



中國通信服務
CHINA COMSERVICE

中國通信服務公佈2019年全年業績

* * * *

要點：

- 在國內非電信運營商集團客戶市場數字化服務相關業務、國內電信運營商市場OPEX業務和面向行業的智慧應用業務帶領下，集團整體業績保持穩定增長，業務價值進一步顯現
- 國內非電信運營商集團客戶市場首次成為集團第一大客戶群，且發展質量不斷提升，對集團的利潤增長愈發重要
- 集團增加5G技術能力儲備，積極承接國內電信運營商5G網絡建設需求。未來以5G基建為引領的新基建將為集團帶來廣闊發展空間

財務摘要 (經審核)

截至12月31日止		2018年	2019年	變化
經營收入	(人民幣百萬元)	106,177	117,413	+10.6%
本公司股東應佔利潤	(人民幣百萬元)	2,901	3,049	+5.1%
自由現金流	(人民幣百萬元)	3,613	4,243	+17.4%
毛利率	(%)	12.1%	11.7%	-0.4 個百分點
淨利潤率	(%)	2.7%	2.6%	-0.1 個百分點
每股基本盈利	(人民幣元)	0.419	0.440	+5.1%
每股合計股息	(人民幣元)	0.1508	0.1585	+5.1%
每股末期股息	(人民幣元)	0.1257	0.1321	--
每股特別股息	(人民幣元)	0.0251	0.0264	--

(2020年3月31日，香港訊)- 中國通信服務股份有限公司(「中國通信服務」或「公司」連同其附屬公司「集團」)(香港股票代碼：552)，今天公佈截至二零一九年十二月三十一日止的經審核之全年業績。

經營業績

二零一九年，來自國內非電信運營商集團客戶(「國內非運營商集客」)市場的數字化服務相關業務是公司增長主要驅動力。與此同時，來自國內電信運營商市場OPEX¹和智慧化業務也給集團增長提供了良好支撐。全年經營收入實現人民幣117,413百萬元，同比增長10.6%；本公司股東應佔利潤為人民幣3,049百萬元，同比增長5.1%。自由現金流²水平保持健康，為人民幣4,243百萬元，同比增長17.4%。良好的經營業績和自由現金流保障了企業充足的發展後勁，為後續推進企業轉型、應對行業發展變化奠定了堅實的基礎。

股息

董事會建議就截至二零一九年十二月三十一日止財政年度派發末期股息每股人民幣 0.1321 元，分紅比例為 30%。此外，基於集團全年良好的經營業績和自由現金流水平，董事會建議派發二零一九年度特別股息每股人民幣 0.0264 元。綜合考慮以上因素，公司二零一九年合計股息為每股人民幣 0.1585 元，合計分紅比例為 36%。

中國通信服務董事長張志勇先生表示：「二零一九年，在宏觀經濟整體面臨下行壓力、國內電信行業增長放緩的大環境下，集團上下一致、堅定信心，明確『新一代綜合智慧服務商』新定位，堅持『價值引領、穩中求進、高質量發展』總路線，聚焦『網絡強國』、『數字中國』、『智慧社會』、『網信安全』等機遇，積極融入行業生態，企業實現良好發展。年內，集團經營收入、利潤、自由現金流實現穩定增長，效益水平總體穩健，客戶及業務結構進一步優化，企業向智慧化、數字化轉型邁出堅實步伐。」

市場拓展

二零一九年，集團圍繞國內非運營商集客市場、國內電信運營商市場、海外市場三大主航道，聚焦社會、行業數字化、智慧化需求，打造綜合智慧服務能力，加快市場拓展和佈局，取得良好成效，業務和收入結構不斷優化，企業發展質量明顯提升。

¹ OPEX(Operating Expenditure)指國內電信運營商經營性支出。

² 自由現金流 = 本年利潤 + 折舊及攤銷 - 營運資金變動 - 資本支出

國內非運營商集客市場

二零一九年，隨著集團在智慧服務領域長期投入和沉澱，國內非運營商集客市場延續近年來快速、健康發展趨勢，該市場客戶首次成為集團第一大客戶群³，且發展質量不斷提升，對集團的利潤增長愈發重要。二零一九年，集團國內非運營商集客市場收入實現人民幣41,727百萬元，同比增長25.2%，佔經營收入比重為35.5%，與去年同期相比提升4.1個百分點。其中，國內非運營商集客市場核心業務⁴收入同比增長29.8%，佔該客戶整體收入的92.4%，發展質量進一步夯實，對集團整體毛利的貢獻明顯提升。集團圍繞政府、社會、行業智慧化需求，近年來，通過構築產業生態，沉入電力、交通、機場、賽事等重點行業，不斷加強研發投入，加快智慧產品開發和迭代。在智慧產品帶動下，大項目拓展佳績不斷，如以「智慧賽事」為切入的第七屆世界軍人運動會，業務涵蓋賽事總體規劃、賽事綜合管理及指揮平台建設等；基於BIM（建築信息建模）全過程服務、「EPC+運維」方式承接的上海臨港數據中心項目；「諮詢+軟件（智慧政務）+集成」方式承接的廣東數字政府項目。同時，集團在工業互聯網、大應急和網信安全等新領域也加快佈局，尋求突破，如全國第一個省級（安徽省）危險化學品監測平台、重慶市工業互聯網大數據平台等。

國內電信運營商市場

二零一九年六月，中華人民共和國工業和信息化部（「工信部」）發放5G牌照，國內電信運營商積極部署5G網絡，但尚未進入規模建設期。集團積極應對市場變化，充分利用「雙輪驅動+」（即CAPEX⁵與OPEX+智慧應用）發展策略拓展國內電信運營商市場，該市場實現收入人民幣72,420百萬元，同比增長3.9%，佔經營收入比重為61.7%。集團積極融入國內電信運營商客戶生態，在5G、物聯網、網絡安全、雲網融合等方面為客戶提供高質量服務，助力客戶轉型升級。國內電信運營商對行業數字化、智慧化的需求成為集團在該客戶群繼OPEX業務後，又一新的增長驅動。年內，來自中國電信的收入實現人民幣40,633百萬元，同比下降1.6%，佔經營收入比重為34.6%。集團積極支撐運營商網絡建設，來自中國電信以外的運營商客戶整體收入同比增長11.8%，佔經營收入比重為27.1%。

海外市場

二零一九年，集團海外市場收入實現人民幣3,266百萬元，同比增長3.6%，佔經營收入比重為2.8%。集團海外大項目不斷突破，如尼泊爾國家4G網絡建設項目、數字馬里項目、剛果（布）陸水纜建設項目、沙特阿拉伯電力通信項目等。二零一九年，集團被中國電子信息行業聯合會評為2019電子信息行業「一帶一路」項目優秀企業，尼泊爾4G項目、沙特阿拉伯國家寬帶項目及坦桑尼亞光纜骨幹網項目入圍二零一九年電子信息行業「一帶一路」百項案例，業務實力和品牌知名度受到更廣泛認可。

³ 此處按國內非運營商集客、中國電信、國內其他電信運營商客戶、海外客戶四類區分。

⁴ 核心業務包括電信基建服務、業務流程外判服務（剔除商品分銷）以及應用、內容及其他服務。

⁵ CAPEX（Capital Expenditure）指國內電信運營商資本性支出。

業務發展

二零一九年，集團聚焦數字化、智慧化業務，加大資源投入，進一步構築以一體化解決方案為核心的綜合智慧服務能力，公司發展呈現出以諮詢規劃業務為引領、軟件服務與智慧產品為帶動、數字化基礎設施建設業務快速增長的新發展特徵。同時，集團大力開拓國內電信運營商OPEX業務，緊盯國內電信運營商轉型新業務需求，不斷增強客戶黏性，確保經營基本面穩定。隨著近年來，集團業務的轉型升級，集團收入來源更趨多元化，業務結構更加健康。

電信基建服務

二零一九年，電信基建服務收入實現人民幣64,689百萬元，同比增長12.8%，佔經營收入比重為55.1%。集團緊抓國內數字經濟、智慧社會建設機遇，以「顧問+僱員+管家」的服務模式⁶深耕國內非運營商集客市場，為客戶提供數字化基礎設施建設相關服務。全年來自國內非運營商集客市場該項收入為人民幣20,910百萬元，同比快速增長42.8%，是電信基建服務收入增長第一驅動力。年內，集團增加5G技術能力儲備，積極承接國內電信運營商5G網絡建設需求，但由於國內電信運營商5G網絡投資尚未形成規模，來自國內電信運營商市場的電信基建服務收入為人民幣41,153百萬元，同比增長2.1%，增長平穩。

業務流程外判服務

業務流程外判服務收入實現人民幣36,637百萬元，同比增長4.4%，佔經營收入比重為31.2%。集團堅持價值引領，持續管控低毛利商品分銷業務，全年商品分銷業務收入同比下降11.5%，剔除商品分銷的業務流程外判核心服務⁷業務發展良好，收入同比增長6.9%。集團持續深挖國內電信運營商OPEX業務，助力國內電信運營商客戶提升網絡質量，全年網絡維護業務收入同比增長7.0%。二零一九年，集團持續打造綜合化、一體化物業管理能力，以「慧雲」平台為抓手，加強集約化運營，推進智慧化轉型，物業管理業務向高鐵、機場等客戶領域滲透，取得良好發展成效，全年通用設施管理（物業管理）業務收入同比增長16.9%，連續兩年⁸保持了15%以上的增長速度。集團打造供應鏈數字化採購平台，統一倉儲能力、全網運營能力有效提升，但主要由於國內電信運營商營銷策略調整導致營銷代理及售後業務發展有所減緩，供應鏈業務收入同比增長1.7%。

⁶ 「顧問+僱員+管家」的服務模式是集團近年來採取的一種全新的業務模式，「顧問」是指集團發揮人才和產品優勢，以「顧問」的身份幫助客戶，將客戶的需求轉換成可執行的方案或項目。「僱員」是指集團接受客戶的委託，以「僱員」的身份，協助客戶對項目的其他利益相關方進行協調，推進項目順利實施，確保客戶達到最初預期。「管家」是指集團為客戶提供業務全生命週期的管理，貼身服務，為客戶創造價值。

⁷ 業務流程外判核心服務包括信息技術基礎設施管理（網絡維護）、通用設施管理（物業管理）、供應鏈服務。

⁸ 二零一八年，通用設施管理業務收入同比增長率為15.9%。

應用、內容及其他服務

應用、內容及其他服務收入實現人民幣16,087百萬元，同比快速增長17.3%，是三大業務中增長最快的業務，佔經營收入比重為13.7%，同比提升0.8個百分點。集團抓住國內政府和行業數字化建設、國內電信運營商客戶智慧化轉型的良好機遇，為客戶提供智能產品、智慧服務以及行業一體化解決方案，目前已有30多個智慧應用面向垂直類行業客戶加速推廣。二零一九年，集團系統集成收入同比增長23.5%，軟件開發及系統支撐收入同比增長14.2%。來自應用、內容及其他服務中的主要業務⁹收入同比增長18.6%，超過全國軟件業務收入增長率¹⁰，顯示了該業務良好的發展成果。

創新轉型

二零一九年，面向數字經濟時代新形勢，集團不斷深化創新轉型。

構築基礎平台。集團持續推進「通福雲」和「CCS開放物聯網平台」建設，助力轉型；通過搭建雲防護、雲監測、內容撥測等平台，提升網絡與信息安全能力，服務市場需求；試點維護平台，佈局5G、物聯網時代新的維護領域。

提升研發能力。集團圍繞社會、行業智慧化需求，加大研發投入力度，構建分佈式研發體系，發揮生態聯盟、研究院作用，以基礎平台為載體，聚合能力，加快產品研發和迭代，快速滿足市場需求，賦能支撐發展。

完善生態體系。集團持續打造聚能、賦能中台，完善內部生態，豐富產業生態，政府、行業、科研夥伴不斷增加；注重人才生態打造，不斷完善各類專家隊伍和通服工匠體系，充分儲備各類人才。

展望未來

中國通信服務董事長張志勇先生表示：「二零一九年，集團堅持『價值引領、穩中求進、高質量發展』總路線，明確『新一代綜合智慧服務商』新定位，牢牢把握市場變化，堅持主航道，收穫良好業績，向高質量發展邁出堅實步伐。」

當前，內外部經濟環境仍處於深度調整時期，新型冠狀病毒肺炎疫情使國內外經濟下行壓力增大，這段時間對集團經營發展帶來較大壓力；同時，新型冠狀病毒肺炎疫情給社會生產、生活、需求模式帶來變化，社會、行業數字化進程加速，亦為集團未來發展帶來難得機遇。從宏觀上看，中國經濟長期向好的基本趨勢沒有改變，改革開放以來積累的技術基礎、市場規模和內需潛力形成的發展

⁹ 應用、內容及其他服務中的主要業務包括系統集成、軟件開發及系統支撐、增值服務。

¹⁰ 二零一九年，全國軟件業務收入同比增長15.4%（資料來源：工信部）。

優勢沒有改變，區域經濟發展戰略和『一帶一路』深入推進的趨勢沒有改變。從行業發展和技術進步看，隨著『網絡強國』、『網信安全』、5G商用等深入推進，5G、物聯網、人工智能、區塊鏈等新興技術與實體經濟深度融合，社會、行業數字化需求旺盛。疫情中，5G等新技術發揮重要作用，市場需求得到良好培育。以5G基建為引領，包括數據中心、工業互聯網在內的『新基建』，亦將成為社會數字化轉型、新型智慧城市建設的關鍵基礎，為未來經濟發展提供重要動力，為集團帶來廣闊空間。特別是5G基建，將帶動產業鏈上下游以及各行業應用投資，促使新需求、新業態、新應用不斷湧現，為國內電信運營商市場和國內非運營商集客市場帶來新空間。

未來，集團將堅持總路線，面向『新一代綜合智慧服務商』定位，圍繞主航道，融入國家、社會、行業發展大局，推進價值轉型，形成新的發展優勢。

在國內非運營商集客市場，集團將聚焦5G等新基建機遇，把握好疫情帶來的新型智慧城市升級、數字治理及行業數字化加速趨勢，加快京津冀、長三角、長江經濟帶、粵港澳大灣區等重點區域佈局，深耕政府、電力、交通等重點行業，突破工業互聯網、大應急和網信安全等關鍵領域，不斷擴大來自該市場的業務規模，完善綜合智慧服務能力。

在國內電信運營商市場，集團堅持『雙輪驅動+』發展策略，發揮在5G建設、應用研發等方面提前佈局的優勢，把握行業發展變化，融入客戶生態，深耕5G網絡建設和OPEX業務，抓住智慧應用需求，助力客戶轉型，保障經營基本面穩健，實現發展新突破。

在海外市場，集團緊抓『一帶一路』深入推進機遇，利用『EPC+F+I+O+S』¹¹模式，聚焦海外網絡基礎建設與數字化服務需求，推廣智慧類產品和服務落地，實現海外收入穩步增長。同時集團將加強與國內電信運營商、『走出去』中國企業及當地夥伴合作，協同拓展海外市場，尋求新的發展空間。

同時，集團將進一步圍繞5G、大數據、物聯網等加大研發投入，圍繞基礎平台，完善分佈式研發，提升智慧類產品質量、數量，賦能社會、行業發展。將進一步推進國企改革『雙百行動』，完善公司治理，構建與市場變化相適應的柔性機制、人才隊伍、創新體制和共生生態，推進價值轉型，使公司成為高技術、高智慧驅動下的綜合智慧服務商。」

— 完 —

¹¹ EPC+F+I+O+S：即工程總承包(Engineering, Procurement, Construction) + 融資(Finance) + 投資(Investment) + 運營(Operation) + 解決方案(Solution)。

關於中國通信服務

中國通信服務為新一代綜合智慧服務商，為信息化和數字化領域提供一體化綜合解決方案，包括設計、施工及項目監理在內的電信基建服務；信息技術基礎設施管理（網絡維護）、通用設施管理（物業管理）、供應鏈及商品分銷在內的業務流程外判服務；系統集成、軟件開發和系統支撐、增值服務等在內的應用、內容及其它服務。公司的主要客戶包括國內三家電信運營商和中國鐵塔股份有限公司在內的國內電信運營商客戶、國內政府機構、行業客戶和中小企業等國內非電信運營商集團客戶，以及海外客戶。公司的控股股東為中國電信集團有限公司，此外，公司的股東還包括中國移動通信集團有限公司、中國聯合網絡通信集團有限公司和中國郵電器材集團有限公司。

集團在《財富》（中文版）發佈的「2019《財富》中國500強排行榜」中，排名第86位，並入選《福布斯》發佈的「2019《福布斯》全球2000強—世界最大上市公司」。在《The Asset》（《財資》）雜誌二零一九年「財資ESG企業獎」評選中，榮獲「企業管治、社會責任及投資者關係—金獎」。在《Corporate Governance Asia》舉辦的二零一九年「第十五屆亞洲ESG大獎」中獲得「亞洲最佳公司—企業管治典範」獎項。在二零一九年「金港股上市公司評選」中榮獲「最佳TMT股公司」及「最具社會責任上市公司」獎項。二零一九年，董事長張志勇先生在《Corporate Governance Asia》舉辦的二零一九年「第十五屆亞洲ESG大獎」中，再次榮獲「亞洲區最佳公司董事」獎項。總裁司芙蓉先生榮登2019《福布斯中國》「中國企業跨國經營傑出領導人榜」，並分別在《財資》、《Corporate Governance Asia》評獎中，榮獲「最佳CEO」稱號。

若希望得到進一步的資料，請瀏覽中國通信服務的公司網址：www.chinaccs.com.hk

新聞垂詢：

中國通信服務股份有限公司

投資者關係部

鍾偉祥先生

梁穎賢小姐

電話：(852) 3699 0000

傳真：(852) 3699 0120

電郵：ir@chinaccs.com.hk

預測性陳述

本新聞稿包含了展望性表述載有一些基於公司的信念和假設及現有資料而編製的有關公司、其業務及前景的前瞻性陳述及資料。在本新聞稿中，一些如「預計」、「相信」、「估計」、「預期」、「計劃」、「前景」、「今後」以及其他類似字眼的使用，倘若有關公司或其業務，是指前瞻性陳述。這些陳述反映公司對未來事情的現時觀點，會受到風險、不確定因素和各項假設的影響。倘若一個或多個這些風險因素成為事實，或任何相關的假設其後發現並不正確，則實際結果可能會與本新聞稿中的前瞻性陳述有所不同。公司除根據上市規則的持續披露責任或聯交所的其他規定外，不打算更新這些前瞻性陳述。