



## 中国联合网络通信（香港）股份有限公司

### 2018 年中期业绩公布 推介材料演讲辞

主讲：王晓初先生，董事长及首席执行官

#### 幻灯片 4：主要内容

女士们，先生们，大家下午好，非常高兴与各位一起讨论中国联通的业绩表现。今天的发布会首先由我向各位报告公司 2018 年中期总体业绩，之后邵广禄先生和朱可炳先生将分别介绍公司的业务表现和财务表现。最后，我们回答各位的提问。

#### 幻灯片 5：重点概要

2018 年以来，公司积极践行新发展理念，总体实现了混改元年的良好开局，上半年业绩重点概述如下：

1. 深入落实聚焦创新合作战略，盈利能力持续显著提升；
2. 创新商业模式，移动业务持续快速高效发展；
3. 混改红利初步显现，发展速度、质量和效益明显提升；
4. 落实提速降费政策，薄利多销，努力实现多赢；

下一步，公司将继续加快“五新”联通建设，推进高质量可持续发展

#### 幻灯片 6：盈利能力持续显著提升

上半年，随着聚焦战略的深入实施，公司盈利能力持续显著提升。服务收入达到 1,344 亿元，同比增长超过 8%，领先行业平均 4 个百分点。

EBITDA 同比增长约 5%；净利润达到 59 亿，同比增长 145%；自由现金流达 393 亿，创历史同期新高。

## 幻灯片 7：积极应对市场竞争加剧

二季度以来，市场竞争不断加剧，公司继续强化差异化运营，避免简单价格竞争。增加线上线下各类触点；推进综合网格化直销，坐商变行商；加大融合业务捆绑销售，促进业务相互拉动；以创新业务促收入，带动基础业务发展。

二季度公司整体经营继续保持良好发展，服务收入同比增速超过 8%，净利润与一季度基本持平。

## 幻灯片 8：移动服务收入增长大幅领先行业

在移动业务领域，公司进一步深入推进互联网化、差异化创新运营，强化细分市场流量经营，推进精准营销；推动线上线下全触点统一运营，促进相互引流，提升效益，上半年取得了显著成效。2I2C 用户净增 2,700 万，达到 7,700 万户，拉动移动业务快速增长。

尽管面对激烈的市场竞争，在低成本和薄补贴的发展模式下，公司成功实现了移动业务高质量发展。移动服务收入增长近 10%，超出行业平均 8 个百分点。同期销售费用仅上涨 2%，终端补贴下降 52%。

## 幻灯片 9：混改红利初步显现

随着混改各项工作的落地实施，上半年混改红利初步显现，促进发展速度、质量和效益明显提升。

受益于战略投资者的资本引入以及经营业绩的大幅改善，公司财务实力显著增强，资产负债率同比下降约 18 个百分点，财务费用下降 64%。

与战略投资者的深入合作，成功驱动创新业务快速发展，产业互联网收入同比提升 39%。

机制体制变革持续深化，员工和股东回报双提升，企业活力和效率明显增强。

## 幻灯片 10：深化落实机制体制改革

公司持续推进瘦身健体，适度加大创新领域人力资源投入，优化组织和人员结构；引进创新人才，鼓励人员向创新领域流动，为创新业务发展积蓄动能。

强化建立市场化激励，向 7,700 多名管理骨干及核心人才授予 A 股公司限制性股票 7.9 亿股，形成与效益效率相挂钩的差异化薪酬体系。

推进划小改革，超过 13 万员工进入划小承包单元，产生 1.7 万个小 CEO，企业内生活力不断增强。

## **幻灯片 11：积极培育未来增长引擎**

创新业务方面，公司聚焦云业务引领，加快向“云+智慧网络+智慧应用”的新融合营销模式转型。

打造与传统业务区隔的机制体制，吸引创新人才，强化长期激励。

积极与战略合作伙伴和重点行业龙头开展合作，探索资本层面的投融资合作，强强联合，协作共赢。

上半年，公司创新业务保持快速规模增长，产业互联网业务收入达到 117 亿，占收比接近 9%。预计 2020 年产业互联网收入占比将达到 15%。

## **幻灯片 12：提速降费**

公司落实“提速降费”，深化流量经营，努力以薄利多销促进多赢。提前部署取消国内流量“漫游”费政策，优化产品资费并积极推广大流量套餐，促进用户平滑过渡。

上半年，手机上网流量单价同比大幅下降的同时，用户使用量持续强劲增长。手机用户 DOU 同比提升 2 倍，手机上网收入同比增长 25%。

## **幻灯片 13：推进高质量可持续发展**

下一步，公司将紧抓行业发展及混改带来的全新的发展机遇，培育中国联通的新基因、新治理、新运营、新动能和新生态，构建公司差异化的竞争优势。持之以恒深化聚焦创新合作战略，坚定不移推进互联网化运营落地。以混改为抓手，充分释放改革红利。发扬钉钉子精神打造关键能力，奋力开创新时代高质量发展的新局面。

下面，请广禄先生介绍公司今年上半年的具体运营表现。

主讲：邵广禄先生，执行董事兼高级副总裁

#### 幻灯片 14：主要内容

谢谢董事长！现在我向各位介绍公司 2018 年上半年业务表现

#### 幻灯片 15：收入构成

本表列示了公司各业务的收入及变化情况。下面将做具体说明。

#### 幻灯片 16：强化差异化经营

移动业务方面，面对激烈的市场竞争，公司致力于继续做强做大差异化竞争优势，推出差异化产品和营销策略，发挥集中化 IT 系统及互联网化运营优势，以低成本获取用户，强化融合捆绑发展，提升业务竞争力。

一、二季度，公司收入和用户实现持续良好增长，收入分别增长约 12%和 8%，用户分别净增 970 万和 800 万；ARPU 基本保持平稳。

#### 幻灯片 17：云网一体化加快政企业务发展

在政企业务领域，公司致力于为政企用户提供云网一体化、智能化网络服务。在云网协同的基础上，打造“云+智慧网络+智慧应用”新融合营销模式；与阿里、腾讯开展云业务合作，突出“云网一体化”优势，带动云、网收入快速增长。上半年，公司云计算收入同比增长 39%，互联网专线收入同比增长 8%。

#### 幻灯片 18：与战略投资者积极开拓合作（1）

公司全面推动与战略投资者的深度合作，聚焦优势资源和未来战略部署，借助外力，增强创新发展新动能。

上半年，在新零售领域，联合阿里、苏宁、京东、腾讯等积极探索建设新零售试点门店，强化线上线下相互引流；

与战略合作伙伴持续推进互联网触点合作；

在云计算领域，与阿里、腾讯相互开放资源及能力，并与阿里成立合资公司，共同拓展庞大的政企客户市场；

在视频内容领域，聚焦 IPTV 和手机视频、家庭应用等，顺利推进各项合作。

## 幻灯片 19：与战略投资者积极开拓合作（2）

公司还在大数据、物联网及 AI 领域，与各战略合作伙伴积极开展金融反欺诈、风控、出行分析、平台能力、智能客服等方面的合作。与战略投资者的深入合作，也驱动了公司基础电信业务增长。

## 幻灯片 20：宽带业务在激烈竞争中持续改善

固网宽带业务方面，公司坚持“主推融合，突出内容与高速带宽优势”策略。

优化融合产品体系，着力提升融合渗透率，促进业务相互拉动。

利用大带宽优势，主推高带宽产品，加大社会化合作提升网络覆盖和网络品质。

突出内容拉动，丰富填充优质视频，提升用户粘性。

去年下半年以来，公司宽带业务在激烈竞争中持续改善，宽带接入收入降幅逐步收窄，今年上半年已经基本实现止跌回稳。

## 幻灯片 21：聚焦合作，精准投资

网络建设方面，公司继续坚持以效益为导向，动态扩容，高效投入。上半年，CAPEX 支出为 116 亿元，预计全年 CAPEX 为 500 亿元左右。

上半年公司网络利用率提升的同时，聚焦地区网络品质和客户感知进一步改善，4G 网络平均上下行速率行业领先，移动网和固网宽带 NPS 分别提升 5 分和 9 分，促进业务有效益快速发展。

5G 方面，公司积极跟进新技术演进，做好网络基础资源和能力的提前布局，确保未来建设和发展与行业同步。

## 幻灯片 22：下半年重点工作

下半年，面对取消流量“漫游”费的影响和市场竞争不断加剧的挑战。持之以恒深化聚焦创新合作战略，推进互联网化运营，适度加大投入，培育未来增长引擎，促进高质量可持续发展。具体将：

1. 坚持差异化发展，保持高质量发展势头不减；
2. 坚持以效益为核心的发展，依托互联网化运营转型，全力提升全要素生产率；
3. 全面夯实各项工作，为业务持续健康发展奠定坚实基础；
4. 深化战略合作和体制机制改革，加快释放改革红利，不断为股东创造更大价值。

- 下面，请公司首席财务官朱可炳先生，介绍公司财务情况。

主讲：朱可炳先生，首席财务官

### 幻灯片 23：主要内容

谢谢广禄总。现在由我向为大家介绍公司 2018 年上半年财务表现。

### 幻灯片 24：重点财务信息

上半年，公司经营业绩显著提升，实现营业收入 1,491 亿元，同比增长 7.9%；权益持有者应占盈利达 59 亿元，同比增长 145%。

### 幻灯片 25：有效管控成本

成本方面，上半年公司营业成本同比增长 6.4%，显著低于收入增幅。主要成本情况如下：

折旧摊销同比下降 0.6%，主要得益于近年来资本开支的良好控制；

铁塔使用费下降 6%；

终端补贴下降 52%；销售费用上涨 2.4%，低于收入增速。

人工成本和其他经营管理费用分别增长 22%和 21%。其中，其他经营管理费用增长主要由于 ICT 相关服务成本增加，以及处置固定资产损失增加。

### 幻灯片 26：适度增强人力资源投入

人工成本方面，公司围绕提升活力与效率，强化激励和绩效挂钩，实施增量激励上不封顶，在满足企业发展、股东回报的同时，更好的提高员工获得感。

同时，为激发企业创新发展的新动能，积极引入创新人才，并打造区别于传统业务的薪酬激励机制。

上半年，人工成本增长 22%，内生活力不断增强，净利润同比增长 145%。

## **幻灯片 27：市场需求及效益导向的投资**

资本开支方面，公司坚持以市场需求和效益为导向，推动聚焦合作，提升投资回报。

上半年，投资主要聚焦于重点区域和 4G、宽带等重点业务。其中，4G 投资占比约 45%，新增 4G 基站 6 万个。预计全年建设规模与去年相当。

积极采用 SDN/NFV 等新技术，全面实施通信网改造，同时做好面向 5G 的传输、站址、机房等基础资源储备工作。

已基本实现 NB-IoT 接入网全国覆盖，适时推进 eMTC 商用网络建设部署。

## **幻灯片 28：铁塔共享提升长远价值**

下面分析一下铁塔公司的影响。

得益于新增铁塔的良好控制以及今年初的新商务定价，上半年铁塔使用费同比下降 6%，为 79 亿元。未来，相信铁塔公司会努力提高经营效率和共享率，提升共享价值。

此外，作为铁塔公司主要股东之一，公司可受益于铁塔公司盈利及未来价值提升。今年上半年应占铁塔公司净利润达到 5.2 亿元，同比增长 5%。

## **幻灯片 29：财务实力大幅增强**

由于经营业绩大幅改善，上半年公司自由现金流显著提升，达到 393 亿元，创历史同期最高。

受益于强劲的自由现金流以及混改资金引入，公司资产负债率大幅下降至 44%，财务费用同比下降 64%。资本实力的显著提升，有力增强了公司未来业务发展能力，为实现可持续健康发展奠定良好基础。

## **幻灯片 30：提质增效，努力提升股东价值**

下半年，公司将紧抓战略落地实施，围绕提质增效全面推进规模效益发展。推动互联网化运营转型，促进业务轻成本发展；打造互联网化投资建设模式，快速响应市场需求；推进简政放权，打造“小管理、大操作、强协同”架构；建立以价值为核心的业绩目标考核体系，持续强化内控和风险管理，保障企业安全规范运营，为股东创造更大价值。

## 预测性陈述

本推介材料中所包含的某些陈述可能被视为美国 1933 年证券法（修订案）第 27 条 A 款和美国 1934 年证券交易法（修订案）第 21 条 E 款所界定的“预测性陈述”。这些预测性陈述涉及已知和未知的风险、不确定性及其他因素，可能导致本公司的实际表现、财务状况和经营业绩与预测性陈述中所暗示的将来表现、财务状况和经营业绩有重大出入。此外，我们将不会更新这些预测性陈述。关于上述风险、不确定性和其他因素的详细资料，请参见本公司最近报送美国证券交易管理委员会（“美国证监会”）的 20-F 表年报和本公司呈报美国证监会的其他文件。

## 免责声明

我们努力保持本演讲辞内容的准确性，但有关演讲辞可能会与实际演讲内容有所差别。