



亚信科技控股有限公司

股份代号: 01675

# 2024 中期业绩

2024年8月



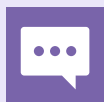


01

# 运营表现

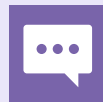


# 受运营商客户大幅成本压降及外部环境的影响，中期业绩显著承压



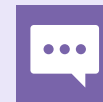
## 运营商客户大幅成本压降

通信行业增长放缓，投资周期处于波谷，运营商的成本压降力度陡增，导致订单价格大幅承压，商务协商难度加大，订单进度大幅延缓，BSS等传统业务收入大幅下降



## 外部环境的不确定性

外部环境的不确定性，影响各行各业企业客户的预算，投资缩减



## 调控新业务发展节奏

公司更加注重新业务的高质量发展，适度把控发展节奏，新业务收入增长有所放缓

(人民币亿元)

营业收入

29.94

▼8.8% 同比

毛利

7.38

▼35.5% 同比

毛利率

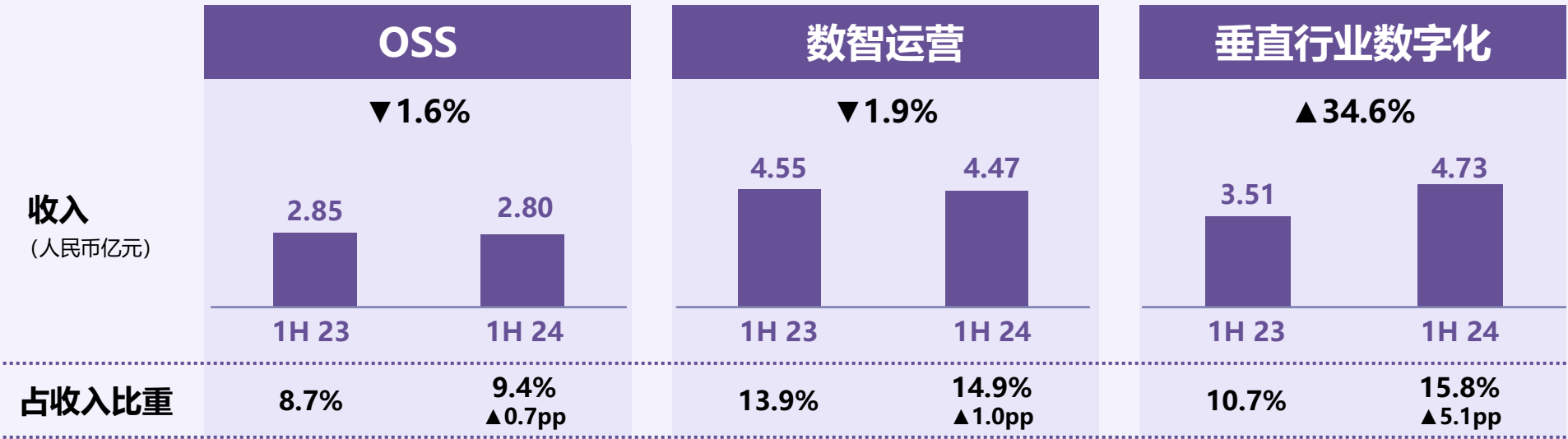
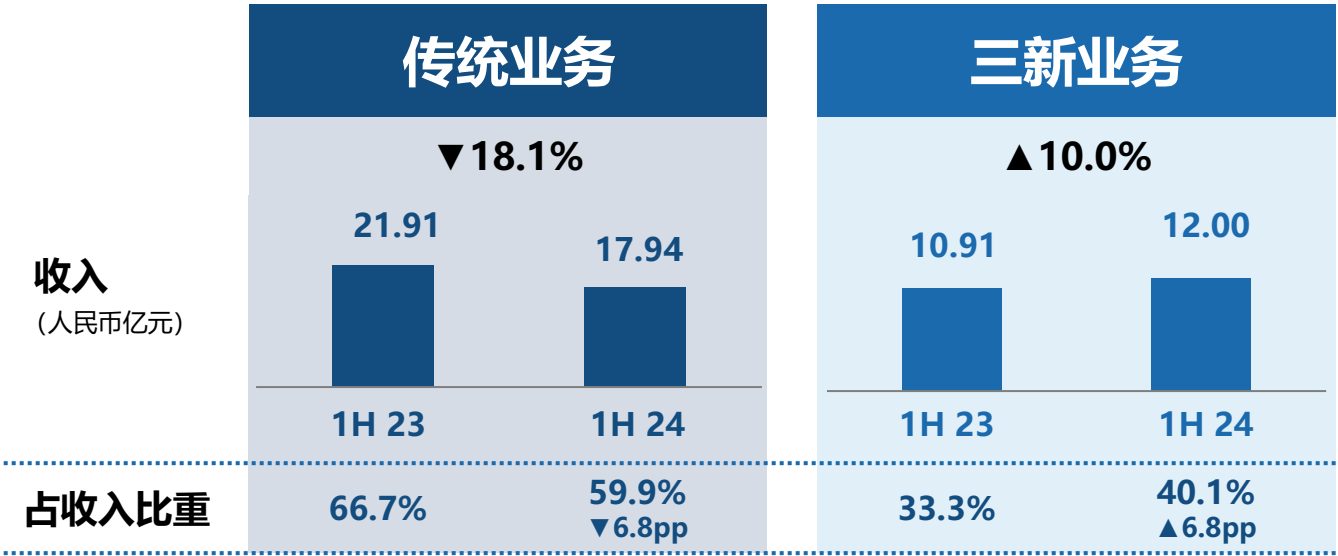
24.7%

▼10.2pp 同比

净亏损

0.70

# 传统业务承压较大，新业务保持双位数增长



# AI注智BSS和OSS，保持通信行业传统业务的领导地位



「AI+」及「大模型+」类  
创新型项目需求快速增长

通信行业“AI+”类的  
合同金额增长  
**55%+**



- 订单价格显著承压
- 订单商务进度大幅延缓

BSS收入  
**▼17.0%**

OSS收入  
**▼1.6%**

## 大模型+

### BSS



### OSS



## 渊思行业大模型产品体系

1个通用人工智能与认知增强平台TAC MaaS，3个行业大模型，8大认知增强工具



## 通信行业商用案例：总共66+

### 大模型+BSS案例： 56+

- 基于CharCRM为多省运营商实现业务自助办理、自助选号、套餐变更、融合受理、群组业务、合约业务受理等20个场景。
- 基于RPA TaskGPT工具，为某运营商省公司政企打造服务助手赋能一线政企经理
- 基于ChatBI工具，为某运营商省公司打造经分大模型支撑智能化经分能力
- 基于AI<sup>2</sup>-TAC MaaS产品，支撑多省运营商在线公司大模型底座建设
- 基于Turing Coder工具，为某运营商建设代码生成大模型提升代码开发效能
- 基于ChatBots工具，为某运营商总部客服打造智能客服机器人

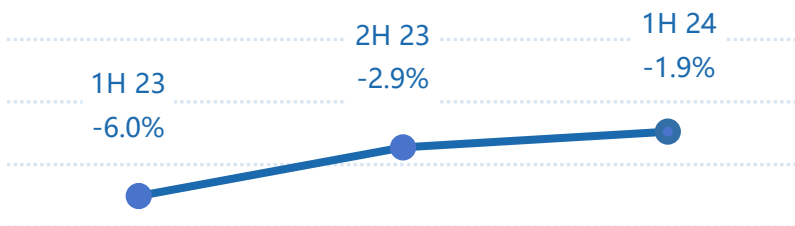
### 大模型+OSS案例： 10+

- 基于AN CoPilot工具，为某运营商省公司提供自智网络副驾平台提升网络自智能化能力
- 基于AN CoPilot工具，为某运营商总部网络部提供问答式数据查询分析服务，实现全网指标高效查询和智能分析
- 基于AN CoPilot工具，为某运营商省公司提供引导式知识问答、网络问题分析和解决方案服务
- 某运营商集团-网络数据部支撑项目 (AN CoPilot)
- 某运营商省公司-智行云网大脑项目 (AN CoPilot)
- 某运营商省公司-运维大脑项目(Ops Copilot)

# 数智运营业务持续改善

## 数智运营业务持续改善

### 收入同比变动



### 收入 (人民币亿元)



- **组织调整基本完成**, 加强了区域市场覆盖, 高效响应客户的需求
- **业务逐步恢复**, 在通信、消费、金融、汽车等领域继续扩大客户版图并赢得客户认可, 非通信行业增长近10%
- **模式持续优化**, 按结果及分成付费收入比重同比提升3.7pp, 达到26.7%

## 通信行业



存量运营、价值提升

创新业务模式, 聚焦存量保拓、价值提升2类数智化产品与运营服务的复制推广

## 典型案例

- 企微集中托管运营: 实现贵州、陕西等多省签约
- 权益和投流类业务: 在云南、西藏、福建等16个省运营商及专业公司实现规模复制
- ✓ 权益资源池: 拥有100+品牌、700+产品; 资源覆盖到家服务、视听、餐饮、出行、旅游、车主、观影等
- ✓ 业务合作模式: 权益供货、联合产品、渠道销售、集成一体化服务

## 非通信行业



消费 数据洞察、数智营销

结合运营商大数据, 为**快消、烟草、泛文旅等行业**, 围绕会员营销、私域运营、客流洞察、人群画像、门店洞察、商圈洞察等场景, **打造数据洞察、数智营销等方案**

- 协助某头部快消客户实现会员用户规模突破3000万+, 同时赋能1万多名业务员
- 为海南某央企打造文旅数字化营销标杆项目



金融 营销、风控

基于多源数据, 为金融客户提供**精准营销、风险评级等场景服务**, 如营销分、客户数据平台、SCRM、活动魔方、粉丝矩阵等

- 引入运营商数据, 根据需求打通合法合规数据链路
- 实现大数据运营能力在金融行业线的落地, 与多个客户实现破冰



汽车 媒体、直播、线索

为汽车行业客户提供精准营销服务, 基于运营商大数据, 打造增换购、线索模型分、线索精准投放等方案  
引入阿里、火山等数据源合作生态厂家, 进一步完善数据源

- 某新能源商用车-用户洞察项目
- 某头部新能源汽车-营销数字化中台项目
- 某头部自主品牌汽车-客户增换购大数据项目
- 某合资品牌汽车-线索评级POC项目





# 能源5G专网持续扩大市场覆盖

持续赢得新客户，  
新签项目超

30个

5G专网在能源市场  
覆盖进一步扩大

核电	光伏	风电	矿山
<b>🏢 市场空间</b>			
<p><b>79+</b> 在运+在建机组</p> <p>(截至2023年末，全国在运+在建机组达79台。此外，还有已核准待建机组11台)</p>	<p><b>5,000+</b> 个光伏大中型场站</p>	<p><b>5,000+</b> 个风电场站</p>	<p><b>1,000+</b> 智慧矿山</p>
<b>📦 进展</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>核电5G专网覆盖5个基地<b>23台</b>机组，覆盖率近<b>30%</b>；</li> <li>赢得存量市场的设备扩容和应用创新</li> </ul>	<p>光伏场站覆盖</p> <p><b>600+</b> 数据接入</p> <p>▲ 近200</p>	<p>风电专网覆盖</p> <p>近<b>200个</b>风场</p> <p>▲ 近100</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>以标准产品+解决方案开拓智慧矿山市场，赢得多个矿山项目</li> </ul>
<b>📋 标杆案例</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>获得福清核电生产无线网络建设项目</li> <li>签约中核秦山5G一体化智慧生产信息管理及控制系统</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>赢得国能新能源的5G无线专网项目</li> <li>获得中广核新能源的风电无线网络项目</li> <li>签约湖南大唐某公司光伏站5G网络全覆盖项目</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中标中煤科工集团某露天煤矿智能化建设与升级改造建设项目</li> <li>签约某焦化公司的智能化建设规划设计项目</li> </ul>	
<b>📅 计划</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>持续跟进中核等客户的在建和在运机组，进一步扩大5G专网覆盖</li> <li>继续挖掘存量市场创新应用的项目机会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>继续扩大新能源场站的市场覆盖；积极开拓海上风电业务</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>加快对智慧矿山案例的复制推广；围绕行业准入加快产学研合作和生态建设</li> </ul>



# 交通业务稳步推进，多场景布局成效显现

交通业务稳步推进，  
多场景布局成效显现

上半年，交通行业  
收入同比大幅增长，  
收入规模是去年同期

2.9倍

## 智慧高速

## 智慧枢纽

## 数智物流

🗄️ 市场空间		
<p><b>&gt; 1,000</b> 亿元</p> <p>高速公路智能化行业市场规模</p>	<p><b>&gt; 7,000</b> 家</p> <p>高速公路行业企业</p>	<p><b>~20</b> 个</p> <p>国际性综合交通枢纽城市</p>
		<p><b>~80</b> 个</p> <p>全国性综合交通枢纽城市</p>
		<p><b>&gt; 500,000</b> 家</p> <p>港口、电力、煤炭、钢铁等行业客户，以及物流、货代等公司</p>
📦 进展		
<ul style="list-style-type: none"> <li>获得多个高速公路的数字化项目</li> <li>将公司大模型产品推广至高速客户的系统中，形成智慧高速领域“大模型+智能客服”标杆应用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>智慧枢纽、轨道交通等大型工程有序推进</li> <li>沉淀了完善的智慧枢纽解决方案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>物流数据源进一步完善，完成铁路、水运、公路、航运四大数据源的接入</li> <li>成功签约港口和钢铁等行业的头部客户</li> </ul>
📋 标杆案例		
<ul style="list-style-type: none"> <li>新签了四川省某高速公路信息化建设管理系统</li> <li>签约了云南省某高速客户的基于大语言模型的智能联网收费客服系统</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>重庆东站智慧枢纽项目有序推进</li> <li>续签了上海轨道交通三期项目</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>获得江苏运联公司铁路货运信息服务项目</li> <li>签约了铁捷物流信息服务及多式联运能力提升项目</li> </ul>
📅 计划		
面向湖南、云南、江苏、广东等全国十余个省市的存量客户进行推广	面向浙江、陕西等省的同类客户进行推广	面向钢铁、煤炭、港口、航空领域的头部客户进行推广

# 布局国际业务，聚焦中东、东南亚等市场

## 市场空间

千亿级  
海外DICT市场

## 产品/战略

2024年是公司国际业务的开局之年，公司正以**边缘智能、5G专网等软硬一体化产品为主**，采取直拓以及与大央企联拓的方式，推进国际业务

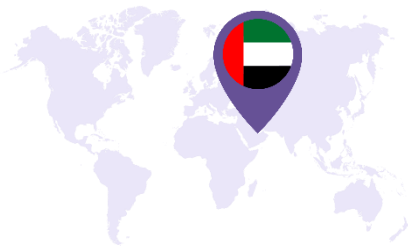
## 目标市场

中东市场：阿联酋、沙特、卡塔尔、阿曼等  
东南亚市场：新加坡、印尼、马来西亚等

## 进展及计划

### 国际业务直拓

2024年6月，亚信科技迪拜公司正式成立



- 目前直拓跟进商机超**千万美金**
- 发展本地渠道合作伙伴**十家**



- 边缘智能产品在中东、东南亚等地区成功完成多个客户POC验证

### 国际业务联拓



2024年6月，与**中移国际**就海外市场能源行业5G专网建设在上海达成战略合作，双方将共拓中东、非洲等海外市场



2024年7月，与**联通国际**就海外市场拓展在上海达成战略合作。双方将在5G、云计算、大数据、AI方面加强合作，保障海外业务共赢



2024年3月，与**电信国际**进行战略会晤，助力电信国际数字化转型，创造新价值。双方将在AI、云计算等方向加强合作，并面向东南亚等市场共拓业务

# 持续聚焦云网、数智、IT产品体系，加强研发创新和技术引领能力



上半年，研发投入4.36亿元，占收比14.6%，不断加强研发创新实力和技术引领能力

发布渊思行业大模型产品体系，赋能行业数智化转型

聚焦通信、能源、交通、政务等行业，发布行业专属大模型，并基于自研行业大模型，推动产品体系向AI Native融合演进

- **1个** 通用人工智能与认知增强平台 TAC MaaS
- **3款** 行业大模型
- **8大** 认知增强工具

## 标准组织

持续深度参与3GPP、ITU、ETSI、IEEE、TMF、O-RAN等**20**个国际/国家技术标准组织工作，国际标准从跟随到主导占比显著提升，累计参与制定国际/国内标准共计**243**项，其中上半年新增**30**项

## 产品奖项及荣誉



云网领域

保持国际引领

- 入选OMDIA核电领域5G专网最佳实践报告
- 5G网络智能化产品体系已连续三年入选Gartner“全球网络智能化主流供应商矩阵”，并新入选Gartner“网络基础设施主流供应商矩阵”与“网络IT智能化主流供应商矩阵”
- 与运营商及合作伙伴联合打造的“GenAI赋能算力网络”项目，荣获“杰出创新与未来影响奖”



数智领域

国内领先  
部分国际先进

- **入选Gartner通信人工智能领域全球“领导者”象限**，并在全部细分场景中均排名榜首
- 入选Gartner“2024年全球运营商客户与业务运营关键能力主流供应商矩阵”、“2024年企业通信服务数据、分析和人工智能主流供应商矩阵”和“2024年通信行业客户体验与货币化主流供应商矩阵”等报告
- 联合清华大学、Intel等共同发布《AI Native 技术重构软件产品白皮书》
- 承担工信部，科技部等多项国家重大科研项目



IT领域

巩固国内  
第一阵营

- 数字孪生产品再次入选IDC报告：《中国数字孪生解决方案市场份额，2023》《中国智慧园区解决方案市场份额，2023》
- AntDB数据库进中国信通院《2024上半年央企数智化发展赋能产品名录》
- AntDB数据库荣获13届PostgreSQL中国技术大会“数据库最佳应用奖”



知识产权：1515项累计软著，491件累计专利申请，169件累计拥有专利

软件著作权

**1,515项**

上半年新增▲58项

累计拥有国内专利

**167件**

上半年新增▲44件

累计国内申请专利

**482件**

上半年新增▲58件

累计拥有国际专利

**2件**

累计国际申请专利

**9件**

上半年新增▲1件

# 预计下半年业绩反弹回升，全年利润优于上年

## 2024下半年

收入规模基本平稳，BSS收入降幅大幅收窄，新业务继续增长

加大成本管控力度，利润显著反弹

## 未来展望

公司保持稳健发展，传统业务保持行业领导地位，新业务持续高质量增长

### 增收

力争下半年收入规模平稳

### 利润

显著反弹，  
全年利润优于上年

- **力争全年BSS等传统业务收入降幅大幅收窄**
  - 加快BSS订单商务沟通进度，缓解订单价格压降和签署延期的影响
  - 把握“AI+”“大模型+”等技术升级机会，积极参与联合研发，确保通信行业BSS等传统业务的领导地位
- **坚定三新业务拓展，保持新收入持续增长**
  - 加快数智运营业务推广和复制力度，扩大按结果及分成付费收入规模
  - 加强与运营商开展政企和国际联拓业务，争取更大的合作份额，扩大收入规模
  - 深耕能源、交通、政务、消费、汽车、金融等重点行业，非通信市场业务持续高质量增长

### 节支

下半年将加大成本管控力度

- **刚性控制人员规模**，强化用工成本与业绩联动的过程管控，合理配置资源投入
- **推动集中采购和一站式公务消费平台全覆盖**，有效管控日常成本支出

### 股息

致力给予股东良好的现金回报

- 董事会高度重视股东利益和回报，在充分考虑公司业务发展、盈利状况、现金流水平后，2024年度末期股息指引在保持为本公司权益持有人应占年度净利润的40%，**并积极考虑保持每股末期股息金额较上年相对稳定**
- **公司股息收益率高达9.0%\***

\*注：股息收益率以2024年7月派发的上年度每股派息0.412港元/股及公司2024年7月31日的股票收市价计算



02

# 财务表现

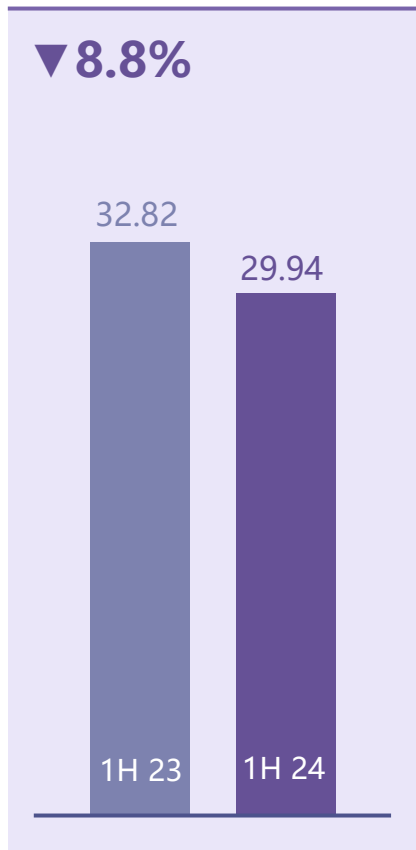


# 财务概览

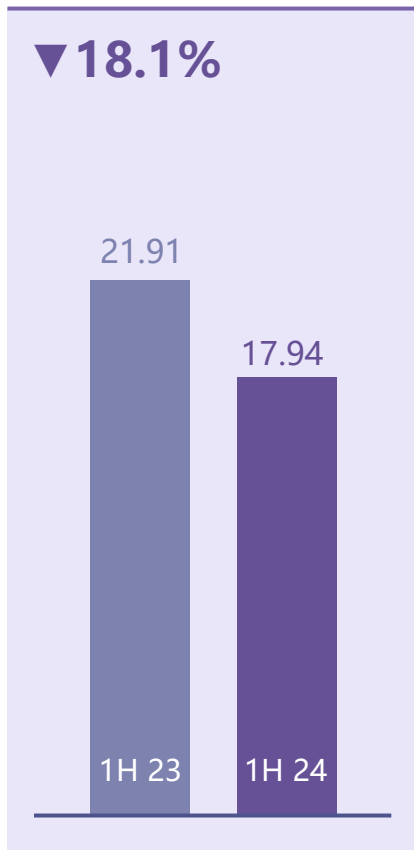
人民币千元	1H 24	1H 23	变动比 (%)
营业收入	2,994,262	3,281,994	(8.8%)
其中：三新业务收入	1,200,082	1,091,417	10.0%
三新业务收入占比	40.1%	33.3%	6.8pp
毛利	738,281	1,144,107	(35.5%)
毛利率 (%)	24.7%	34.9%	(10.2pp)
经营费用	(839,870)	(955,061)	(12.1%)
其他损益	10,197	31,670	(67.8%)
所得税抵免 / (费用)	21,261	(8,420)	(352.5%)
<b>净 (亏损) / 利润</b>	<b>(70,131)</b>	<b>212,296</b>	<b>(133.0%)</b>
净 (亏损) / 利润率 (%)	(2.3%)	6.5%	(8.8pp)
<b>每股基本 (亏损) / 收益 (人民币元)</b>	<b>(0.06)</b>	<b>0.24</b>	<b>(125.0%)</b>
<b>经营活动所用现金</b>	<b>(919,009)</b>	<b>(470,551)</b>	<b>95.3%</b>

# 传统业务下降导致营收承压明显，三新业务收入持续增长

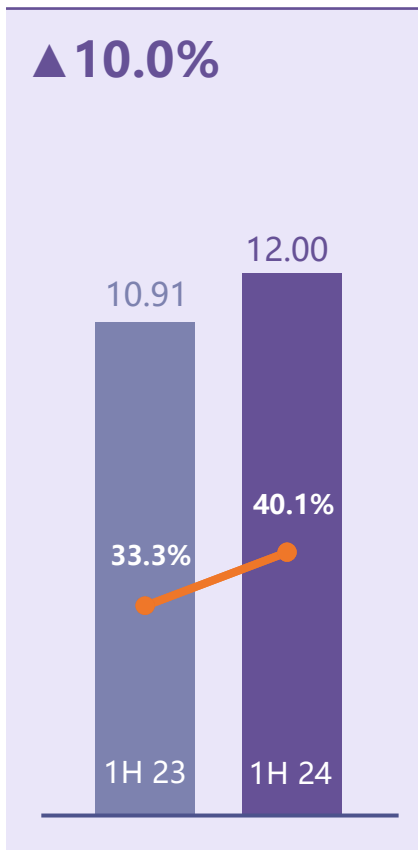
## 营业收入承压明显



## 传统业务短期双位数下降

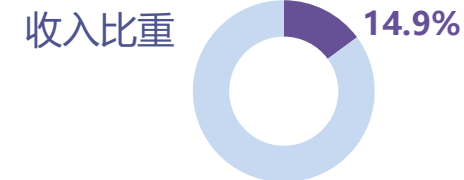


## 三新业务持续增长 占收比达四成



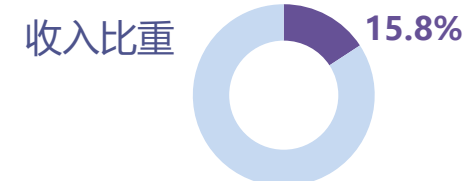
### 数智运营

收入  
**4.47亿** ▼1.9%



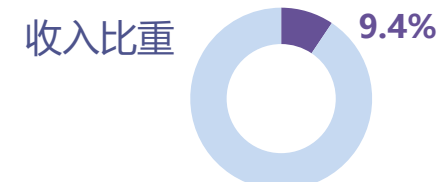
### 垂直行业数字化

收入  
**4.73亿** ▲34.6%



### OSS

收入  
**2.80亿** ▼1.6%

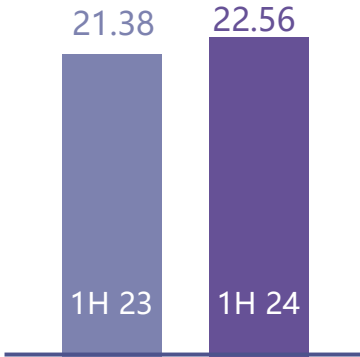


# 进一步加大降本增效举措

## 营业成本

(人民币亿元)

▲ 5.5%



### 营业成本占收比

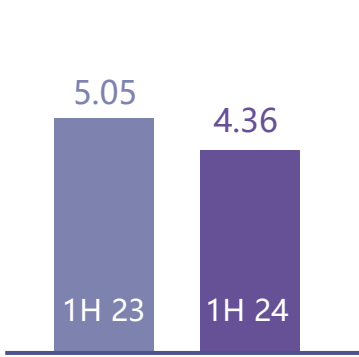
**75.3%** ▲10.2pp

- 垂直行业数字化业务增长致使成本投入增加
- 传统业务成本投入呈下降趋势

## 研发费用

(人民币亿元)

▼ 13.6%



### 研发费用占收比

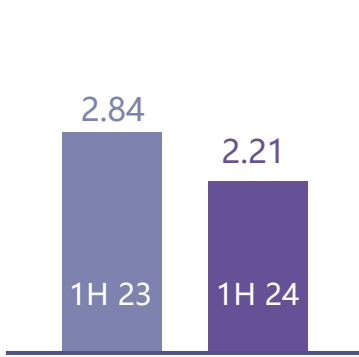
**14.6%** ▼0.8pp

- 保持研发投入力度，强化自有标品研发能力
- 加强技术创新，支撑公司战略转型计划

## 销售费用

(人民币亿元)

▼ 22.2%



### 销售费用占收比

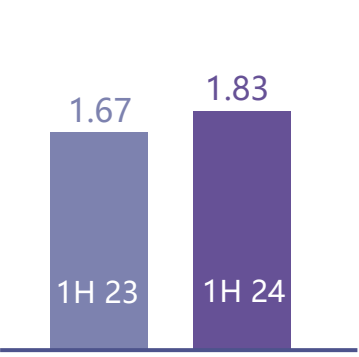
**7.4%** ▼1.2pp

- 关注营销效率，保持合理营销费用占收比重
- 配合战略转型积极开拓市场，持续完善新业务销售体系

## 行政费用

(人民币亿元)

▲ 9.9%



### 行政费用占收比

**6.1%** ▲1.0pp

- 人员结构调整产生补偿费用增加，剔除此因素后呈下降趋势
- 提升职能体系效率，保持较低的占收比重

## 下半年举措

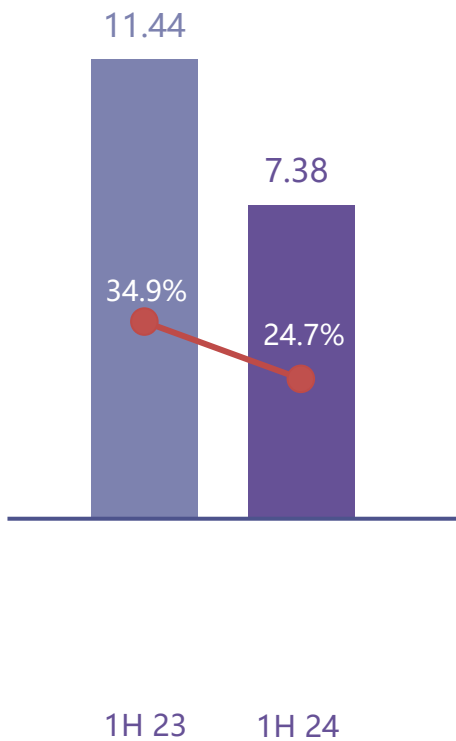
- 加强用工成本与业绩联动的动态管控
- 刚性控制人员规模
- 扩大集中采购范围
- 提高一站式公务消费平台的使用率
- 实现全员全品类日常支出的有效管控



# 传统业务下降导致中期业绩明显承压，预计全年利润回升优于上年

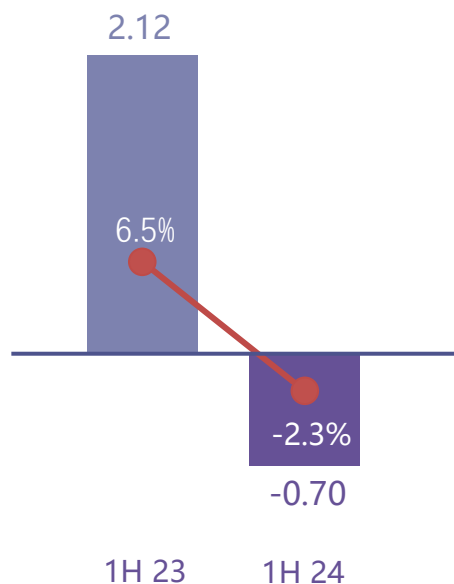
## 毛利及毛利率

(人民币亿元)



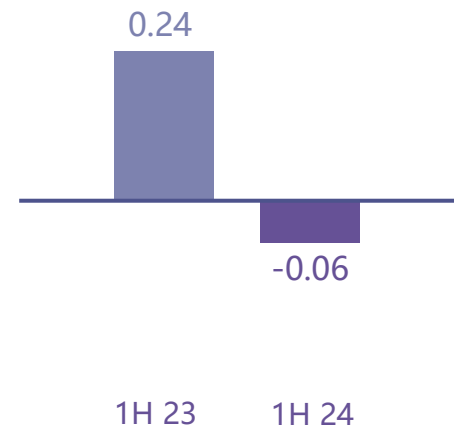
## 净利润及净利率

(人民币亿元)



## 每股收益

(人民币元)



## 附录1：合并损益表摘要

人民币千元	1H 24	1H 23	变动	变动比 (%)
营业收入	2,994,262	3,281,994	(287,732)	(8.8%)
其中：三新业务收入	1,200,082	1,091,417	108,665	10.0%
营业成本	(2,255,981)	(2,137,887)	(118,094)	5.5%
<b>毛利</b>	<b>738,281</b>	<b>1,144,107</b>	<b>(405,826)</b>	<b>(35.5%)</b>
销售费用	(220,714)	(283,570)	62,856	(22.2%)
行政费用	(183,144)	(166,713)	(16,431)	9.9%
研发费用	(436,012)	(504,778)	68,766	(13.6%)
其他损益	10,197	31,670	(21,473)	(67.8%)
所得税抵免 / (费用)	21,261	(8,420)	29,681	(352.5%)
<b>净 (亏损) / 利润</b>	<b>(70,131)</b>	<b>212,296</b>	<b>(282,427)</b>	<b>(133.0%)</b>

## 附录2：合并资产负债表摘要

人民币千元	2024/06/30	2023/12/31	变动	变动比 (%)
<b>流动资产</b>	<b>7,057,810</b>	<b>8,398,630</b>	<b>(1,340,820)</b>	<b>(16.0%)</b>
其中：贸易应收款项及应收票据	1,482,138	1,513,032	(30,894)	(2.0%)
合同资产	3,410,603	3,105,931	304,672	9.8%
预付款项、按金及其他应收款项	318,814	265,114	53,700	20.3%
受限制银行存款	172,034	172,848	(814)	(0.5%)
银行存款、公允价值计量的金融资产及定期存款	1,559,925	3,221,996	(1,662,071)	(51.6%)
<b>非流动资产</b>	<b>2,945,786</b>	<b>2,885,902</b>	<b>59,884</b>	<b>2.1%</b>
其中：商誉	1,932,246	1,932,246	-	-
无形资产	92,699	70,903	21,796	30.7%
使用权资产	253,607	255,772	(2,165)	(0.8%)
受限制银行存款	148	100	48	48.0%
<b>流动负债</b>	<b>3,463,936</b>	<b>4,289,824</b>	<b>(825,888)</b>	<b>(19.3%)</b>
其中：贸易应付款项及应付票据	1,055,736	993,618	62,118	6.3%
合同负债	217,250	212,913	4,337	2.0%
其他应付款项、已收按金及应计费用	1,777,981	2,656,547	(877,566)	(33.0%)
<b>非流动负债</b>	<b>392,070</b>	<b>394,309</b>	<b>(2,239)</b>	<b>(0.6%)</b>
<b>权益</b>	<b>6,147,590</b>	<b>6,600,399</b>	<b>(452,809)</b>	<b>(6.9%)</b>



Thank You!

谢谢

