



2020

中期业绩

2020年8月12日

Yes!

5G<sup>n</sup>

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管会的其他文件。

王晓初先生

董事长兼首席执行官

买彦州先生

高级副总裁

梁宝俊先生

高级副总裁

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

何飏先生

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 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



精准防控疫情，  
加快推进全面数字化转型



创新通信供给，  
全力转危为机

(亿元人民币)	1H2019	1H2020	同比变化
服务收入 <sup>1</sup>	1,329.57	<b>1,383.35</b>	4.0%
产业互联网收入	167.18	<b>226.73</b>	35.6%
EBITDA <sup>2</sup>	495.07	<b>494.52</b>	-0.1%
占服务收入比	37.2%	<b>35.7%</b>	-1.5pp
净利润 <sup>3</sup>	68.77	<b>75.69</b>	<b>10.1%</b>
每股基本盈利 (元人民币)	0.225	<b>0.247</b>	10.1%

领先行业平均<sup>4</sup>的  
**3.2%**

高于国内生产总值  
同比增速的  
**-1.6%**

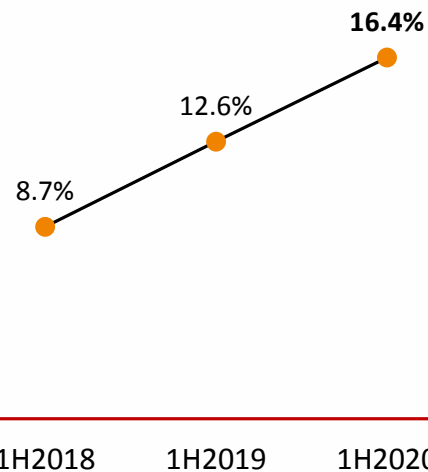
注：除本演示材料另有特别注明，

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
4. 行业数据来源于工业和信息化部网站

## 聚焦·创新·合作·持续积极转型

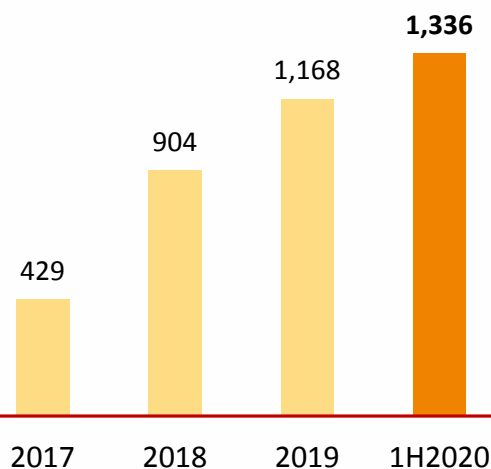
### 服务收入结构不断优化

产业互联网收入  
占服务收入比



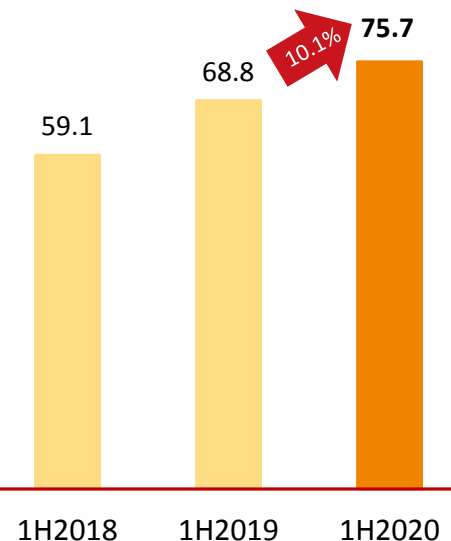
### 近年来创造逾千亿自由现金流

累计自由现金流<sup>1</sup>  
(亿元人民币)



### 净利润持续增长

净利润  
(亿元人民币)



注：

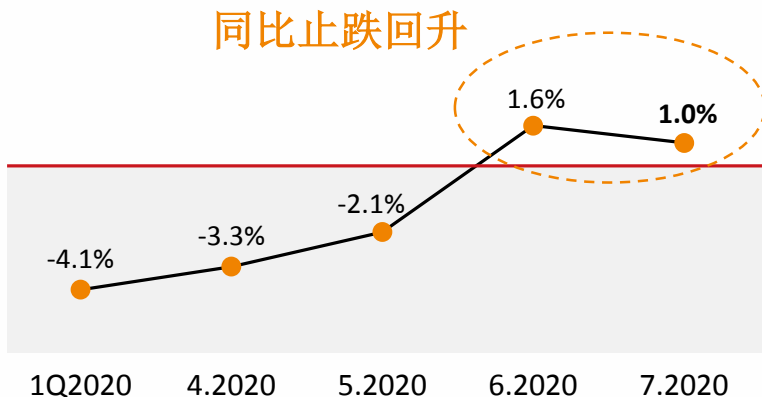
1. 自2017年起累计计算，并剔除执行IFRS 16对2019和1H2020自由现金流的影响（即自由现金流 = 经营现金流 - 资本开支 - 已付租金之本金）



- 加强自律，坚持理性规范竞争，深化价值经营
- 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
- 有节奏和有针对性地逐步加强5G公众用户发展



移动服务收入同比变化



- 通过5G创新应用引领消费升级
- 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
- 加大“通信能力+智能硬件+内容应用”新型产品推广
- 完善考核方法，利用大数据分析赋能，精准营销，同时做好存量经营

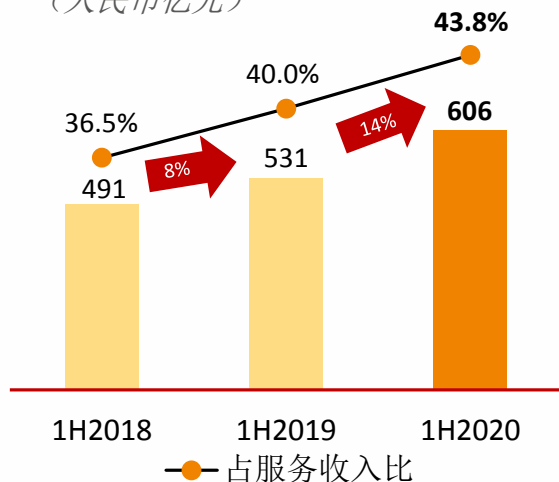
2H2020

未来随着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

5G用户将于下半年快速发展

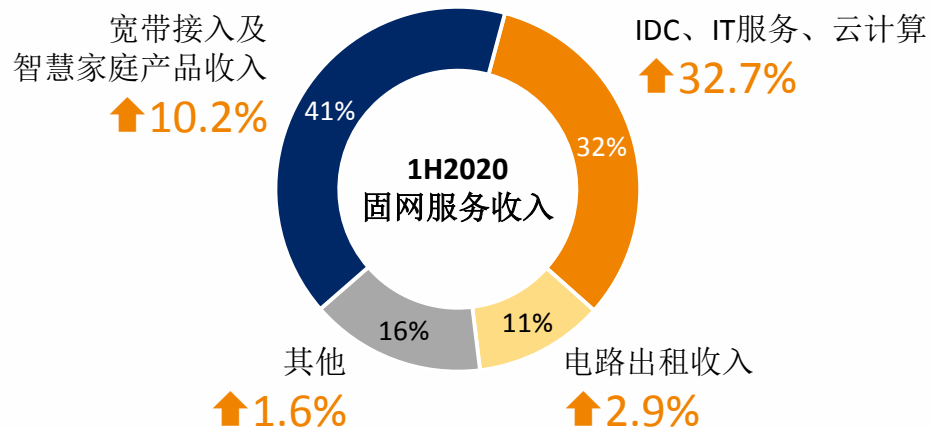
ARPU和服务收入持续提升

固网服务收入  
(人民币亿元)

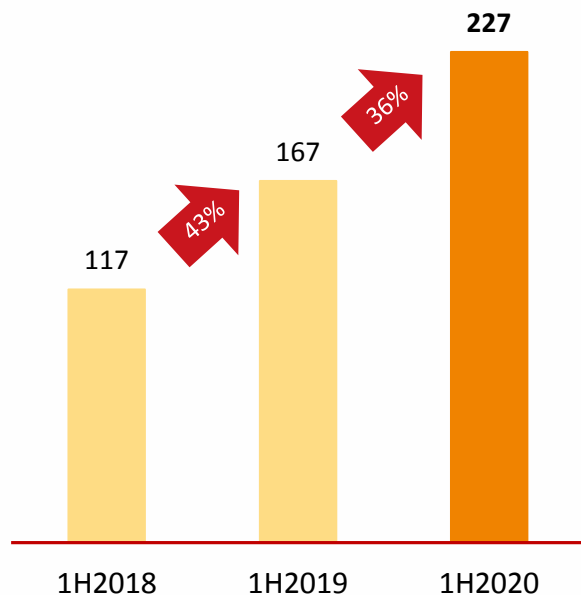


## 固网业务重燃快速增长

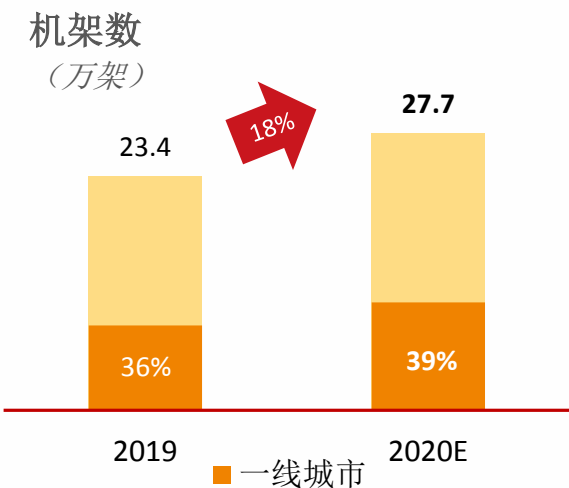
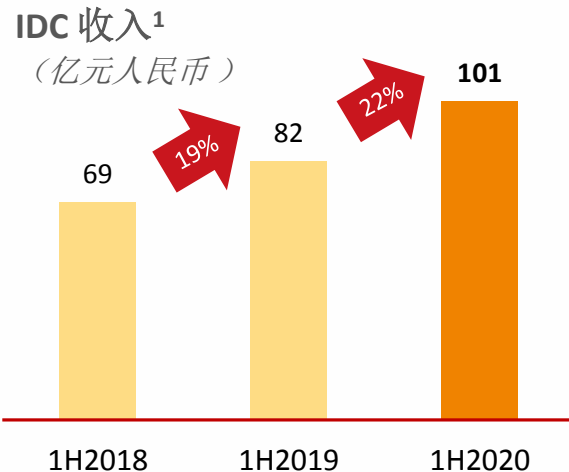
- 国家“新基建”战略和疫情进一步加速经济社会数字化、网络化、智能化转型需求
- 创新业务和基础业务泛融合发展，相互促进
- 积极发挥资源禀赋优势，赋能政企客户，提升家庭客户体验和价值
  - 三“千兆”网络资源
  - “云+网+应用”融合服务能力
  - 创新业务服务能力
  - 良好长期政企客户服务关系，更好洞悉需求
  - 混改优势



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
- 提升产品标准化和规模复制，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



## 竞争优势:

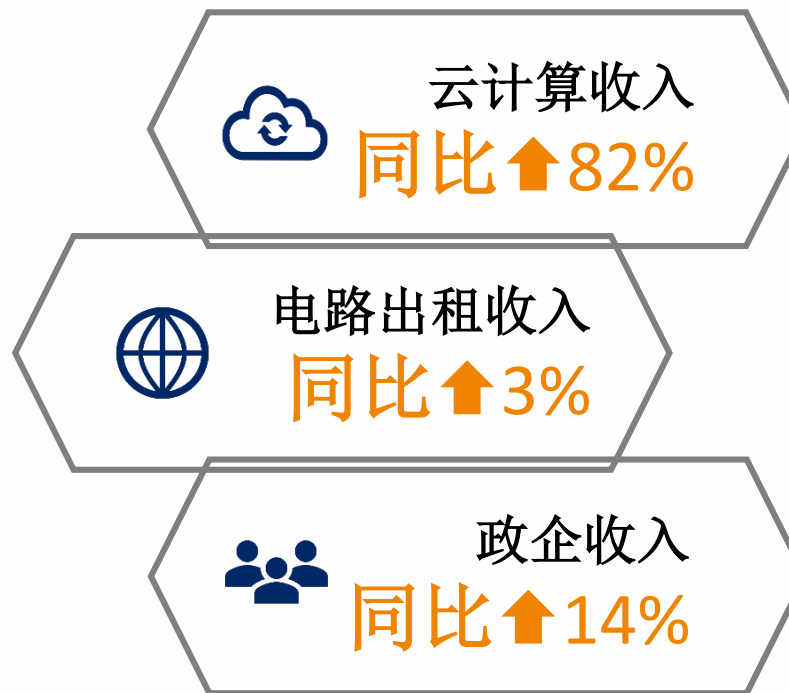
- 积极发挥融合服务优势（IDC + 云 + 网 + 应用），为客户提供全方位解决方案
- 借力大网基础设施、运维、营销等资源和能力，成本效益显著
- 全国IDC机房551处局所，集约运营，规模效益显著，更好支撑CDN和MEC服务需求
- 主要客户包括腾讯、阿里巴巴、百度、京东等公司战略投资者、金融客户、政府客户等
- 2020E CAPEX: 20亿元（聚焦高需求高价值领域）；2020年新增机架数一线城市占比>1/2
- 1H2020平均使用率>60%

注:

1. IDC收入含IDC出口带宽收入

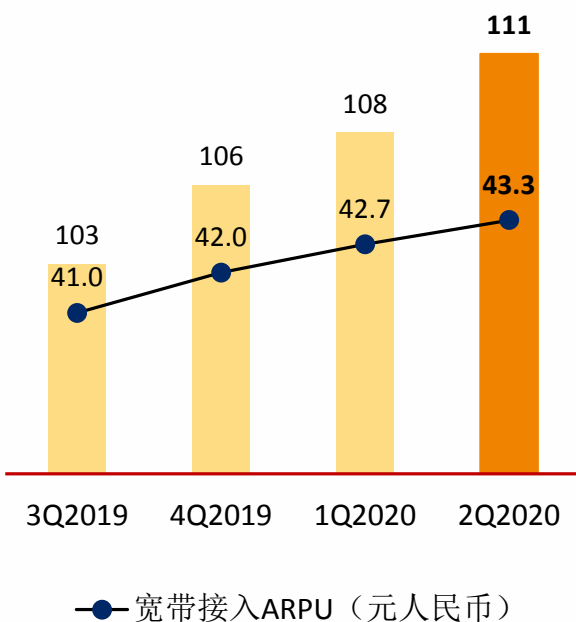
以“云 + 智慧网络 + 智慧应用”融合经营模式，拉动创新业务和基础业务相互促进发展

- 聚焦重点行业、重点区域
- 开展5G灯塔行动，攻坚行业头部客户，探索创新5G商业模式
- 强化集约化的云计算、大数据、物联网、人工智能、网络安全统一能力平台，提升基础能力复用度，提高项目毛利和交付效率
- 提升研发集约化和产品标准化，推动规模发展和效益提升
- 强化自主集成交付能力，打造差异化竞争优势



## 突出高速带宽与智慧家庭产品优势

固网宽带接入收入  
(亿元人民币)



- 疫情防控常态化驱动宽带组网和提速需求明显提高
- 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（千兆5G、千兆宽带、千兆Wi-Fi）
- 加快提升资源利用率，同时深度推进南方宽带合作
- 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（上半年收入27亿元，同比↑63%）
- 着力打造营销、维护、服务一体化、网络业务协同等新优势



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



5G 实现5G网络质量与  
主导运营商基本相当

**1H2020** ≈ **126**亿元  
5G资本开支

- 与中国电信完成新增共建共享5G基站≈15万站
- 公司可用5G基站≈21万站，>50个重点城市实现连续覆盖，其中公司建设>10万站
- 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
- 5G网络向SA演进升级，确保四季度商用

**2020E** ≈ **350**亿元  
5G资本开支

- 与中国电信力争三季度末提前完成全年新增共建共享5G基站25万站
- 公司可用5G基站>30万站，覆盖全国所有地市
- 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
- 推动2.1GHz 频段和3.5GHz频段的混合组网，提升网络能力，降低TCO



高效提升竞争力和价值，实现共赢

建设步伐、覆盖、速率**翻倍**

- 实现可用5G网络规模、覆盖、质量与主导运营商基本相当
- 频率资源共享，实现全球目前中低频段最快速率：**2.7Gbps**
- 5G用户感知和合作伙伴的信心大幅提升



双方累计共节省投资成本  
>人民币**400亿元**



双方均可节省可观的铁塔使用费、网络维护费用和电费运维成本

## 拓展与中国电信的共建共享共维

效益优先、网业协同推动**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



## 上半年公司5G用户按计划稳步推进



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，有节奏和有针对性和推广5G套餐服务



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



渠道上聚焦5G触点，线上线下一体化、多维度场景化精准营销



5G终端价格持续下降和普及，单6月份国内市场5G手机出货量占比已提升至61%



随着5G网络、终端和应用的逐步成熟，下半年公司可加快5G用户发展

## 中长期：5G政企应用收入增长空间巨大

- 已在工业互联网、智慧城市、医疗健康、交通物流、新媒体、能源、矿山等领域打造多个5G灯塔项目，成功实现了5G商业化落地
- 加快孵化行业产品 - “集成 + 运营”类产品、“智能连接 + 流量”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，赋能客户
- 在行业解决方案中融入5G + ABC 元素，形成竞争能力

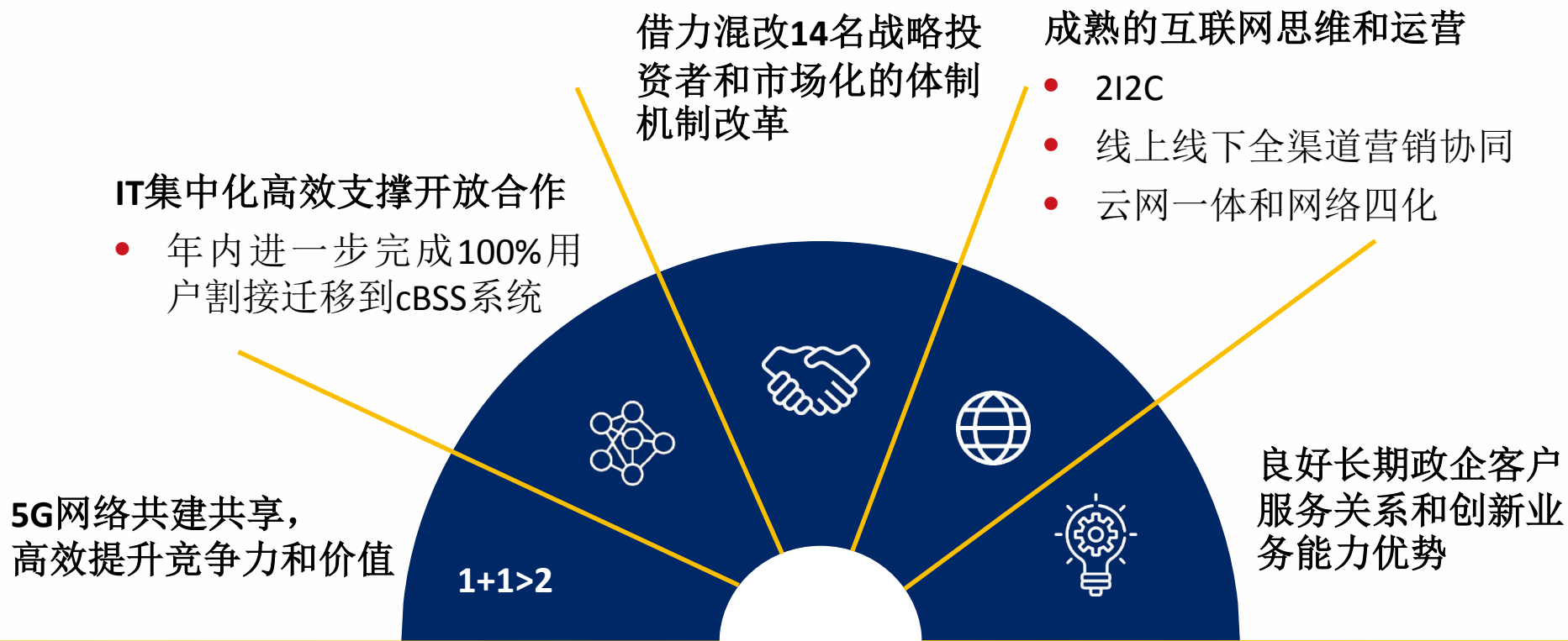
**162**  
5G灯塔客户

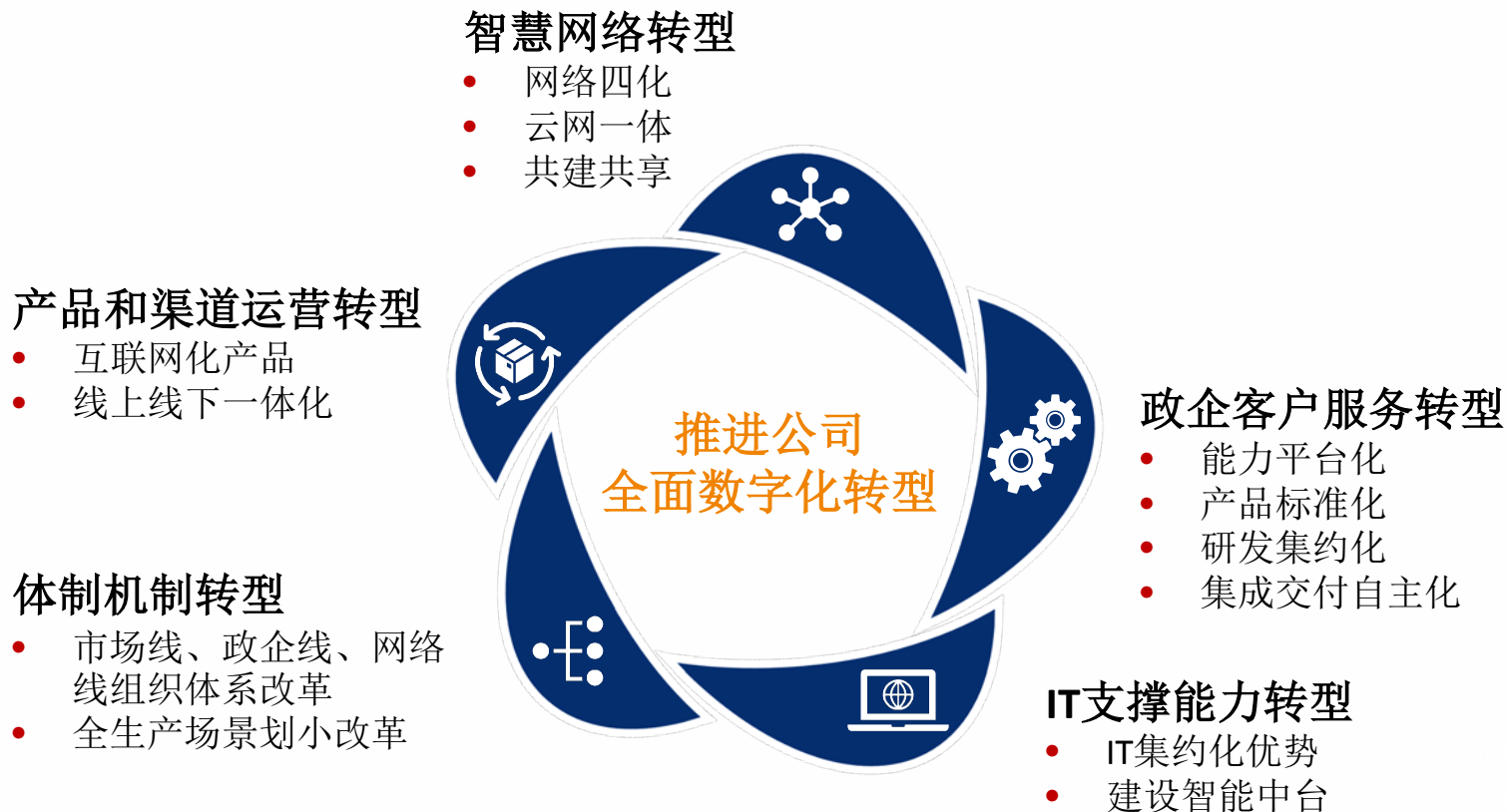
**92**  
商业合同签订

**70**  
示范项目

**~800**  
联盟成员

## 促进未来收入和价值提升





➤ 加快“五新”联通建设

➤ 以混改为抓手充分释放改革红利

➤ 持之以恒深化聚焦创新合作战略

总体业绩

财务表现

(亿元人民币)	1H2019	1H2020	同比变化
营业收入	1,449.54	<b>1,503.97</b>	3.8%
营业成本	(1,372.38)	<b>(1,422.57)</b>	3.7%
经营利润	77.16	<b>81.40</b>	5.5%
财务费用	(11.80)	<b>(8.59)</b>	-27.2%
利息收入	6.45	<b>6.82</b>	5.7%
应占联营公司净盈利 <sup>1</sup>	6.89	<b>7.32</b>	6.2%
应占合营公司净盈利 <sup>2</sup>	3.26	<b>2.57</b>	-21.1%
净其他收入	5.43	<b>7.84</b>	44.3%
所得税	(18.49)	<b>(21.38)</b>	15.7%
<b>净利润</b>	<b>68.77</b>	<b>75.69</b>	<b>10.1%</b>

注:

1. 主要为应占中国铁塔股份有限公司净盈利
2. 主要为应占招联金融公司净盈利

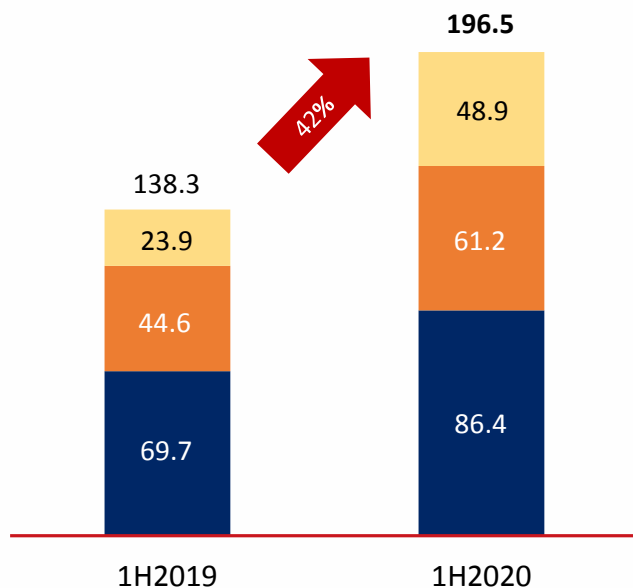
(亿元人民币)	1H2019	1H2020	同比变化
营业成本合计	(1,372.38)	<b>(1,422.57)</b>	3.7% ● 增长率低于营业收入增长率
网间结算支出	(57.79)	<b>(50.94)</b>	-11.9% ● 主要受网间话务量下滑影响
折旧及摊销	(417.91)	<b>(413.12)</b>	-1.1% ● 主要得益于近年资本开支的良好管控
网络营运及支撑成本	(208.00)	<b>(222.20)</b>	6.8% ● 主要由于房屋设备和铁塔使用费增加
- 铁塔使用费 <sup>1</sup>	(51.06)	<b>(54.52)</b>	6.8% ● 主要由于网络规模扩大
雇员薪酬及福利开支	(251.92)	<b>(275.03)</b>	9.2% ● 主要由于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
销售通信产品成本	(123.91)	<b>(116.03)</b>	-6.4% ● 主要得益于强化价值管理
- 终端补贴	(6.15)	<b>(0.04)</b>	-99.3% ● 主要得益于商业模式创新
销售费用	(174.58)	<b>(148.79)</b>	-14.8% ● 主要得益于公司转型发展，严控用户发展成本
其他经营及管理费用	(138.26)	<b>(196.46)</b>	42.1% ● 详见下页

注：

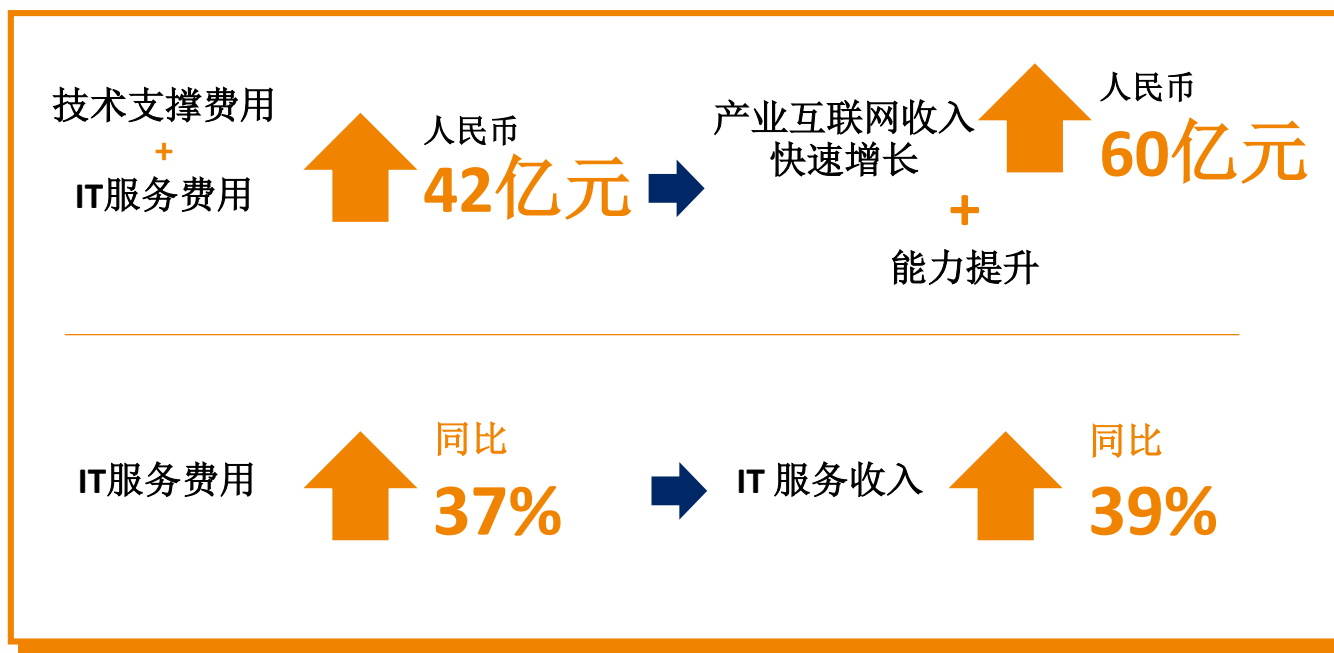
1. 剔除执行IFRS16的影响，2020年上半年铁塔使用费为人民币92.95亿元，同比上升5.6%，仅供示例说明，谨此提醒投资者不要依赖相关数据

## 紧抓数字化转型机遇，提升能力，规模发展

其他经营及管理费用  
(亿元人民币)



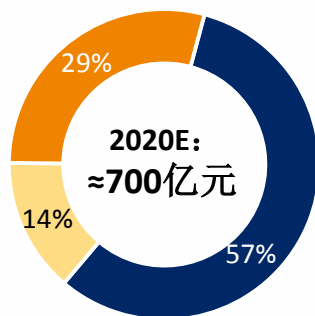
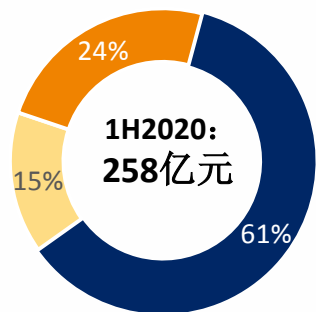
■ 技术支撑费用 ■ IT服务费用 ■ 管理费用及其他





## 强化网业协同，提升用户感知，促进业务发展

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

### 2020E

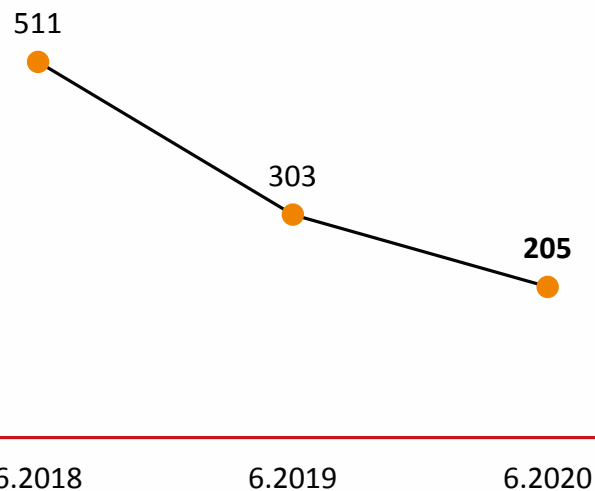
- **移动网络:** 全面推进与中国电信的5G网络共建共享  
完善LTE 900底层网，原则上停止其他4G及非生产急需的建设  
分区域推动2/3G减频精简，降低网运成本，重耕频谱资源
- **宽带网络:** 以千兆接入为重点，推进网络演进；北方保持网络覆盖领先，南方通过社会化合作扩大规模
- 加速网络SDN化、NFV化，云化和智能化
- 1H2020: 聚焦地区网络质量和客户感知持续提升
  - 移网实时满意度较年初提升0.46分及宽带实时满意度提升0.67分
  - 网络时延指标行业最优

良好自由现金流

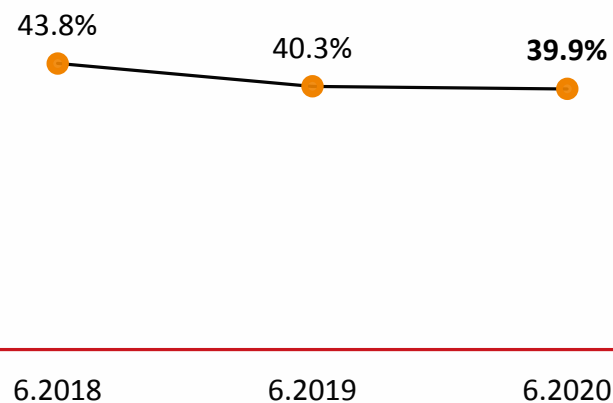
带息债务持续下降

有力支撑5G新商机，  
创造新价值

带息债务  
(亿元人民币)



资产负债率

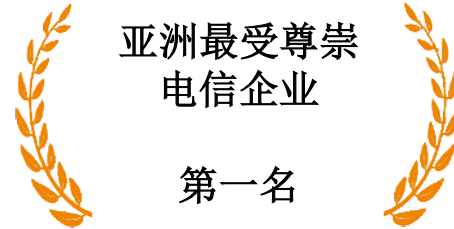


注：

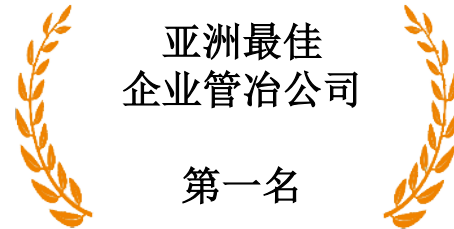
1. 以上6.2019及6.2020数据均剔除执行IFRS 16的影响，仅供示例说明，谨此提醒投资者不要依赖以上数据



# 谢谢!



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



(亿元人民币)	1H2019	1H2020	同比变化
移动服务收入	786.91	<b>765.16</b>	-2.8%
语音	154.03	<b>128.39</b>	-16.7%
数据流量	513.41	<b>520.57</b>	1.4%
其他	119.47	<b>116.20</b>	-2.7%
固网服务收入	531.34	<b>605.66</b>	14.0%
语音	50.11	<b>44.10</b>	-12.0%
宽带接入	206.46	<b>218.74</b>	5.9%
其他 <sup>1</sup>	274.77	<b>342.82</b>	24.8%
其他服务收入	11.32	<b>12.53</b>	10.7%
销售通信产品收入	119.97	<b>120.62</b>	0.5%
合计	1,449.54	<b>1,503.97</b>	3.8%

注:

1. 主要包括IDC (1H2020: 人民币100.71亿元)、IT服务 (1H2020: 人民币75.49亿元)、云计算 (1H2020: 人民币19.99亿元) 及电路出租收入 (1H2020: 人民币69.61亿元) 等

## 附录2: 摘自未经审核简明合并中期财务状况表

(亿元人民币)	2019.12.31	2020.6.30
流动资产	835.95	<b>1,035.11</b>
非流动资产	4,789.04	<b>4,652.23</b>
<b>资产合计</b>	<b>5,624.99</b>	<b>5,687.34</b>
流动负债	2,051.90	<b>2,121.93</b>
非流动负债	365.54	<b>333.88</b>
<b>负债合计</b>	<b>2,417.44</b>	<b>2,455.81</b>
<b>所有者权益</b>	<b>3,207.55</b>	<b>3,231.53</b>

	单位	1H2019	1H2020	
移动业务 <sup>1</sup>	移动出账用户数	万	32,435.3	<b>30,952.8</b>
	移动出账用户ARPU	元人民币	40.8	<b>40.9</b>
	移动手机数据流量	亿MB	146,027	<b>180,256</b>
	移动手机用户DOU	GB	7.4	<b>9.4</b>
	移动手机用户MOU	分钟	193.9	<b>166.4</b>
其中：4G <sup>1</sup>	用户数	万	23,893.9	<b>26,074.1</b>
	ARPU	元人民币	45.9	<b>42.9</b>
	DOU	GB	10.3	<b>11.4</b>
固网宽带业务	用户数	万	8,341.3	<b>8,587.8</b>
	接入ARPU	元人民币	41.8	<b>43.0</b>
固网本地电话业务	用户数	万	5,431.9	<b>5,211.9</b>
	ARPU	元人民币	13.1	<b>10.9</b>

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)	1H2019	1H2020	同比变化
IDC	82.4	<b>100.7</b>	22.2%
IT服务	54.5	<b>75.5</b>	38.6%
物联网	14.0	<b>21.7</b>	54.8%
云计算	11.0	<b>20.0</b>	81.7%
大数据	5.3	<b>8.9</b>	67.4%
合计	167.2	<b>226.7</b>	<b>35.6%</b>



## 强强联合，优势互补，不断创新合作模式

### 资本合作

聚焦生态环保、  
智慧城市



#### 云粒智慧

- 不断迭代升级智慧河湖、城市大脑等多款智能化产品
- 2020年度累计中标项目30余个

聚焦科技+  
文化+旅游



#### 云景文旅

- 已形成围绕核心产品平台的多个可定制行业产品/模块的产品体系
- 中标全国多省项目
- 积极探索5G边缘计算应用场景

聚焦“人口+”  
连接“人-物-企”



#### 智慧足迹

- 联合建模，应用双方数据打造金融、出行等方面的大数据产品，服务多家国家部委、世界五百强企业等

### 5G合作

- 与百度
  - 成立“5G+AI联合实验室”
  - 积极推动基于5G边缘计算的无人驾驶应用场景的落地
- 与腾讯
  - 成立“5G电竞联合实验室”
  - 面向多业务进行5G切片业务试点
- 与京东
  - 面向物流、园区场景开展5G新业务探索
  - 面向多业务进行5G切片业务试点
- 与阿里
  - 聚焦5G时代下的超高清视频发展

## 借助外力，增强创新发展新动能



### 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
- 2020年上半年，联通为战投合作伙伴提供的通信服务收入同比 **↑ 23%**



### 物联网

- 与阿里、人寿开展智能腕表、数字化保险等智能单品合作，持续与战略投资者探索生态渠道、创新孵化等合作方向
- 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；合作智能连接数接近2,000万



### 云计算

- 通过“云光慧企”专项行动推进合作公有云产品沃云A和沃云T发展，累计发展云计算业务客户近13万户
- 与阿里开展钉钉产品深度合作，覆盖13万客户，5,200万用户
- 持续与混改投资者在边缘计算、CDN领域探索合作

## 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

## 内容聚合

- 与百度（爱奇艺）、腾讯视频、阿里巴巴（优酷）在IPTV、手机视频内容方面深度合作，打造基于5G、千兆宽带的高质量精品视频服务

## 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、家庭应用深度融合，打造新型有竞争力的产品，满足家庭用户服务需求，提升泛智能终端销量





5G自动微公交



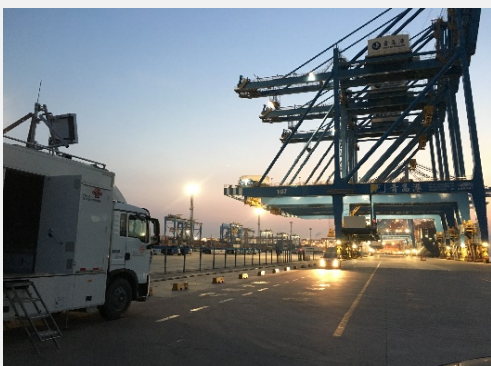
5G+热成像人体测温



5G试点车联网



5G工业互联网



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抗疫机器人