



中国电信股份有限公司

2017 年中期业绩公布

投资者简布会说辞 (剪辑版本)

演讲者：杨杰先生，董事长兼首席执行官

幻灯片 4: 总体概况

女士们，先生们，下午好。非常高兴与大家见面并介绍公司的发展情况。

今天的介绍分为两个部分：首先，我来介绍公司的总体概况，然后请柯瑞文先生介绍公司的业务和财务表现。

幻灯片 5: 重点

2017年上半年公司发展重点及成效主要体现在以下六个方面：

第一，服务收入及净利润持续增长，服务收入增幅行业领先。

第二，战略转型成效显现，创新融合促进发展。

第三，移动业务发展强劲，规模发展取得新突破。

第四，精品网络服务能力持续增强，筑固生态基础。

第五，深化改革，激发活力，智慧运营提升能力。

第六，卓越执行转型升级战略，提升价值。

幻灯片 6: 基本面持续良好增长

2017年上半年，经营收入达到1,841亿元，同比增长4.1%；服务收入达到1,658亿元，同比增



长6.8%。EBITDA率为31.6%。净利润达到125亿元，同比增长7.4%。

幻灯片 7: 服务收入及净利润实现良好增长

2017年上半年，公司持续保持良好的发展态势。服务收入和净利润均实现良好增长，增幅较去年同期进一步提升，其中服务收入同比增幅较去年提升1.2个百分点，高于行业平均增幅1.2个百分点。净利润同比增幅较去年同期提升1.1个百分点。业务发展势头强劲，有效支撑了企业基本面稳健增长。

幻灯片 8: 业务生态化拉动规模发展

去年，我们率先实施转型升级战略，着力发展五大生态圈。2017年上半年，业务生态化拉动了各项业务规模发展：

首先，智能连接生态圈实现了连接型业务的发展提速，移动和宽带用户的规模均创新高。2017年6月底，移动用户达到2.3亿户，同比增长11.1%；4G用户数达到1.5亿户，同比大幅增长68.7%；有线宽带用户数达到1.3亿户，同比增长8.6%；其中FTTH用户数达到1.2亿户，同比大幅增长32.7%。

其次，智慧家庭和新兴ICT应用生态方面实现规模突破。公司以融合拉动、行业突破为抓手，助力业务规模发展：智慧家庭用户达到7,500万户，收入同比增长33%；新兴ICT应用收入超过209亿元，同比增长超过20%。

第三，互联网金融和物联网生态方面。我们积极储备，发挥生态协同和多方聚合优势，协同效益初现。互联网金融的月均活跃用户和活跃商户均较去年同期更具规模，月活跃用户超过2,800万户，活跃商户40万家，分别增长2.5倍和2.3倍；物联网用户规模也快速提升，上半年物联网连接数净增1,379万户，同比增长3.1倍。

幻灯片 9: 融合创新促进发展

公司坚持实施融合创新，促进业务相互发展的策略，有效抵御了更加激烈的市场竞争，各项业务仍然保持着良好的增长态势。

融合创新成效显著，移动用户融合率为53%，宽带用户融合率为77%，三重打包融合率为46%，天翼高清用户同比大幅增长近44%。

幻灯片 10: 移动业务发展势头保持强劲

移动业务的发展势头保持强劲，实现新突破。2017年上半年，手机上网收入的规模首次超越有线宽带接入收入，成为公司第一大收入来源。手机上网收入占收比达到26%，同比上升5.5个百分点；移动服务收入同比增长12.2%，占收比达到45.7%，同比提升2.2个百分点。期内移动用户净增1,485万户，较去年同期大幅上升64%，公司的移动用户市场份额达到16.8%，同比提升0.9个百分点。

我们将积极发挥网络、终端、渠道和应用优势，进一步推进移动业务规模发展。

幻灯片 11: 网络智能化稳固生态基础

公司以实现网络智能化为目标着力打造4G、光网和物联网三张精品网，网络重构亦有序稳步推进。

2017年上半年完成了800M重耕，建成国内品质优秀、覆盖广泛的4G网络，4G基站达105万站套，人口覆盖率为98%。

公司的光网规模全球最大，上半年新增FTTH端口约2,400万个，端口总数达到2.3亿，FTTH城镇家庭覆盖率92%。

公司领跑全球4G物联网，率先发布NB-IoT企业标准，率先完成规模部署。上半年完成31万基站平滑升级，建成全球首张具备商用能力全覆盖NB-IoT网络。我们的NB-IoT网络基于800M低频覆盖优势，穿透力最强，基本实现全覆盖。

公司已在云资源池、随选网络、核心网等方面全面推进SDN/NFV部署，其中面向中小企业的随选网络也已经开始试商用。

幻灯片 12: 运营智慧化持续提升运营能力

作为运营智慧化的核心，中国电信的企业中台架构已经初步形成。

公司通过大数据平台建设，推动能力开放，深化大数据应用，进而提升企业智慧运营水平，实现效率和效益的双提高。



我们聚焦四大类数据应用。在人力资源管理、无线接入投资、光网接入投资及客户经营方面注入智慧，全面提升企业营销服务和管理决策能力，从而实现精确管理、精准营销、精细服务和精益网运等目标。

幻灯片 13: 深化改革 激发活力

公司聚焦供给侧结构性改革，持续推进组织体制、经营机制等九大重点改革任务，进一步加大市场化改革力度，打破制约人的活力、束缚生产力发展的体制机制障碍。深入推进“划小承包”，进一步解决“想干”的问题。做好倒三角支撑，解决“易干”的问题。做好专业化运营，解决“能干”的问题。重点成效包括：实体、直销、及电子渠道能力显著提升；移动及宽带网络持续维持高水平客户感知和质量；手机上网、固定上网用户满意度保持行业第一；管理人员培训全覆盖，积极开展转型人才实战式培养。

幻灯片 14: 共建生态魔方 促进生态共赢

进入生态化后，公司的持续发展需共建生态魔方，促进合作共赢。产业链上的各类合作伙伴将通过战略协同、平台开放和能力互补，形成具有多样性、互补性、灵活性、融合性、创造性的生态圈，在满足用户需求的同时创造新价值。生态化合作将促进共创、共生、共享、共赢。

智能信息服务时代，产业环境和消费者需求发生巨大变化。企业不仅需要拥有自身资源优势和能力优势，也需要充分利用外部资源 and 能力，并进行内外资源和能力的整合，以形成竞争的优势。

企业的生态矩阵形象地把企业划分成四种类型，分别是“熊猫”、“猛虎”、“蚁群”和“狼群”。企业既需要不断做强各自的长板，也需要强化生态协同能力，以适应不断变化的环境，保持强大的竞争优势和生态优势能力，成为具有战斗力的“狼群”，在汰弱留强的生态规律中脱颖而出。

未来，公司将通过网络演进、平台开放、深度合作、供给升级，做强各自的长板，强化生态协同，携手合作伙伴共建“生态魔方”，创造新的价值。

幻灯片 15: 前瞻性网络部署 保持领先优势

公司的前瞻性网络部署，确保网络能力保持领先优势。

积极发展5G。以应用为牵引，逐步推进网络与平台建设，今明两年开展外场试验，2019年试



商用典型场景应用，2020年实现规模商用。同时，加强产业合作和大规模的资本运营。

发展全系列物联网。中国电信在NB-IoT方面已经领跑全球，建成全覆盖的网络，下半年将开展规模商用，推出客户/用户/账户可灵活组合付费等创新业务模式。下半年我们还将开展eMTC（CAT-M）验证测试，计划2018年实现商用部署。加上已经商用的CAT1，中国电信将建成基于4G的全系列物联网。

公司大力推进光网升级，云网协同。2017年底基本实现乡镇以上全光覆盖，FTTH端口总数约2.4亿，推进光宽、视频和移动融合发展。完善“2+31+X”云资源池布局，打造IDC集群；加强运营支撑，实现云网高效协同和规模效应。

幻灯片 16: 紧抓机遇 创造价值

展望未来，公司将紧抓国家战略机遇，把握行业发展五大趋势，激发企业的活力、提升能力和执行力，持续保持强而有力的良好发展势头，推动业务规模发展。

2017年上半年，公司积极响应提速降费政策，持续开拓企业发展空间。公司已宣布提前于9月1日全面取消国内长途漫游费，预计惠及8,000万用户。另外，公司也已经大幅下调国际长话资费，并全面推行中小企专线接入资费下调。提速降费举措推动了网络和服务转型升级，推动用户智能信息消费，为公司带来云网融合发展的新机遇，促进智能家庭和云业务发展，提升公司的竞争力。

公司将继续抓紧机遇，提高企业发展质量和效益，促进价值提升，持续为股东创造新的价值。

公司总体的情况就介绍到这里。下面请柯瑞文先生介绍本公司的业务和财务表现。

演讲者：柯瑞文先生，公司执行副总裁

幻灯片 17: 业务及财务表现

谢谢董事长。女士们，先生们，下午好。下面我来介绍2017年上半年公司的业务和财务表现。

幻灯片 18: 分类收入

本表列示了公司各项业务的收入和变化情况，下面将做具体的说明。

幻灯片 19: 4G拉动流量量收增幅双领先

公司的4G业务规模迅速发展，2017年上半年公司手机上网收入达到431亿元，同比增长超过35%；期内手机上网总流量显著增加126%；4G DOU也同比大幅增长56%至1,384MB。4G ARPU为67.2元，拉动移动ARPU上升至56.8元。期内4G用户净增达3,015万户，市场份额提升至17.2%，较去年6月底提升2个百分点。

幻灯片 20: 全力推进移动业务发展

公司从网络、终端、应用及渠道等四个方面全力推进移动业务发展，取得良好成果。随着2017年上半年公司完成800M重耕，公司已率先建成覆盖全国的高低频协同，容量适度匹配的4G网络，并已在全国300多个城市部署CA，4G基站数量较去年6月底上升72%。

全网通手机已经成为国际标准，在市场主流手机销量占比达73%，全网通手机配备双卡槽，助力公司开拓用户发展空间。2017年上半年，中国电信手机总销量达6,900万部，同比增长35%，其中，全网通销量占比约90%，今年上半年销量达6,200万部。

公司通过天翼大流量套餐、定向流量包、视频流量卡等大流量应用产品，快速释放用户的流量需求，拉动流量大幅增长。

全网通手机的普及有效拓展了公司的开放渠道覆盖能力，帮助公司增加用户接触面，有效拉动移动用户发展。其中，实体渠道依托全网通终端红利，扩展销售半径；政企渠道通过打造销售、支撑、服务一体化团队，提升销售能力；电子渠道加强协同销售。目前中国电信在开放渠道的市场占有率达到约40%。

幻灯片 21: 提升差异化 巩固光宽优势

2017年上半年有线宽带接入收入为392亿元，同比增长1.1%，有线宽带ARPU为52元。有线宽带用户平均接入带宽约62Mbps，FTTH用户净增1,124万户，用户渗透率达92%，同比上升17个百分点。用户带宽结构持续优化，2017年6月底，百兆以上带宽用户占比达37%，同比大幅提升22个百分点。

公司继续丰富差异化内涵，进一步巩固光宽业务产品差异化优势。坚决提速，以百兆光宽为主流，提升光宽用户端到端感知；坚持融合，推出4G+百兆光宽+智慧家庭、十全十美等融合套餐稳定客户群；加强内容填充，聚焦智慧家庭推进天翼高清、家庭云、智能组网等应用，夯实基础能力，强化客户体验；围绕提升服务能力，实施“当日装、当日修、慢必赔”的服务承诺，树立行业新标准。

幻灯片 22: 天翼高清助力新融合发展提高粘性

2017年上半年，天翼高清（IPTV）业务继续实现快速增长，收入达到31亿元，同比增长28%；期内天翼高清用户净增超过1,000万户，用户增长速度加快。公司通过天翼高清平台，为用户提供一体化的家庭娱乐和智能应用服务，规模推广天翼高清、智能组网和家庭云等智慧家庭重点应用，全面拓展智慧家庭市场。

新融合战略继续取得显著成效。移动4G、天翼高清和百兆光宽带三大业务相互拉动、相互促进，用户渗透率及用户粘性明显提高。

2017年6月底，天翼高清用户占有线宽带用户比为56%，同比上升13个百分点，移动用户融合率53%；移动用户离网率比2016年下跌0.4个百分点，有线宽带用户离网率保持稳定。三重打包的用户离网率明显低于单产品用户。

幻灯片 23: 创新业务成为未来增长点

新兴ICT方面，公司积极打造差异化优势，IDC、云和大数据业务发展迅速。2017年上半年IDC收入规模接近100亿元，同比上升25%，云和大数据业务收入同比增幅分别达到62%及81%，势头强劲。未来将发挥云网融合、安全可信、专享定制三重优势，做大开放云、大数据及“互联网+”三大平台，持续完善资源布局。统一规划、集约建设天翼云资源池，以DCI连接部署天翼云，形成面向政务、教育、医疗、工业等新型行业应用的支撑体系。



2017年上半年翼支付交易额达到5,677亿元，同比增长49%。公司将深化融合、拓展规模，做深“4G+支付”融合模式，持续扩大翼支付影响，打造互联网金融生态。

公司依托全覆盖NB-IoT网络优势，加强物联网与云、大数据、ICT生态圈等融合，形成应用优势。2017年上半年，公司物联网收入同比大幅度上升3.7倍。

幻灯片 24: 主要财务指标

2017年上半年，经营费用为1,661亿元，同比增长4.0%。自由现金流为72亿元，较去年同期上升19.0%。

经营成本上升主要由于铁塔租金导致网运成本上升，以及公司规模发展用户加大营销推广力度令销售费用上涨，下面会作详细分析。

幻灯片 25: 聚焦资源支撑业务规模发展

公司聚焦资源投入支撑业务规模发展。

2017年上半年，经营费用占收比较去年同比略为下降0.1个百分点。其中：

折旧及摊销总额略有上升，主要是由于近年资本开支维持较高水平。

网运成本占收比同比上升1.4个百分点。网运成本上升主要由于公司进一步提升网络质量，6月底租塔总量约64万个。2017年上半年，铁塔租金为76亿元，同比有所增长。

人工成本占收入比上升0.4个百分点，主要由于公司适当调增一线员工绩效工资，激励员工的积极性，推动业务加快规模发展。

SG&A占收比上升0.2个百分点，销售费用同比增长8.9%，主要是由于加大渠道营销资源投入。

幻灯片 26: 精确投资建设 持续提升效益

公司全年资本开支预算890亿元维持不变。

2017年上半年，资本开支完成411亿元，其中，移动网络、宽带及互联网占整体资本开支比较



去年同期下跌1.5个百分点，信息及应用服务占比上升1.2个百分点。

预计2017年底4G基站总量将达到116万站套，部署百城千兆示范，及适度加大新兴业务投资力度。

幻灯片 27: 债务规模下降 财务实力坚稳

2017年上半年，总债务同比下降12%到932亿元，公司开展资金集约化管理，有效压降付息债规模。

债务资本比为22.5%，较去年同期下降3.1个百分点；净债务EBITDA比为0.64倍，同比下降0.08倍。资本结构保持稳健，支撑企业持续发展。

幻灯片 28: 构建智慧财务 提升企业价值

公司积极建立高效支撑、集约共享的智慧财务体系，包括：

1. 资源配置：优化“四位一体”，强化资源投入与业务发展的动态匹配，提升资源回报水平；
2. 多维划小：以数据驱动为核心，构建价值分析模型，深入开展业务、资产、成本和经营单元多维度划小；
3. 平台能力：拓展互联网+财务平台能力建设，构建金融、税务、SSC和数据应用共享平台，推进财务管理重构；
4. 风险防控：持续优化内控管理，有效管控财务风险。

我们努力构建充满智慧的财务管理系统，支撑业务规模发展，提升企业价值。

我们的介绍就到这里，谢谢大家！



预测性陈述

本文件中所包含的某些陈述可能被视为美国1933年证券法(修订案)第二十七条A款和美国1934年证券交易法(修订案)第二十一条E款所规定的「预测性的陈述」。这些预测性陈述涉及已知和未知的风险、不确定性以及其他因素，可能导致中国电信股份有限公司(「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的表现、财务状况和经营业绩有重大的出入。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委员会(「美国证交会」)的20-F表年报和本公司呈报美国证交会的其他文件。

免责声明

我们努力保持本说辞内容的准确性，但有关说辞可能会与实际演讲内容有所差别。

-完-