聚焦**LLM+SQL技术解决用户数据分析难题，自动识别用户意图，穷尽信息库有限域的全量指标、模型和报表，简化输出数据
- **市场拓展**：相关合同金额3,200+万元
- **典型案例**：某省粮仓
 - **成效**：实现省、市、县三级统一软件，统一流程、统一数据标准，已覆盖全省600+粮库，用户数20,000+，接入粮库设备15,000+，提升客户数据报告工作效率50%以上，常态化报表信息准确率提升20%

AI智能客服平台



- **聚焦**大模型技术与客服中心生产运营深度融合，建立了大小模型协同应用模式，打造覆盖话前、话中、话后的全流程智能AI应用
- **市场拓展**：相关合同金额3,700+万元
- **典型案例**：某智能移车
 - **成效**：项目承接某省21地市的114移车服务，为市民提供移车服务每月超过300万次，实现转人工率降低23%，AI分流占比93%、识别准确率95%、服务满意度93%，年成本压降1,200+万元

打造成功项目案例，为客户创造价值（4）

AI 典型产品及标杆案例展示

节能云平台



- **聚焦** “专家算法+AI算法+大数据模型”，通过全局AI调优，极致挖掘空调节能空间，数据中心全局能效最优
- **市场拓展**：相关合同金额1,500+万元
- **典型案例**：某运营商二枢纽楼节能改造项目
 - **成效**：平台以能耗最小化为目标导向，空调设备节能率约12%，年节电量超50万kWh，节省电费约41万元/年，年减少碳排放约268t CO₂，PUE降低10%，碳减排贡献等效植树1.34万棵，提升公共健康与就业，并推动区域能源结构优化

青少年体育智能体



- **聚焦** 融合多模态感知、AI智慧操场、体质测量、家校协同、健康知识图谱等场景，实现青少年身体素质的智能评估
- **市场拓展**：相关合同金额400+万元
- **典型案例**：某教委体育智能体
 - **成效**：为某教委服务超10万名学生，数据接入量突破600万条，月度活跃数据总量达60万+，实现大规模落地应用。通过应用平台，学生累计完成运动任务200万次，行为识别准确率超90%，有效推动学生健康行为转变，树立AI赋能青少年健康管理的全国标杆

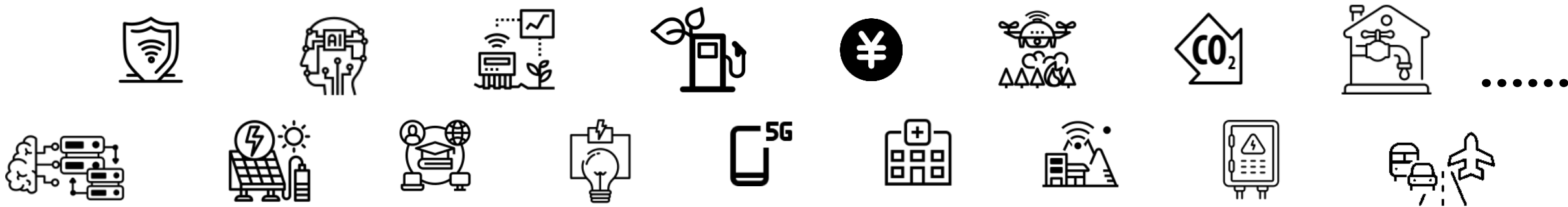
前景展望：业务发展空间广阔

- 抢抓人工智能、大数据、云计算等前沿数字技术推动千行百业进入智能化重构和绿色转型机遇
- AI/智算、县域智慧城市（城市更新）、企业数字化转型等领域，各领域市场规模均超万亿元

运营商市场

集客市场

海外市场



一体化全生命周期服务能力

咨询设计

工程建设

软件开发

系统集成

供应链

设施管理

运营维护支撑

01



总体介绍



02



业务表现



03



财务表现



主要财务指标

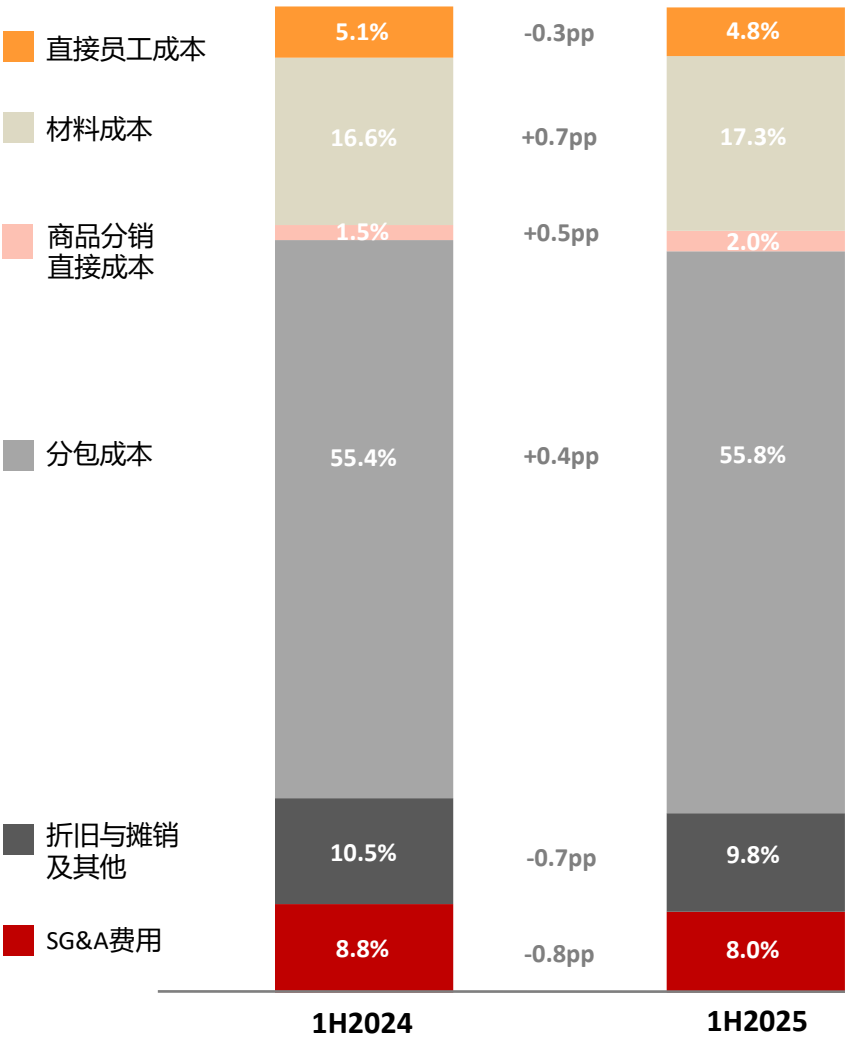
(人民币百万元, 每股盈利除外)

	1H2024	1H2025	增长率	占收比
经营收入	74,412	76,939	3.4%	100%
经营成本	66,296	69,051	4.2%	89.7%
直接员工成本	3,808	3,707	-2.6%	4.8%
材料成本	12,337	13,341	8.1%	17.3%
商品分销直接成本	1,098	1,561	42.1%	2.0%
分包成本	41,233	42,932	4.1%	55.8%
折旧与摊销	505	498	-1.4%	0.7%
其他	7,315	7,012	-4.1%	9.1%
毛利润	8,116	7,888	-2.8%	10.3%
销售、一般及管理费用	6,542	6,182	-5.5%	8.0%
净利润	2,125	2,129	0.2%	2.8%
每股盈利(人民币元)	0.307	0.307	0.2%	-
自由现金流 ¹	-2,165	-7,627	-	-

(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) 由于四舍五入计算所致, 本材料中部分数据可能出现加总或百分比变化之差

推进降本增效工作，提升企业运营效益

成本、费用占收比



提升人力资源投入产出效能

- 优化组织架构、调整用工结构，提高劳动生产率

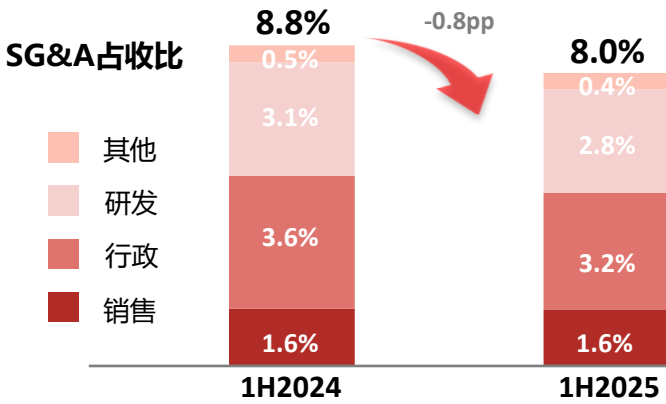
加强管控材料成本

- 随着服务模式变化（总包项目增加），促使施工材料成本上升较快；将积极通过集中采购、完善集采管理，管控材料成本

着力控制分包成本

- 将加大自主交付能力，应用AI数字化手段强化业务全流程管理，加强制度建设与分析，管控分包成本

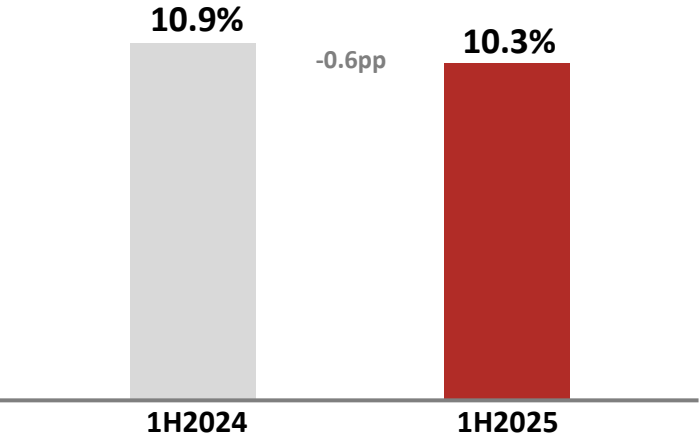
加强管控SG&A费用



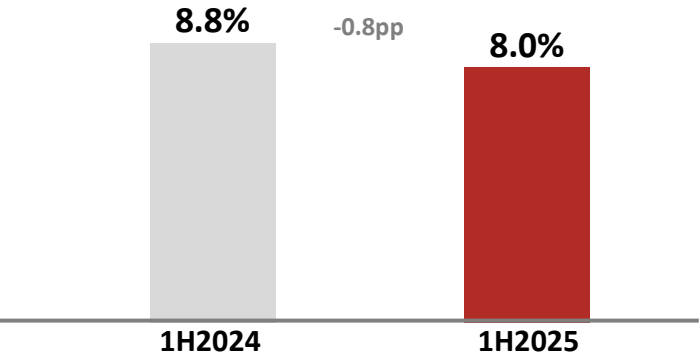
- 积极管控行政管理支出，有关费用同比下降9.4%
- 精准投入研发，重点培育AI及数字基建等相关能力，确保研发出成效

多措并举促使整体效益稳定

毛利率



SG&A占收比

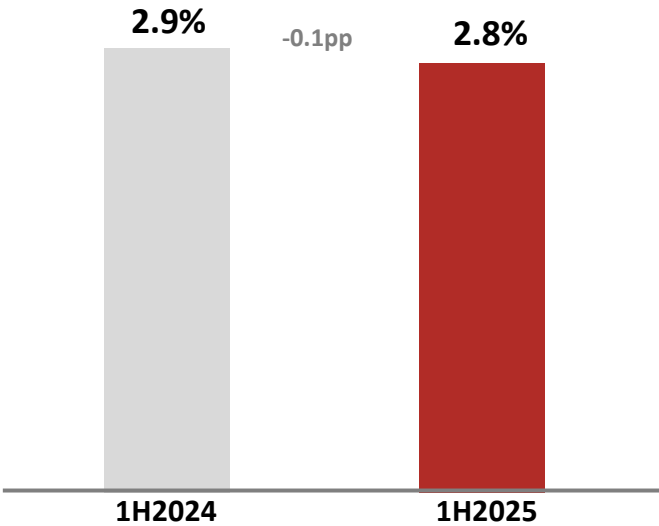


积极应对外部挑战
提升财务价值管理
支撑企业效益提升

- 效益为先配资源，支撑企业转型新赛道
- 促进科创成果转化，打造行业标杆产品，实现业务价值提升
- 持续推进降本增效，充分盘活存量资源，着力提升运营效益

净利润率保持基本稳定

净利润率



财务状况保持健康

(人民币百万元)

	31.12.2024	30.6.2025
总资产	136,618	138,248
其中：现金及存款 ¹	38,110	29,400
应收账款和合同资产	63,064	72,148
总负债	90,004	90,598
其中：应付账款与合同负债	75,085	74,725
付息债	706	764
本公司股东应占股东权益	45,436	46,461
资产负债率(%)	65.9%	65.5%
债务资本比²(%)	1.5%	1.6%

(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。

(2) 债务资本比指年末（或期末）付息债总额除以本公司股东应占权益与付息债之和。



制定各项提升市场价值的举措

- 着力提高发展质量
- 加大科技创新力度
- 加强市场化改革力度
- 积极探索资本运作方式
- 重视股东回报
- 提高信息披露质量
- 加强投资者关系管理
-

《Corporate Governance Asia》“第十五届亚洲卓越企业大奖”

- 亚洲可持续发展奖
- 最佳投资者关系公司
- 亚洲最佳CFO

《金融亚洲》“2025年度亚洲最佳公司”评选

- 中国最致力于多元、公平及共融(DEI)铜奖

新财富“第八届新财富最佳IR港股公司”评选

- 最佳IR港股公司(H股)

《Extel》(前称《机构投资者》)“2025年度亚洲区最佳管理团队”评选

电信业(中国大陆及中小型企业)组别

- 最受尊崇企业
 - 最佳公司董事会
 - 最佳ESG
 - 最佳投资者关系企业
 - 最佳首席财务官
 - 最佳投资者关系专业人员

香港投资者关系协会“2025年第十一届香港投资者关系大奖”

- 积极参与IR企业

恒生可持续发展企业基准指数成份股(2024-2025)

谢谢!





附录

业务收入明细 - 按市场

(人民币百万元)	1H2024	1H2025	增长额	增长率
TIS (电信基建服务)				
运营商市场	20,313	17,866	-2,447	-12.0%
非运营商集客市场	15,933	18,874	2,941	18.5%
海外市场	1,420	1,532	112	7.9%
小计	37,666	38,272	606	1.6%
BPO (业务流程外判服务)				
运营商市场	13,786	13,879	93	0.7%
非运营商集客市场	8,059	8,147	88	1.1%
海外市场	318	357	39	12.0%
小计	22,163	22,383	220	1.0%
ACO (应用、内容及其他服务)				
运营商市场	5,925	6,458	533	9.0%
非运营商集客市场	8,417	9,564	1,147	13.6%
海外市场	241	262	21	8.9%
小计	14,583	16,284	1,701	11.7%
经营收入	74,412	76,939	2,527	3.4%

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。