



2019 年度业绩

2020年3月23日

Yes!

5G

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。

王晓初先生

董事长兼首席执行官

朱可炳先生

执行董事兼首席财务官

范云军先生

执行董事兼高级副总裁

总体业绩

财务表现

- 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 适时调整移动业务发展策略，确保公司长远发展和价值最大化
- ③ 创新业务收入持续快速增长，能力不断增强
- ④ 落实5G网络共建共享，高效提升竞争力和价值
- ⑤ 培育巩固联通5Gⁿ独特竞争优势，紧抓新商机，创造新价值
- ⑥ 深化“五新”联通建设，扎实推动高质量发展

聚焦 · 创新 · 合作

稳增长 · 促转型

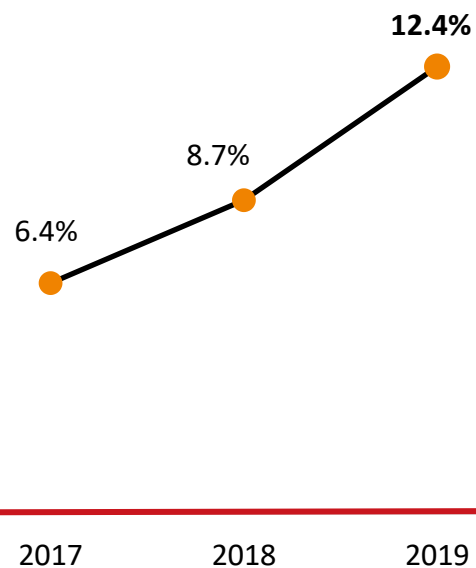
(亿元人民币)	2018	2019	同比变化
服务收入 ¹	2,636.83	2,643.86	0.3%
产业互联网收入	230.08	328.60	42.8%
EBITDA²	849.13	943.58	11.1%
<i>占服务收入比</i>	32.2%	35.7%	3.5pp
净利润 ³	101.97	113.30	11.1%
每股基本盈利 (元人民币)	0.333	0.370	11.1%

注：除本演示材料另有特别注明，

1. 服务收入 = 营业收入 - 销售通信产品收入
2. EBITDA = 在计算财务费用、利息收入、应占联营/合营公司净盈利、净其他收入、所得税、折旧及摊销前的盈利
3. 净利润为本公司权益持有者应占盈利

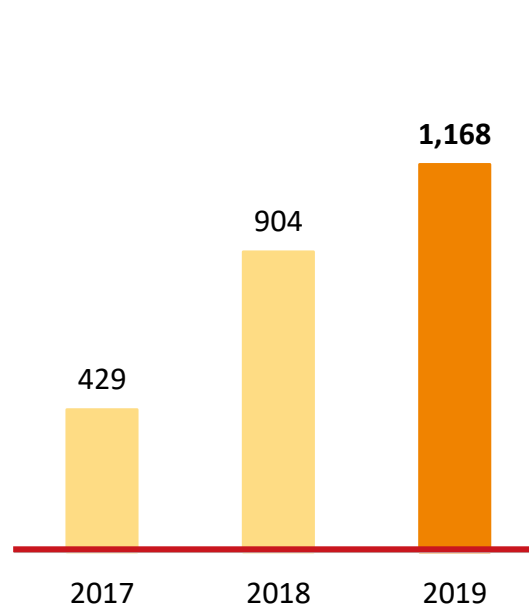
服务收入结构不断优化

产业互联网收入
占服务收入比



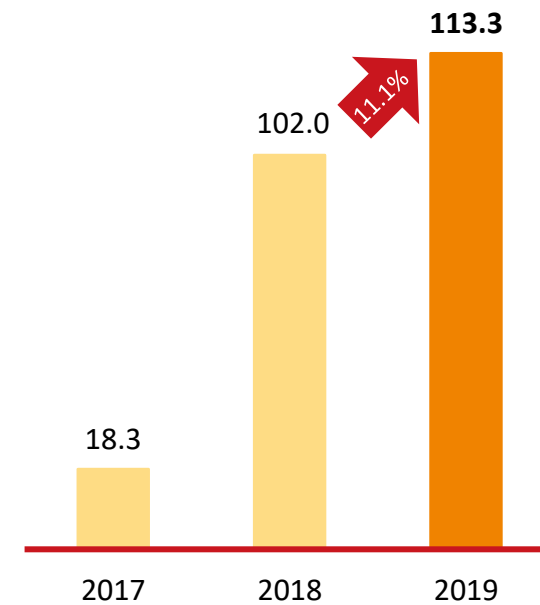
3年来创造逾千亿自由现金流

累计自由现金流¹
(亿元人民币)



净利润持续提升

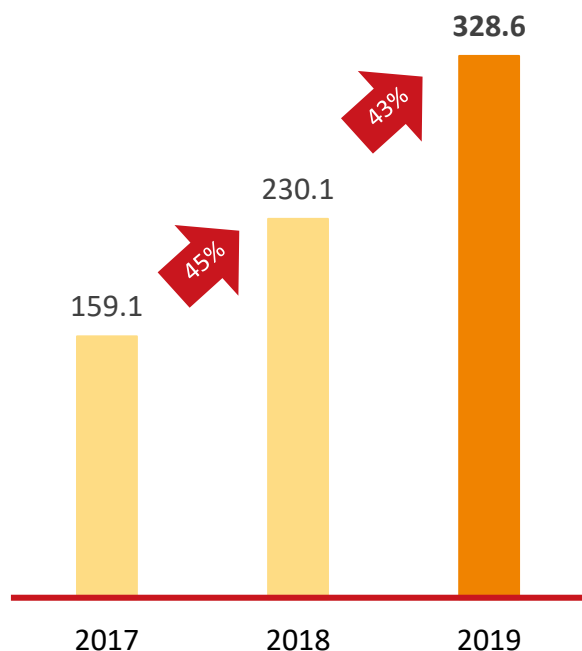
净利润
(亿元人民币)



注：

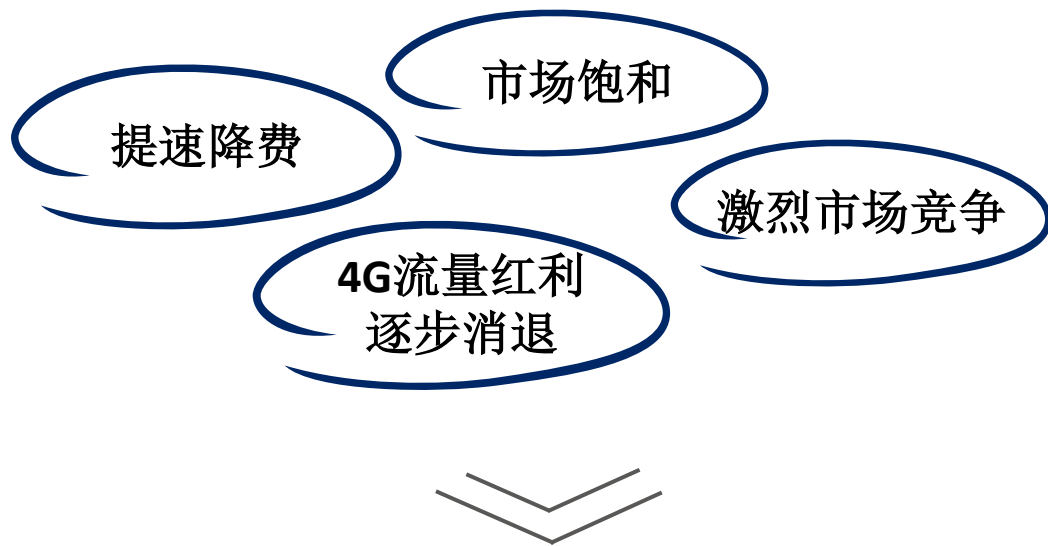
1. 自2017年起累计计算，并剔除执行IFRS 16对2019年自由现金流的影响（即自由现金流 = 经营现金流 - 资本开支 - 已付租金之本金）

产业互联网业务收入
(亿元人民币)



- 推进“云+智慧网络+智慧应用”新融合营销模式，聚焦重点行业应用类产品做深做透
- 打造区隔于传统业务的创新体系，强化增量收益分享机制，推进核心员工持股、科技型企业岗位分红激励
- 加强创新人才队伍建设，创新领域人才特区累计已超过7,000人；市场化引入子公司CTO及高级架构师等领军人才
- 与混改合作伙伴、行业龙头等公司深化业务层面合作，并成立多家合资公司，强强联合，优势互补
- 积极发挥规模效益，逐步提升利润率
- 未来将积极培育5G+垂直行业应用融合创新发展

严峻行业挑战

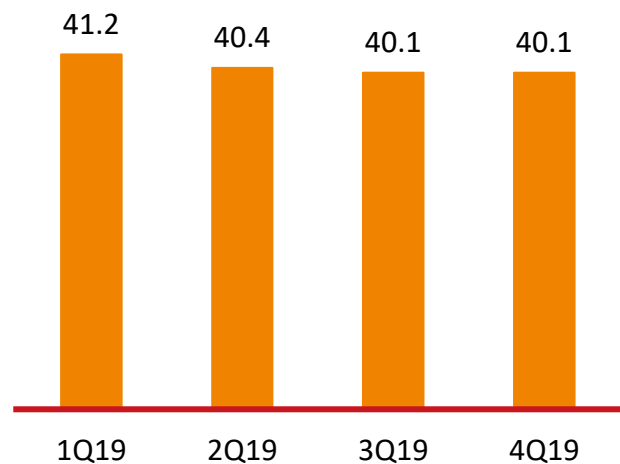


期盼促进行业竞争趋向理性规范

自2019年下半年，公司加强自律，坚持理性规范竞争，深化转型创新，打好基础，确保公司长远发展和价值最大化

- 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
- 持续加强互联网化和差异化创新运营
- 严控用户发展成本、低效无效产品和渠道
- 2019年：
 - 移动服务收入同比 ↓ 5.3%
 - 销售费用同比 ↓ 4.6%
 - 净利润同比 ↑ 11.1%

移动出账用户ARPU
(元人民币)



- 2020年：继续自律，坚持理性规范竞争，同时通过5G创新应用引领消费升级
- 加大“通信能力+智能硬件+内容应用”新型产品推广
- 积极发展中高端差异化产品，全面创新推出跨域产品及服务，借力内容、权益和金融工具提升产品价值，大力拓展智能家庭产品等
- 利用大数据分析赋能，精准营销，同时做好存量经营
- 随着5G网络的建设加快，加上5G终端价格持续下降和普及，创新应用不断推出，预计5G登网用户将于下半年快速发展

做深做透固移融合：

北方依托自有优势拓展业务，
南方灵活合作

做广做大泛融合：

移移融合、终端合约、
泛智能合约、金融分期等

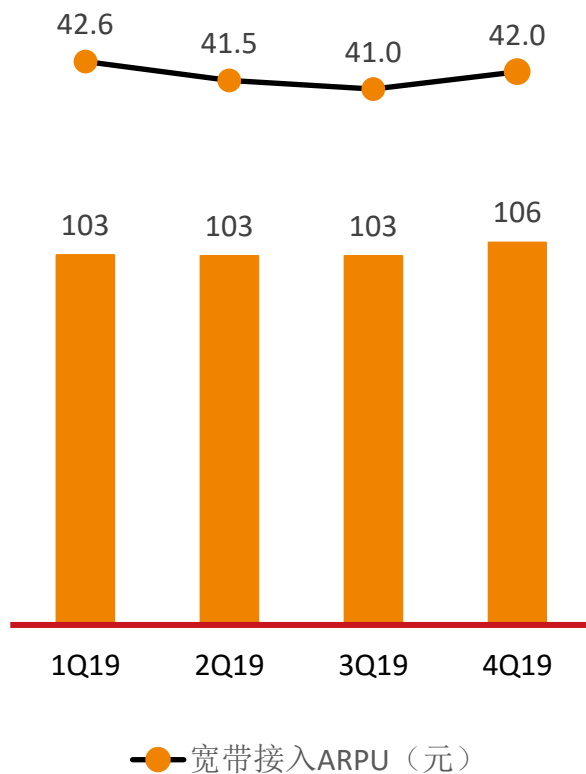
打造差异化产品和服务，
提升用户感知，
吸引客户、留住客户

大力提升网络质量和用户感知

强化大数据，精准细分高/中/低
携出风险用户，开展维系攻坚

自**2019年11月27日**政策实施以来（三个月）
用户自愿转网累计携入和携出用户占比均分别 < **0.2%**

固网宽带接入收入
(亿元人民币)



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发力千兆高品质宽带
- 加快提升资源利用率，同时深度推进南方宽带合作
- 打造宽带2I2H、2B2H营销新模式
- 加大智慧家庭系列产品推广，快速扩大沃家固话、沃家神眼、沃家电视、沃家组网四项核心产品规模，促进宽带接入业务的同时，拉动其他收入增长（2019年收入34亿元，同比↑55%）
- 集中开展“固网宽带+移网号码+智慧硬件”融合发展

以“云+智慧网络+智慧应用”融合经营模式，拉动创新业务和基础业务相互促进发展

- 强化运营集约及“云网边端业”高度协同
- 通过生态合作打造云业务能力平台
- 政企精品网（SDN智能网络）部署超过220个城市
- 打造产业互联网解决方案及产品
- 开展5G灯塔行动，攻坚行业头部客户



云计算收入**24**亿元
(同比↑147%)



电路出租收入**135**亿元
(同比↑11%)



政企客户收入**920**亿元
(同比↑14%)

提活力、促发展、控成本

持续深化与战略投资者合作

- 借助外力，增强发展新动能
- 强强联合，优势互补，创新合作共赢（见附录5）

体制机制改革

- 迭代推进瘦身健体，精简结构
- 进入全生产场景划小单元员工人数累计达到17.7万人，共选聘产生小CEO 2.4万名

强化市场化激励

- 更好实现职务能上能下、人员能进能出、收入能增能减
- 联通A股首期限限制性股票首次解锁事项顺利获得批准

优化人员结构

- 创新领域人才特区总量已超过7,000人

推进下属公司混改

- 云南分公司
 - 已扩大社会化运营合作至全省
 - 2019年进一步减亏约1亿元
- 广西分公司
 - 正于7个州市招募社会化运营合作方
- 智慧足迹（大数据服务公司）
 - 引入京东数字科技作为战略投资者
- 联通智网科技（车联网子公司）
 - 引入9家战略投资者，包括一汽、东风汽车、广汽等中国最大车企

坚持聚焦，突出重点，
积极发挥共建共享优势

按技术进展、产业链成熟度、
市场和业务需求等动态投入

实现5G网络质量与
主导运营商基本相当

2019 ≈ **79**亿元
5G资本开支

- 可用5G基站>6万站，覆盖50个城市，其中公司建设>4万站
- 自2019年11月底起公司和中国电信新建5G基站均实现共享

2020 ≈ **350**亿元
5G资本开支

- 与中国电信力争三季度完成新增共建共享5G基站25万站，覆盖全国所有地市
- 启动5G网络向SA演进升级，年中商用

2018.6

R15基本标准制定
(5G技术第一阶段)

2020.6

预计R16基本标准制定
(5G技术第二阶段)

2021.12

预计R17基本标准制定
(5G技术第三阶段)



建设步伐、覆盖、速率、带宽、容量 **翻倍**



5G用户感知 ↑



可节省大量资本开支、铁塔使用费、网络维护费用和电费



与中国电信在全国范围内合作共建一张5G接入网络，已开通共享5G基站5万站，双方共节省投资成本约人民币100亿元



频率资源共享，实现全球目前中低频段最快速率2.7Gbps

- 3.3-3.6GHz共300MHz连续频率可共享，主要用于城区覆盖，室外最大200MHz带宽、室分最大300MHz带宽
- 2.1GHz 频段共 90MHz 连续频率共享，主要用于广覆盖



提升行业生态合作方的信心和动力

除5G网络外，计划未来与中国电信在4G室分、机房、光纤、管线等全方位加强共建共享

5G短期收入重点：eMBB和公众用户市场



5G业务：先培育、后规模，收入贡献先低后高



打造5G能力聚合和开放平台，创新合作模式，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“终端+内容+应用”一体化的5G泛智能终端生态，赋能消费互联网



强化5G+eSIM及终端运营差异化优势，依托敏捷供应链扩充终端产品边界、产业链广合作



渠道上聚焦5G触点，线上线下多维度场景化精准营销

5G中长期收入重点：eMBB, mMTC, URLLC； 政企应用收入 >> 消费应用收入

- 聚焦新媒体、工业互联网、交通、教育、医疗、文旅等重点行业，与行业头部客户，打造典型5G应用场景，形成示范效应
- 加快孵化行业产品 - “智能连接+流量”类产品、“集成+运营”类产品、“开放平台+应用”类产品
- 推进行业生态建设，做实“中国联通5G应用创新联盟”，加快5G行业应用融合创新发展
- 在行业解决方案中融入5G+ABC 元素，形成竞争能力

2019年成功打造**30**个示范项目、

20个创新应用产品、

15个开放实验室、

5个5G应用标准，

发展超过**600**家联盟成员



5G+智慧港口



三地间协同远程急救

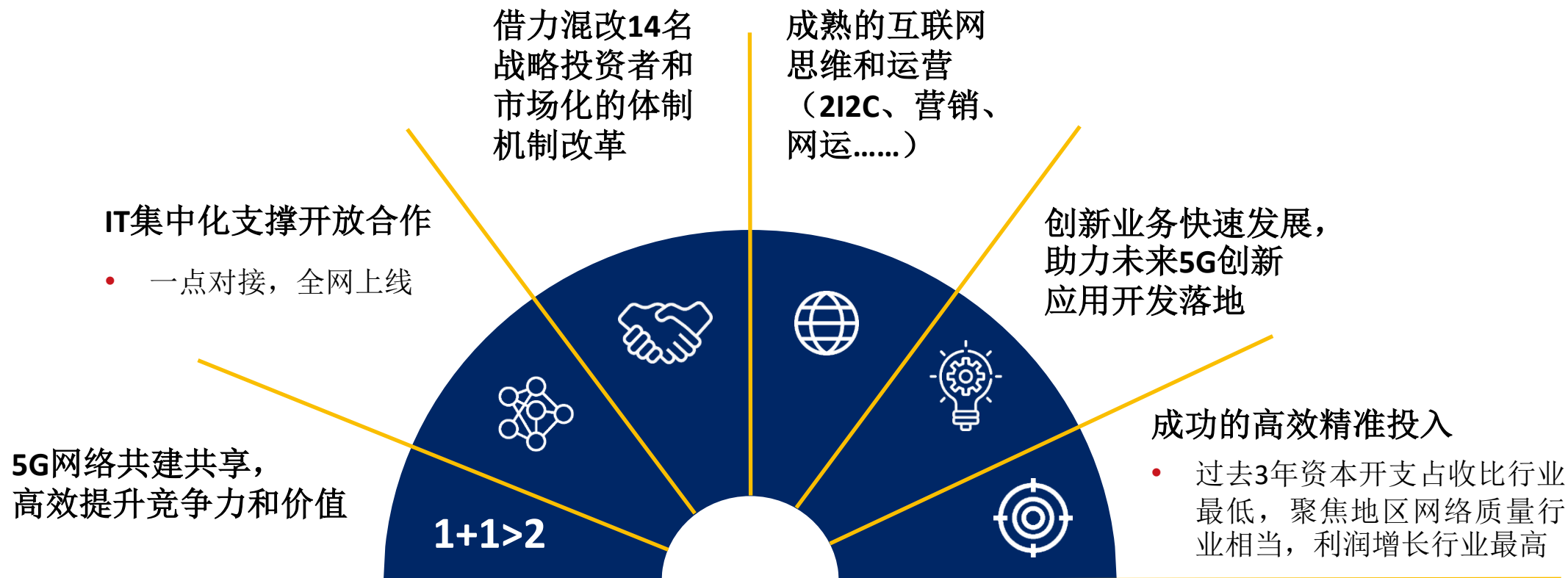


5G无人机4K高清VR
河道巡检演示

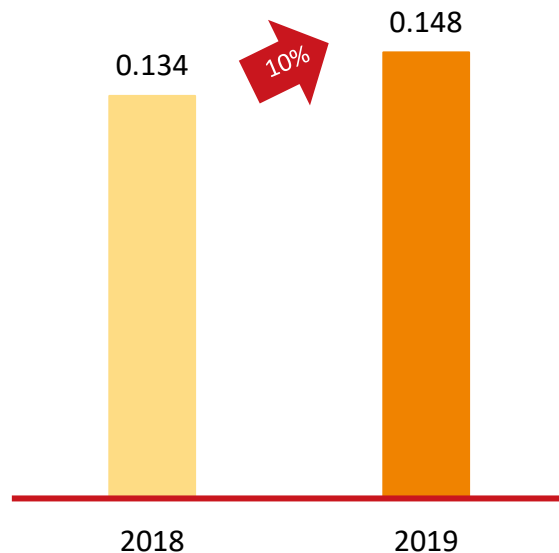


5G试点车联网

促进未来收入和价值提升



每股末期股息
(元人民币)



- 公司高度重视股东回报
- 经充分考虑公司盈利状况、债务及现金流水平和未来发展的资金需求等因素后，董事会建议派发每股末期股息人民币0.148元，利润派息率为40%
- 未来将继续努力提升公司盈利能力及股东回报

加快推进全面互联网化运营转型，创新通信供给，努力实现疫情防控和生产经营“两保障”

践行社会责任



充分发挥全国大数据一点集中的独特优势，为政府提供人口流动大数据分析服务；充分利用大数据、AI和5G等新技术，为疫情精准防控、智慧政务和企业复工复产提供有力支撑

短期挑战



疫情对新用户发展、业务拓展、网络建设、坏账风险等带来一定负面影响

新商机



经济社会数字化、网络化、智能化转型需求加速

全力转危为机



创新通信供给，加大线上线下协同运营，发挥IT系统集中的独有优势推出全国异地业务办理服务，积极推广5G+热成像人体测温、远程诊疗/办公/教育、云视频会议等信息化应用产品

提价值 · 谋发展 · 重基础 · 有激情

加快“五新”
联通建设

积极发挥
独特优势

新治理

新基因

新运营

新动能

新生态

- 持之以恒深化聚焦创新合作战略
- 持续深入推进互联网化转型
- 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

回报
竞争力
效益

总体业绩

财务表现

(亿元人民币)	2018	2019	同比变化
营业收入	2,908.77	2,905.15	-0.1%
营业成本	(2,817.41)	(2,792.37)	-0.9%
经营利润	91.36	112.78	23.4%
财务费用	(16.25)	(21.23)	30.6%
利息收入	17.12	12.72	-25.7%
应占联营公司净盈利 ¹	24.77	13.59	-45.1%
应占合营公司净盈利 ²	5.98	6.46	8.0%
净其他收入	7.83	17.35	121.6%
所得税	(28.24)	(27.95)	-1.0%
净利润	101.97	113.30	11.1%

注:

1. 主要为应占中国铁塔股份有限公司（「中国铁塔」）净盈利。于2018年8月，中国铁塔在香港联交所上市并发行新股，导致本集团对中国铁塔的持股比例变化，使按权益法核算的2018年应占联营公司净盈利增加14.74亿元人民币
2. 主要为应占招联金融公司净盈利

(亿元人民币)	2018	2019	同比变化
营业成本合计	(2,817.41)	(2,792.37)	-0.9%
网间结算支出	(125.79)	(115.13)	-8.5% • 主要受网间话务量下滑影响
折旧及摊销	(757.77)	(830.80)	9.6% • 若剔除执行新国际财务报告准则16的影响, 同比下跌4.3% (详情见下页)
网络营运及支撑成本	(550.77)	(432.36)	-21.5% • 若剔除执行新国际财务报告准则16的影响, 同比下跌0.9% (详情见下页)
雇员薪酬及福利开支	(481.43)	(505.16)	4.9%
销售通信产品成本	(276.04)	(264.12)	-4.3% • 主要由于通信产品销售下降
- 终端补贴 ¹	(9.57)	(7.95)	-17.0%
销售费用	(351.70)	(335.45)	-4.6% • 主要由于公司严控用户发展成本
其他经营及管理费用	(273.91)	(309.35)	12.9% • 主要由于ICT业务快速增长导致相关服务成本增加

注:

1. 2019年销售通信产品成本发生264.12亿元人民币, 同比下降4.3%, 同期销售通信产品收入为261.28亿元人民币, 同比下降3.9%, 销售亏损为2.84亿元人民币, 其中终端补贴成本为7.95亿元人民币

剔除新国际财务报告准则(IFRS) 16影响的关键指标

公司于2019年1月1日起采用国际财务报告准则/香港财务报告准则16,「租赁」,根据准则允许的实操简便方式,对所有适用的租赁确认租赁负债及相应的使用权资产,并确认租赁负债未偿还余额所产生的利息费用以及使用权资产的折旧费用。公司选择采用经修订的追溯法以采纳该准则,即对首次执行前年度/期间可比数字不进行重述,同时将首次执行累计影响金额确认为总资产、总负债及留存收益本期间期初余额的调整。

(亿元人民币)	2018	2019 (可比口径 ¹)	同比变化
折旧及摊销	(757.77)	(725.01)	-4.3% • 主要得益于近年资本开支的良好管控
网络营运及支撑成本	(550.77)	(545.81)	-0.9% • 主要得益于对维护费用和电费的有效控制
- 铁塔使用费	(159.82)	(176.52)	10.4% • 主要由于新增4G和5G基站导致铁塔使用量增加
财务费用	(16.25)	(7.74)	-52.4% • 主要由于良好的自由现金流助力期内平均带息债务比去年同期大幅减少
EBITDA	849.13	828.21	-2.5% • 主要由于公司增加对产业互联网业务的投入
自由现金流	475.17	263.71	-44.5% • 主要由于营运资本变化及资本开支增加
资产负债率	41.8%	39.3%	-2.5pp • 主要由于负债比去年同期减少

注:

1. 剔除执行IFRS 16对2019年的影响。可比口径数据仅供示例说明, 谨此提醒投资者不要依赖以上数据

✓业务有效益发展 ✓良好的自由现金流

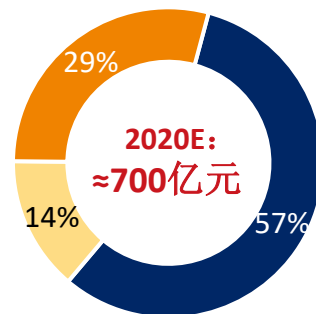
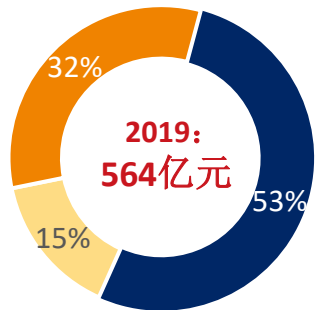
2019

- 资本开支: 564亿元人民币
- 其中含≈79亿元**5G**资本开支, 主要为5G接入网设备协商暂定款
- 投资优先满足“5G+4G”精品网、创新业务等需求
- 聚焦地区网络质量和客户感知持续提升
 - 移网NPS较上年继续提升7.2分及宽带NPS提升8.1分
 - 4G网平均上下行速率行业持续领先
 - 网络时延指标行业最优

2020E

- 资本开支预算: ≈700亿元人民币
- 其中含≈350亿元**5G**资本开支, 包括5G接入网设备、核心网、传输配套、业务平台、计费改造等
- 与中国电信高效建设5G网络
- 对于有良好商业模式的2B需求, 按需滚动安排

资本开支结构



- 移动网络
- 固网宽带及数据
- 基础设施、传输网及其他

强化网业协同，提升用户感知，促进业务发展

2019

- 4G基站¹达到141万站，其中新增LTE 900MHz基站24万站，深度覆盖和农村广覆盖显著提升，用户口碑明显提高
- VoLTE业务自动开通，全国商用
- 加速网络SDN化、NFV化，云化和智能化
- 可用5G基站>6万站，其中公司建设>4万站

注：

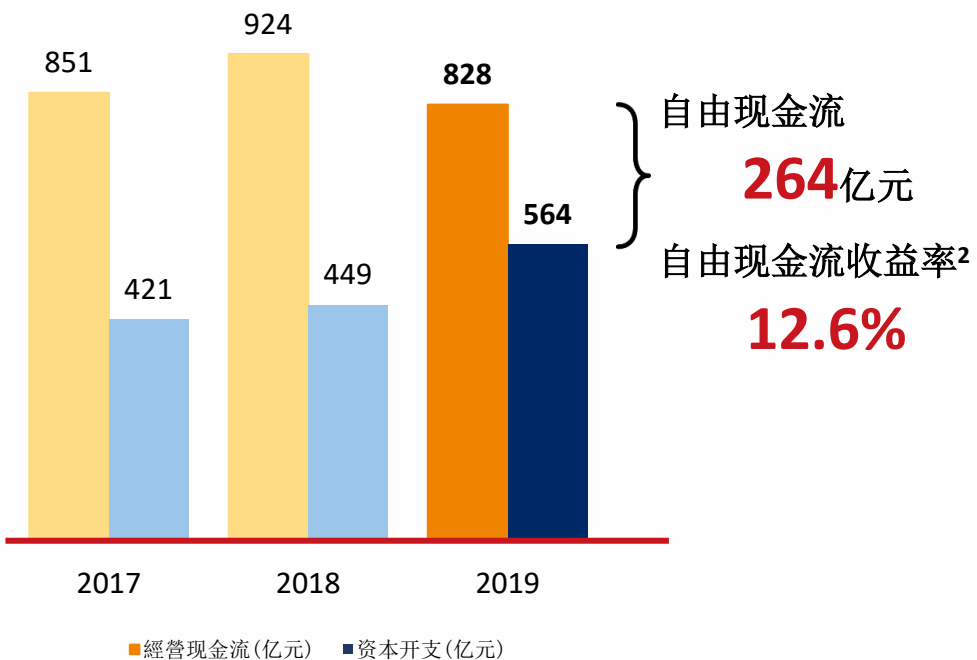
1. 4G基站包括室外站及室分信源

2020E

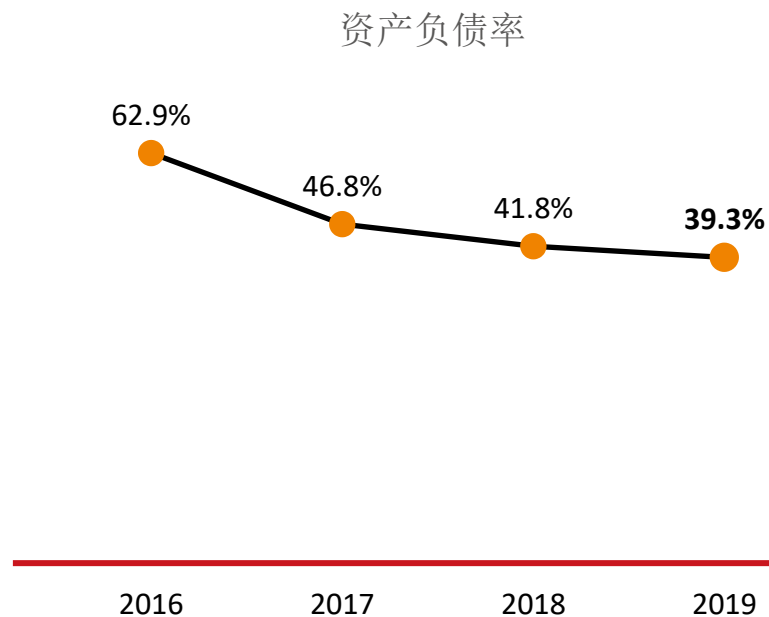
- 与中国电信新增共建共享5G基站总规模>25万站，覆盖全国所有地市
- 完善LTE 900底层网，原则上停止其他4G及非生产急需的建设
- 部分省已成功在2.1GHz频段软件升级4G基站为5G基站，并通过SDR兼备3G/4G/5G功能
- 分区域推动2/3G减频退网，降低网运成本，重耕频谱资源

有力支撑5G新商机，创造新价值

致力保持良好自由现金流



财务实力显著增强

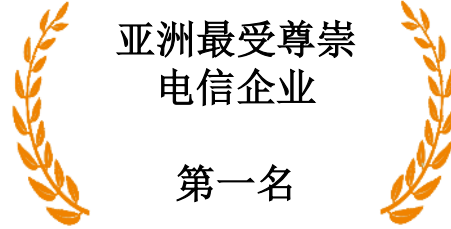


注：

1. 以上数据均剔除执行IFRS 16对2019年的影响，仅供示例说明，谨此提醒投资者不要依赖以上数据
2. 自由现金流收益率 = 自由现金流 / 联通红筹公司平均市值



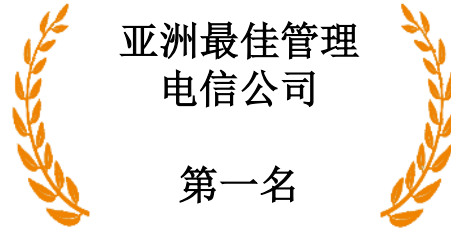
谢谢!



亚洲最受尊崇
电信企业

第一名

**Institutional
Investor**
2019 ALL-ASIA EXECUTIVE TEAM



亚洲最佳管理
电信公司

第一名



FinanceAsia
ASIA'S BEST COMPANIES

2019

附录1: 收入构成

(亿元人民币)	2018	2019	同比变化
移动服务收入	1,650.64	1,563.81	-5.3%
语音	354.82	301.64	-15.0%
数据流量	1,055.82	1,034.32	-2.0%
其他	240.00	227.85	-5.1%
固网服务收入	962.95	1,056.59	9.7%
语音	105.83	93.14	-12.0%
宽带接入	423.14	415.74	-1.7%
其他 ¹	433.98	547.71	26.2%
其他服务收入	23.24	23.46	0.9%
销售通信产品收入	271.94	261.28	-3.9%
合计	2,908.77	2,905.15	-0.1%

注:

1. 主要包括IDC、IT服务及网元出租收入等

(亿元人民币)	2018.12.31	2019.12.31
流动资产	759.09	835.95
非流动资产	4,644.11	4,789.04
资产合计	5,403.20	5,624.99
流动负债	2,149.10	2,051.90
非流动负债	111.24	365.54
负债合计	2,260.34	2,417.44
所有者权益	3,142.86	3,207.55

	单位	2018	2019	
移动业务 ¹	移动出账用户数	万	31,503.6	31,847.5
	移动出账用户ARPU	元人民币	45.7	40.4
	移动手机数据流量	亿MB	216,865	316,207
	移动手机用户DOU	GB	5.9	8.0
	移动手机用户MOU	分钟	222	193
其中：4G	用户数	万	21,992.5	25,376.6
	ARPU	元人民币	53.3	44.5
	DOU	GB	8.6	10.7
固网宽带业务	用户数	万	8,088.0	8,347.8
	接入ARPU	元人民币	44.6	41.6
固网本地电话业务	用户数	万	5,589.9	5,421.5
	ARPU	元人民币	14.3	12.0

注:

1. 移动业务数据包含5G用户数

附录4: 产业互联网收入构成

(亿元人民币)	2018	2019	同比变化
IDC	137.5	162.1	17.9%
IT服务	56.1	100.2	78.4%
物联网	20.8	30.4	45.7%
云计算	9.6	23.6	147.0%
大数据	6.1	12.3	103.0%
合计	230.1	328.6	42.8%

借助外力，增强创新发展新动能

触点合作

- 与腾讯、阿里、百度、京东、滴滴等公司，持续推进互联网触点及权益合作
- 线下利用电子券与阿里巴巴、京东、苏宁易购开展异业合作
- 2019年底，2I2C出账用户接近1亿户

内容聚合

- 与百度爱奇艺在IPTV内容方面深度合作；与腾讯视频等在手机视频方面深度合作

支付金融

- 线上沃钱包与京东、阿里、苏宁等开展商城合作
- 与蚂蚁金服合作，推广信用分期
- 与京东合作，共同推出了基于风控授信、联合建模的京联信用分产品

智慧家庭

- 基础通信能力与百度、阿里巴巴、腾讯等互联网企业的智慧硬件、内容应用深度融合，打造新型有竞争力的产品

强强联合，优势互补，创新合作共赢

资本合作

聚焦生态环保、
智慧城市行业



云粒智慧

产品能力融合，已成为生态环保领域明星企业，在智慧城市领域也取得突破

聚焦科技+
文化+旅游



云景文旅

数据能力互补，已实现规模化突破，6款产品中标金额破亿

聚焦“人口+”
连接“人-物-企”




智慧足迹

数据能力互补，4款产品服务国家部委、世界五百强企业等

业务合作

- 阿里、腾讯公有云合作
 - 云光慧企公有云收入6.6亿元，同比增2.2倍
 - 其中X应用收入占比达到33%
- 云联网：阿里、腾讯、百度、京东等云商，已签署线上引流协议，阿里已实现业务引流开通
- 大数据：腾讯金融反欺诈、京联信用分
-

基础通信服务

- 与中国人寿、阿里巴巴、腾讯、百度、京东等战略合作伙伴在基础通信领域均加强了深入合作
- 2019年，联通为战投合作伙伴提供的通信服务收入同比  15%

物联网

- 与阿里、腾讯开展智能门锁，智能腕表等单品合作
- 与阿里、腾讯、京东等战略投资者在移动支付、出行服务、智能穿戴等领域开展智能连接全面合作，全年新增连接数近1,000万，收入近1亿元

5G+AI

- 与京东在智能物流领域合作，聚焦物流仓储，共同制定联通“5G+物流产品体系”
- 与百度聚焦5G、车联网、AI领域，成立5G联合实验室，推进L3级别车辆在特定场景商用落地；推进AI能力在智慧文旅行业的应用
- 与腾讯合作，面向电竞行业推出差异化的直播平台云产品，已在中国电子创新竞技大赛（CIE）中首次应用
- 与阿里在新零售、新制造、城市大脑、智慧工地等5G智慧应用领域开展了深度合作，并成功推出相关产品及服务