



中國通信服務
CHINA COMSERVICE

中國通信服務公佈 2020 年中期業績

* * * *

要點：

- 疫情給集團二零二零年上半年經營帶來前所未有的壓力和挑戰，對集團經營業績造成短期影響
- 集團積極主動採取多種舉措應對疫情影響，促進本年二季度經營顯著反彈，但未能完全彌補年初疫情帶來的影響
- 集團把握國內電信運營商5G建設機遇，培育和發揮總承包能力優勢，鞏固市場領先地位
- 國內非運營商集客市場繼續作為整體發展主要驅動力，經營收入佔比首次突破40%，發展質量進一步提升
- 集團持續加大研發投入提升軟件服務能力，ACO業務保持持續較快增長，經營收入佔比已接近15%
- 疫情促進新基建發展和企業數字化轉型，帶來眾多新機遇，集團業務及能力契合新基建的整體發展需求，並將抓住新機遇，進一步促進企業高質量、可持續發展

財務摘要 (未經審核)

截至 6 月 30 日止六個月	2019 年	2020 年	變化
經營收入 (人民幣百萬元)	56,049	53,834	-4.0%
本公司股東應佔利潤 (人民幣百萬元)	1,712	1,588	-7.2%
自由現金流 (人民幣百萬元)	-425	-1,596	--
毛利率 (%)	11.2%	11.0%	-0.2 個百分點
淨利潤率 (%)	3.1%	2.9%	-0.2 個百分點
每股基本盈利 (人民幣元)	0.247	0.229	-7.2%

(2020年8月26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)，今天公佈截至二零二零年六月三十日止的未經審核之中期業績。

經營業績

二零二零年上半年，集團經營收入實現人民幣 53,834 百萬元，同比下降 4.0%。核心業務收入¹佔總收入比重為 96.6%，同比提升 0.7 個百分點。經營成本為人民幣 47,931 百萬元，同比下降 3.7%。經營毛利為人民幣 5,903 百萬元，同比下降 6.3%。毛利率為 11.0%，同比下降 0.2 個百分點，集團通過拓展高毛利業務、優化業務結構、降本增效，有效減輕了疫情對毛利率的影響，毛利率下降趨勢顯著趨緩²。集團結合疫情形勢和自身業務發展需要，加快數字化轉型，利用「+線上」、「+遠程」等多種手段推進營銷，強化溝通，提升經營、管理效率，銷售、一般及管理費用為人民幣 4,785 百萬元，同比下降 4.0%，佔經營收入比重為 8.9%，與去年同期持平。公司股東應佔利潤為人民幣 1,588 百萬元，同比下降 7.2%，淨利潤率為 2.9%，同比下降 0.2 個百分點。每股基本盈利為人民幣 0.229 元，同比下降 7.2%。自由現金流³為人民幣 - 1,596 百萬元。

中國通信服務董事長張志勇先生表示：「二零二零年上半年，新型冠狀病毒肺炎疫情對全社會經濟發展造成嚴重衝擊，亦給集團經營帶來前所未有的壓力和挑戰。受疫情影響，集團面臨主要客戶招標延遲、開工延遲、交付滯後、跨域業務受限等困難，尤其是一季度正值國內抗疫的關鍵時期，集團大部分業務無法正常開展。與此同時，剛性成本支出，防疫支出加大，使集團整體經營處於錯位運行，收入、利潤均面臨巨大壓力。

集團抓住因疫情影響而提速的『應急保障』、『5G建設』、『數字社會』等信息化建設及『新基建』需求，克服困難、開源節流、採取多種手段，積極推進復工復產，隨着二季度國內疫情形勢相對趨穩，企業經營同比呈現恢復性增長。

二零一五年起，集團堅持『價值引領』，在服務社會信息化方面進行持續投入和積累，有效幫助企業在今年特殊的歷史時期渡過難關、快速恢復經營水平。有鑑於此，集團對下半年的展望以及未來可持續健康發展充滿信心。」

¹ 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。

² 二零一九年上半年，集團毛利率為 11.2%，同比下降 1.0 個百分點。

³ 自由現金流=本年利潤+折舊及攤銷 - 營運資金變動 - 資本支出

市場拓展

二零二零年上半年，面對疫情影響，集團頂住疫情帶來的招標量銳減、業務量嚴重下滑、項目無法實施等困難和挑戰，緊盯重點區域、重點客戶、投標量、重點項目、新簽合同、已開工復產量等重要經營要素（「六盯」），在抗擊疫情的同時努力恢復生產，保證了發展基本面穩定，亦為全年經營奠定了良好的基礎。

國內非運營商集客市場

國內非電信運營商集團客戶（簡稱「國內非運營商集客」）作為集團第一大客戶群⁴，持續保持增長動力，對穩定二零二零年上半年整體經營業績起到決定性作用。來自該市場的收入實現人民幣21,851百萬元，同比增長3.7%，佔經營收入比重首次超過40%，為40.6%。其中，核心業務收入同比增長5.9%，佔該客戶群整體收入比重同比提升1.9個百分點至93.4%。集團以「建造智慧社會、助推數字經濟、服務美好生活」為己任，深入體察垂直行業客戶需求，利用自身「顧問+僱員+管家」⁵的獨特服務模式和「平台+軟件+服務」⁶的能力優勢，為客戶提供豐富的智慧產品和解決方案，在應急保障、數據中心、數字政府、智慧賽事、智慧機場等方面取得重大突破。從來自國內非運營商集客市場的人民幣億元以上大項目新簽合同佔其總新簽合同量比重看，有關比重從二零一九年的8%提升至二零二零年上半年的14%。二零二零年上半年，來自國內非運營商集客的核心業務新簽合同額，同比增長6.7%。

國內電信運營商市場

受疫情影響，國內電信運營商客戶在今年初的招投標、項目開工出現滯後，集團在該客戶市場業績表現出現波動。來自該市場的收入實現人民幣30,546百萬元，同比下降9.2%，佔經營收入比重為56.7%。其中，來自中國電信的收入實現人民幣17,162百萬元，同比下降6.5%，佔經營收入比重為31.9%，來自中國電信以外的國內電信運營商客戶收入實現人民幣13,384百萬元，同比下降12.5%，佔經營收入比重為24.8%。儘管上半年發展受疫情影響，但集團一直堅持「雙輪驅動+」⁷發展策略，支撐客戶5G發展和雲網融合建設。此外，集團順應客戶需求變化，以EPC總承包的服務方式支撐客戶5G等建設，有關業務量正穩步提升。

⁴ 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。

⁵ 「顧問+僱員+管家」的服務模式是集團近年來採取的一種獨有的業務模式，「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。

⁶ 「平台+軟件+服務」的能力：利用雲、物聯網等核心基礎平台、聚焦客戶場景的各類智慧應用以及從諮詢規劃、工程建設到運營運維的一體化服務能力，為客戶提供貼身定制的一體化解決方案。

⁷ 「雙輪驅動+」：CAPEX 與 OPEX 加智慧應用。CAPEX（Capital Expenditure）指國內電信運營商資本性支出。OPEX（Operating Expenditure）指國內電信運營商經營性支出。

海外市場

二零二零年上半年，集團來自海外市場收入實現人民幣1,437百萬元，同比增長7.3%，佔經營收入比重為2.7%。得益於尼泊爾和沙特阿拉伯等項目順利實施、按階段確認收入，海外業務表現在二零二零年上半年實現逆勢增長。集團嚴格實行疫情科學防控，二零二零年上半年實現海外業務區域人員零感染。

業務發展

電信基建服務

二零二零年上半年，疫情對國內工程項目影響尤其明顯，集團電信基建服務收入實現人民幣29,037百萬元，同比下降5.7%，佔經營收入比重為53.9%。其中，來自國內非運營商集客的該項收入實現人民幣11,185百萬元，同比增長4.9%，來自海外客戶的該項收入實現人民幣1,108百萬元，同比快速增長18.3%。來自國內電信運營商的該項收入為人民幣16,744百萬元，同比下降12.8%。

業務流程外判服務

業務流程外判服務收入實現人民幣16,959百萬元，同比下降6.4%，佔經營收入比重為31.5%。其中，網絡維護業務收入同比下降0.4%，通用設施管理（物業管理）業務收入同比增長4.7%。疫情對供應鏈業務影響相對明顯，該項收入同比下降13.9%。集團持續主動管控商品分銷業務，該項收入同比下降20.3%，佔經營收入比重為3.4%，同比降低0.7個百分點。

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7,838百萬元，同比增長10.1%，佔經營收入比重同比提升1.9個百分點至14.6%。其中，系統集成業務收入同比增長15.6%，軟件開發及系統支撐業務收入同比增長21.1%。應用、內容及其他服務的快速增長和對總體經營業績的正向貢獻，反映了集團近幾年提前對軟件和數字服務能力佈局的良好成效，亦為傳統的電信基建服務發展帶來促進作用。

展望未來

在國內非運營商集客市場，集團將搶抓時間窗口，聚焦後疫情時代5G等「新基建」、新型智慧城市升級、數字治理、行業數字化帶來的新市場空間，聚焦傳統基建與數字技術的融合升級帶來的巨大業務增量空間，加快佈局；同時，聚焦以政府、交通、電力、賽事為代表的關鍵行業客戶，為客戶提供豐富的智慧類、應急保障、安全類產品和服務，有效實現智慧業務在該客戶市場的縱深推進、提升份額，助力國內非運營商集客市場規模再突破。

在國內電信運營商市場，集團將堅持「雙輪驅動+」發展策略，著眼國內電信運營商CAPEX投資佈局，適應5G等建設加速和建設模式轉型需求，以總承包方式承接，深挖CAPEX空間，同時，聚焦OPEX業務機遇，協助客戶鞏固和提升網絡運營服務能力，構建競爭優勢。另一方面，抓住客戶轉型的窗口契機，發揮自身在智慧應用、行業解決方案、網絡信息安全、項目實施保障等方面的差異化優勢，全力支撐客戶雲網融合，主動嵌入客戶價值鏈條、融入共生生態，與客戶共同拓展新型ICT市場，拓寬自身價值空間，保障國內電信運營商市場持續、穩定發展。

在海外市場，集團將抓住國家持續開放和「一帶一路」深入推進機遇，加快向「EPC+F+I+O+S」⁸轉型升級，圍繞東南亞、中東、非洲等重點區域，5G為代表的海外「新基建」、維護、數據中心和電力等重點業務，結合海外客戶數字化需求，加快拓展，促進智慧產品和服務在海外市場落地。同時，將強化與國內電信運營商和「走出去」中國企業協作，為海外業務發展開闢新空間。

中國通信服務董事長張志勇先生表示：「集團充分認識到，雖然新型冠狀病毒肺炎疫情對社會經濟造成較大衝擊，但國家宏觀經濟長期向好、穩中向好、高質量發展的基本趨勢沒有改變；國家對於行業間協同發展和為企業創新轉型提供政策支持的決心沒有改變；『一帶一路』建設走深走實的步伐沒有改變。疫情到來亦危中有機，促使社會數字化、網絡化、智能化的發展進程加速，以5G為代表的新基建發展進程加速，以應急保障為代表的社會治理升級進程加速，促進數字經濟和實體經濟深度融合進程加速。集團作為『新一代綜合智慧服務商』，落實國家『六穩』、『六保』要求，圍繞『三大主航道』⁹，把握國家以信息化、智能化為槓桿培育新動能帶來的機遇，積極拓展數字經濟與實體經濟深度融合帶來的巨大發展空間，推進轉型升級加速，融入數字社會生態，實現自身高質量發展。」

— 完 —

⁸ 「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)

⁹ 「三大主航道指」：國內電信運營商市場、國內非運營商集客市場、海外市場。

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。

二零二零年上半年，集團在《財富》（中文版）發佈的「2020《財富》中國 500 強」中，排名第 86 位。在《福布斯》發佈的「2020《福布斯》全球 2000 強—世界最大上市公司」中，排名第 1,488 位。在《機構投資者》的二零二零年「亞洲最佳企業管理團隊」評選中，集團首次獲得「亞洲受尊崇企業」榮譽，在電信業的有關評選中，總裁司芙蓉先生和財務總監張煦女士分別獲選為「最佳 CEO」和「最佳 CFO」第三名，集團亦在「最佳 ESG」及投資者關係領域上獲得嘉獎。

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。