



中国联合网络通信（香港）股份有限公司

2020 年中期业绩公布 推介材料演讲辞

幻灯片 3:

- 各位记者朋友下午好！我是中国联通的公司秘书 Jacky。欢迎大家参加今天的业绩发布会。
- 首先，请允许我介绍出席今天会议的公司管理层。
 - 董事长兼首席执行官王晓初先生
 - 高级副总裁买彦州先生
 - 高级副总裁梁宝俊先生
 - 执行董事兼首席财务官朱可炳先生
 - 执行董事兼高级副总裁范云军先生
 - 高级副总裁何飏先生
- 下面，我们请王晓初董事长介绍公司 2020 年上半年业绩情况。

主讲：王晓初先生，董事长兼首席执行官

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，由于疫情的关系，很遗憾今天不能和大家在香港现场见面，采用电话会议方式沟通，希望大家安全健康。
- 今天的发布会首先将由我向各位报告公司 2020 年上半年的总体业绩，之后朱可炳先生将介绍公司的财务表现。最后，我和公司的管理层将会回答各位的提问。

幻灯片 5：重点概要

- 2020 年上半年公司业绩重点概述如下
 1. 积极转型，纵深推进混改，发展质量和盈利能力持续提升
 2. 移动业务发展策略调整，成效初显
 3. 赋能政企客户，固网业务重燃快速增长
 4. 创新业务收入持续快速增长，潜在价值巨大
 5. 成功落实 5G 网络共建共享，高效提升竞争力和价值
 6. 推进公司全面数字化转型，扎实推动高质量发展

幻灯片 6：疫情下业绩表现坚韧

- 上半年公司积极应对疫情挑战，加快推进全面数字化转型，创新通信供给，全力转危为机，经营发展持续向好。
- 公司整体服务收入同比提升 4.0%，达到人民币 1,383 亿元，高于行业平均的 3.2%，发展速度行业领先。
- 盈利能力进一步增强，净利润达到人民币 76 亿元，同比提升 10%。

幻灯片 7：发展质量和效益不断提升

- 公司坚持“聚焦、创新、合作”战略定力，持续积极转型，近年来发展质量和效益不断提升。
- 收入结构持续优化，产业互联网业务收入占服务收入比上半年已达到 16%。
- 得益于持续良好的资本开支控制和高效运营，近年来累计创造逾千亿自由现金流。
- 净利润持续快速增长，公司基本面保持强劲。

幻灯片 8：调整移动业务发展策略，成效初显

- 面对行业发展的新挑战，自去年下半年起，公司痛定思痛主动调整移动业务发展策略。从重点关注用户增长数量，改为重点关注用户发展质量和价值。加强互联网化和差异化创新经营，有节奏和有针对性地逐步加强 5G 公众用户发展，成效初显，促进价值提升。
- 有调整就要忍受阵痛，上半年移动用户流失近 900 万，服务收入同比下降人民币 22 亿元。
- 但是，销售费用同比节省人民币 26 亿元，二季度移动服务收入和移动用户 ARPU 已双双环比止跌回升，分别增长 3%和 4%。

幻灯片 9：移动 ARPU 和服务收入逐步企稳回升

- 与去年同期相比，移动业务发展趋势同样持续向好。4 月份起，移动服务收入当月同比变化逐月改善，6 月和 7 月已实现同比止跌回升。
- 公司坚持以 5G 创新应用引领用户消费升级。借力内容、权益和金融工具提升产品价值，大力提升泛融合渗透率。完善考核方法，利用大数据分析赋能，精准营销并做好存量经营。未来随着 5G 网络的建设加快，5G 终端价格持续下降和普及，创新应用不断推出，我们预计下半年 5G 用户将加快发展，拉动 ARPU 和服务收入持续提升。

幻灯片 10：新时代、新增长

- 国家“新基建”战略和疫情进一步加速了经济社会数字化、网络化、智能化的转型需求。公司紧抓机遇，不断推进创新业务和基础业务融合发展、相互促进，积极发挥网络、服务、混改合作等资源禀赋优势，积极赋能政企客户，提升家庭用户体验和价值。
- 上半年，宽带接入、智慧家庭和 IDC/云计算等业务收入快速增长，带动固网服务收入同比增幅达到 14%。

幻灯片 11：创新业务增长势头强劲

- 公司加快产业互联网业务的能力培养和规模拓展，持续强化基础，聚焦关键领域，积极打造创新业务领先优势。上半年，产业互联网业务增长势头持续强劲，实现收入人民币 227 亿元，同比增幅 36%，构成公司收入增长的重要驱动力。
- 未来，公司将持续深度推进产业合作，加快产品标准化及规模复制，积极培育 5G+垂直行业应用创新融合发展，致力在数字化新时代实现更快增长。

幻灯片 12：IDC 业务 – 紧抓“新基建”战略机遇

- 公司在 IDC 业务领域具备强大竞争优势。
- 通过“IDC+云+网+应用”融合服务，为客户提供全方位解决方案，并借力丰富的大网资源，实现良好成本效益。
- 公司在全国拥有 IDC 机房 551 处局所，资源丰富，并通过集约化运营，规模效益显著。今年计划聚焦高需求高价值区域继续投资人民币 20 亿元，其中一半以上新增机架在一线城市，预计年底开通使用机架总数将达到 28 万架。
- 上半年，公司 IDC 机架使用率超过 60%，实现收入人民币 101 亿元，同比增长 22%。

幻灯片 13：政企业务实现规模突破

- 在政企业务领域，公司以“云+网+智慧应用”推进创新业务和基础业务相互促进发展。聚焦关键领域及重点区域，打造灯塔项目，探索创新 5G 商业模式。打造集约化能力平台，复用基础能力，提升研发集约化和产品标准化，推动规模发展和效益提升。
- 上半年，云计算实现收入增幅 82%，拉动电路出租收入增长 3%，有效促进整体政企收入增幅达到 14%。

幻灯片 14：宽带服务收入持续提升

- 上半年，疫情防控常态化驱动宽带组网和提速需求明显提高。公司突出高速带宽与智慧家庭产品优势，坚持理性规范竞争，在北方主导区域和南方省会等重点城市推出三千兆融合产品；同时深度推进南方宽带合作；加快智慧家庭系列产品推广，拉动宽带接入业务和其他业务快速增长；着力打造营销、维护、服务一体化、网络业务协同等新优势。
- 上半年，公司固网宽带接入收入和宽带接入 ARPU 持续提升。

幻灯片 15：5G 网络建设

- 5G 网络建设方面，公司坚持聚焦、突出重点，与中国电信紧密协同推进 5G 网络共建共享。
- 上半年，公司 5G 资本开支约人民币 126 亿元，与中国电信完成新增共建共享 5G 基站约 15 万站，可用 5G 基站超过 21 万站，已在约 50 个重点城市实现 5G 网络连续覆盖。同时，积极推动 5G 网络向 SA 演进升级，确保四季度商用。
- 公司按技术进展、产业链成熟度、市场和业务需求等动态投入，计划全年 5G 资本开支人民币 350 亿元，并力争与中国电信共同努力，提前在三季度末完成新增 25 万 5G 基站的目标，届时公司可用 5G 基站将超过 30 万站，覆盖全国所有地市。

幻灯片 16：成功落实 5G 网络共建共享

- 通过 5G 网络共建共享，成功实现了网络竞争力和价值的高效提升。5G 网络建设步伐、覆盖和速率均实现翻倍，用户感知和合作伙伴信心大幅提升。双方累计节省投资成本超过人民币 400 亿元，并可节省可观的铁塔使用费、网络维护和能耗等运维成本。
- 为进一步放大共建共享优势，公司已与中国电信展开更大范围共享合作，推动 4G 共享上规模，快速低成本弥补网络短板；推进杆路、管道等传输资源共建共享共维，促进资源利用效能进一步提升。

幻灯片 17：5G – 公众用户市场

- 上半年公司有序布局推动 5G 业务发展。
- 面向公众市场，确保用户体验和价值提升，配合 5G 网络建设和手机供应的进展，有节奏和有针对性推广 5G 套餐服务。
- 公众市场 5G 应用是一个挑战，我们引入 HD/4K/8K 视频、AR/VR、云游戏等特色业务；深度推进产业合作，打造 5G 泛智能终端生态；聚焦 5G 触点，线上线下一体化等，来丰富内容与方便客户受理。
- 下半年，随着 5G 网络、终端和应用的逐步成熟，公司可加快 5G 用户发展。

幻灯片 18: 5G – 政企用户市场

- 面对 5G 政企市场的广阔增长空间，公司聚焦工业互联网、智慧城市、医疗健康等领域，加快孵化行业产品，在行业解决方案中融入 5G+ABC 元素，形成独特竞争能力，做实“中国联通 5G 应用创新联盟”，促进行业生态繁荣。
- 上半年公司已成功拓展 162 家 5G 灯塔客户，完成 92 个商业合同签订和 70 个示范项目，已成功实现了 5G 应用商业化落地。

幻灯片 19: 联通 5Gⁿ 独特竞争优势

- 未来，公司将深度挖掘、充分发挥在 5G 领域的独特竞争优势，包括：
 1. 一是 5G 网络共建共享，高效提升竞争力和价值；
 2. 二是 IT 集中化，助力高效支撑和开放合作；
 3. 三是借力混改 14 名战略投资者优势资源和市场化的体制机制改革优势；
 4. 四是成熟的互联网化运营经验优势；
 5. 五是良好长期政企客户服务关系和创新业务能力优势。
- 我们相信，独特的 5G 优势将有力促进公司未来收入和价值提升。

幻灯片 20: 扎实推动高质量发展

- 下半年，我们会借疫情间隙，苦练内功，进行公司内的数字化改造。打好基础，提效率，增活力，开创中国联通高质量发展的新局面。
- 下面，请公司 CFO 朱可炳先生介绍公司 2020 年上半年的财务表现。

主讲：朱可炳先生，执行董事兼首席财务官

幻灯片 22：重点财务信息

- 谢谢董事长。现在我为大家分析一下公司 2020 年上半年的财务表现。
- 这张表列示了公司 2020 年上半年重点财务信息，营业收入增长 3.8%，经营利润增长 5.5%，净利润增长 10%，发展效益持续提升。下面我们来看具体分析。

幻灯片 23：有效成本管控

- 上半年，公司总营业成本上升 3.7%，略低于营业收入增幅。
- 其中，折旧及摊销同比下降 1.1%；
- 销售费用同比下降 14.8%，得益于公司发展策略转型，严控用户发展成本；
- 终端补贴大幅下降 99.3%，主要由于公司创新商业模式，基本不再对客户进行终端补贴；
- 公司持续推进激励机制改革，强化激励与绩效挂钩，同时加大引入创新人才，雇员薪酬及福利开支同比上升 9.2%；
- 其他经营及管理费用同比增长 42.1%。具体分析看下一页。

幻灯片 24：适度加大投入，助力创新业务快速发展

- 公司紧抓数字化转型机遇，适度加大创新业务投入，助力创新业务规模发展和能力提升。
- 其他经营及管理费用增长人民币 58 亿元，主要增长来自与创新业务相关的技术支撑费用和 IT 服务费用，两项成本合计增加人民币 42 亿元，助力产业互联网业务收入增长人民币 60 亿元，并带动产品能力进一步提升。
- 其中，IT 服务费用同比增长 37%，助力 IT 服务收入同比增长 39%。未来，公司将在创新业务规模发展的基础上逐步提升效益。

幻灯片 25：高效精准投入，创造价值

- 公司在网络建设方面始终坚持精准高效投入，网业协同，提升价值。上半年，完成资本开支人民币 258 亿元。聚焦地区网络质量和客户感知持续提升，网络时延指标行业最优。
- 下半年，公司将围绕提升客户感知，持续提升网络支撑能力。在移动网方面，强化共建共享和 4G/5G 网络协同，分区域推动 2G/3G 网络精简，降低运维成本，重耕频谱资源。
- 宽带网方面，以千兆接入为重点，推进网络演进，确保北方网络覆盖领先，南方通过社会化合作扩大规模；同时加速网络 SDN 化、NFV 化，云化和智能化，打造智慧网络。

幻灯片 26: 强劲财务实力

- 随着公司战略的持续深入实施和混改红利的逐步释放，公司财务状况持续优化。
- 混改实施 3 年来，公司现金流保持强劲；带息债务持续下降，目前仅为人民币 205 亿元；资产负债率已持续下降至 39.9%。
- 公司财务实力的显著增强，有力支撑公司未来紧抓 5G 新商机、创造新价值。

幻灯片 27: 提质增效，努力提升股东价值

- 展望下半年，公司将围绕高质量发展：
 - 持续加强现金流管理，推进资源配置及利用方式转型，提高全要素生产效率；
 - 深化网业协同，聚焦精准投资，提升云网一体化网络竞争力；
 - 加快经营模式转型，强化大市场统筹运营和高质量发展；
 - 强化 IT 集约和数据治理，促进 IT 效能全面提高；
 - 持续推进价值管理，创新盘活运营资产，提升人才队伍效能，不断提质增效，努力为股东创造更大价值。

- 完 -

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。