



中國通信服務
CHINA COMSERVICE

中國通信服務公佈 2025 年中期業績

要點

- 集團積極應對傳統領域客戶資本開支下降壓力，把握國內數字經濟持續發展，疊加人工智能溢出效應所帶來的機遇，在挑戰中展現韌性，經營業績穩中有進：
 - 經營收入為人民幣76,939百萬元，同比增長3.4%。
 - 淨利潤為人民幣2,129百萬元，同比增長0.2%。
 - 毛利率為10.3%，淨利潤率為2.8%。
- 集團的三大客戶市場穩健發展。其中，集團搶抓人工智能技術變革拉動的算力市場空間，承接多個智算中心建設和數據中心改造項目，來自國內非電信運營商集客市場收入顯著增長。來自國內非電信運營商集客市場和海外市場的合計收入，佔經營收入比重首次超過一半。
- 集團的三大業務板塊全面增長。其中，人工智能應用場景不斷深化，千行百業數字化轉型步伐加快，驅動集團應用、內容及其他服務持續較快發展，連續多年為收入增長的核心驅動力。

(2025年8月21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)，今天公佈截至二零二五年六月三十日止的未經審核之中期業績。

經營業績

二零二五年上半年，新一代信息技術、人工智能技術快速演進，新技術變革正在推動千行百業進入智能化重構階段，深刻改變社會生產生活方式。集團立足「新一代綜合智慧服務商」定位，充分發揮「數字基建建設者」、「智慧產品和平台提供者」、「產業數字化服務者」、「智慧運營保障者」（以下簡稱「四者」）作用，堅持科技創新引領，提高核心競爭力，大力拓展戰略新興業務，加快培育新質生產力，扎實推動企業高質量發展，經營業績保持穩定增長。

一、經營業績穩中有進，收入利潤實現雙增長

集團堅持「價值引領、穩中求進、高質量發展」總路線，積極應對傳統領域客戶資本開支下降壓力，持續推進新舊動能轉換，經營收入和淨利潤¹保持穩健增長。上半年，集團實現經營收入人民幣76,939百萬元，同比增長3.4%，其中服務收入²人民幣74,981百萬元，同比增長2.9%。經營毛利人民幣7,888百萬元，同比下降2.8%。毛利率10.3%，同比下降0.6個百分點。淨利潤人民幣2,129百萬元，同比增長0.2%。淨利潤率2.8%，同比下降0.1個百分點。所有者權益回報率(ROE)³9.3%。每股基本盈利為人民幣0.307元。

（一）把握數智機遇，三大業務板塊全面增長

上半年，集團三大業務板塊均保持向好態勢。電信基建服務收入人民幣38,272百萬元，同比增長1.6%，佔經營收入比重為49.7%。業務流程外判服務收入人民幣22,383百萬元，同比增長1.0%，佔經營收入比重為29.1%。集團緊跟社會數智化浪潮，緊抓人工智能應用場景不斷深化，以及千行百業數字化轉型步伐加快的機遇，持續建強軟件開發和數字服務能力，應用、內容及其他服務收入保持較快增速，實現人民幣16,284百萬元，同比增長11.7%，佔經營收入比重持續提升，為21.2%，連續多年為收入增長核心驅動力。

（二）發揮能力優勢，三大客戶市場穩健發展

1. **融入客戶生態，國內電信運營商市場凸顯韌性。**面對客戶資本開支持續下滑帶來的挑戰，集團堅持「CAPEX+OPEX+智慧應用」⁴發展策略，用高質量交付穩固傳統業務基本盤，同時聚焦運營商客戶轉型需求，推動從傳統業務向戰略新興業務領域的多元化拓展，在算力網絡建設、數據中心綠色升級、智慧城市、應急安全等方面深化戰略合作，構建共生共贏生態。上半年，努力提升運營商客戶市場份額，助力客戶發展產業數字化業務，有效緩解客戶資本開支下降壓力，來自該市場收入人民幣38,203百萬元，同比下降4.6%。
2. **緊跟客戶需求，國內非運營商集客市場實現雙位數增長。**集團積極服務能源、交通、教育、金融、文旅等重點行業客戶，緊跟數字化、智能化、綠色化、安全化發展需求，發揮「顧問+僱員+管家」⁵服務模式優勢和「平台+軟件+服務」⁶能力優勢，持續升級融雲、融人工智能、融安全、融平台的一體化全過程服務能力，打造標桿產品與解決方案，積極帶動行業賦能賦智。與此同時，抓住客戶增加算力基礎設施建設機遇，促進基建相關業務快速發展。上半年，來自國內非電信運營商集團客戶（「國內非運營商集客」）市場收入人民幣36,585百萬元，同比增長12.9%，有力支撐上半年整體收入穩健增長。

¹ 淨利潤指本公司股東應佔利潤。

² 服務收入=經營收入-商品分銷收入-系統集成IT設備配售收入

³ 此處為年化所有者權益回報率。

⁴ 「CAPEX+OPEX+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。

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」的能力指利用網絡安全、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，為客戶提供貼身定製的一體化解決方案。

3. **推進轉型升級，海外市場保持良好發展態勢。**集團融入「一帶一路」建設，積極開發優質區域，持續拓展高價值項目，在提升通信傳統業務質量的同時，向產業數字化、新能源服務等新賽道延伸，逐步建立多層次、全產業鏈的海外生態體系，成功承接亞太、中東等地多項EPC總承包大項目。上半年，海外市場收入人民幣2,151百萬元，同比增長8.7%。

二、聚焦重點行業，戰略新興業務動能強勁

上半年，新一代信息技術全方位全鏈條普及應用加速發展，數智技術、綠色技術賦能傳統產業改造升級。集團持續深耕數字基建、綠色低碳、智慧城市、應急安全等戰略性新興產業領域，聚焦政府、應急、衛健、教育、交通、能源、文旅等重點行業，戰略新興業務保持快速增長，來自該業務的新簽合同額佔總新簽合同額比重超40%，為企業高質量發展注入新動能。

（一）數字基建領域

集團搶抓人工智能技術變革拉動的算力市場空間，推進新型信息基礎設施演進升級，依託諮詢設計、集成施工、運維管理全過程、全專業一體化總包能力，以及「技術+場景+生態」的綜合服務優勢，承接國內外多地智算中心建設、數據中心改造、雲平台和5G+項目，深耕政府、互聯網、金融、能源等行業客戶，提供智能敏捷、綠色節能、安全可控的綜合性數字基礎設施建設與服務保障，助力打造全國一體化算力體系，構建新質生產力數智底座。上半年，來自該領域新簽合同額保持快速增長。

（二）綠色低碳領域

集團積極投身綠色低碳導向的新產業、新業態、新模式，聚焦能源電力、工業製造、交通運輸、地產建築、信息通信等行業綠色運營需求，強化關鍵技術研發與應用推廣，採用「綠色能源+節能技術」雙輪驅動模式，打造低碳智算中心、5G綠色基站、綠色低碳園區、虛擬電廠平台等一系列標桿項目，促進經濟社會發展全面綠色轉型。參與編製首部數據中心綠色化評價國家標準《綠色數據中心評價》，彰顯該領域前沿技術智慧與行業影響力。

（三）智慧城市領域

隨著城市更新行動持續推進，集團把握新型城市基礎設施建設機遇，發揮「規劃+設計+實施+交付+運營」全鏈條服務能力，依託省市縣三級專業化屬地團隊，推動重點行業、重點區域貫通發展，深度融合人工智能、物聯網、大數據等數字技術，打造宜居、韌性、智慧城市新範式。上半年，數字政府、智慧教育、智慧水利、智慧文旅、智慧醫衛、企業數字化轉型等領域的新簽合同額均實現較快增長。集團總包承建的新禹河數字孿生項目被央視《新聞聯播》等節目報導。在塔克拉瑪干沙漠南緣建設水利工程信息自動化項目，構築「空天地一體化」的現代智慧灌區典範。

（四）應急安全領域

集團助力構建現代化應急管理體系，護航客戶網絡與信息安全，夯實社會安全發展基礎。在應急管理方面，充分發揮前沿數字技術優勢，利用人工智能大模型賦能行業應用，幫助礦山、化工、水利、消防等重點領域客戶實現應急管理智能化轉型，提升防災減災救災和極端條件應急指揮通信能力。在網信安全方面，打造多款自主可控的網信安全產品，依託「信息化+安全」綜合能力，持續承接國家網絡安全重大工程，為客戶提供網安規劃設計、實施集成交付、運維一體化安全服務，有效提升客戶網絡安全水平。

三、強化科技創新驅動，加快培育新質生產力

上半年，人工智能的迅猛發展引領產業變革，數字經濟動能強勁，創新驅動高質量發展取得新成效。集團瞄準前沿領域強化科技創新，集約研發力量，打造差異化核心競爭力，深化產業合作，促進科技創新與產業創新深度融合，更好培育新質生產力。

- （一）**堅持科技創新引領，建設科技型企業。**集團堅持科技創新自立自強，聚焦核心領域加強研發投入，形成面向人工智能、安全、低碳等新興技術的近百款產品的科創產品庫，自主研發數字政府一體化平台、智慧建築綜合管理系統、智慧糧儲平台、光儲雲綠能綜合管理平台等核心產品與綜合解決方案。現已累計獲得授權專利超過4,100件，軟件著作權超過10,900件，參與國家級標準48項。牽頭建設省級網絡與信息安全重點實驗室等研究機構，榮獲國家協會、省部級科技獎項20項，科創能力獲得政府及行業認可。
- （二）**佈局人工智能業務，塑造核心競爭力。**集團全面落實「人工智能+」行動，緊密結合自身資源稟賦，從融合創新、場景深耕、生態協同三方面佈局人工智能業務，建強人工智能全棧式服務能力、人工智能產品融合創新力兩大差異化核心競爭力。依託1,400餘人的人工智能交付團隊，為客戶提供智算基礎設施建設運營、數據治理、場景化應用研發等定製化服務，形成AI智能座艙、數據中心節能管家、空天地一體化監測平台、數智化AI客服、數字員工等「人工智能+」應用標桿案例。上半年，人工智能領域新簽合同額突破人民幣13億元，覆蓋客戶200餘家。
- （三）**推進科創體系改革，激活發展新動能。**集團持續深化科技創新體系改革，打通束縛新質生產力發展的堵點卡點。堅持市場導向，不斷優化研發集約運營推廣機制和成果轉化機制，提升研發資源利用效率，加大力度攻堅客戶需求迫切、市場潛力巨大的前沿技術領域，持續打造具有行業領先水平的拳頭產品，建立產品升級迭代機制，強化科創產品全生命週期管理。完善科創專家人才培養、引進、選用機制，採用多維度激勵方式，激發創新發展活力。

展望未來

中國通信服務董事長樂曉維先生表示：「當前，人工智能、大數據、算力等前沿數字技術加速融合創新，促進生產要素優化組合，新動能正在持續成長壯大，成為推動高質量發展的重要動力源。面對戰略機遇與挑戰，集團堅定『新一代綜合智慧服務商』定位，不斷提升『四者』核心能力，堅持以客戶為中心，強化科技創新引領，全面擁抱人工智能，進一步全面深化改革，因地制宜發展新質生產力。深入推進『人工智能+』行動，對內賦能企業治理，對外強化服務能力，構建以人工智能為核心、驅動全域智慧服務的特色科技型企業。數字賦能傳統業務轉型升級，持續提升全鏈條、一體化交付能力，不斷塑強差異化競爭優勢，促進產業高端化、智能化、綠色化發展。積極佈局新興市場，聚焦智算中心、智慧運維、新能源等領域，不斷創新業務模式，打造兼具規模和效益的行業領先產品，建立核心客戶與核心生態，增強發展新動能。同時，統籌好高質量發展和高水平安全，健全企業治理體系，嚴守安全發展底線，奮力實現『質的有效提升和量的合理增長』，以數字力量譜寫中國式現代化的新篇章。」

關於中國通信服務

中國通信服務作為新一代綜合智慧服務商，為信息化和數字化領域提供綜合一體化智慧解決方案，提供包括設計、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；以及系統集成、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的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在內的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、國網信息通信產業集團有限公司和中國郵電器材集團有限公司。

二零二五年上半年，公司在《Extel》（原《機構投資者》）「2025年度亞洲區最佳管理團隊」評選中，榮獲「最受尊崇企業」、「最佳首席財務官」、「最佳投資者關係企業」、「最佳ESG」和「最佳公司董事會」等榮譽。在亞洲企業管治雜誌《Corporate Governance Asia》舉辦的「第十五屆亞洲卓越企業大獎」評選中，榮獲「亞洲可持續發展獎」、「亞洲最佳CFO」和「最佳投資者關係公司」等榮譽。在亞洲財經雜誌《FinanceAsia》（《金融亞洲》）舉辦的「2025年度亞洲最佳公司」評選中，榮獲「中國最致力於多元、公平及共融(DEI)」銅獎。

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
陳鋼先生
電話：(852) 3699 0000
傳真：(852) 3699 0120
電郵：ir@chinaccs.com.hk

預測性陳述：

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。