

筑牢数智新底座

赋能数智新时代

2026年中期业绩

2026年8月26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、执行副总裁兼财务总监

沈阿强 先生

执行副总裁

张 浩 先生

执行副总裁

桂小青 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

- ▶ 主动作为积极应变，基本面保持稳健
- ▶ 持续提质降本增效，有力支撑盈利表现
- ▶ 前瞻布局初见成效，新增长极驱动转型
- ▶ AI红利逐步转化，算力基建强劲增长
- ▶ 坚定“一商四者”定位，抢抓市场重要机遇

业绩概述（1）：基本面保持稳健
人工智能快速发展，成为增长主要驱动力

- 面对错综复杂的外部环境和压力挑战，公司提前布局，主动作为积极应变
- 抓住AI驱动AIDC（算力基础设施建设）需求的机遇，**AIDC收入强劲增长▲63%**（占收比近10%）

经营收入：74,480百万元
▼3.2%

服务收入¹ ▼2.5%

运营商市场：38,922百万元 ▲1.9%
收入企稳回升

集客市场²：33,248百万元 ▼9.1%
主动控制低质量和高风险项目

海外市场：2,310百万元 ▲7.4%
实现较快增长

(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

(2) 集客即集团客户，为国内非电信运营商集团客户的简称。

注：除特别说明，本材料中所有财务数据为2026年上半年数据，变化为与去年同期相比。有关金额所指是人民币。

业绩概述（2）：基本面保持稳健
持续提质降本增效，有力支撑盈利表现

净利润¹：1,970百万元
▼7.5%

可比口径净利润² ▼3.2%

毛利润 ▼5.8%
毛利率 ▼0.3pp
降幅趋缓 (1H25:▼0.6pp)

SG&A费用 ▼7.7%
持续下降

经营利润³ ▲1.2%
经营利润率 ▲0.1pp
稳步提升

- 利息收入和股息收入减少等因素影响净利润表现
- 剔除股息收入的一次性影响，可比口径净利润²变化趋势与收入保持同步

(1) 净利润指本公司股东应占利润。
(2) 可比口径为剔除股息收入的不可比因素影响。
(3) 经营利润=毛利润-SG&A

前瞻布局初见成效（“六大空间+”）

开辟新增长极驱动业务转型

● 总新签合同

(人民币亿元)

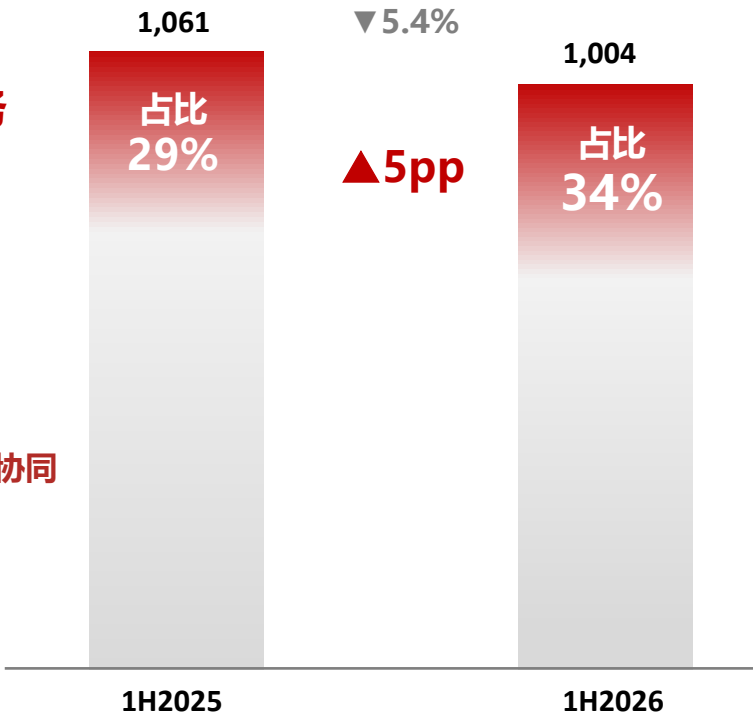
■ “六大空间+” 业务

- AIDC（算力基础设施建设）
- AI应用
- 通服智维
- 双碳
- 配电网
- 低空经济

AI+

算电协同

■ 基础业务



2026年上半年“六大空间+” 业务

新签合同约 **344亿元¹**, ▲11%

其中，主要增长来自

AIDC
(算力基础设施建设)

▲33%

AI应用

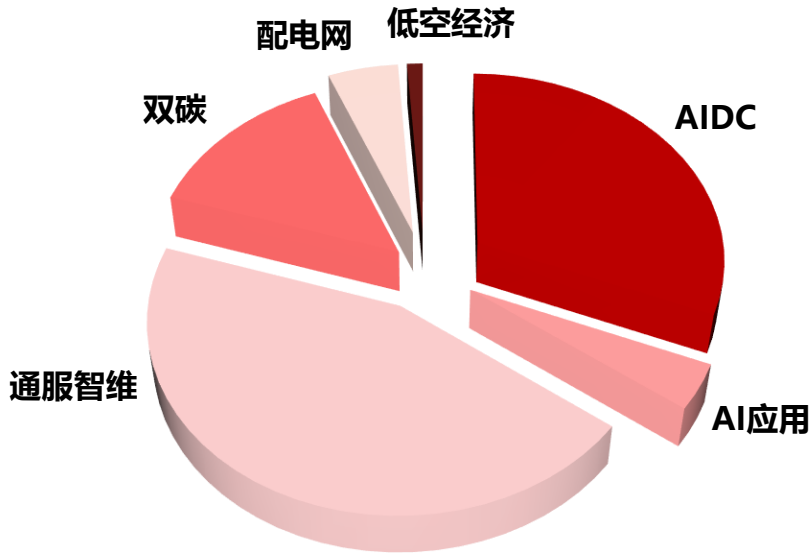
▲109%

通服智维

▲13%

低空经济

▲66%



(1) “六大空间+” 业务可能具备多项属性而出现在不同细分领域中，在上述“六大空间+”业务合计数，已进行合并抵消处理。

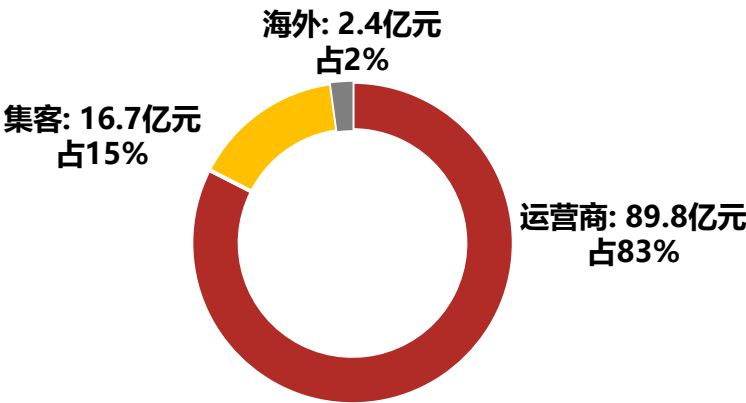
抓住AI蓬勃发展带来的市场机遇
实现业务快速增长

2026年上半年，AI+领域：新签合同**122.6亿元**，▲39%； 经营收入**74.2亿元**，▲62%，占收比为10%

AIDC
(算力基础设施建设)

- 新签合同：**108.9亿元**，▲33%
- 经营收入：**69.3亿元**，▲63%

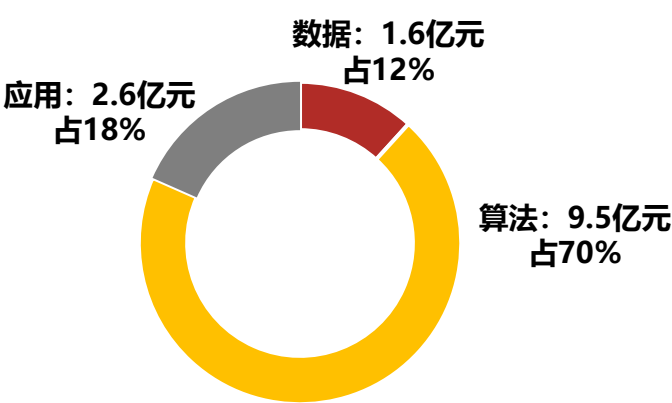
分客户 - 新签合同占比



AI应用
(数据、算法、应用...)

- 新签合同：**13.7亿元**，▲109%
- 经营收入：**4.9亿元**，▲47%

分业务 - 新签合同占比



科创赋能AI+能力建设

以新能力抢抓新机遇

打造AIDC“规建维营”一体化服务能力

- ▶ “规” **标准引领**：深度参与AIDC领域国标、行标、互联网头部企业标准制定
- ▶ “建” **交付铁军**：以极致交付树品牌，算力+算网+算电协同支撑，科创赋能BIM、工艺/工序等能力沉淀
- ▶ “维” **建维一体化**：EPC阶段前置融入运维设计，建设运维无缝衔接，自研CCS-iBMS、AI节能等智维平台
- ▶ “营” **双碳与算力**：参与绿电直供、源网荷储园区电力运营，并形成算力资源全域可视管理能力

实现AI产品服务B端全方位落地

- ▶ **接应央国企AI+行动** 面向**19家中央企业**提供高端AI+咨询服务，支撑央企数字化、智能化、绿色化协同升级
- ▶ **实现行业垂直领域突破** 聚焦交通、能源、安全、应急、体育等**10+行业**实现规模突破和平移复制
- ▶ **深耕AI数据全链条服务** 打造城市级可信云，实现高质量数据集运营，训练行业模型，建成区域数据基地、形成标准化交付能力

筑牢AI+转型发展基石

- “实训基地+全栈课程+专业师资+认证体系+培养跟踪” **全链条**培养AI人才梯队

人才梯队

工信部AI认证专家**500+**名
AI骨干研发人员**1600+**人

赋能体系

“某部委+头部互联网企业+通服”特色的
“政策-技术-场景”三位一体培养体系

实训基地

打造自有六大AI实训
基地群

科创衔接“六大空间” 前瞻布局
 推动科创与数转深度融合



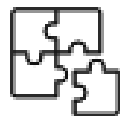
持续增强科创集约投入与管理
强化科创能力转化与积累

科技创新效能持续增强，初步形成“国家级攻坚+核心技术突破+属地化创新”的三层科研AI转型新格局



聚焦核心领域研发投入

- 研发投入：20.0亿元
- AI及智慧应用研发投入：9.1亿元，占比超45%



科创能力进一步统筹集约

总部统筹
五大基地

低空	双碳	网安
数据要素	量子	



创新成果获国家与行业认可

- 国家重大专项：▶ 某地质灾害预警智能体
- 国家重点项目：▶ 飞手融合特征感知技术应用研究
- ▶ 社会治理重点专项
- 省级科技项目：10+项目

上半年累计获批国家支持的资金，比2025全年增加约1倍



知识产权与人才储备持续增加

- 新增授权发明专利：193
- 新增软件著作权：331
- 标准：25个（国家标准3个）
- 科创人才：超10,000人
- 核心专家：500+人
- AI+工信部认证：500+人

纵深推进改革、提升治企能力
集约管控不断深入

加强优势板块打造

- ▶ 切实将“规建维营”一体化服务做优，将技术和资源优势转化为公司品牌优势；推动EPC总包向EPCO全周期能力跃升



持续推进专业板块改革

- ▶ 深化供应链、物业板块改革，通过数字化、产品化和智能化提升业务能力，将供应链服务于“规建维营”一体化服务闭环



全面深化集约运营

- ▶ 以自主研发平台为抓手，利用AI数字化手段，推动交付体系改革，推动物资集采精益管理；持续推进财务共享、资金集约和审计集约



强化重点领域风险防范

- ▶ 健全全级次、穿透式风险管控，全面加强“人财物”管理；加强对业务外包、招标采购、应收账款和安全生产等重点风险领域管理



AI提升治理效能

- ▶ 全面推进**AI数字员工**应用，聚焦高频次高价值高规模场景，赋能全通服治企能力提升

生产作业

1.6万个
工程集成项目覆盖

233个
不合规项目识别

合同管理

985万份
合同纳管

4.4万份
不合规合同作废

审计风险

300万元+
审计费节约

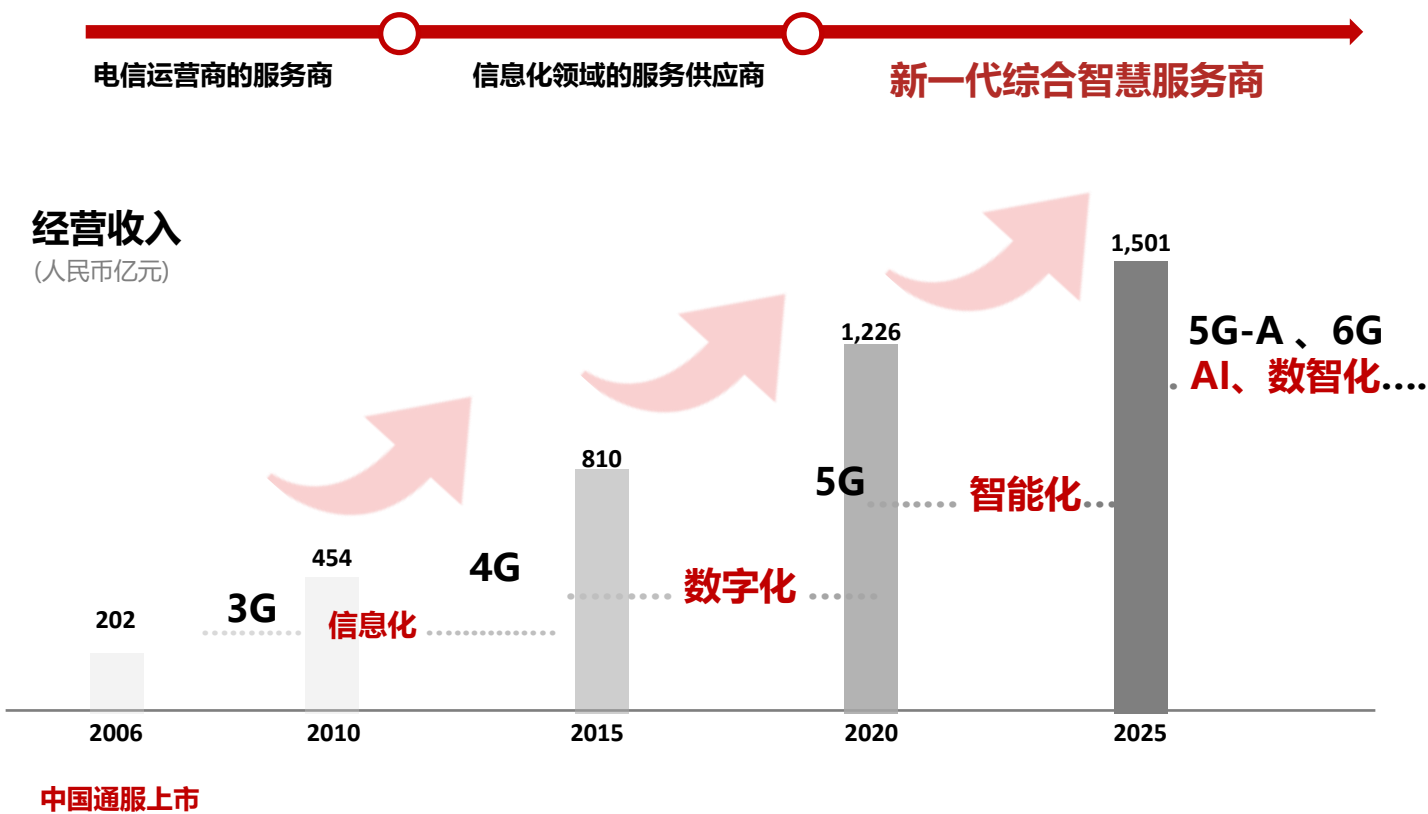
2500万元
复核分包费审减

研发合规

581个
研发项目过程合规

上市20周年：穿越周期，识变应变
锻造新能力、开拓新格局、强基促发展

公司持续推进创新转型与企业改革
积极开拓新领域、新客户、新市场，增强企业发展韧性，促进公司持续发展



市场机遇广阔

- ▶ **政策红利持续释放：**十五五规划将“六张网”纳入109项重大工程核心内容
- ▶ **智能化发展全面提速：**AI能力跳跃式提升，算力网络加速建设，Token使用量快速增长
- ▶ **绿色、安全需求凸显：**客户对数据安全、园区低碳/稳定运行的要求不断提高

“六张网”（水网、新型电网、算力网、新型通信网、城市地下管网、物流网）及相关重点领域建设的投资规模预计超**万亿级**，带来新型基础设施和信息化建设等机遇

“六张网”建设与**中国通服**的全过程咨询、设计、施工、运维以及数智化等领域的全链条服务能力高度契合

保持战略定力，强化竞争优势，抢抓市场机遇 为股东创造长期价值

深化“一商四者”内涵，加快建设成为“AI服务商的服务商”

将**全链条“规建维营”**
转化为**高标准交付的品牌优势**

将**政策咨询+技术卡位**
转化为**行业布局的先发优势**

将**内部数智实践**
转化为**精益管理的运营优势**

将**应用技术创新**
转化为**标杆案例落地的驱动优势**

将**国资可信资质**
转化为**数据服务的信任优势**

将**实训+认证的培训体系**
转化为**人才队伍的领先优势**

► 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

► 数智维营主导者

运维、供应链、物业、培训等智慧保障服务

► 数智产品提供者

提供数智化的数字平台及软件产品

彰显对未来发展信心
为股东创造长期价值

制定未来三年股东分红回报
规划¹

- 2026-2028年分红比例在2025年43%的基础上**稳步提升**
- **2028年分红比例不低于46%**

(1) 规划详细内容请见本公司2026年8月26日相关公告。

01



总体介绍

02



业务表现

03



财务表现

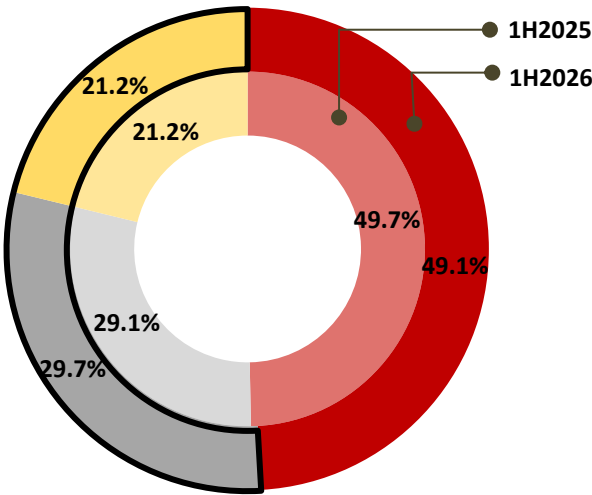
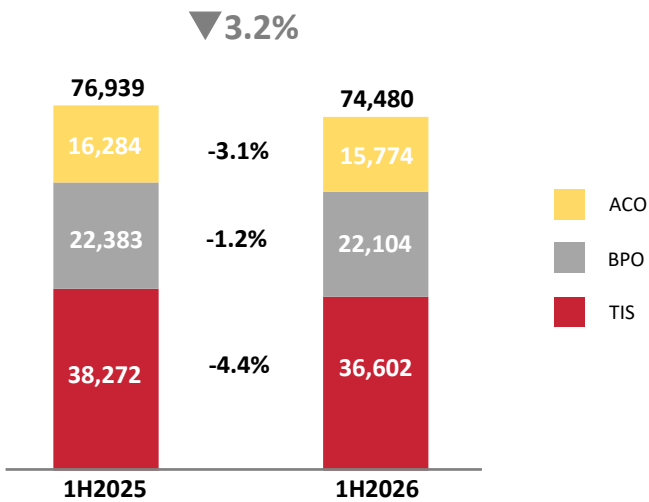
业务收入明细

(人民币百万元)	1H2025	1H2026	增长率	占收比
TIS (电信基建服务)				
工程设计	4,244	3,672	-13.5%	4.9%
工程施工	31,921	30,874	-3.3%	41.4%
工程监理	2,107	2,056	-2.4%	2.8%
小计	38,272	36,602	-4.4%	49.1%
BPO (业务流程外判服务)				
网络维护	9,627	9,851	2.3%	13.2%
设施管理	3,973	4,117	3.6%	5.5%
供应链	7,138	7,214	1.1%	9.7%
商品分销	1,645	922	-44.0%	1.3%
小计	22,383	22,104	-1.2%	29.7%
ACO (应用、内容及其他服务)				
系统集成	10,497	10,006	-4.7%	13.4%
软件开发及系统支撑	3,364	3,408	1.3%	4.6%
增值服务	1,278	1,242	-2.8%	1.7%
其他	1,145	1,118	-2.4%	1.5%
小计	16,284	15,774	-3.1%	21.2%
经营收入	76,939	74,480	-3.2%	100%
其中：服务收入	74,981	73,127	-2.5%	98.2%

业务及市场整体表现

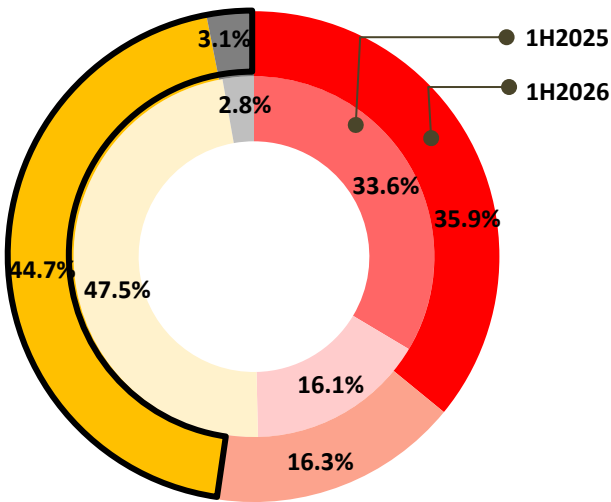
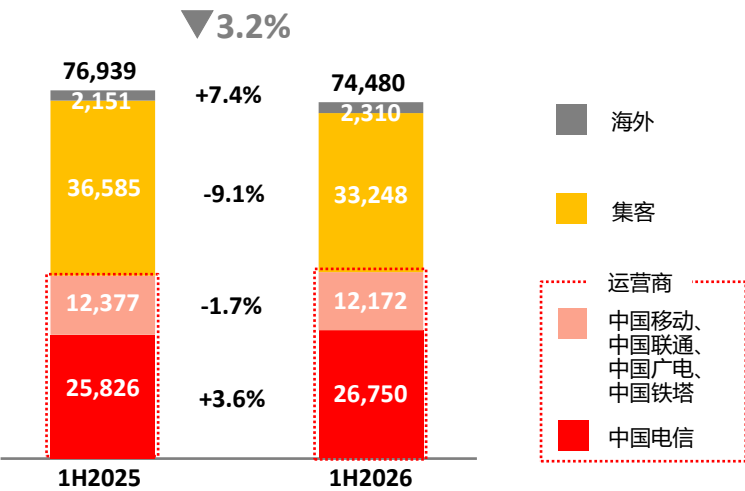
按业务收入

(人民币百万元)



按市场收入

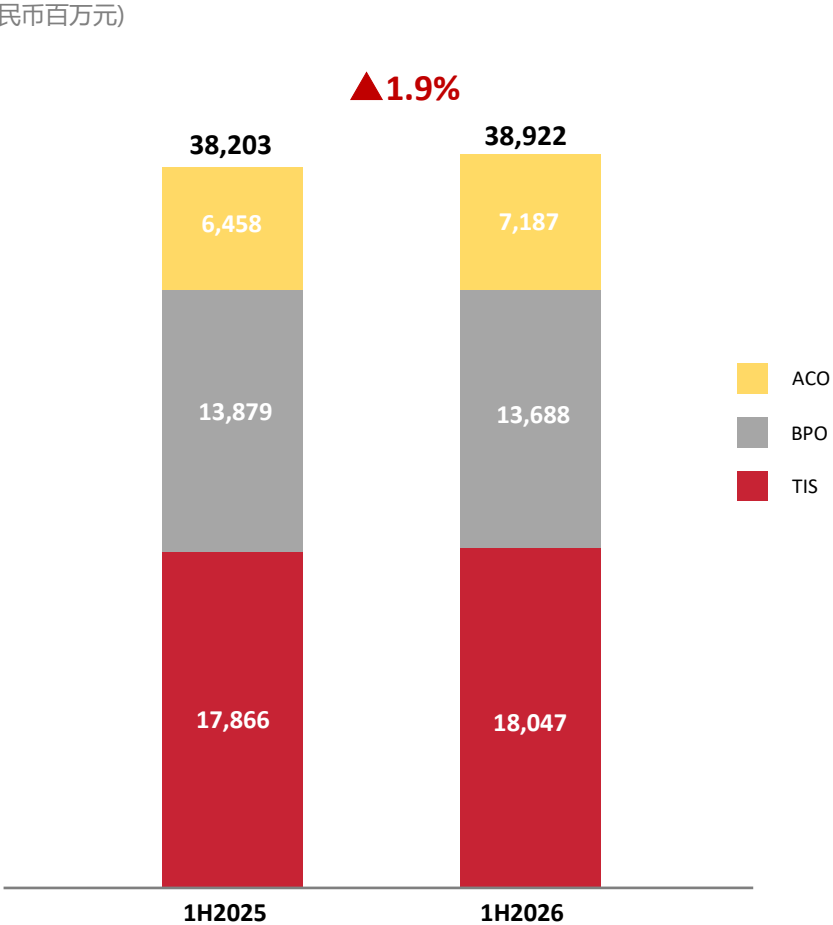
(人民币百万元)



运营商市场：有效应对传统基础网络投资下降影响

抓住客户加快建设新型数字信息基础设施需求，提升市场份额

收入
(人民币百万元)

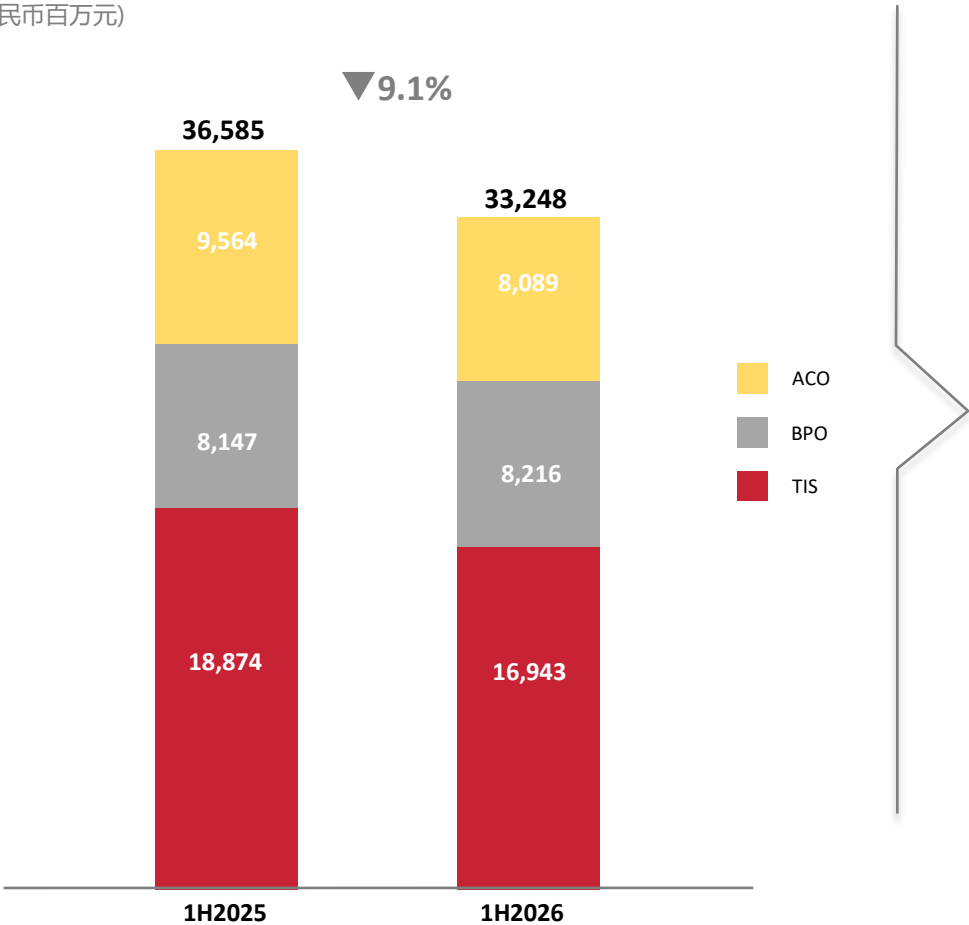


- 来自中国电信收入企稳回升▲3.6% (1H25▼4.6%)
来自其他运营商收入降幅趋缓▼1.7% (1H25▼4.4%)
- 上半年新签合同▲5%，订单储备充足，为后续收入稳步增长形成有力支撑
- 主要发展举措
 - ▶ 牢牢把握运营商增加在新型算力基础设施等新兴领域的投资机遇，提升市场份额；抓住AIDC的EPC+O总包、节能改造、算力配套工程等机遇
 - ▶ 着力拓展传统领域业务机遇，包括存量机房节能改造及长期运维需求
 - ▶ 紧跟运营商就国家“六张网”对新型通信网包括“双万兆”网络、5G/6G基站、空天地一体化网络及全国算力调度网络等的建设需求，以及继续深挖在AI+、通服智维等“六大空间+”业务的市场空间

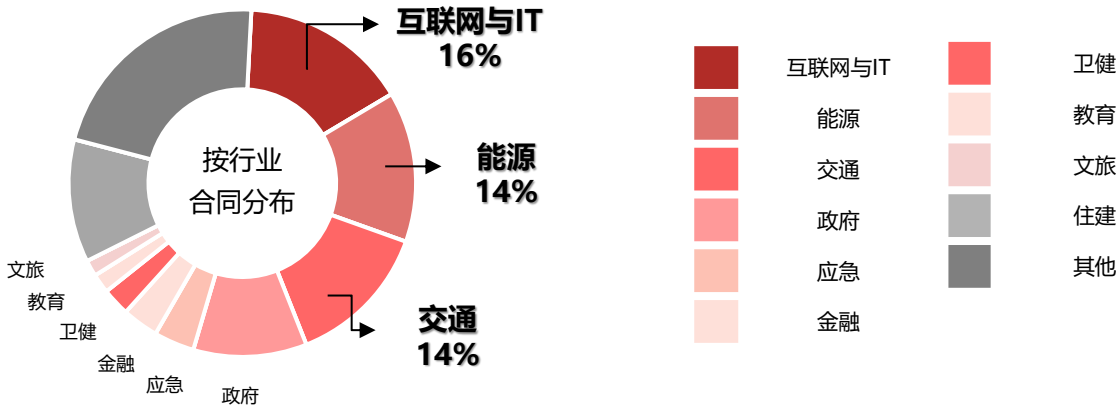
非运营商集客市场：积极应对外部环境变化

主动控制风险，加强赛道布局

收入
(人民币百万元)



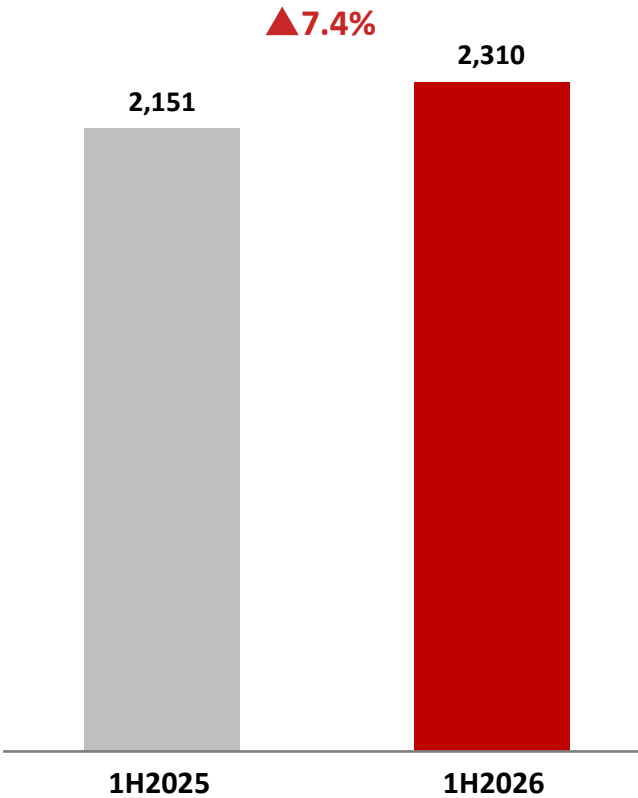
- **优化项目结构**：有效拓展通服智维（集客新签合同▲34%）等业务，剔除主动控制商品分销业务后，**BPO收入▲8.3%，成为重要增量**
- **提高项目质量**：主动控制低质量和高风险项目
- **做优重点行业**：紧跟国家“六张网”和“城市更新”等带来的**万亿级市场空间**



- **做好行业赛道和“六大空间+”的融合，力争重回稳健增长轨道**
 - ▶ 政府、能源、交通等传统赛道投资节奏短期承压但长期向好
 - ▶ 新型电力系统、智慧城市更新等新需求逐步提升
 - ▶ AI+、算电协同、通服智维、低空经济等“六大空间+”新兴赛道将加速放量

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

- 亚太区域收入（包括港澳等地）增长近40%，占海外收入比重接近一半，为主要贡献区域
- 业务转型成效初显，在港澳、泰国、印尼、菲律宾等地承接数据中心以及新能源项目

提质量，聚焦AIDC建设

- ▶ 区域：亚太+中亚
- ▶ 客户：中资企业算力出海+当地政企
- ▶ 协同：运营商+国企

强能力，赋能海外产业数字化

- ▶ 产品：智慧城市（数字政务、应急管理、平安城市等）；行业信息化（智慧医疗、智慧教育等）
- ▶ 能力：AI+安全打造海外产品底座
- ▶ 赋能：国内集客能力平移复制海外

着力拓展“六大空间+”业务：AIDC（算力基础设施建设）
业务增长势头强劲，业务体量大幅跃升

客户版图已辐射八大算力枢纽节点，业务从EPC向EPC+O不断延伸

AIDC（算力基础设施建设）新签合同

108.9亿元 ▲33%

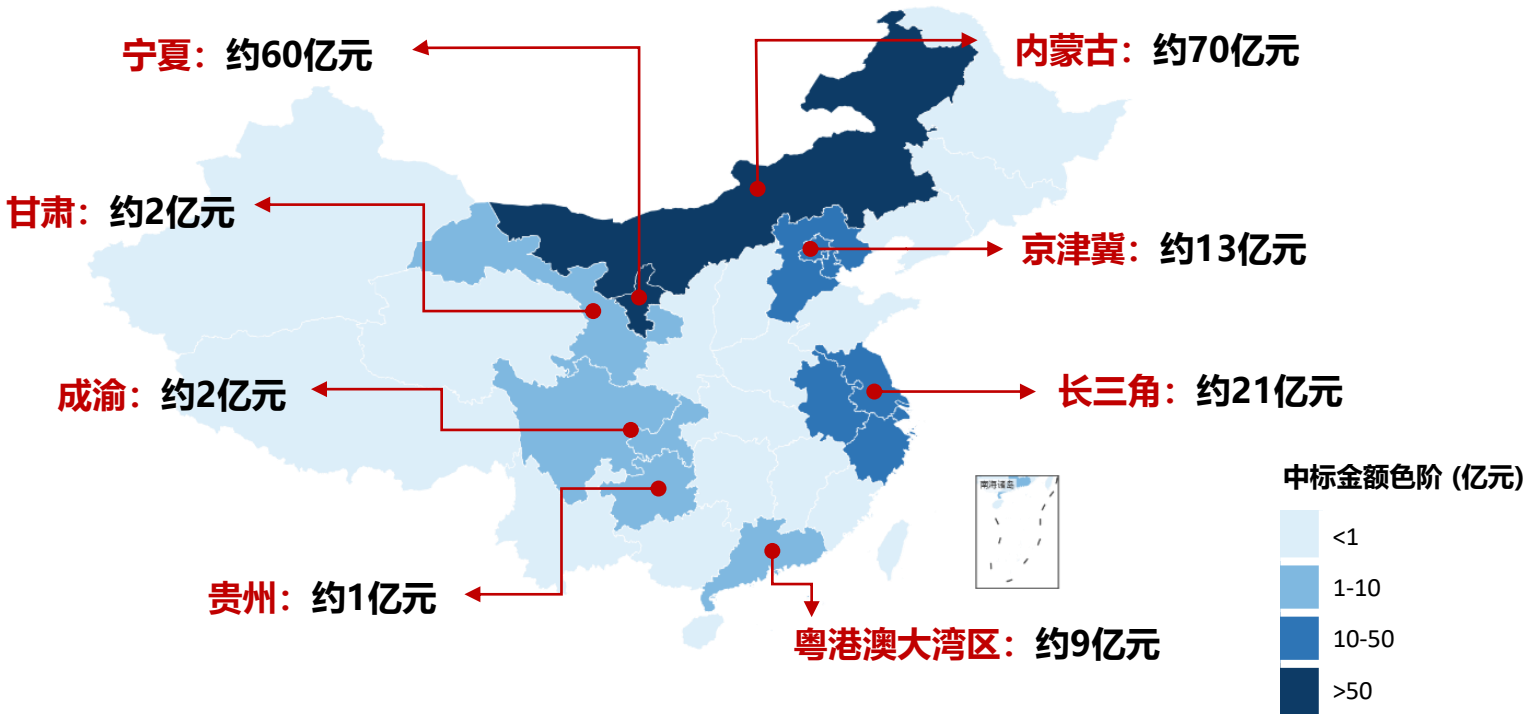
其中：

运营商 89.8亿元

集客¹ 16.7亿元

海外 2.4亿元

全面覆盖八大节点（中标金额）



- 客户覆盖运营商、金融、互联网等多元领域，形成广覆盖、跨行业、多层级的客户生态体系

(1) 集客包括互联网，金融等行业的客户

案例：AIDC（算力基础设施建设）

发挥AIDC“规建维营”一体化建设能力优势，打造行业领先标杆案例

宁夏中卫数据中心“167”项目：

- ▶ 167天交付60MW（土建+机电），较传统施工工期缩短近一半
- ▶ 该项目采用阿里“5.0”液冷标准，践行行业顶尖建设标准



2025.12.15

基坑开挖



2026.1.15

方舱预制



2026.2.08

钢结构封顶



2026.3.25

方舱安装



2026.5.08

室外工程完工



2026.5.30

验收通过

引领EPC工程交付能力迭代

- 持续布局技术标准
- 加快工序工艺创新
- 深化数智工程能力
- 积累质控前置能力

着力拓展“六大空间+”业务：通服智维

纵深推进通服智维业务

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

通服智维

● 新签合同**156.3亿元**，▲**13%**

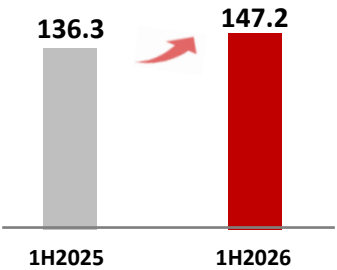
运营商：**129.4亿元**
▲**10%**

集客：**23.8亿元**
▲**34%**

业务类型

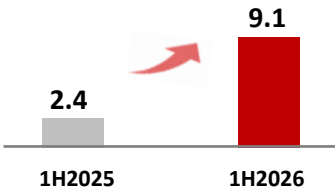
CT¹/IT传统业务领域

(人民币亿元)



OT/DT/AT/QT新技术业务领域

(人民币亿元)



聚焦重点场景业务突破，能力快速平移复制

中心城市标志性建筑

- 某央企办公大厦网络、机房系统运行维护服务项目
- 某市档案馆2026年政务信息化运维服务项目

连锁性质客户

- 某石化省分公司加能站视频监控运维项目
- 某珠宝企业连锁门店智慧运营项目

IDC运维

- 某大数据建设运营公司智算中心IDC机楼运维服务项目
- 某电信江北数据中心定制化机房（EPCO）项目

数据治理

- 某公司客商数据治理技术服务项目
- 某公司数据治理服务及应用开发项目

(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)

案例：通服智维

聚焦AIDC对智维能力需求，加快向“液冷智算全栈运维”能力跃迁

全液冷智算运维

- ▶ **一体化运维范式：**以标杆项目为实践载体，提供一体化运维服务，打造智算中心全液冷智维标准范式
- ▶ **标准化运维体系：**提供综合与资源运维（网络设备/机架/业务巡检）、动力监控保障（动力设备巡检、故障快速处理），实现资源集约化管理，全方位保障网络、平台及数据安全稳定

某电信全液冷智算中心一体化运维服务项目

项目亮点：

- 承载**4万卡**国产化智能算力，**30+人**动力环境专属团队，**7×24小时** ECC不间断值守。
- 打造“统一管理、集约高效”的一体化运维模式，提供符合电信级标准的安全运维服务，是大湾区规模化全液冷智算中心运维标杆案例。



全栈智维：从“传统IDC”升级到“液冷智算AIDC”

- ▶ **全栈智维新范式：**以标杆项目为实践载体，打造覆盖算力全链路的AIDC一体化智维标准范式
- ▶ **复合型AIDC智维队伍：**围绕AIDC运维场景，从基础设施→算力平台→智能运维，持续加强能力培育，打造维护专家队伍

阿里巴巴长三角算力集群（嘉善+上海）

项目亮点：

- 承接阿里嘉善、上海超大规模算力集群全域运维服务，**配置110余人·7×24小时驻场保障**，承载65MW总负荷、覆盖15座算力中心。
- **全员考取阿里官方运维认证**，是头部互联网超大算力园区高标准运维标杆实践。



着力拓展“六大空间+”业务：算电协同
紧跟算电协同市场机遇，发力双碳、配电网业务

深化源网荷储能力整合，面向客户提供算电协同咨询+全链条总包一体化服务

算电协同

- **目标场景：**源、网、荷、储、协同调度五大业务场景
- **核心能力：**全链规建维营一体化服务能力
- **市场策略：**资源整合，AIDC、双碳、配电网业务协同拓展
- **关键成效：**打造一批“算电协同”行业标杆项目

业务类型

双碳业务

新签合同**48亿元**
上半年累计服务客户**3,000+**家

- 亮点1：**实现**8大**行业客户全覆盖，能源客户占比**47%**
- 亮点2：**AI能碳业务占比较2025年增长**13pp**

配电网业务

新签合同**17亿元**
攻坚高电压等级电网业务

- 亮点1：**能力提升，实现**220kV**变电站总包**首单破亿**
- 亮点2：****110kV及以上**业务同比增长**19%**

聚焦重点场景

源侧（双碳）

- 集中式光伏/风电规建维营一体化能力

典型案例：云南禄劝县“绿电+算力”首期工程

网侧（配电网）

- 110kV/220kV升压站/变电站、新能源专线等绿电直供工程

典型案例：中国电信某220kV变电站总包项目

荷侧（AIDC）

- AIDC规建维营一体化能力

典型案例：宁夏中卫数据中心“167”项目

储侧（双碳）

- 电网侧/算力侧储能建设

典型案例：广西贵港某200MW/400MWh独立储能项目

协同调度（双碳）

- 虚拟电厂、源网荷储一体化管理平台

典型案例：山西襄垣县源网荷储一体化示范项目

特色能力（双碳）

- 机楼AI节能、园区AI能碳管理平台，碳资产管理

典型案例：浙江电信机房空调AI节能EMC项目

案例：双碳

巩固新能源风光储充，把握公共机构能碳管理市场机遇，探索零碳建筑/园区、虚拟电厂等创新场景，打造通服综合能源市场竞争力

规模突破 | 通服储能单一合同历史最高

广西贵港某200MW/400MWh独立储能项目

合同金额：3.28亿元

项目概述：

- 规划建设80套标准化储能单元、配套建设220kV升压站、综合监控调度系统等，全站采用模块化预制方案，实现智能化并网、调度、运维。



项目亮点：

- 大型独立共享储能电站，深度融合AI与大数据技术，打造“并网-调度-运维”一体化智能系统，全流程数字化管控，实现从传统人工管理向全链路智能管控的跨越。



零碳标杆 | 获评国家级“零碳建筑”认证

某城市数字能源港低碳高效示范项目

合同金额：3,880万元

项目概述：

- 零碳建筑1幢，近零碳建筑1幢，低碳建筑34幢，绿色低碳工厂4个；融合光伏、地源热泵、光储直柔、微电网、充电桩等多项先进低碳技术。



项目亮点：

- 构建“风光热储”多元能源体系，通过微电网与虚拟电厂智能融合算法，打造区域能源样板，完整验证了夏热冬冷气候区既有建筑迈向零碳运行的技术路径，具备极强示范引领价值。



案例：配电网

聚焦算电协同，整合生态资源，打造“绿电+算力+绿电直连”行业标杆，持续提升110kV及以上高电压等级电网业务交付能力

算电协同 | 风电+算力+绿电直连综合服务品牌

云南禄劝县“绿电+算力”首期工程

合同金额：1.26亿元

项目概述：

- 项目规划建设2000P算力中心、280MW风电场站及绿电直连体系，公司首期承接400P绿色智算中心机电总包，推进风电+算力中心一体化建设，实现绿电供给与算力负荷的高效匹配。



项目启动会

项目亮点：

- 以轻资产EPC总包模式，为地方政府算力基础设施提供从政企对接、资方引入到设计交付的一体化解决方案，实现从单一建设交付向生态构建与长期价值运营的转型升级。



现场签约

首单破亿 | 220kV变电站EPC总包

中国电信某220kV变电站总包项目

合同金额：1.5亿元

项目概述：

- 项目总投资超180亿元，本次承接为220kV变电站扩建工程，建筑面积约9600平方米，新增6台180兆伏安（MVA）主变压器，220千伏（kV）出线2回。



项目亮点：

- 公司220kV等级变电站领域破亿首单，彰显公司正式跻身高电压等级电网工程服务梯队，实现关键性跨越。



着力拓展“六大空间+”业务：低空经济 推动低空经济应用场景落地见效

低空经济

- 新签合同**3.9亿元**，▲**66%**

- 新签合同**1378个**，▲**18%**
- 行业客户 **TOP3：交通 政府 应急**

核心能力

咨询设计、配套系统集成、基础服务能力（平台建设、运营、维护等）、及拓展能力（平台二开、**飞手服务**、**CAAC培训**）等

自研场景平台



无人机侦测反制平台



低空应急实战应用平台

低空+应急

鄂西北（保康）低空应急救援保障能力提升项目

合同金额：1,587万元

项目概述：

- 包括森林消防灭火无人机、多功能搜救无人机的采购，以及通信、侦测、防护等多类装备**集成服务**；提供配套无人机装备管理平台**软件开发**、**飞手培训**等服务。

项目亮点：

- **全国首个**山区县域“空天地水”立体协同应急保障项目，依托**通服自研“灵空”低空应急平台**（提供空天地装备统一接入、现场直播、任务管理、指挥调度、决策分析等功能）全面提升鄂西北区域的应急救援体系化能力。



锚定全年发展目标
努力实现“十五五”良好开局

持续深化AI+行动，将人工智能红利转为高质量发展新动能



01



总体介绍

02



业务表现

03



财务表现

主要财务指标

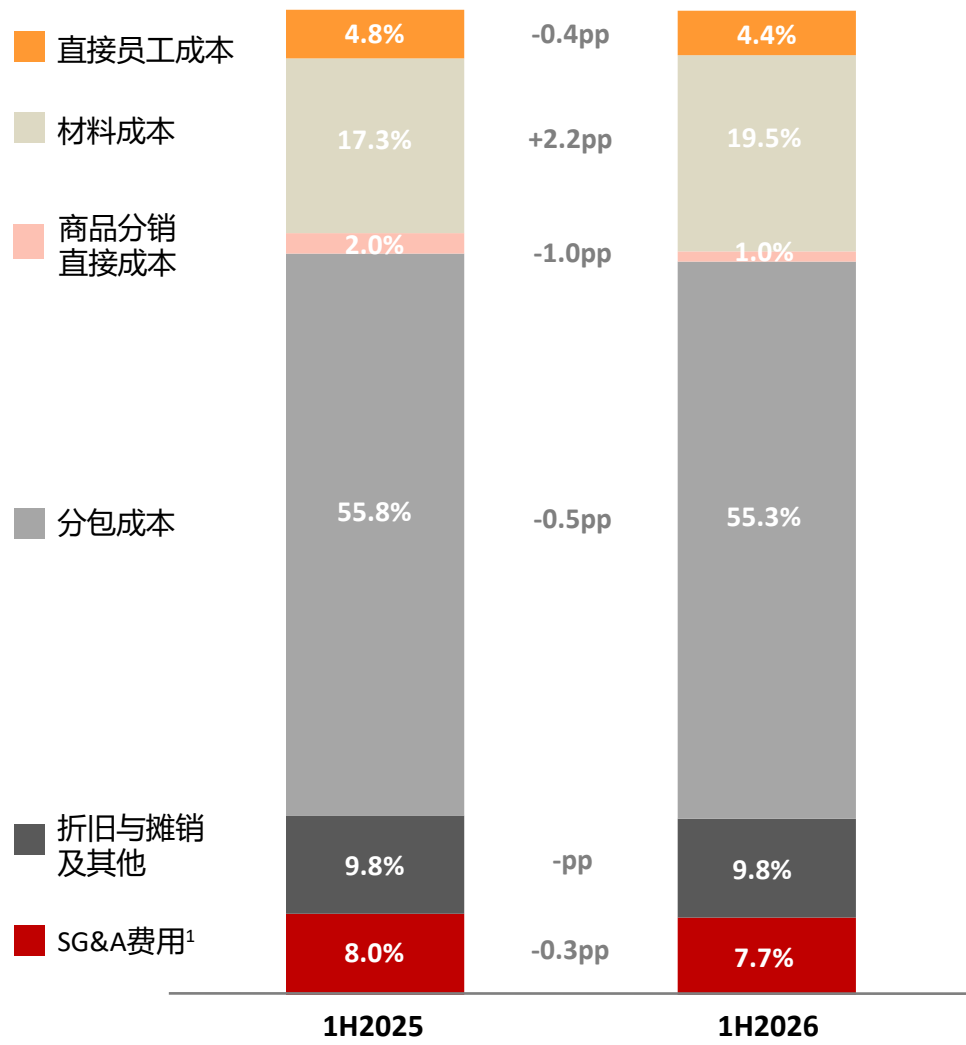
(人民币百万元, 每股盈利除外)

	1H2025	1H2026	增长率	占收比
经营收入	76,939	74,480	-3.2%	100%
经营成本	69,051	67,048	-2.9%	90.0%
直接员工成本	3,707	3,287	-11.3%	4.4%
材料成本	13,341	14,497	8.7%	19.5%
商品分销直接成本	1,561	762	-51.2%	1.0%
分包成本	42,932	41,178	-4.1%	55.3%
折旧与摊销	498	467	-6.2%	0.6%
其他	7,012	6,857	-2.2%	9.2%
毛利润	7,888	7,432	-5.8%	10.0%
销售、一般及管理费用	6,182	5,706	-7.7%	7.7%
净利润	2,129	1,970	-7.5% (-3.2% ¹)	2.6%
每股盈利(人民币元)	0.307	0.284	-7.5% (-3.2% ¹)	-
自由现金流 ²	-7,627	-7,706	-	-

(1) 可比口径为剔除股息收入的不可比因素影响
(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

深化提质降本，推动效益提升（1）

成本、费用占收比



✓ 着力提升管理效益

分包成本：提升自主交付率，推广应用AI数字化手段强化项目穿透式管理，分包费用占收比▼0.5pp

材料成本：

- 数据中心项目和总包模式项目增加带动材料成本上升较快
- 利用AI数字化工具加快集采管理升级，提升集采节资率，着力降低材料成本

研发费¹：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

✓ 压降重点费用

SG&A费用¹：有效节约行政管理费用，占收比▼0.3pp

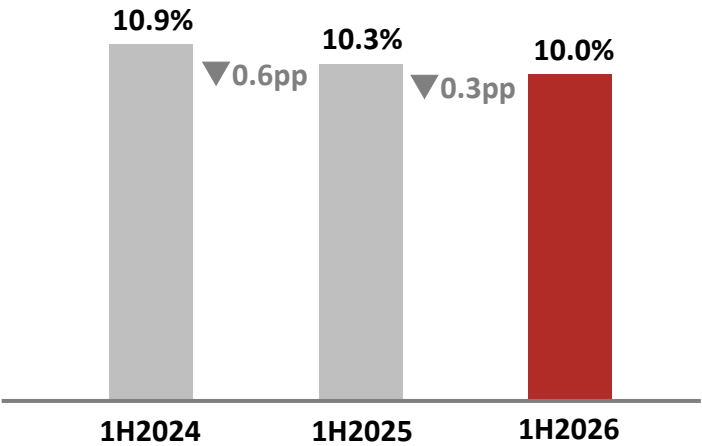
✓ 优化资源布局

直接人工成本：合理优化资源布局、提升企业运营效率，人均工资保持基本稳定

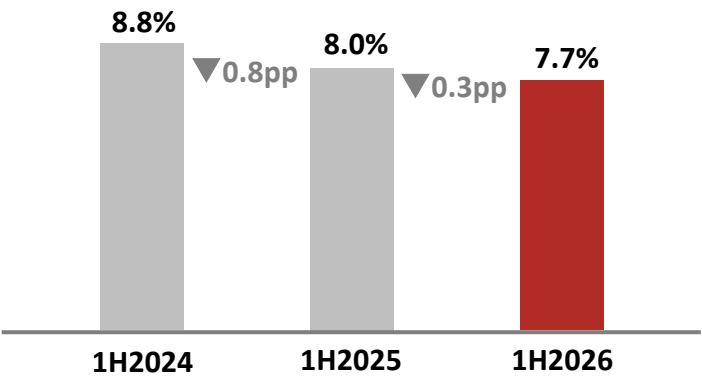
(1) SG&A费用包括销售费用、行政费用、研发费和其他费用。

深化提质降本，推动效益提升（2）
有效的效能提升工作对利润起积极作用

毛利率：下降幅度趋缓

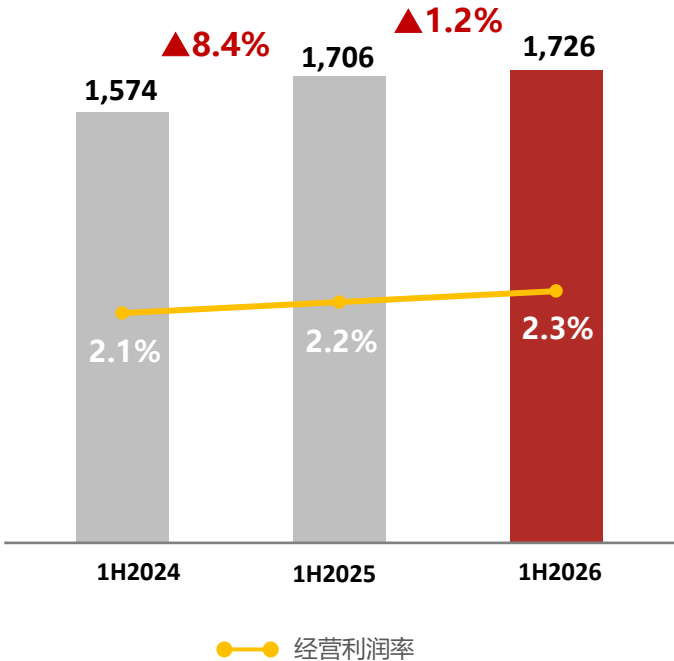


SG&A占收比：持续下降



经营利润：经营利润率稳步提升
(毛利润-SG&A)

(人民币百万元)

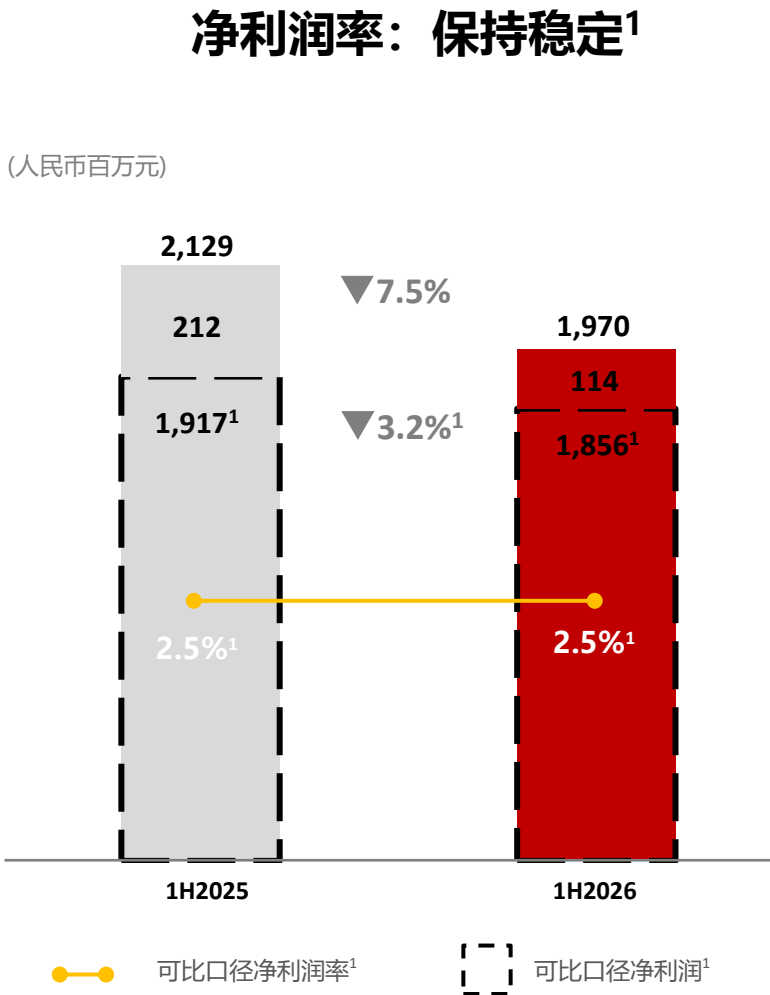
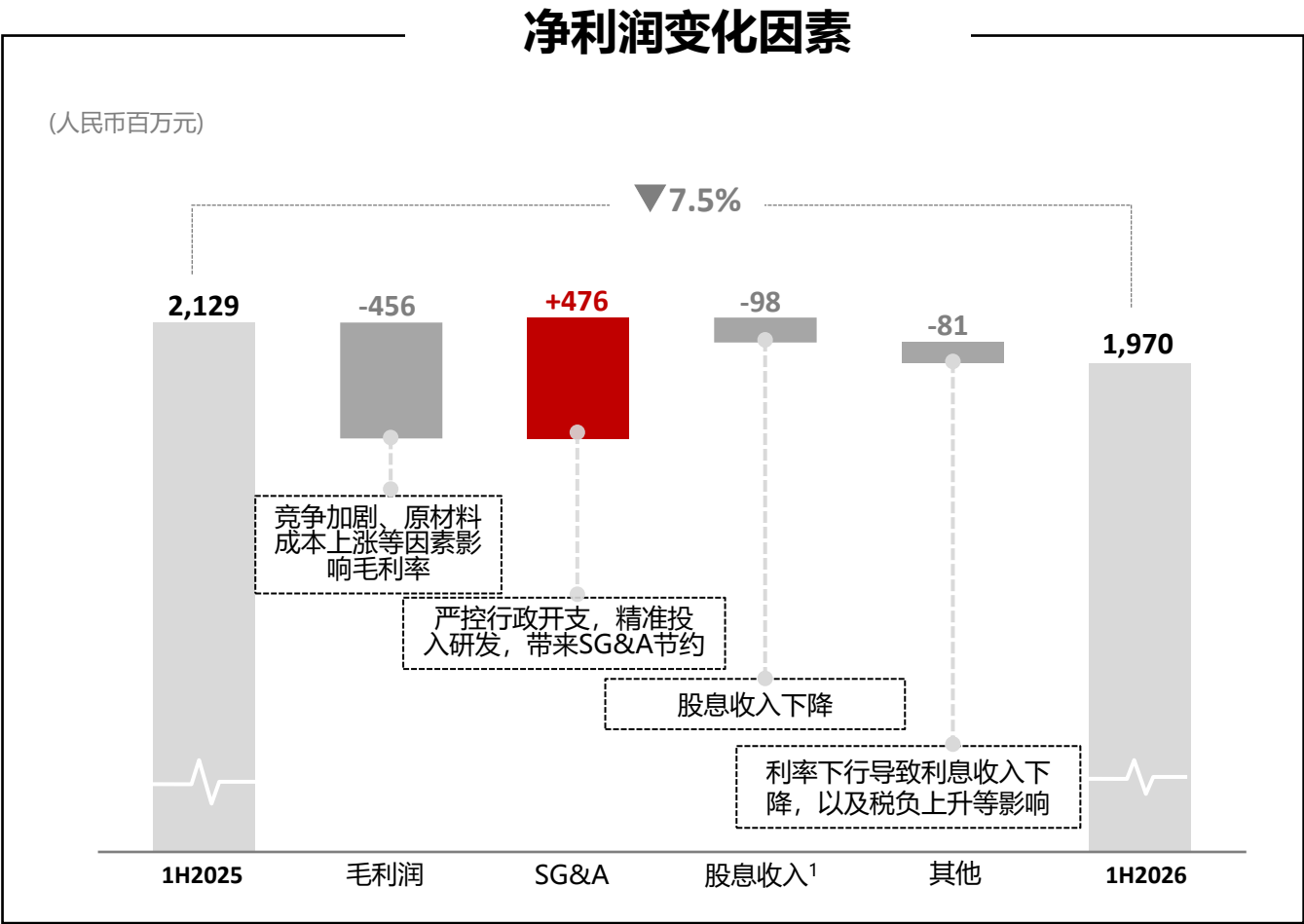


中长期目标

着力推动毛利率企稳回升

- 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

深化提质降本，推动效益提升（3）
努力保持整体利润率稳定，实现全年净利润企稳



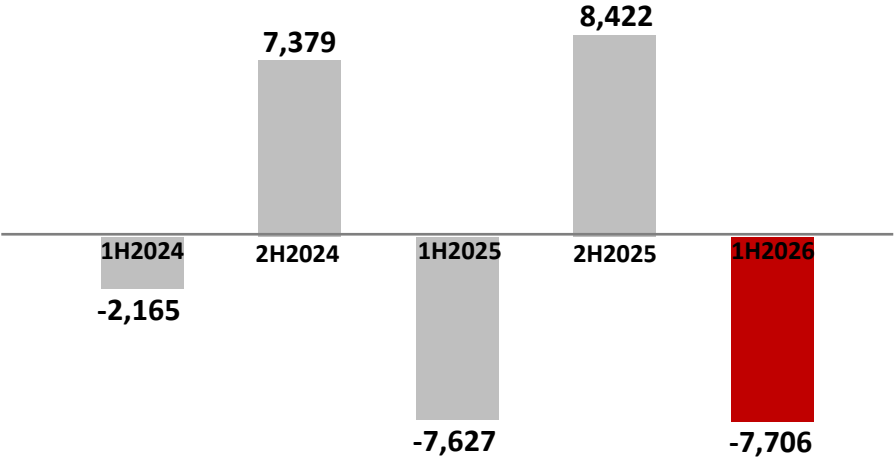
(1) 可比口径为剔除股息收入的不可比因素影响

持续做好运营资金管理工作

现金流保持基本稳定

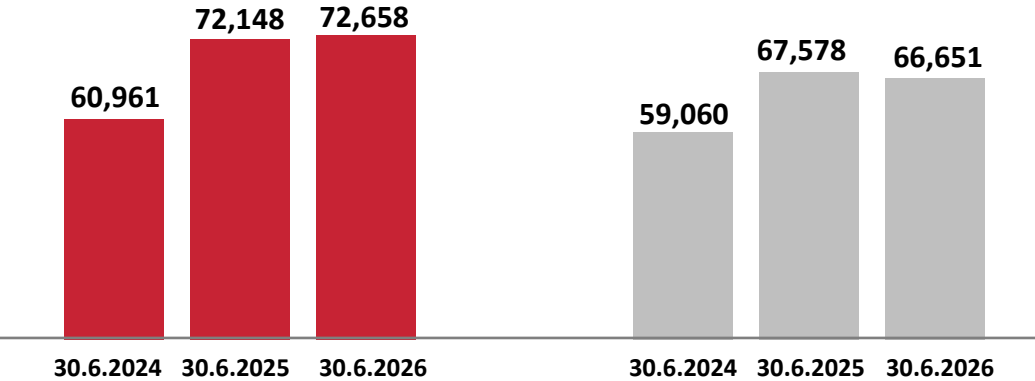
自由现金流

(人民币百万元)



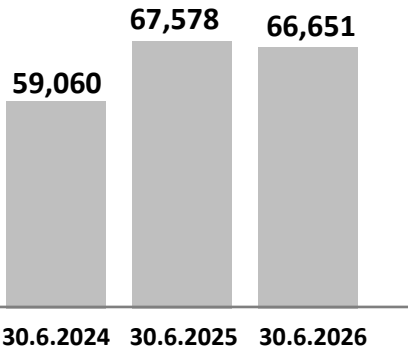
应收账款 (含合同资产)

(人民币百万元)



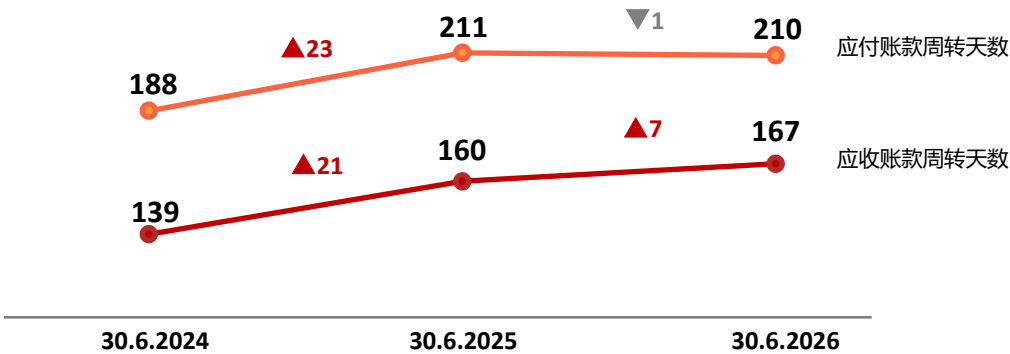
应付账款

(人民币百万元)



- 持续加强应收账款回款工作，应收账款总额保持基本稳定，回款天数增长趋缓
- 主动优化供应链结算方式，加快对外付款，构建良性产业链生态圈
- 为支撑智算中心建设等大项目拓展，项目垫资有所增加

应收账款 (含合同资产) 及应付账款 周转天数



财务状况保持健康

债务资本比持续保持在低水平

(人民币百万元)	31.12.2025	30.06.2026
总资产	136,682	139,214
其中：现金及定期存款 ¹	33,755	25,408
应收账款和合同资产	63,507	72,658
总负债	87,594	90,083
其中：应付账款	63,142	66,651
合同负债	9,660	6,786
付息债	699	686
本公司股东应占股东权益	47,839	47,851
资产负债率(%)	64.1%	64.7%
债务资本比 ² (%)	1.4%	1.4%

(1) 现金及定期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

或

联系投资者关系部



ir@chinaccs.com.hk



附录

业务收入明细 - 按市场

(人民币百万元)	1H2025	1H2026	增长率
TIS (电信基建服务)			
运营商市场	17,866	18,047	1.0%
非运营商集客市场	18,874	16,943	-10.2%
海外市场	1,532	1,612	5.2%
小计	38,272	36,602	-4.4%
BPO (业务流程外判服务)			
运营商市场	13,879	13,688	-1.4%
非运营商集客市场	8,147	8,216	0.8%
海外市场	357	200	-43.7%
小计	22,383	22,104	-1.2%
ACO (应用、内容及其他服务)			
运营商市场	6,458	7,187	11.3%
非运营商集客市场	9,564	8,089	-15.4%
海外市场	262	498	89.6%
小计	16,284	15,774	-3.1%
经营收入	76,939	74,480	-3.2%

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。