



中国移动
China Mobile

新聞稿 即時發佈

中國移動公佈 2018 年中期業績 大連接戰略深化推進 經營業績良好增長

業績重點

- 市場地位穩固，盈利穩定增長
- 四輪驅動融合發展，連接規模快速增長
- 提高可持續發展能力，保障市場發展
- 中期股息每股 1.826 港元，持續為股東創造價值

運營表現

	2018 上半年	2017 上半年	變化
營運收入（人民幣億元）	3,918.32	3,888.71	0.8%(2.9%) ¹
其中：通信服務收入（人民幣億元）	3,561.20	3,479.50	2.3%(5.5%) ¹
EBITDA（人民幣億元） ²	1,458.86	1,407.10	3.7%
股東應佔利潤（人民幣億元）	656.41	626.75	4.7%
每股基本盈利（人民幣元）	3.21	3.06	4.7%
中期股息（港幣元 / 股） ³	1.826	1.623	12.5%
移動客戶總數（億戶）	9.06	8.67	4.5%
其中：4G 客戶（億戶）	6.77	5.94	14.0%
移動 ARPU（人民幣元）	58.1	62.2	-6.6%
家庭寬帶客戶數（萬戶）	12,821	9,024	42.1%
家庭寬帶綜合 ARPU（人民幣元）	34.8	32.4	7.3%
物聯網智能連接數（億）	3.84	1.51	154.1%

1. 括號內以及下文之收入增幅均為對上年同期收入採用新收入準則（IFRS/HKFRS 15）口徑靜態測算後的可比口徑。

2. 本公司對 EBITDA 的定義為未扣除稅項、應佔按權益法核算的投資的利潤、融資成本、利息及其他收入、其他利得、折舊及其他無形資產攤銷前之本期間利潤。

3. 2017 年上半年公司同時派發上市二十週年紀念特別股息每股 3.200 港元。

（香港，2018 年 8 月 9 日）— 公司上半年財務業績表現穩健。營運收入實現人民幣 3,918 億元，較上年同期增長 2.9%。通信服務收入為人民幣 3,561 億元，較上年同期增長 5.5%，市場地位穩固。公司持續加強成本精細管理，努力降本增效。上半年，EBITDA 為人民幣 1,459 億元，較上年同期增

長 3.7%。股東應佔利潤達到人民幣 656 億元，同比增長 4.7%，盈利能力繼續保持全球一流運營商領先水平。

公司的總連接規模達到 14.25 億，其中移動連接 9.06 億，有線寬帶連接 1.35 億，物聯網智能連接 3.84 億。部分地區物與物的連接數已超過人與人的連接數，趨勢喜人。

經充分考慮公司盈利狀況、現金流水平及未來發展需求，董事會宣佈派發 2018 年中期股息每股 1.826 港元，利潤派息率為 48%。

董事會相信，本公司同業領先的盈利水平與健康的現金流產生能力，將對未來發展提供充足的支 持，同時為股東帶來良好的回報。

本公司董事長尚冰先生表示：「2018 年上半年，面對行業同質化競爭更趨激烈、跨界跨域融合更加深入、「提速降費」提出更高要求的形勢，公司上下緊緊圍繞「大連接」戰略整體佈局，因勢而動，積極應對市場競爭和各種困難挑戰，在個人移動市場、家庭市場、政企市場、新業務市場多措並舉，深化「四輪驅動」融合發展，深化改革攻堅和管理提升，穩固了發展大勢，保持了業績的良好增長。」

主要進展

個人移動市場：積極應對激烈的流量競爭

個人移動市場是公司收入佔比最大的一個市場。上半年，公司採取有效措施，進一步推進「提速降費」，主動提前釋放風險。同時，針對客戶和流量兩個份額的激烈競爭，積極調整競爭策略，多措並舉，不斷深化 4G 發展和流量經營，4G 淨增客戶和流量份額呈現回升勢頭，個人移動市場整體上繼續保持領先地位。

在網絡建設方面，公司上半年新增 4G 基站 19 萬個。公司堅持打造 4G 精品網絡，精準投入保障網絡容量，持續加強室內深度覆蓋、城區連續覆蓋和農村廣域覆蓋，覆蓋水平和網絡質量保持領先優勢。

在客戶拓展方面，公司上半年淨增移動客戶 1,861 萬，總客戶數邁過 9 億里程碑，其中 4G 客戶 6.8 億，淨增 2,732 萬，4G 客戶滲透率達到 74.7%。

公司積極應對市場大流量低資費套餐的激烈競爭，採取了多項舉措。一是激活資費彈性，充分挖掘流量潛力，加強存量客戶維繫；二是結合取消境內流量「漫遊費」，優化套餐組合，構建更好滿足客戶需求的資費體系；三是開展融合營銷，加大力度拓展家庭市場、政企市場等潛在個人客戶資源；四是強化內容運營，加大與互聯網公司合作，增強客戶粘性。公司積極的競爭策略收到良好實效，上半年 4G 客戶 DOU 突破 3GB，手機上網流量增長 153%，流量收入繼續保持雙位數增長。

公司將繼續發揮規模、網絡、資源優勢，優化營銷服務模式，積極主動應對市場競爭，確保 4G 領先優勢不動搖。

家庭市場：增長勢頭強勁

家庭市場是近幾年公司重要的增長點。立足「提速、提質、定向」，公司加速拓展家庭市場，努力提升客戶規模和價值。上半年，公司家庭寬帶市場的客戶份額和收入份額實現了雙提升。家庭寬帶客戶淨增 1,880 萬戶，行業淨增客戶份額達到 57%，總客戶數達到 1.28 億戶。高帶寬客戶佔比持續提升，100Mbps 及以上帶寬客戶佔比達到 42.5%，較去年底提升 20.5 個百分點。家庭寬帶收入達到人民幣 210 億元，同比增加 49.1%，成為重要增收來源。

公司著力構建智能家庭生態，通過提升魔百和（數字電視機頂盒）、智能網關等產品的服務品質，進一步促進家庭數字化業務的增長。上半年，魔百和客戶規模突破 7,915 萬，比去年底淨增 2,190 萬，滲透率達到 61.7%。

隨著網絡品質的提高和應用內容的豐富，家庭客戶價值持續提升。上半年家庭寬帶綜合 ARPU 達到人民幣 34.8 元，增長 7.3%。下半年，公司將繼續重點聚焦提高網絡品質和服務質量，持續推進寬帶規模和價值的增長。

政企市場:重點業務高速增長，行業競爭力顯著提升

公司把握「互聯網+」發展機遇，積極拓展重點行業、關鍵產品和應用，政企市場規模和收入持續增長，行業競爭力顯著提升。服務的政企客戶超過 670 萬家，集團通信和信息化收入同比增長 21.2%，市場份額超 38%。重點產品方面，專線和 IDC 業務繼續保持較快的發展速度，專線收入同比增長 26.9%，IDC 收入同比增長 56.8%，市場份額較去年全年分別提升 3.8 個百分點和 3.5 個百分點。

公司圍繞垂直領域進行深耕，攜手合作夥伴聚焦工業、農業、教育、政務、金融、交通、醫療等七個重點行業提供整合解決方案，多項產品取得規模發展，年收入超億元級別的產品達到 11 項，其中「和教育」上半年收入超過人民幣 20 億元。

公司努力拓展中小企業服務。大幅降低互聯網專線資費，惠及中小企業 213 萬家。推出中小企業特惠寬帶產品，接入成本大幅降低。推出中小企業雲平台應用，打造融合優惠套餐，多渠道立體化拓展中小企業市場。

下半年，公司將聚焦重點、優化協同，與擁有集團客戶資源的平台型夥伴加大合作力度，加快拓展行業戰略市場和中小企業高價值市場，進一步推動政企市場跨越式發展。

新業務市場:強化內容運營，打造拳頭產品

公司積極探索培育創新動能，努力提升新業務市場競爭力和客戶規模，打造支撐企業價值新增長的數字化服務新業務、新業態、新模式，一系列措施卓有成效。上半年應用及信息服務收入增長 23.5%，對整體收入增長的拉動貢獻逐步提升。

公司深入推進科技創新與產品創新相結合，以自主能力建設為核心，通過專業運營，不斷完善產品形態，加快打造有競爭力的數字化產品，強化內容經營，創新營銷模式，持續提升客戶體驗。

上半年，公司咪咕視頻業務引入足球世界盃優質內容，結合會員權益及大流量套餐，開展差異化的互聯網營銷，取得良好效果，世界盃期間通過咪咕視頻客戶端觀看比賽超過 43 億人次。公司大力發展移動支付業務，「和包」交易量突破人民幣 1.36 萬億元。

與此同時，公司充分利用運營商優勢做強平台生態，依託能力開放平台，加快開放通信、互聯網、物聯網、數字家庭等多項能力。不斷加強雲資源與現有應用的協同能力，深化基於數據滙聚分析能力的大數據應用探索，加速培育新的收入增長點。

公司致力打造 NB-IoT 高品質網絡，年內將實現全國鄉鎮以上區域連續覆蓋。加強自主物聯網能力開放平台 OneNET 的推廣，構建卓越的物聯網智能服務體系，為廣大物聯網客戶提供全方位的優質服務。上半年公司物聯網業務發展迅猛，物聯網智能連接數淨增 1.55 億，規模達到 3.84 億，物聯網收入同比增長 47.6%。在不久的將來，車聯網、工業製造、智能穿戴、教育、醫療等物聯網平台層、應用層業務將成為支撐公司收入持續增長的重要領域。

全年展望

明者因時而變，知者隨事而制。對於行業競爭、跨界融合、監管政策和企業自身新舊動能轉換等方面出現的變化和問題，公司上下有著清醒的認識。公司將把握大勢，砥礪前行，全力以赴提份額、穩增長、促轉型，保持發展的主動權。

下半年，公司將繼續聚焦提升客戶和流量兩個份額，努力保持個人移動市場的穩固地位。一手堅持主動運營，精準施策，千方百計擴規模、提份額、穩價值；一手加強與優質互聯網企業深度合作，推動內容型流量產品的規模化銷售，促進流量收入進一步增長。

同時，公司將充分發揮家庭、政企、新業務市場的協同拉動作用，打好融合發展的「組合拳」。一是大力推進固移融合營銷，促進數字家庭一體化經營，拓展家庭市場新價值；二是大力拓展政企市場，聚焦重點垂直行業，加快複製推廣成熟行業解決方案；三是大力拉升新業務價值貢獻，促進與流量用戶使用場景的深度融合，持續培育新的增長點。

公司將一如既往地堅持「客戶為根、服務為本」的理念，在強化網絡基礎保障和 IT 系統支撐的同時，以客戶滿意為標準，建立面向全業務、全觸點的質量服務體系，深化服務智能化轉型，通過加大人工智能、大數據等應用力度，實現差異化精準主動服務，為客戶創造更大的連接價值，全面保障市場發展。

順應發展新趨勢，公司將繼續做好關鍵領域的前瞻性佈局。一是積極推動 AI、大數據和雲計算技術與企業自身各方面的深度融合，深化數字化轉型；二是把握信息通信技術演進方向，打造新一代智能連接基礎設施；三是發揮產業主導作用，堅持開放合作，與互聯網領先企業和產業夥伴深入拓展戰略合作，進一步加快打造持續創新、互利共贏、價值共享的產業生態。

5G 對公司可持續發展具有重要意義。公司高度重視 5G 的研發和試驗，在上半年參與完成首個國際 5G 完整技術標準的基礎上，下半年將繼續積極開展 5G 網絡規模試驗及業務應用試驗，持續壯大 5G 聯合創新中心，積極探索跨行業融合應用，推動 5G 商業模式儘快成熟。公司高度重視投資回報，將根據 5G 產業和商業模式的成熟度進行未來投資規劃。

公司注重在短期利益和長遠發展之間合理平衡客戶、股東、公眾以及監管機構的訴求。展望全年，公司將保持通信服務收入、淨利潤和股東回報的穩定增長。面向未來，公司對保持公司可持續發展充滿信心。

- 完 -

新聞界垂詢：

中國移動有限公司
投資者關係部
林武俊先生
電話：852 3121 8888
電郵：calvinlam@chinamobilehk.com
傳真：852 2511 9092

前瞻性陳述

本新聞稿中所包含的某些陳述可能被視為經修訂的《美國 1933 年證券法》第 27A 條和經修訂的《美國 1934 年證券交易法》第 21E 條所規定的「前瞻性的陳述」。這些前瞻性陳述涉及已知和未知的風險、不確定性以及其它因素，而這些因素可能導致中國移動有限公司（「本公司」）的實際表現、財務狀況或經營業績與前瞻性陳述中所暗示的有重大的出入。此外，公司將不會更新這些前瞻性陳述。這些風險、不確定性和其他因素的進一步資料，請參見本公司最近報送美國證券交易委員會的 20-F 表年報和其他文件。