



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

筑牢数智新底座

赋能数智新时代

2025年全年业绩

2026年3月31日

[www.chinaccs.com.hk](http://www.chinaccs.com.hk)

## 出席发布会的管理层

**执行董事、 总裁**

**崔占伟 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

## 要点

- **攻坚克难彰显韧性，经营业绩稳中向好**
- **提质降本持续增效，扎实推进高质发展**
- **深化“四者”服务内涵，赋能转型发展需求**
- **充分发挥自身优势，促AI红利成发展动能**
- **发力新赛道与新业务，优化多元业务模式**
- **谋划“十五五”发展蓝图，抢抓市场广阔机遇**

# 业绩概述 (1) : 整体业绩稳中向好 在具挑战环境中展现韧性

## “量”的合理增长

收入和总新签合同分别保持在1,500亿元和2,000亿元,  
总体指标稳定

经营收入: 150,093百万元, +0.1%

(1H25: +3.4%)

### 总新签合同

● 2,057亿元, -2%

### 其中: 战略新兴业务<sup>2</sup> 新签合同

● 949亿元, +22%

▶ 数字基建 (IDC) +40%

● 占总新签合同比例超46%

## “质”的有效提升

下半年毛利率趋稳, 全年净利润与收入同步增长,  
净利润率近四年保持基本稳定

净利润<sup>3</sup>: 3,610百万元, +0.1%

(1H25: +0.2%)

### 净利润率

● 2.4% 保持稳定

### 应收账款占收比

● 42.3% 基本稳定

### 资产负债率

● 64.1% -1.8pp

注: 除特别说明, 本材料中所有金额所指是人民币。

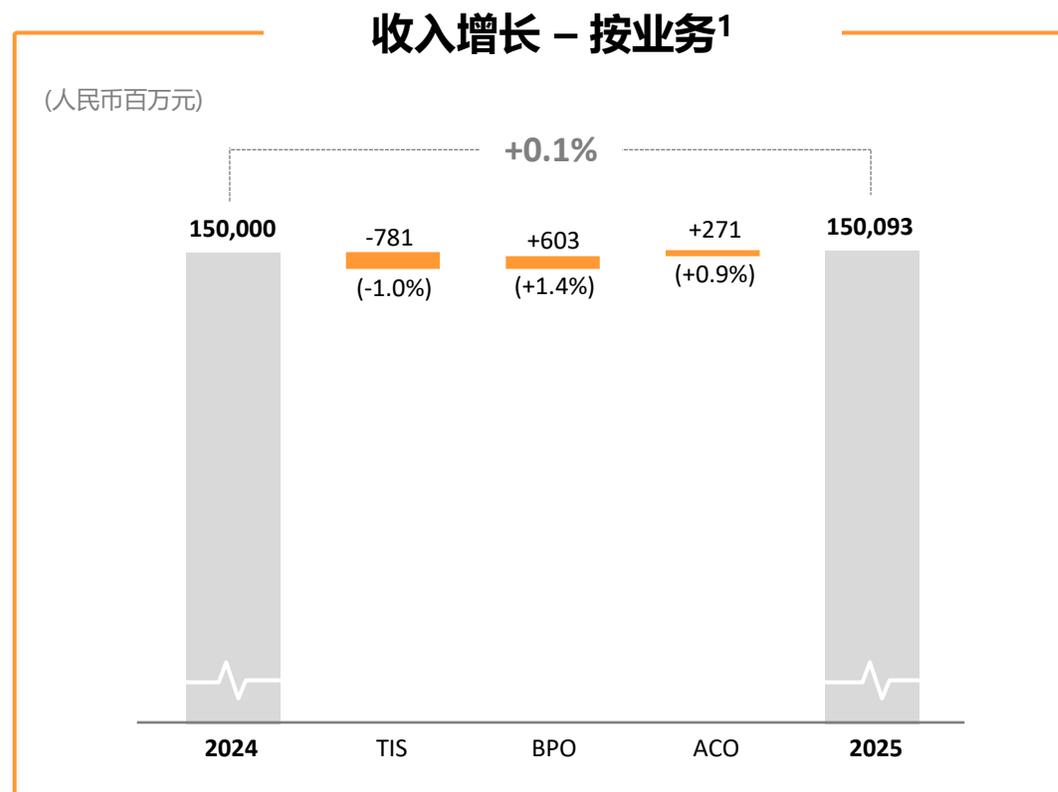
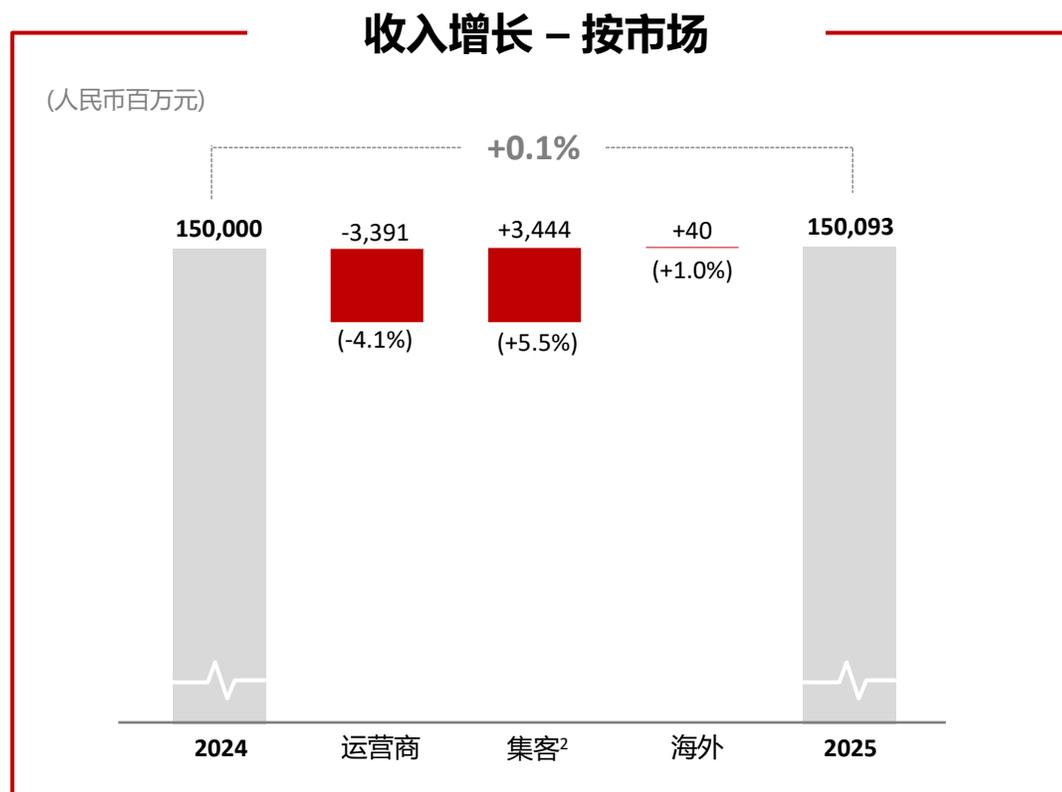
1. 以上为2025年全年或于2025年12月31日的数据, 变动为与去年同期或与去年年底的变化。

2. 战略新兴业务包括数字基建 (主要包括数据中心)、智慧城市、绿色低碳和应急安全等。

3. 净利润指本公司股东应占利润。

## 业绩概述 (2) : 业务发展稳中有进 积极应对客户投资下降等方面挑战

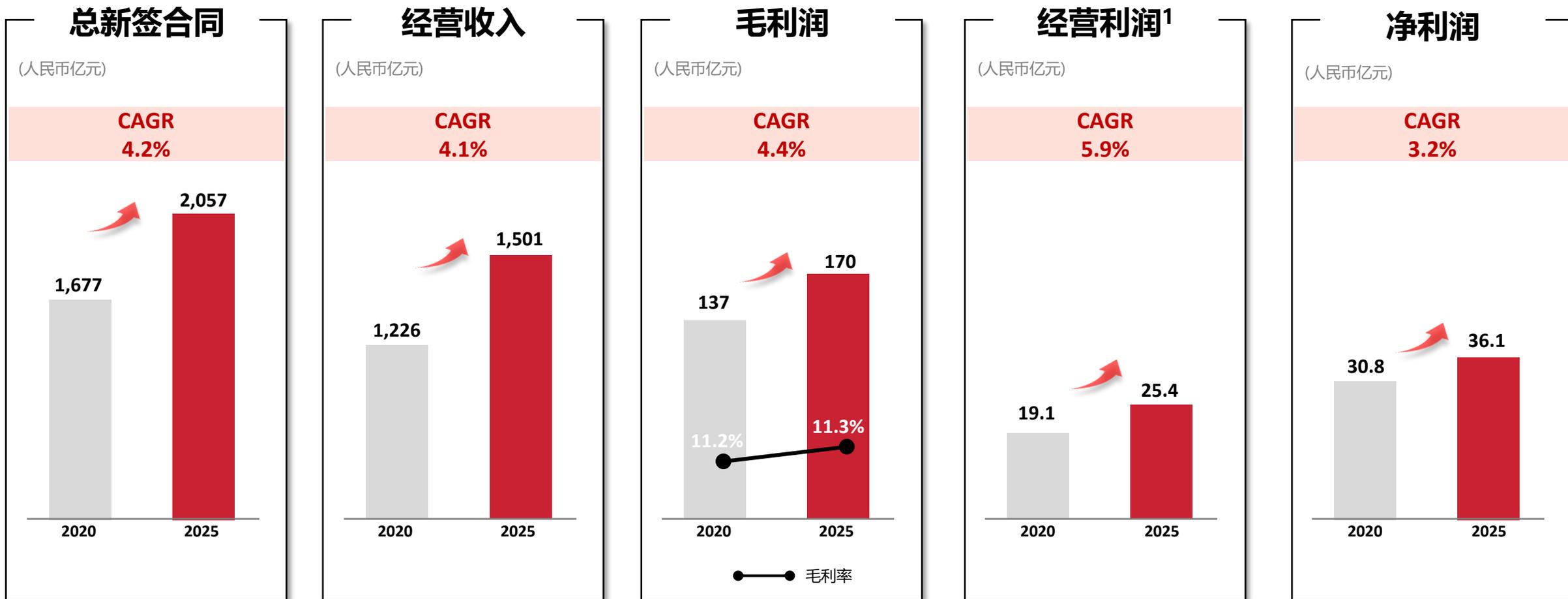
抓住AI算力建设, 以及国家坚持智能化、绿色化和融合化方向, 推动城市高质量发展等带来的机遇



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20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。

# “十四五” 回顾 (1)

## 攻坚克难，主要业绩指标稳健提升



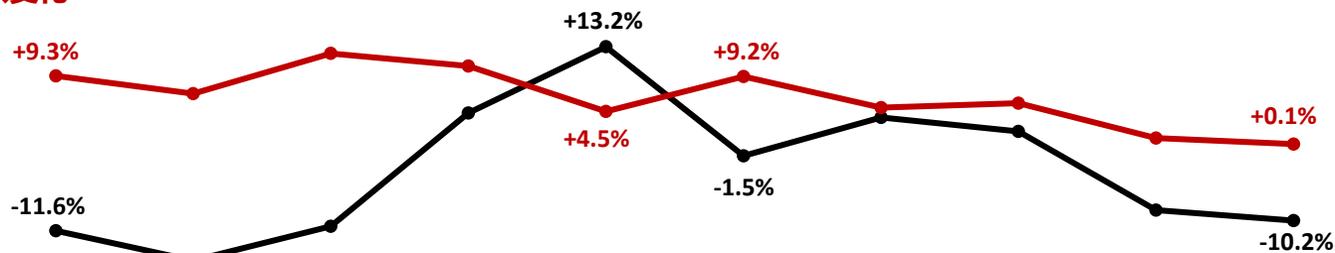
1. 经营利润 = 毛利润 - SG&A (销售、一般及管理费用)

# “十四五”回顾 (2)

## 创新优化业务模式，促进收入持续增长

积极推进业务与客户结构持续优化，有效缓解国内电信运营商  
资本开支周期波动影响，收入规模稳步提升

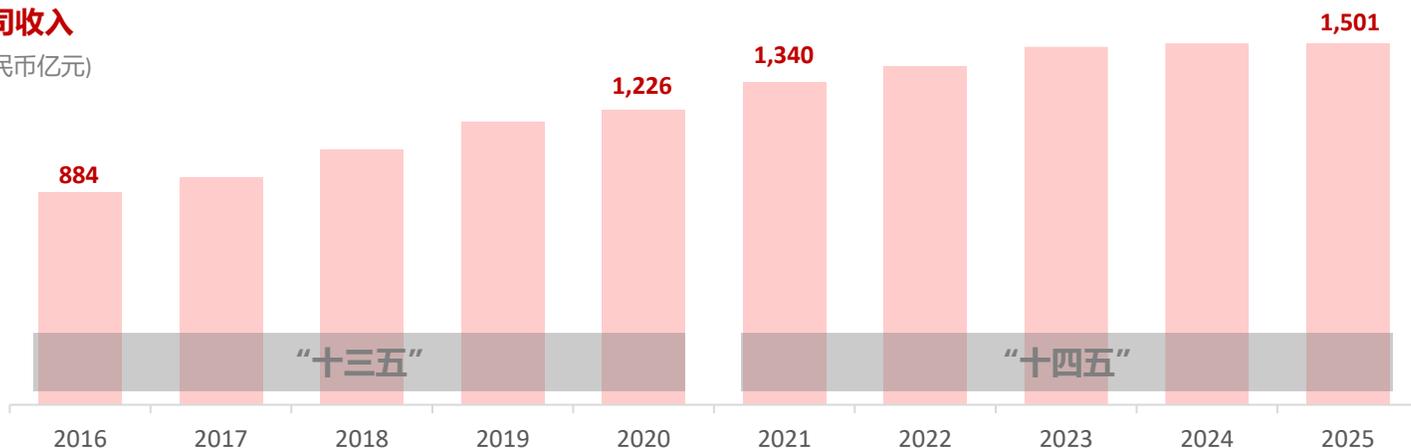
### 公司收入变化



### 国内电信运营商 资本开支变化<sup>1</sup>

### 公司收入

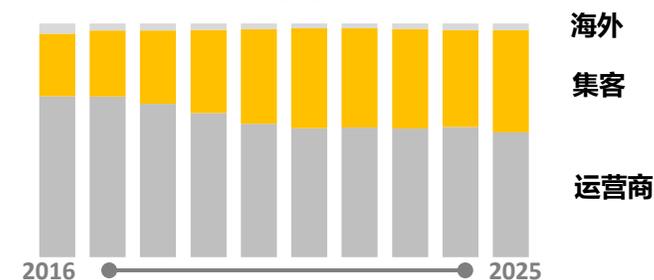
(人民币亿元)



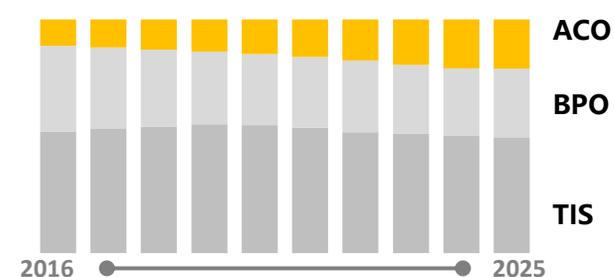
1. 有关数据为根据国内三大电信运营商上市公司及中国铁塔公布的信息。

## 收入结构

### 按市场 – 集客占比持续增加



### 按业务 – ACO占比持续增加



# “十五五” 布局

## 深化“一商四者”内涵，赋能转型发展需求

积极融入AI等新技术，创新服务模式，提升综合服务能力，服务国家战略，服务行业、客户转型发展

- “新基建”与“传统基建更新改造”
- AI智能化成为价值高地
- 智能、绿色、安全的客户需求
- .....

机遇

通服“一商四者”定位  
再思考、再明确、再深化

挑战

- 客户投资趋于谨慎
- 边界模糊竞争加剧
- 客户需求更加综合化、一体化
- .....

### 新一代 综合智慧服务商

#### 1 新一代：智能化服务新理念

- 用AI重构服务能力和方案
- 借助AI提升自身数智化能力.....

#### 2 综合：前后延伸服务

- 前期咨询引领卡位项目谋划
- 后期深度绑定客户运维运营.....

#### 3 智慧服务：一体化智慧服务

- 贡献通服智慧服务方案
- 推动客户开展智慧化重耕.....

产业数字化服务者

数智咨询先行者

精准洞察客户数智化转型需求，提供优质解决方案

数字基建建设者

数智基建领航者

新一代信息通信、通智超算等新型基础设施总包总集一体化服务

智慧运营保障者

数智维营主导者

运维、供应链、物业、培训等智慧保障服务

智慧产品和平台提供者

数智产品提供者

提供数智化的数字平台及软件产品

# 精准锚定市场需求，提升科技创新能力

## 强化科技创新驱动，加快培育新质生产力



### 聚焦核心领域研发投入

- 研发投入：54.7亿元
- AI及智慧应用：27.3亿元，增长2.2亿元，增幅8.7%



### 培育高水平专家人才

- 科创人才：超10,000人 研发骨干：3,900+人
- 核心专家：37位科创委专家+100余位高级专家

## 以AI等科技赋能的一体化全周期服务能力

### 数智咨询先行者

政府类发展咨询
行业类发展咨询
数智化转型咨询
全过程咨询
.....

### 数智基建领航者

传统基建
数字基建
AI基建
能源基建
.....

### 数智维营主导者

智慧物业
智慧供应链
通服培训
通服智维
.....

### 数智产品提供者

“智”系列	智慧机房
	智慧粮储
	智慧客服.....
“慧”系列	慧作业
	慧审计
	慧巡察.....



### 科创成果落地成效显著

- 战略新兴业务新签合同超949亿元，增长22%
- 91个重点产品：新签合同超43亿元，增长超70%
- AI+业务：新签合同超50亿元，增长超25%



### 知识产权储备持续增加

- 新增授权发明专利：504
- 新增软件著作权：1,300
- 标准：198个（国家标准21个）



### 创新成果获国家行业认可

- 软件排名：软件百强企业第三名
- 科技获奖：18个省部级科技奖项，华彩杯算力大赛一等奖等58项
- 科技项目：省部级项目25项

# 牢牢把握人工智能在“十五五”时期的战略机遇（1）

## 构筑发展新引擎



### 人工智能重塑产业格局

### 发挥通服自身优势，将潜能转化为现实生产力

#### ▶ AI算力需求激增

#### ▶ 智算维护的全栈性和差异化需求增加

#### ▶ 行业智能化升级加快

#### ▶ AI驱动内部流程重塑和治理升级

#### ▶ 数据治理成为核心竞争力

#### 加快提升“规建维营<sup>1</sup>”一体化的服务水平

- 构建全生命周期服务（咨询、建设、绿色节能改造、智能运维），满足客户对绿色、算电一体更高要求，建设更加智能、绿色、安全的数字基础设施

#### 培育AIDC的全栈式维护能力和体系

- 通过部署AI运维平台，强化综合智能运维能力，实现全域设备接入与数据融合，提升智算中心运维效率和系统可靠性

#### 强化AI应用形成拳头产品和解决方案

- 把握行业智能化升级的机遇，聚焦交通、教育、卫健等重点领域，关注城市交通、智慧校园、医院信息化等重点方向，形成AI产品和解决方案

#### 主动运用AI技术重塑内部运用与治理流程

- 加快内部大模型应用，使用AI重塑内部流程，打造最佳实践，适时对外推广，引领客户转型

#### 打造“规划-治理-入库-维护”的数据服务体系

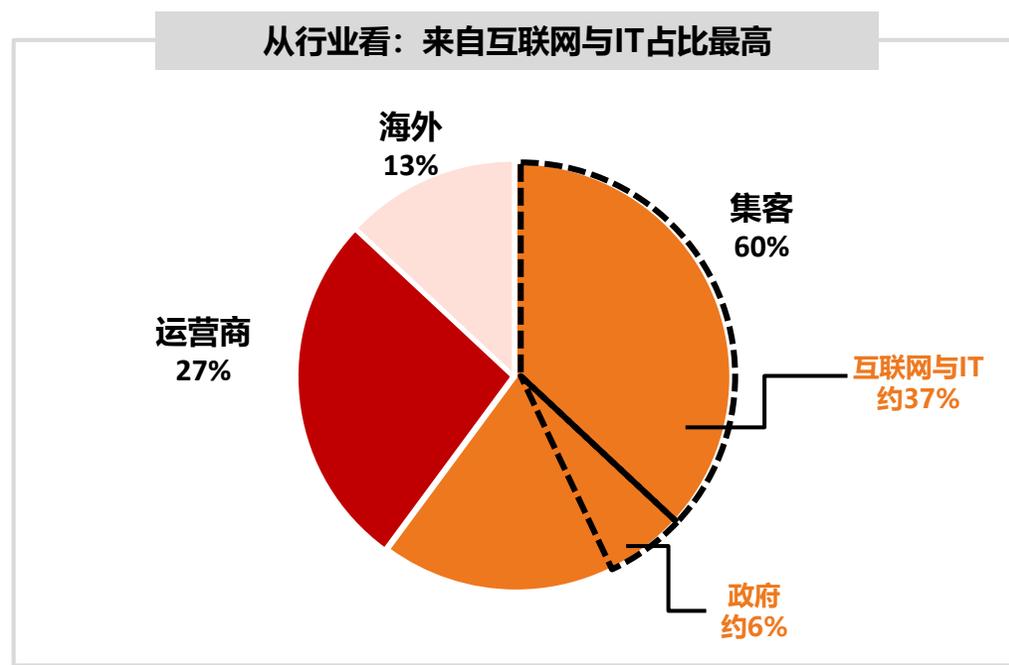
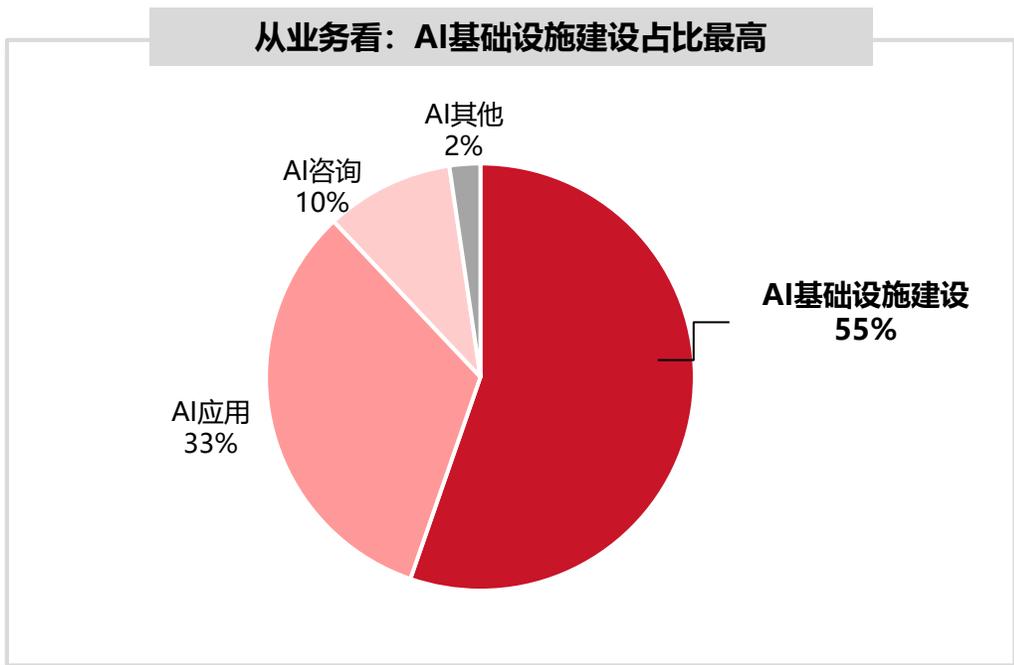
- 筹建数据要素能力基地，推动数据要素价值化，为AI赋能提供数据基石

1. 规建维营代表规划、建设、维护与运营。

## 牢牢把握人工智能在“十五五”时期的战略机遇（2）

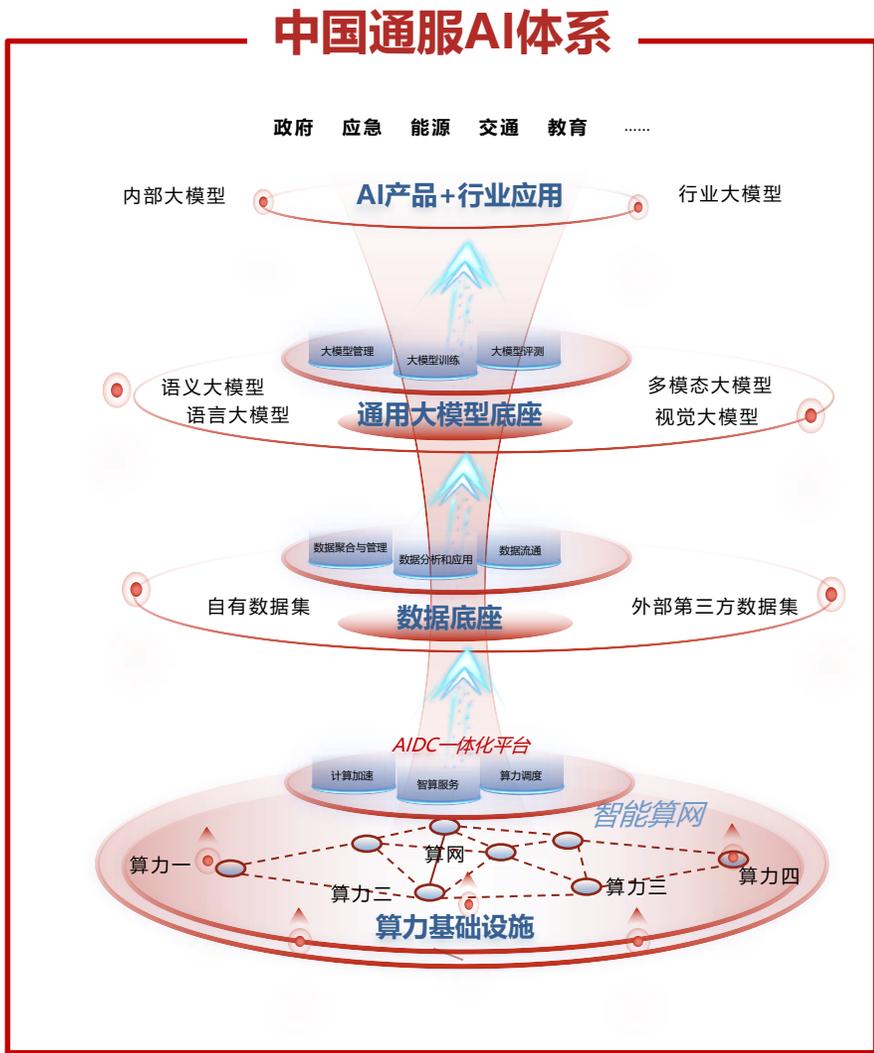
### 将AI红利切实转化为高质量发展新动能

- AI拉动的相关合同超3,700个，总金额超50亿元，同比增长超25%
- 从业务看，AI基础设施建设合同占55%；从行业看，集客市场中的互联网与IT和运营商占比共约64%
- 2025年获批AI+省部级科技项目4个，合计约4,453万元



# 牢牢把握人工智能在“十五五”时期的战略机遇 (3)

## 全面拥抱AI，加快业务布局



SaaS



### 应用领航行动，驱动场景价值规模化落地

- **AI+外部产品**: 建立市场化认证与联合推广机制，在应急、体育、低碳节能、粮储等10+垂直行业场景打造“智系列”产品矩阵
- **AI+内部应用**: 聚焦高频高痛点高价值内部场景，在工程、采购、研发、投标等方面打造10+“慧系列”应用

MaaS



### 模型跃升行动，统一研发范式与安全保障

- **AI+行业模型**: 构建体育、预警、应急、视觉等行业垂类大模型，打造体育、节能两个亿级产品
- **AI+安全**: 提供安全测评服务，实现 AI 全生命周期可管可控，筑牢智能安全防线

DaaS



### 数据脉动行动，形成数据要素治理能力

- **AI+数据中台**: 形成数据融合治理能力，打造行业级数据空间与数据产品
- **AI+数据治理**: 部署内部数据全面治理，构建了主动、精准、高效的风控与运营体系
- **高质量数据集**: 构建交通、体育、教育等高质量数据集，提供关键驱动与差异化竞争优势

PaaS



### 智算筑基行动，支撑算力总包和算力调度

- **智算中心**: 整合IDC总包、绿色节能与高速网络能力，培育AIDC全栈式能力，构建规建维营全链条的智能算力基础设施综合服务能力
- **AI+人才**: 打造“十百千万”人才体系，培育AI专家及研发人员

IaaS

# 发力新赛道、聚焦新业务

## 优化业务模式，扩大客户基础



### 数字基建

抢抓AI催生算力需求激增机遇，业务规模不断攀升

- ▶ 以数智基建领航者的定位深入参与数字新基建建设
  - 2025年新签合同约295亿元，**同比增长40%**
  - 在集客市场中，互联网与IT和金融分别占50%和20%，**同比增长48%和512%**



### 智慧城市

把握城市更新新机遇，市场拓展再上新台阶

- ▶ 发挥咨询设计和申债优势，聚焦重点行业深耕市场
  - 2025年新签合同约432亿元，**同比增长24%**
  - 在集客市场中，政府、交通及互联网与IT分别占19%、14%和11%，**同比增长61%、7%和6%**



### 新能源、配电网

锚定新型电力基础设施赛道，不断拓展业务市场新空间

- ▶ 聚焦绿电建设和电力改革，实现业务市场纵深发展
  - 2025年新签合同约195亿元，**同比增长3%**
  - 其中配电网新签合同呈双位数增长



### 通服智维

培育AIDC的全栈式维护能力和体系，聚焦智算运维智能化服务

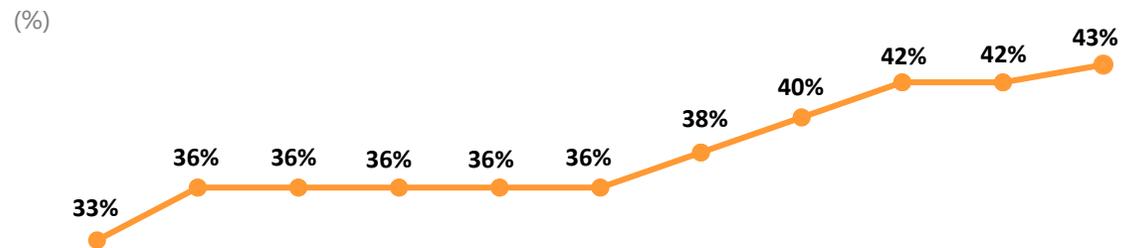
- ▶ 推动业务类型由草本业务**向木本业务升级**
  - 拓展传统维护业务边界，扩展OT业务，新增DT、AT、QT业务领域<sup>1</sup>
  - 来自集客市场有关合同**同比增长20%**

1. OT (业务运营)、DT (数据技术)、AT (AI技术)、QT (量子技术)

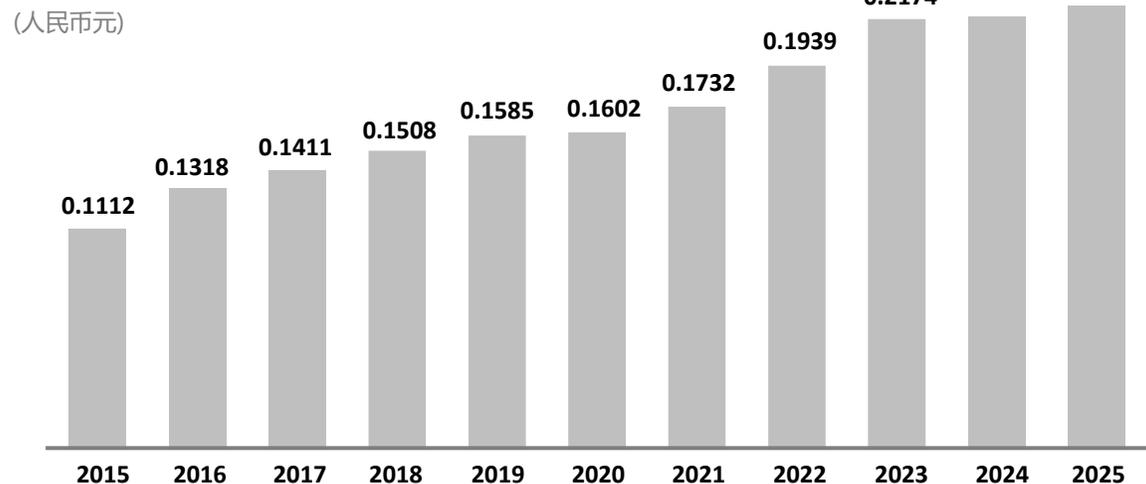
# 股东回报稳中有升

## 每股股息持续增长

### 合计分红比例



### 合计每股股息



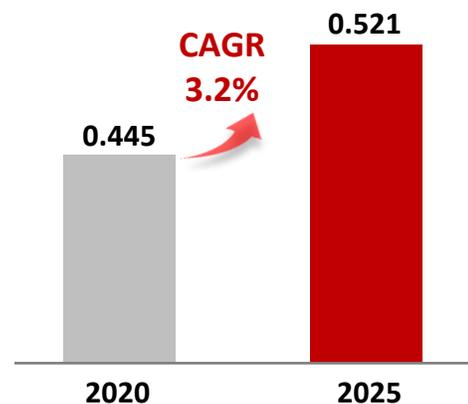
### 董事会建议:

- 每股股息: **人民币0.2241元, 同比+2.5%**
- 分红比例: **43%, 同比 +1pp**

“十四五”期间: 每股股息**复合增长率为6.9%**

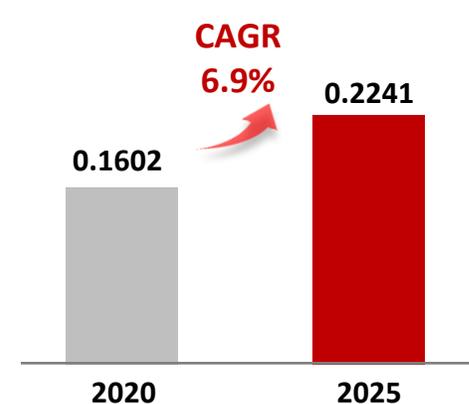
### 每股基本盈利

(人民币元)



### 每股股息

(人民币元)



## 赋能绿色转型与价值创造，构建可持续发展新优势

### E 环境

#### 抢占绿色低碳新赛道

- 聚焦双碳政策、低碳技术及实操场景开展专项培训
- 培育碳咨询、碳管理、碳检测以及绿色解决方案能力
- 通过强化技术攻关与产品迭代，助力客户节能降耗、低碳智能化运营



### S 社会

#### 履行社会责任、关心关爱员工

- 履行抢险救灾、应急保障等国企责任
- 参与区域民生建设，科技赋能乡村振兴
- 创造安全、健康的工作环境



### G 管治

#### 完善公司治理、坚持合规运营

- 持续优化ESG治理，推进ESG建设
- 优化公司治理与风险管控，强化审计监督力度
- 恪守商业信用，加强廉洁建设



- 连续4年被纳入“恒生可持续发展企业基准指数”成份股

- 《Extel》 - “最佳ESG” “最佳公司董事会”

- 《Corporate Governance Asia》 - “亚洲可持续发展奖”



- Wind ESG评级 - A级

- CDP气候治理综合评分 - B

# 谋划“十五五”发展蓝图

发挥独特能力优势，抢抓市场广阔机遇

基于自身禀赋、独特价值，  
找准自身功能定位

“规建维营”一体化全周期服务

咨询 设计 施工

监理 运维 .....

## 5大差异化能力

- 咨询规划的客户引领
- EPC+的总包/集成
- 智慧维营的安全服务
- 应用创新的解决方案
- 项目数字化的精益运营

紧跟**国家**智能化、绿色化、融合化的现代产业体系建设

聚焦**客户**综合化、一体化、多元化的数字服务需求

使命愿景

建造智慧社会，助推数字经济，服务美好生活

发展目标

第二增长曲线成为新引擎  
企业经营效益、价值稳定增长

企业定位

企业定位

新一代综合智慧服务商

新内涵

数智咨询  
先行者

数智基建  
领航者

数智维营  
主导者

数智产品  
提供者

执行路径

五大工程

转型发展

改革焕新

科技创新

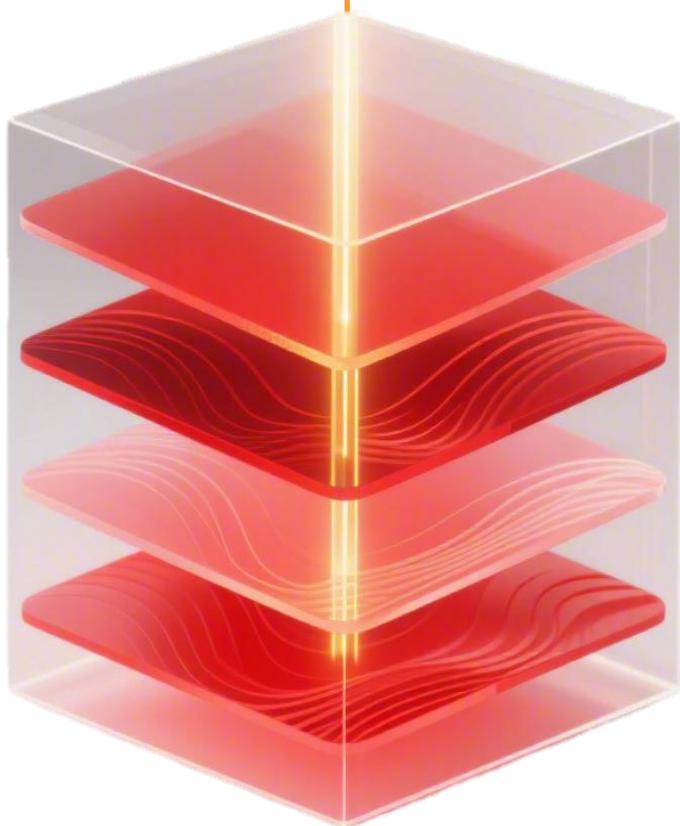
人才强企

安全提升

AI+专项行动

## 促进公司价值提升

### 推动公司市场价值与内在价值相匹配



- ▶ **潜能大**：全面拥抱AI，将AI红利切实转化为高质量发展新动能
- ▶ **优势多**：具备“规建维营”一体化服务优势，为客户提供独特价值
- ▶ **韧性强**：多元化收入及业务结构，增强企业发展韧性
- ▶ **基础稳**：积淀七十余年行业经验，为中国数字基建龙头企业

01



总体介绍

02



业务表现

03



财务表现

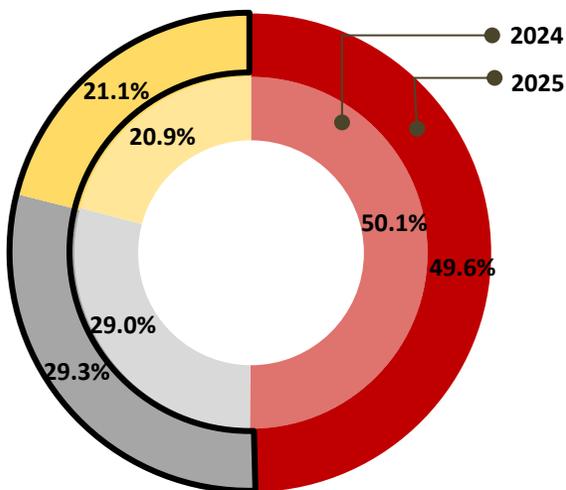
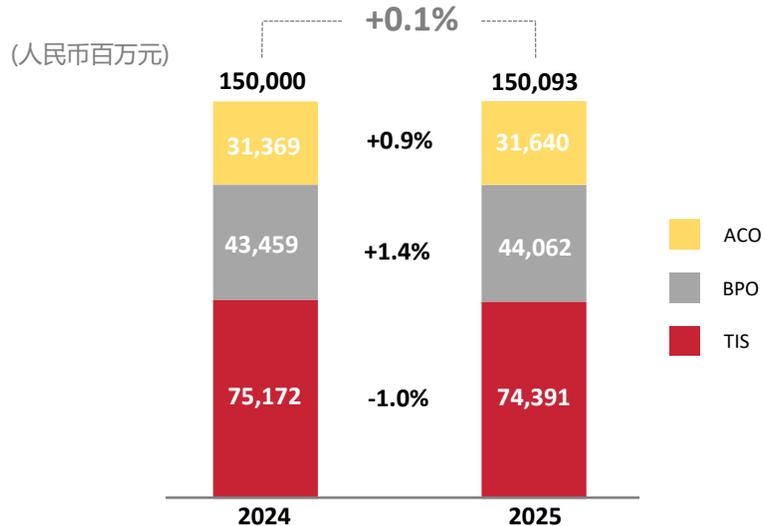
# 业务收入明细

(人民币百万元)	2024	2025	增长率	占收比
<b>TIS (电信基建服务)</b>				
工程设计	9,917	8,940	-9.9%	6.0%
工程施工	60,673	61,015	0.6%	40.6%
工程监理	4,582	4,436	-3.2%	3.0%
<b>小计</b>	<b>75,172</b>	<b>74,391</b>	<b>-1.0%</b>	<b>49.6%</b>
<b>BPO (业务流程外判服务)</b>				
网络维护	18,755	19,118	1.9%	12.7%
设施管理	8,122	8,307	2.3%	5.5%
供应链	13,560	13,732	1.3%	9.2%
商品分销	3,022	2,905	-3.9%	1.9%
<b>小计</b>	<b>43,459</b>	<b>44,062</b>	<b>1.4%</b>	<b>29.3%</b>
<b>ACO (应用、内容及其他服务)</b>				
系统集成	19,595	19,398	-1.0%	12.9%
软件开发及系统支撑	6,241	7,114	14.0%	4.8%
增值服务	2,750	2,608	-5.2%	1.7%
其他	2,783	2,520	-9.5%	1.7%
<b>小计</b>	<b>31,369</b>	<b>31,640</b>	<b>0.9%</b>	<b>21.1%</b>
<b>经营收入</b>	<b>150,000</b>	<b>150,093</b>	<b>0.1%</b>	<b>100%</b>
<b>其中：服务收入<sup>1</sup></b>	<b>146,212</b>	<b>146,161</b>	<b>-0.04%</b>	<b>97.4%</b>

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



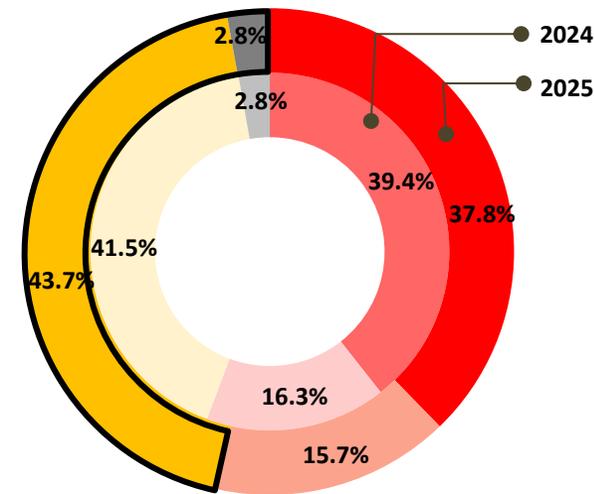
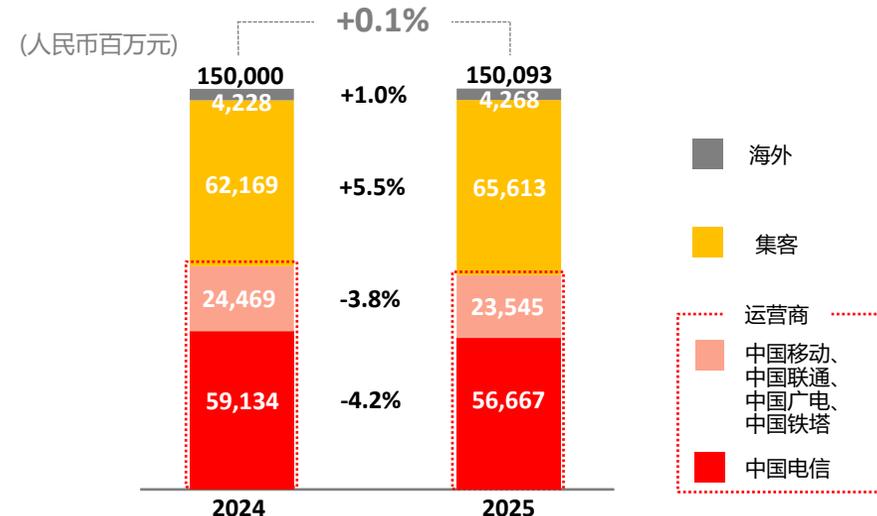
## 收入结构更趋多元化

### 增强发展韧性

基建业务外收入，  
占比超过一半

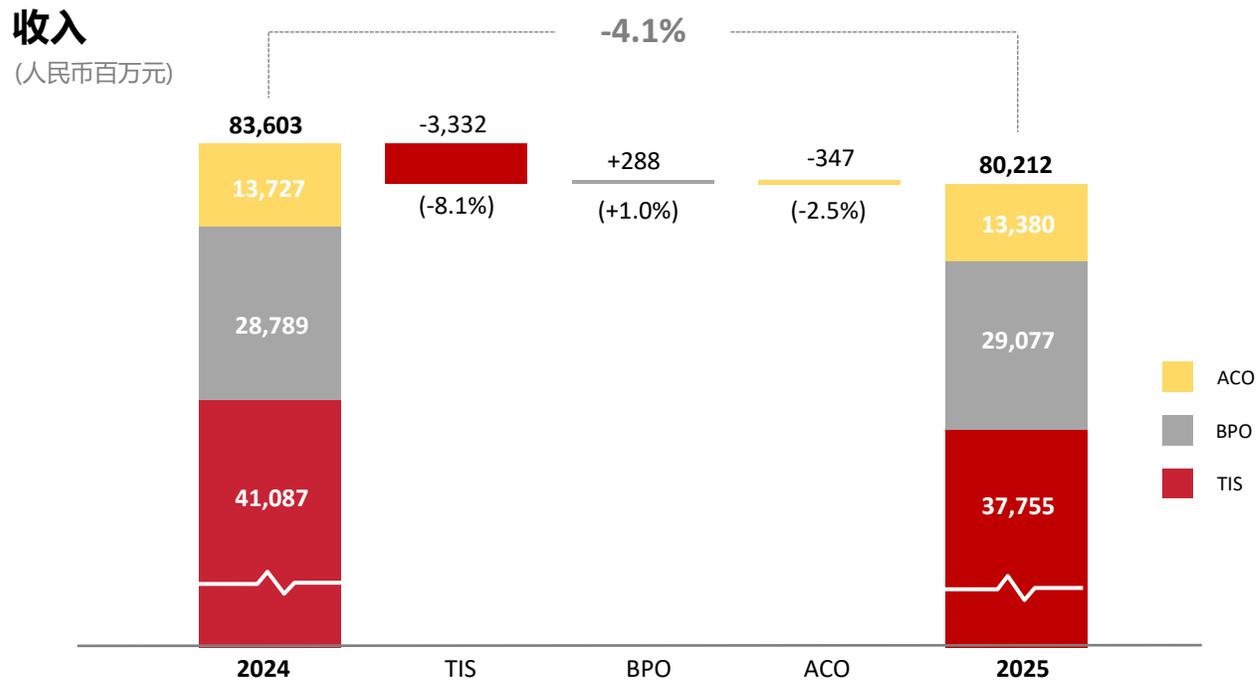
运营商市场外收入，  
占比持续上升

## 按市场



# 运营商市场：积极应对资本开支下降影响

## 聚焦客户加快建设新型数字信息基础设施需求



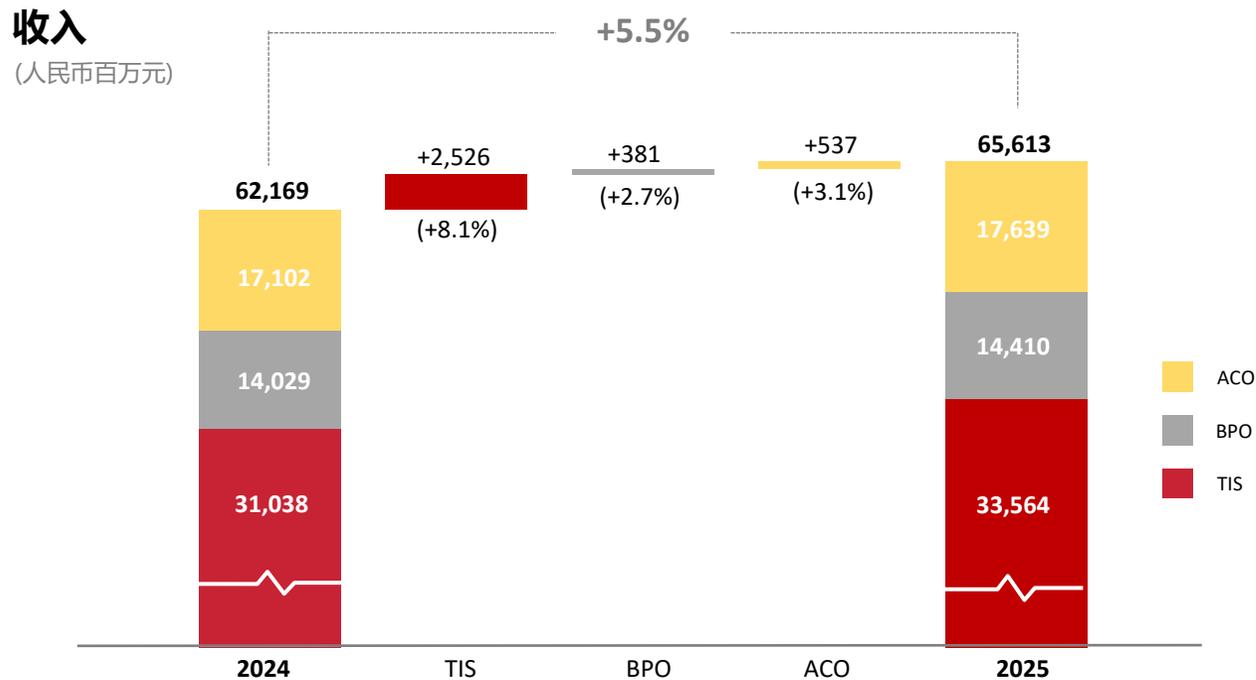
### 新签合同

- 2025年运营商市场新签合同总额约1,095亿元，同比减少约2%；其中，主要增长动力来自数字基建项目，同比增长超35%

- 得益于运营商增加在算力和IDC等领域投入，以及在下半年投入进程加快等机遇，全年TIS业务下降趋势有所减缓，同比-8.1% (1H2025: 同比-12.0%)
- 巩固传统基建业务，扩大运维和智慧应用份额，紧跟客户“建设-运维-数字化转型”的全周期需求
- 重点关注：
  - ▶ 新型基础设施迭代升级
  - ▶ 算力网络建设投入增加
  - ▶ 绿色基建改造
  - ▶ 产业数字化、AI+应用赋能
  - ▶ 维护、运营等专业化服务支撑

# 非运营商集客市场：坚持高质量发展，三大业务稳步增长

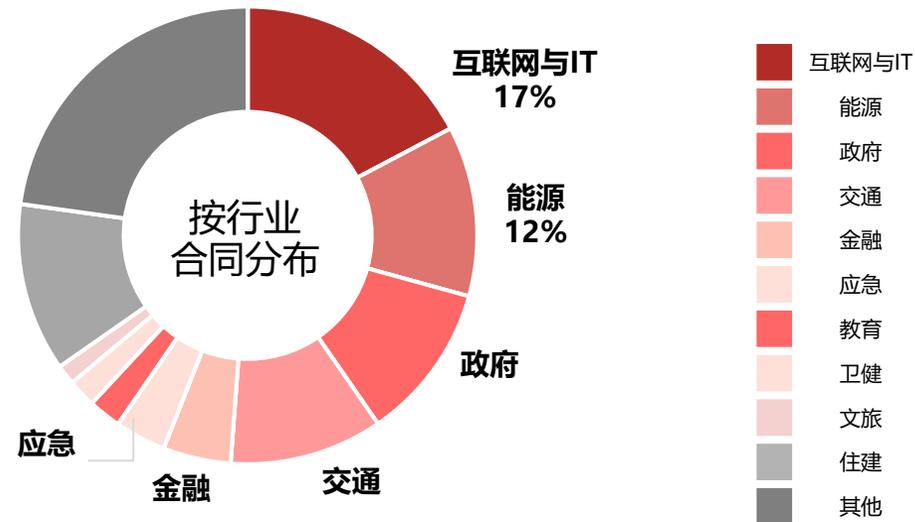
## 把握AI带动智算和数据中心建设，以及城市更新和绿色转型机遇



### 新签合同

- 2025年非运营商集客市场新签合同总额约897亿元，同比减少约4%；其中，主要增长动力来自智慧城市和数字基建项目，同比分别增长约18%和40%

- **新签合同**：来自互联网与IT和能源行业均超百亿元；来自互联网与IT、政府和金融行业均有双位数增长



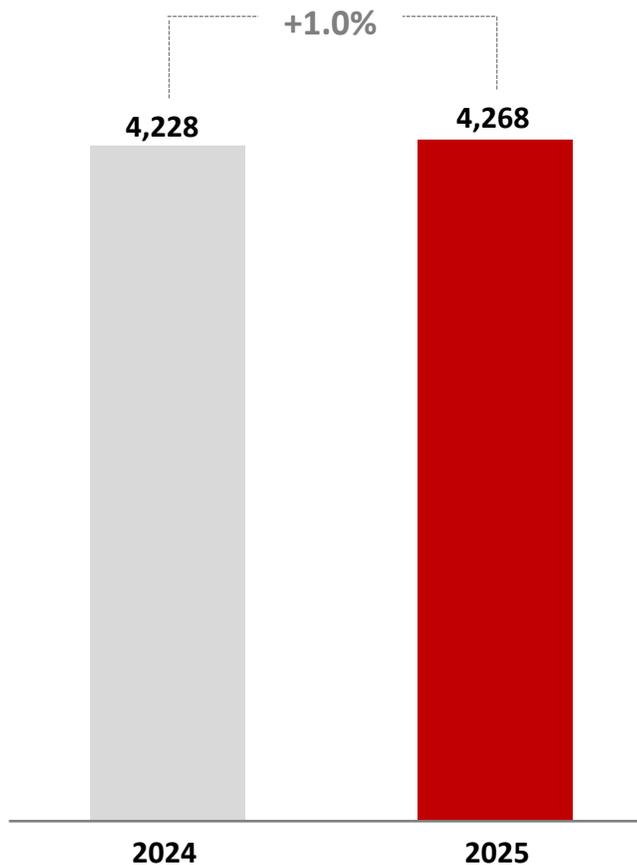
- **打造百亿级行业赛道**，包括互联网与IT、政府、交通、能源及金融等
- **聚焦新赛道及重点业务领域**，包括AI+、数据中心、城市更新、智慧交通、新能源、配电网等

# 海外市场：积极稳慎推动海外发展

## 稳固通信基础业务，推进业务转型升级

### 收入

(人民币百万元)



## 紧跟国家“一带一路”倡议 统筹高质量发展和高水平安全

### 3个转型

- 单项目 ▶ EPC总包
- 现汇类业务 ▶ 融资类业务
- 通信 ▶ 产业数字化、新能源

### 4个市场

- 亚太
- 中东
- 非洲
- 拉美
- 电信运营商
- 中资企业
- 海外政企
- 设备商

### 6项策略

#### 国别

优选风险较低的国家 and 区域

#### 赛道

聚焦潜力大的领域

#### 模式

发挥建设运维一体化服务优势

#### 业务

推进业务和商业模式转型

#### 协同

深化与中资企业和产学研协同

#### 生态

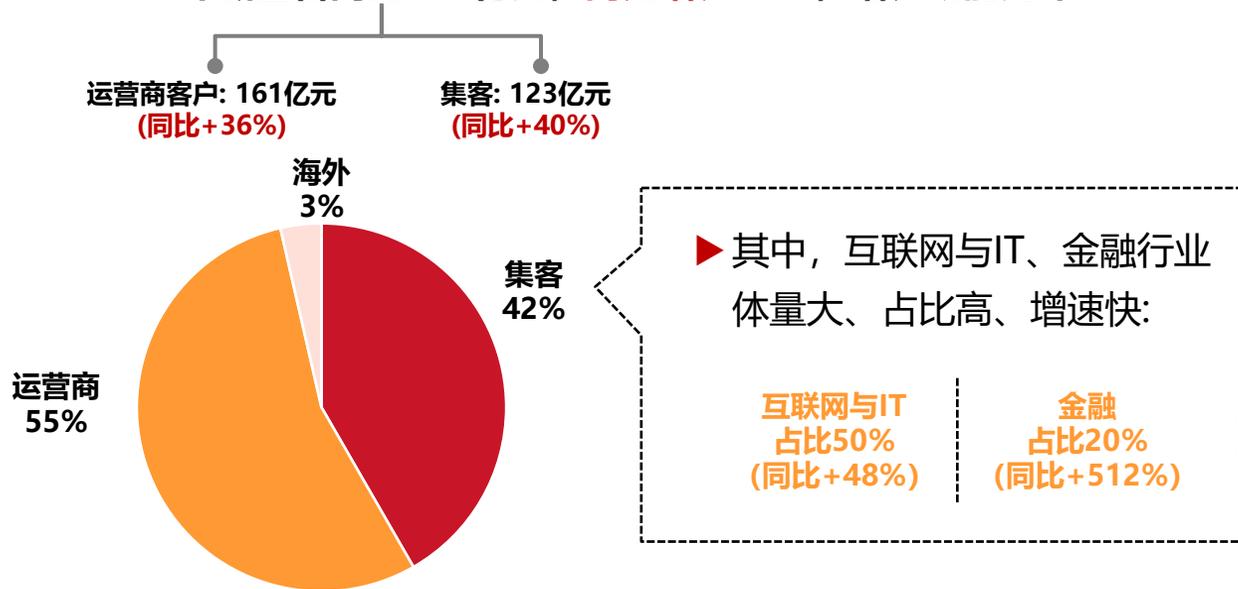
协同中资企业打造中国数字化走出去生态

# 发力新赛道、聚焦新业务 (1)

## 数字基建

- 全面服务国家“东数西算”战略工程
- 把握AI+战略窗口期，深耕互联网与IT、金融等重点行业
- 嵌入政府、央国企AI+赛道，积极布局市场
- 以EPCO全周期能力攻坚企业数字化转型赛道

### ● 2025年新签合同约295亿元，同比增长40%，增长动能充沛



### 聚焦重点客户，攻坚成绩显著

互联网与IT	金融
● 某头部互联网企业智能云乌兰察布数据中心项目 (合同: 约6亿元)	● 某银行贵州贵安新区大数据应用示范基地项目 (合同: 约18亿元)
政府	制造业
● 东数西算贵安新区算力产业集群配套项目 (合同: 约3亿元)	● 某头部制造业企业云计算数据中心项目 (合同: 约5亿元)

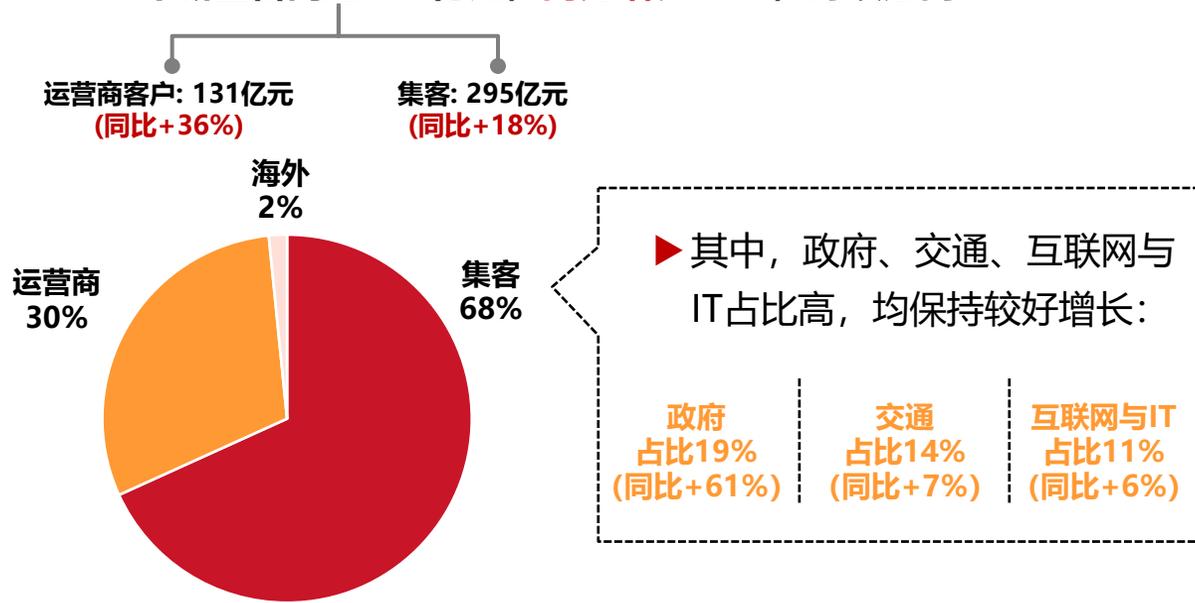
# 发力新赛道、聚焦新业务 (2)

## 智慧城市

- 全面贯彻落实中央城市工作会议精神
- 以高端咨询发力国债/专项债投放领域

- 强化AI应用赋能城市发展
- 智慧城市加速向中小城市及县域延伸

● 2025年新签合同约432亿元，同比增长24%，持续走高



聚焦中央城市工作会议重点领域，业务发展态势强劲

城市供水网更新	城市燃气网更新
● 湖北武汉某集团供水物联网智能管理项目 (合同: 约2,600万元)	● 河北邯郸市某县燃气及安全预警建设项目 (合同: 约7,900万元)
AI+城市	区/县智慧城市
● 广东某市智慧城管AI应用项目 (合同: 约6,400万元)	● 浙江台州市某县智慧城市基础设施新建项目 (合同: 约4,600万元)

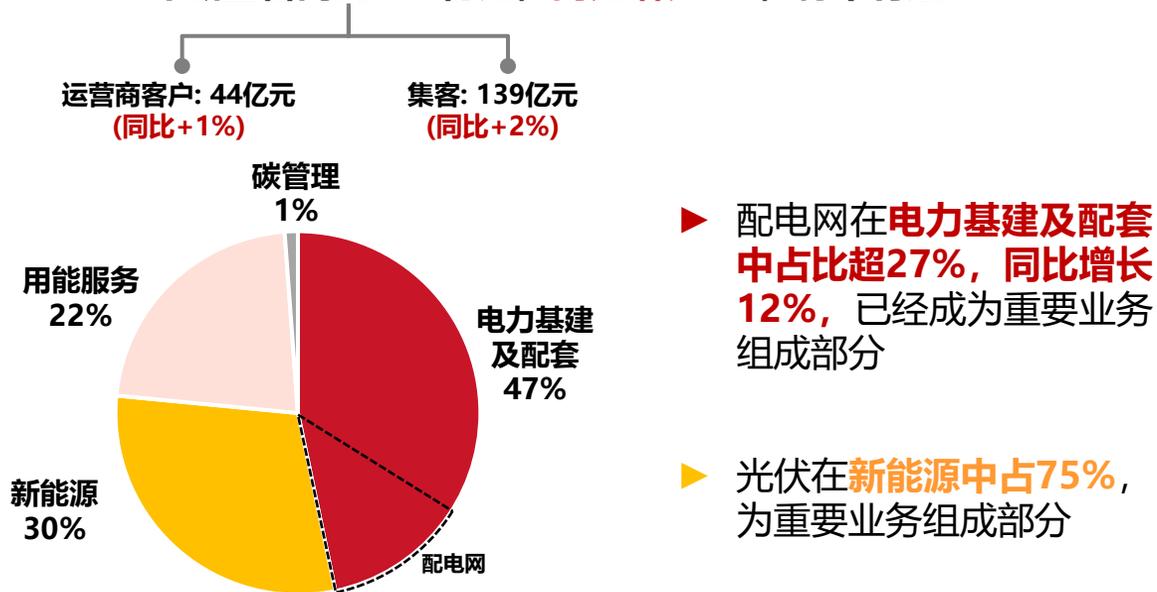
# 发力新赛道、聚焦新业务 (3)

## 新能源、配电网

- 紧跟电力市场化改革趋势，加快落地**配电业务**
- 供给侧就近开发**分布式可再生能源**

- 着力推动**新型电力系统数字化**
- 深耕“**源网荷储**”，推进算电协同一体化基建

● 2025年新签合同约195亿元，**同比增长3%**，稳中有进



### 服务国家能源强国建设战略，打造能源业务高质量发展新格局

配电网	光伏发电
<ul style="list-style-type: none"><li>● 刚果(金) 220kV变电站及配电网项目 (合同: 约8,600万元)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 浙江杭州某村60MWp农光互补发电项目 (合同: 约1.3亿元)</li></ul>
新型电力系统	“源网荷储”
<ul style="list-style-type: none"><li>● 广东某电力公司2025年新型电力系统孪生平台项目 (合同: 约330万元)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 山西省长治市某县源网荷储一体化示范项目 (合同: 约3,500万元)</li></ul>

# 发力新赛道、聚焦新业务 (4)

## 通服智维

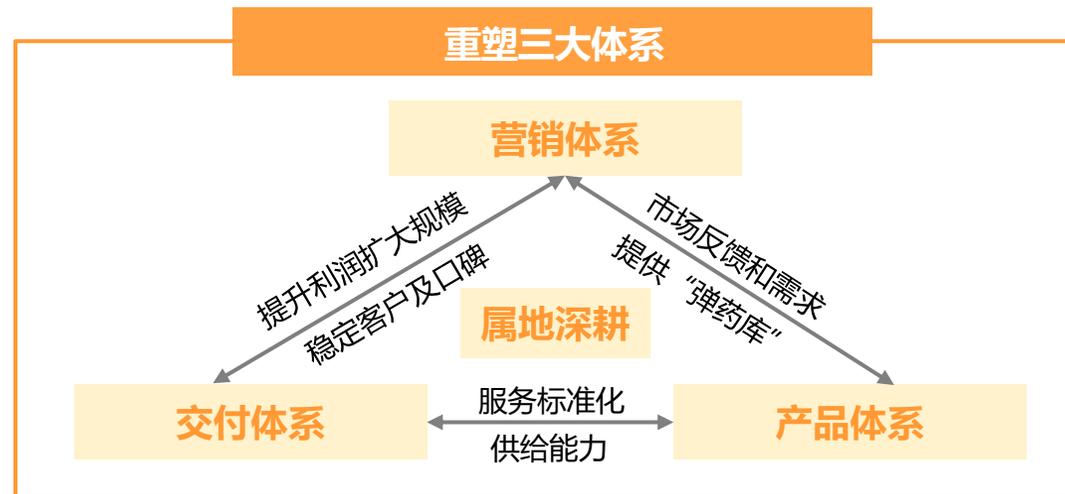
以智慧运维为切入点，通过重塑“营销、交付、产品”体系，  
推动商业模式从经营项目向经营客户转变，业务类型由草本业务向木本业务升级

### 与传统维护的区别

- **业务范围扩大**：拓展传统维护业务边界，扩展OT业务（综合运维服务），新增DT、AT、QT业务领域
- **业务毛利提升**：通过自主交付体系建设，有效提升自主交付水平，进而提升业务毛利率
- **客户粘性增强**：通过自主营销体系建设，聚焦长期运营型服务，提升客户复购率和服务深度

### 2025年成效

- **经营业绩**：合同总额256亿元，同比增长6%，其中集客合同34亿元，同比提升20%
- **体系建设**：建立并完善自主营销及自主交付体系，初步建设自选产品体系
- **能力建设**：同步融入“AI+”，培育AIDC的全栈式维护能力和体系，为满足未来智算运维智能化需求、服务AIDC全周期价值经营进行长期能力储备



# 打造成功项目案例或应用 (1)



案例详情  
请扫二维码

## 数据中心

### ● 某银行贵州贵安新区大数据应用示范基地项目

采用高效制冷、余热回收等技术打造国家A级绿色数据中心，是某银行全国布局的四大国家级算力枢纽之一，PUE值低至1.19，荣获8个省级以上奖项



### ● 上海临港算力海底数据中心建设项目

是全球首个利用海上风力发电的海底数据中心，依托海水自然冷却、海上风电“绿电直供”等技术，成功将“海上风电+海底数据中心”的产业融合模式落地，全年平均电能利用效率 (PUE) < 1.2



## 新能源、配电网

### ● 分布式光储一体化项目

采用EPC总包+运维模式，项目维护使用中通服自主研发光储云绿能、羲和平台，平台汇聚多方数据，为项目信息化调度、全生命周期建设、智慧运维提供有力保障



### ● 浙江省宁波市某镇保电配网项目

聚焦“城乡配电网升级”，有效分流原线路的供电压力，解决以往供电户数多、负荷大导致的电压不稳问题，大幅提升区域供电可靠性



## 智慧城市

### ● 河北省邯郸市某县燃气及安全预警建设项目

通过构建管网三维模型、保障燃气数据安全与运营安全，是河北省县域燃气安全技防升级的重点项目



### ● 湖北武汉某集团供水物联网智能管理项目

精准定位漏损点，智能优化压力调控，赋能水厂管理、管网运维效率分别升50%、30%。项目入选住建部智慧水务典型案例



## 通服智维

### ● 某大学科技创新港运维保障服务项目

建维一体：为大学科技创新港园区四网融合、数据中心及运营中心提供建设和运维保障服务。技术创新：深度融入AI智能分析、自动化巡检、预测性维护等技术



### ● 某县政务网络保障项目

运营模式升级、智维能力提升：为某县政数局提供全域政务网络综合运维与安全保障服务，提供AI智库应用平台，提升服务效率





## AI+应用及案例

### ● 采购供应链大模型

将15年采购经验沉淀的知识系统，与大数据模型的前沿认知智能深度融合，打造覆盖需求申报、寻源比价、合同履行到供应商管理的端到端智能应用，实现流程自动化、决策数据化与合规内控智能化，全面提升供应链运营效率与风险防控能力



### ● 慧投标

围绕标讯雷达、招标解读、标书生成、标书校验4大核心业务，驱动投标工作向数据智能决策转型。助力大型项目中标。打造了可复制、可推广的AI赋能标杆范式

### ● 安全可信视频监控系统

以“视频安全接入+视觉AI智能”两大核心技术，将大小模型与千万级别视频监控数据融合，为智慧城市千行百业提供更加智能的视频应用



### ● 雪崩大模型

聚焦多源数据融合与人工智能技术，融合气象、积雪等多维度数据，实现雪崩灾害的实时监测、精准预警与智能分析，有效提升该地区雪崩灾害的监测预警能力与应急响应水平

# 做好战略承接落地

## 努力实现“十五五”规划目标

坚持“一商四者”定位，推动“新一代综合智慧服务商”内涵升级

系统开展“五大工程”及“AI+”专项行动



### AI+专项行动



● AI+智算中心



● AI+内部应用 - “慧”系列



● AI+外部产品 - “智”系列



● AI+研发



● AI+安全



● AI+数据中台



● AI+数据资产

● .....

01



总体介绍

02



业务表现

03



财务表现

# 主要财务指标

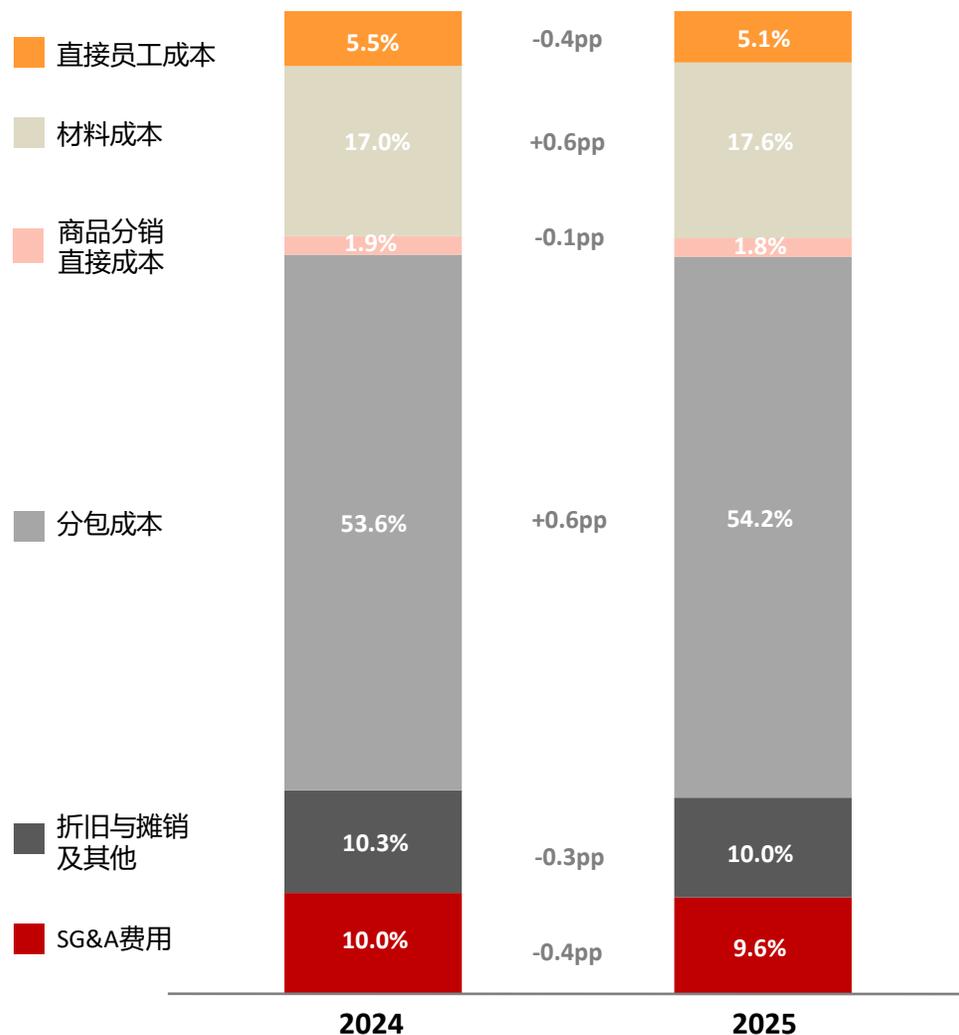
(人民币百万元, 每股盈利除外)

	2024	2025	增长率	占收比
<b>经营收入</b>	150,000	150,093	0.1%	100%
<b>经营成本</b>	132,404	133,136	0.6%	88.7%
直接员工成本	8,208	7,711	-6.1%	5.1%
材料成本	25,579	26,416	3.3%	17.6%
商品分销直接成本	2,815	2,749	-2.3%	1.8%
分包成本	80,406	81,316	1.1%	54.2%
折旧与摊销	1,026	1,007	-1.8%	0.7%
其他	14,370	13,937	-3.0%	9.3%
<b>毛利润</b>	17,596	16,957	-3.6%	11.3%
<b>销售、一般及管理费用</b>	15,054	14,412	-4.3%	9.6%
<b>净利润</b>	3,607	3,610	0.1%	2.4%
<b>每股盈利(人民币元)</b>	0.521	0.521	0.1% <sup>1</sup>	-

1. 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

# 深化提质降本，推动效益提升

## 成本、费用占收比



### ✓ 降本增效工作持续取得成效

#### 直接人工成本 (▼0.4pp)

- 合理优化资源布局、提升企业运营效率，稳步提高人均工资和劳动生产率

#### SG&A 费用 (▼0.4pp)

- 有效管控行政管理费用
- 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

### ✓ 加强项目管理和运营集约以提升效益

#### 材料成本

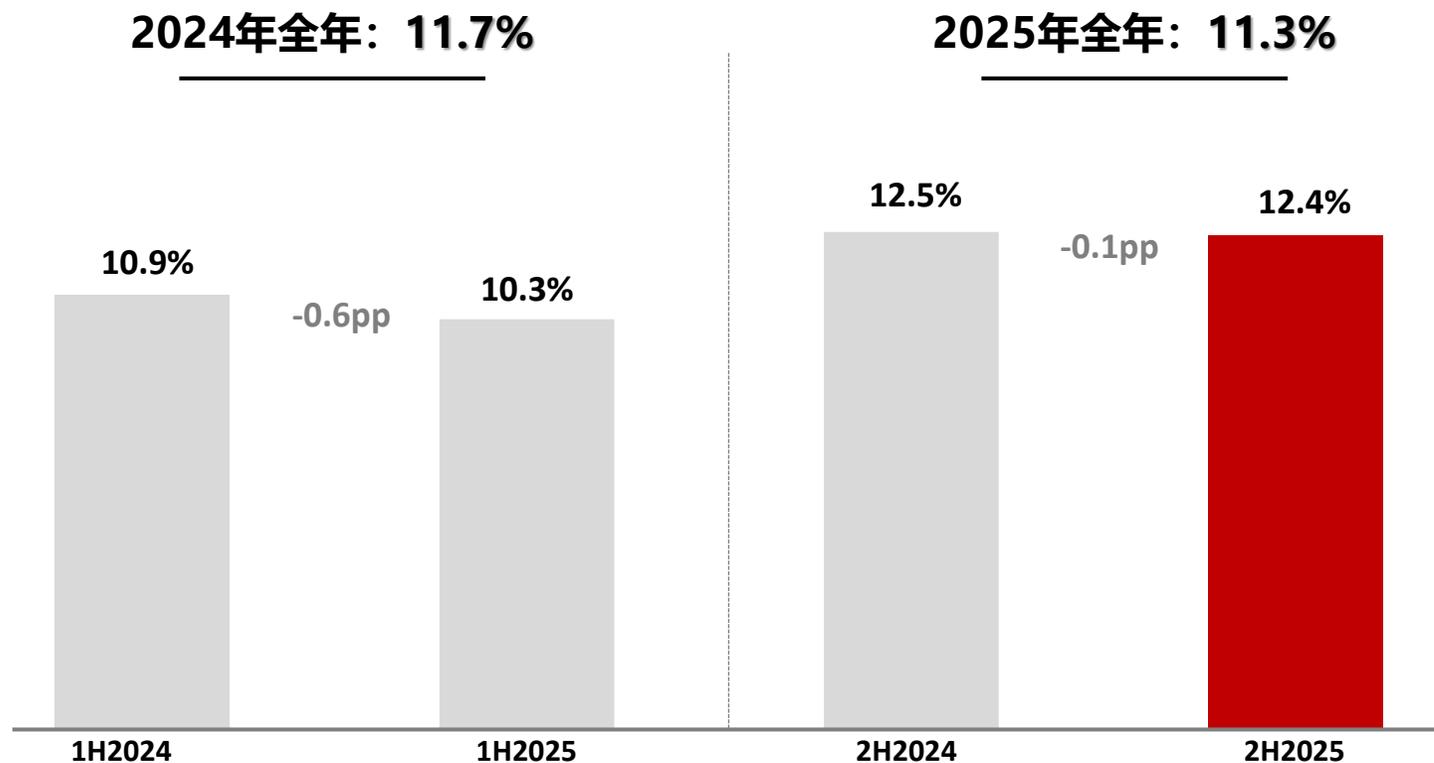
- 利用AI数字化工具加快集采管理升级，提升采购效益，降低材料成本

#### 分包成本

- 推广应用AI数字化手段强化项目穿透式管理，加强供应商集约管理，实现降本增效与风险防控

# 多措并举提效益，毛利率趋势向好

## 毛利率



积极采取各种举措，毛利率下半年降幅趋缓

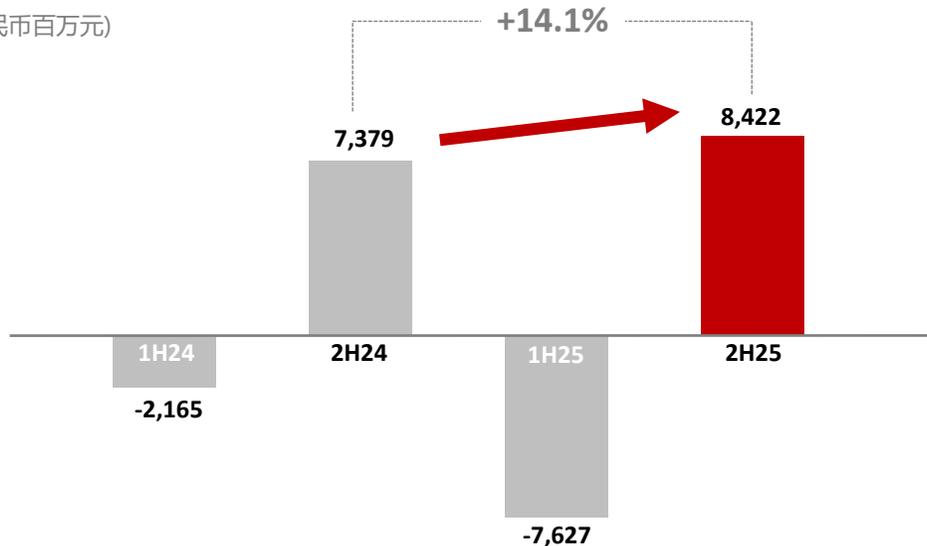
着力推动毛利率中长期稳中向好

- ✓ 更加关注发展质量，注重项目质量与回款
- ✓ 强化科创驱动，提升业务价值，持续优化业务结构
- ✓ 进一步利用AI数字化手段加强项目全过程管理，带动效益提升和提质增效

# 应收账款管控有力，现金流回升向好

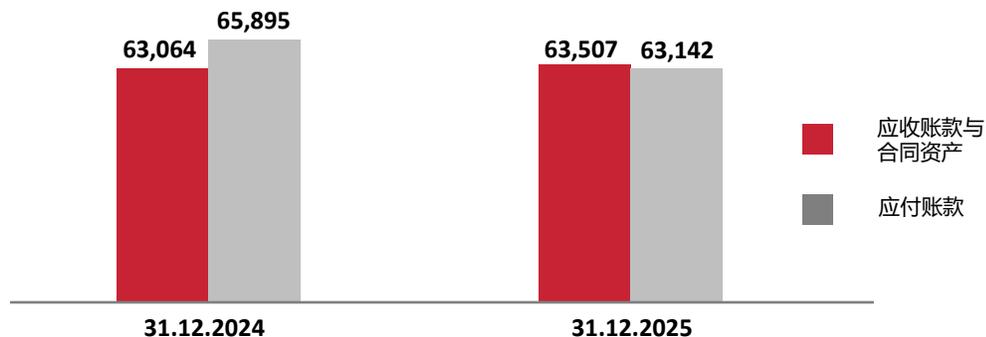
## 自由现金流<sup>1</sup>

(人民币百万元)



## 应收账款（含合同资产）和应付账款

(人民币百万元)



- 2025年全年自由现金流为795百万元，其中，下半年恢复良好增长，**同比增长14.1%**
- 公司主动优化供应链结算方式，构建良性产业链生态圈，对外付款节奏与结算有所加快，对现金流带来阶段性影响
- 应收账款管控取得成效
  - ▶ 应收账款（含合同资产）占收比保持基本稳定，为42.3%
  - ▶ 90%以上应收账款账期在一年以内，长账龄应收账款比例保持稳定和处于较低水平

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

# 财务状况保持健康

债务资本比持续保持在低水平，资产负债率近年来首次下降

(人民币百万元)	31.12.2024	31.12.2025
<b>总资产</b>	136,618	136,682
其中：现金及存款 <sup>1</sup>	38,110	33,755
应收账款和合同资产	63,064	63,507
<b>总负债</b>	90,004	87,594
其中：应付账款	65,895	63,142
合同负债	9,190	9,660
付息债	706	699
<b>本公司股东应占股东权益</b>	45,436	47,839
<b>资产负债率(%)</b>	65.9%	64.1%
<b>债务资本比<sup>2</sup>(%)</b>	1.5%	1.4%

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。

**谢谢！**

如希望查阅公司信息或者与公司进一步沟通，  
欢迎浏览公司网站  [www.chinaccs.com.hk](http://www.chinaccs.com.hk)

或

联系投资者关系部

 [ir@chinaccs.com.hk](mailto:ir@chinaccs.com.hk)



# 附录

# 业务收入明细 - 按市场

(人民币百万元)

	2024	2025	增长额	增长率
<b>TIS (电信基建服务)</b>				
运营商市场	41,087	37,755	-3,332	-8.1%
非运营商集客市场	31,038	33,564	2,526	8.1%
海外市场	3,047	3,072	25	0.8%
<b>小计</b>	<b>75,172</b>	<b>74,391</b>	<b>-781</b>	<b>-1.0%</b>
<b>BPO (业务流程外判服务)</b>				
运营商市场	28,789	29,077	288	1.0%
非运营商集客市场	14,029	14,410	381	2.7%
海外市场	641	575	-66	-10.4%
<b>小计</b>	<b>43,459</b>	<b>44,062</b>	<b>603</b>	<b>1.4%</b>
<b>ACO (应用、内容及其他服务)</b>				
运营商市场	13,727	13,380	-347	-2.5%
非运营商集客市场	17,102	17,639	537	3.1%
海外市场	540	621	81	15.1%
<b>小计</b>	<b>31,369</b>	<b>31,640</b>	<b>271</b>	<b>0.9%</b>
<b>经营收入</b>	<b>150,000</b>	<b>150,093</b>	<b>93</b>	<b>0.1%</b>

## 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。