



(Stock Code: 1675.HK)

2018年度业绩报告

2019.3



This presentation has been prepared based on publicly available information and information provided by AsialInfo Technologies Limited (the “Company”). The information contained in this presentation has not been independently verified. No representation or warranty expressed or implied is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or opinions contained herein.

The Company does not intend to provide, and you may not rely on this presentation as providing, a complete or comprehensive analysis of the Company’s financial or trading position or prospects. The information contained herein is subject to change and readers are cautioned not to place undue reliance on forward-looking information contained in this presentation. Such forward-looking information reflects various assumptions of the management concerning the future performance of the Company, and the assumptions may or may not prove to be correct. The Company is under no obligation to correct or update any such forward-looking information.

The views contained in this presentation are based on financial, economic, market and other conditions prevailing to date. This presentation is not intended to form the basis of any investment decision and does not constitute or form part of any advice or any offer to sell or an invitation to subscribe for, hold or purchase any securities or any other investment, and neither this presentation nor any of its contents shall form the basis of or be relied on in connection with any contract or commitment whatsoever. This presentation is not, and should not be treated or relied upon as investment research or a research recommendation under the applicable regulatory rules.

None of the Company nor any of its respective affiliates, advisors or representatives shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising in connection with the document. No person is authorized to give any information or to make any representation not contained in this document and, if given or made, should not be relied upon.



执行董事兼董事长

田 溯 宁



执行董事兼首席执行官

高 念 书



高级副总裁兼首席财务官

黄 纓



1

概览及展望

2

业绩表现

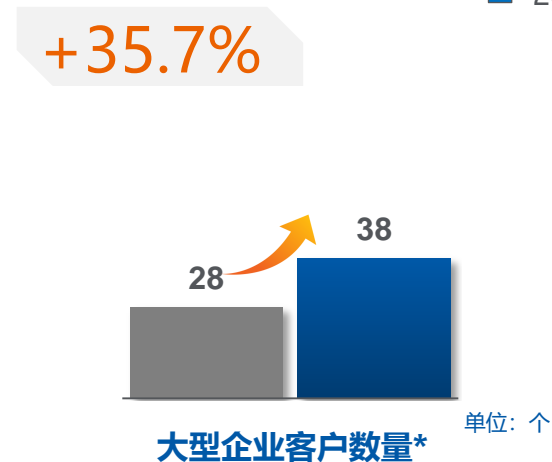
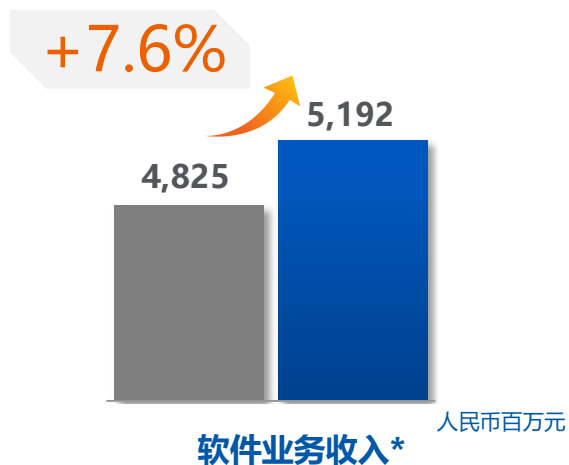
3

财务表现

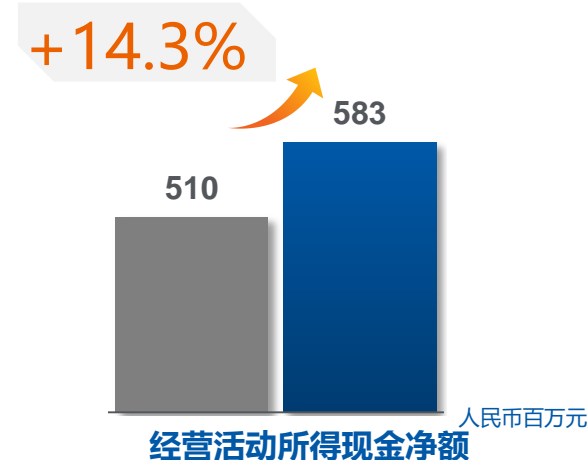
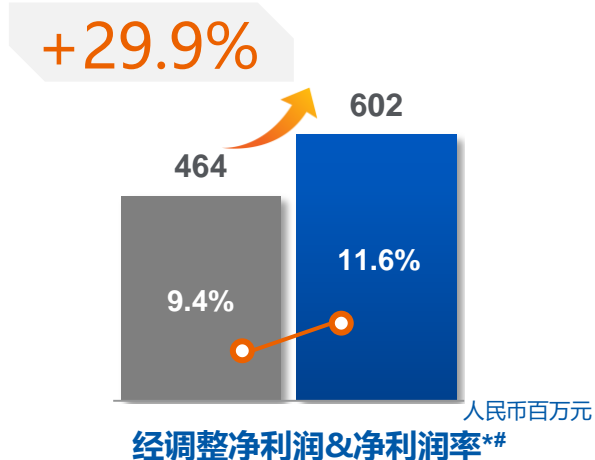
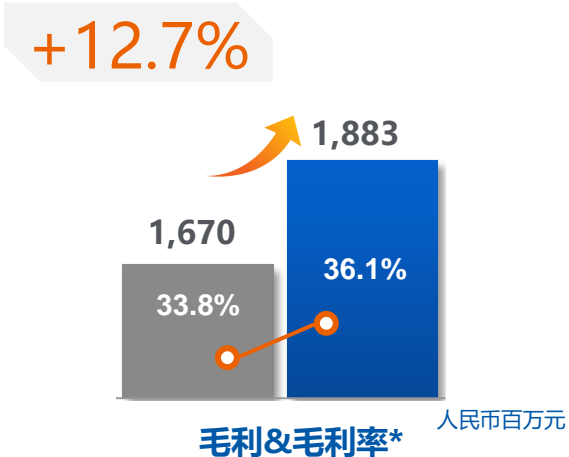
主要经营亮点

收入持续稳健增长

■ 2017
■ 2018



效益持续显著提升



- 我们是中国最大的软件产品及服务供应商，为电信运营商及其它大型企业客户提供业务转型及数字化的软件产品及相关服务。
- 2018年12月19日，于香港联交所主板上市。

20+年
电信运营商
服务经验



25.3%
2017年中国
电信软件产品
及相关服务
市场份额



214个
2018年各
级别电信
运营商客
户



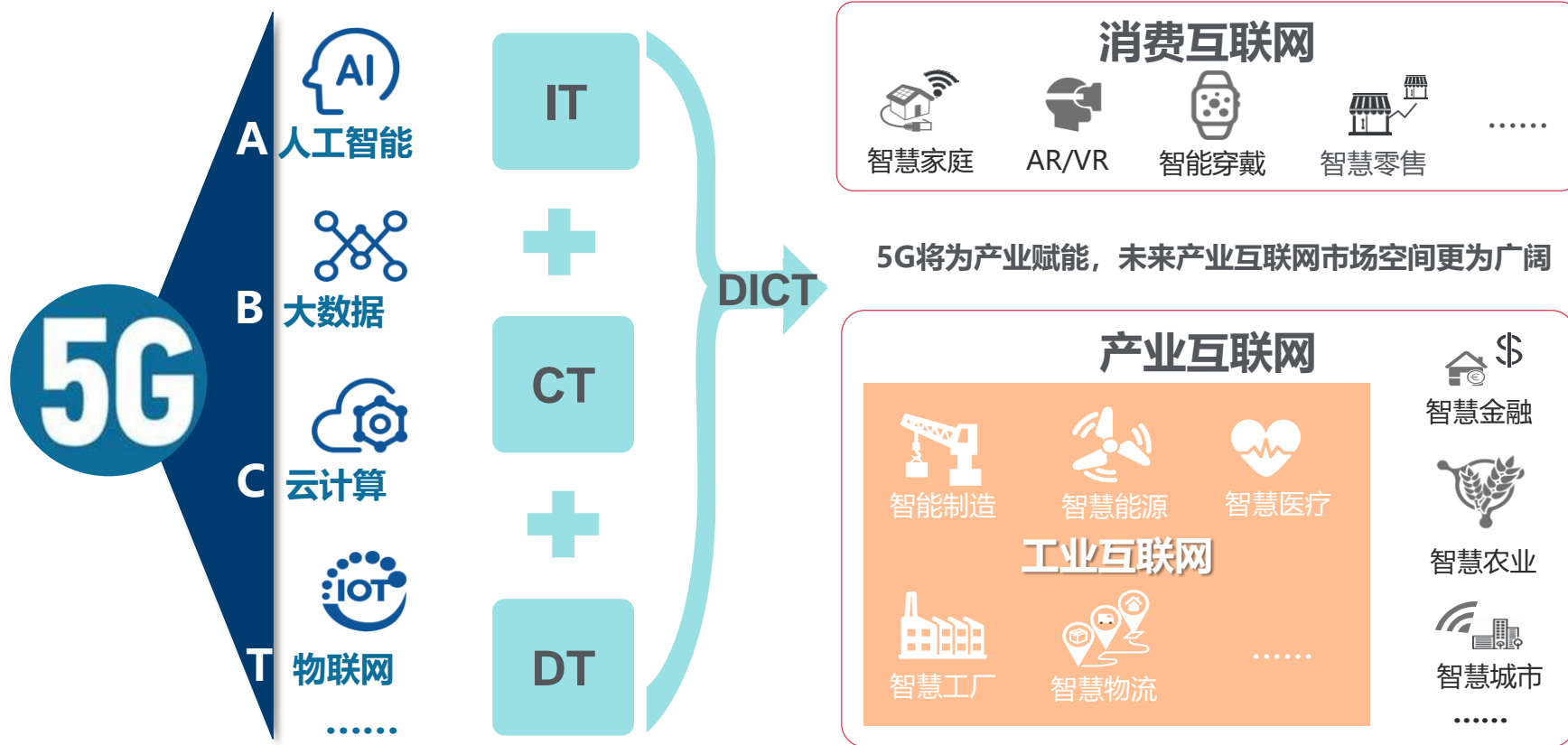
38个
2018年
大型企业
客户



50.0%
2017年
中国BSS
软件产品
及相关服
务市场
份额

我们所处行业的发展趋势

□ IT、CT、DT的发展趋于融合，人工智能、大数据、云计算、物联网和5G等新技术正在成为驱动传统产业升级和经济转型发展的关键引擎，亚信科技与中国三大运营商紧密合作，在使能运营商数字化转型的同时，与运营商携手帮助传统行业企业进行数字化转型。



5G是基于技术与商业模式融合的革命



我们将积极把握5G发展新机遇

- 5G业务支撑软件
 - 客户关系管理
 - 实时/场景计费
 - 业务域大数据
- 5G网络智能化
 - NFV及电信云
 - 网络切片管理
 - 网络域大数据分析
 - 网络自组织管理
 - 客户体验管理
- 5G垂直行业应用
 - 工业互联网
 - 智慧车联网
 - 智慧零售
 - 智慧金融
 - 智慧社区



1

概览及展望

2

业绩表现

3

财务表现

“三新四能” 战略成效凸显

- 2018年，亚信科技在“三新四能”战略引领下，收入同比稳健增长，经调整净利润同比大幅度提升。

三新四能



积极开拓**新客户**



大力发展**新业务**



规模扩张**新模式**



夯实**服务能力**



提升**产品能力**



深化**运营能力**



加强**集成能力**



电信软件产品与服务市场保持良好增长态势

运营商市场收入



8.6%

运营商市场客户数



10.9%

客户留存率



500+种
专业的软件产品



1

积极把握了运营商
集中化IT机遇



- 区域集中化工程
- 集中化大数据平台
- 集中化渠道平台;
- 业务支撑系统3.0试点工程
-

2

积极获取了运营商
市场新客户



- 物联网、车联网专业公司
- 视频、游戏、音乐等内容运营公司
- 国际业务公司
- 集中客服公司
-

3

积极开拓了运营商
市场新业务



- 物联网连接/设备、运营管理平台
- 存量/流量/权益/触点运营
- 5G 网络智能化项目试点
- 智能客服平台
- 大数据创新应用

数字化运营服务收入

8,249万

97.6%

与多家运营商总部及分公司
联合成立数字化创新实验室

数字化运营核心能力



数据

- 多渠道外部数据
- 企业自有数据
- 数据来源安全合法

算法

- 精准营销算法
 - 智慧推荐
 - 智能预测
- 客户体验模型
- 上百个行业数据挖掘算法和模型

场景

- 客户洞察场景
- 精准营销场景
- 信用风控场景
- 存量运营场景
- 内容运营场景

服务的行业

运营商



银行



保险



公共事务



车企



场景化SaaS服务

- 存量客户价值运营
- 新型市场收入拉动
- 行业分析报告
- 营销场景精准获客
- 长尾客户运营
- 失联修复
- 身份验真
- 信用评级
- 小微企业营销
- 人口统计
- 人口监测
- 密集人群安全防控
- 会员运营
- 生态运营

大型企业客户市场取得突破进展

大型企业客户市场收入



大型企业客户数



客户留存率



根植于电信行业具备跨行业通用性的核心产品



客户关系管理产品



大数据产品

通用技术平台产品



DevOps敏捷开发运维平台



电信级高稳定性PaaS平台

向重点行业的企业客户推广



行业开拓情况

邮政行业稳步推进

中国邮政CRM项目成功上线

保险行业拓新发展

获得领先企业CRM项目

电网行业从零到壹

获得国家电网及附属公司项目

汽车行业实现突破

获得长安汽车等重要客户

银行行业有序扩张

DevOps平台多家银行合作

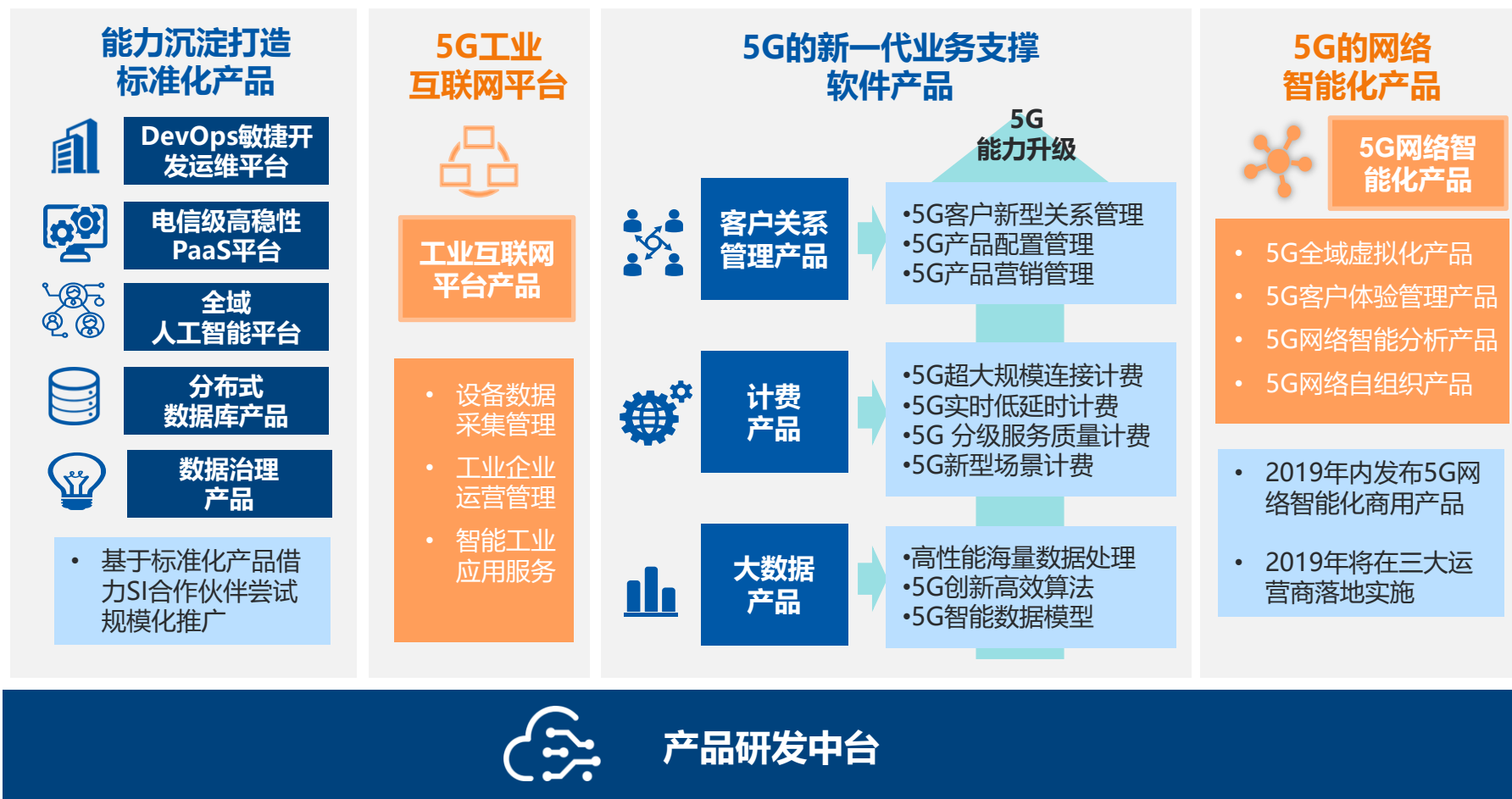
物联网平台 + 物联网行业应用 + 物联网运营



全面启动面向5G产品研发

□ 2018年产品中台战略开始释放价值，进一步实现了产品研发的集约化，提升了整体研发和交付效能；

此外，公司持续加大了面向5G的产品研发投入；全年研发投入**5.8亿元**，比上年增长**35.9%**



构建战略合作关系，推动业务层面的协同



展望未来：以“一巩固、三发展”驱动业务持续增长

- 5G商用步伐正在加快，公司将紧抓发展机遇，助力电信运营商5G网络智能化及业务运营，并将我们在电信行业20多年的沉淀与积累拓展到企业市场，致力于成为大型企业数字化转型的使能者。





1

业绩总览

2

运营表现

3

财务表现

业绩亮点

人民币百万元，除额外标明	2018年	2017年	变动
客户数量 (个)			
电信运营商客户	214	193	10.9%
大型企业客户	38	28	35.7%
财务数据 - 持续经营			
收入	5,211	4,948	5.3%
其中: 软件业务收入	5,192	4,825	7.6%
毛利	1,883	1,670	12.7%
毛利率(%)	36.1%	33.8%	2.3pp
经营费用	(1,426)	(1,316)	8.4%
其他损益	(144)	70	(305.7%)
所得税费用	(109)	(89)	22.9%
净利润	204	335	(39.1%)
经营活动所得现金净额	583	510	14.3%
经调整数据*:			
经调整净利润	602	464	29.9%
经调整净利率(%)	11.6%	9.4%	2.2pp
经调整每股收益 (人民币元)	0.96	0.73	31.5%

长期稳定并不断拓展的客户基础

持续深耕电信行业市场



电信运营商客户数量 *

* 电信运营商客户包括独立直接磋商并签约的电信运营商总部、省级公司、地市级公司及专业化公司

积极布局非电信行业大型企业客户

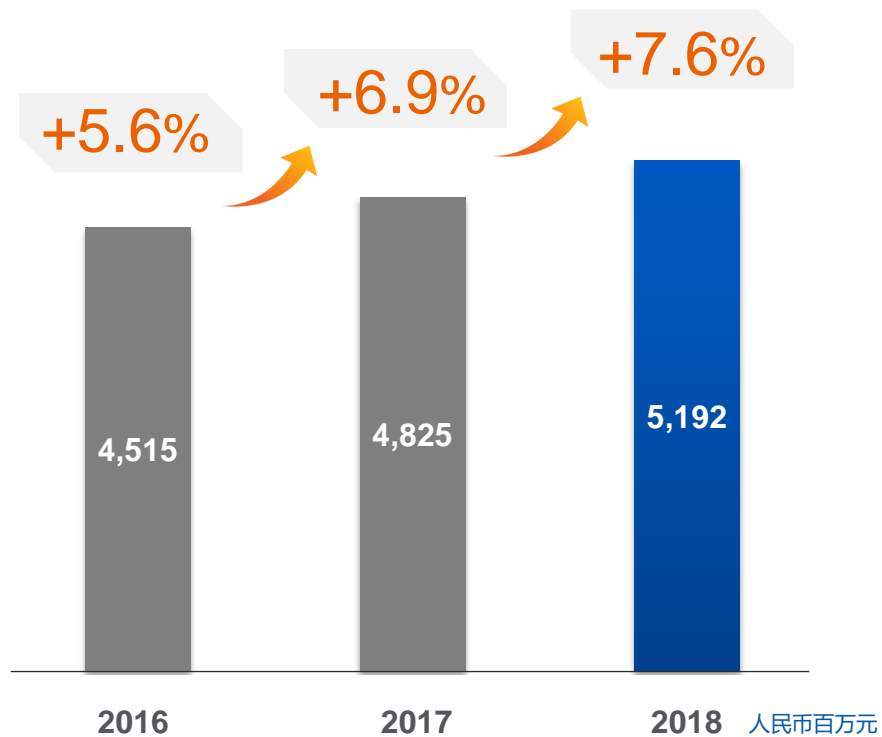


大型企业客户数量 *

* 大型企业客户为年收入超过人民币10亿元的非电信运营商客户

持续深耕电信行业市场，不断拓展新客户，保持电信行业市场领先地位
积极布局非电信大型企业客户，聚焦邮政、电网、汽车、银行和保险行业
深厚的客户合作基础，持续保持极高的客户留存率

收入整体持续稳健增长，未来收入具有高可预见性

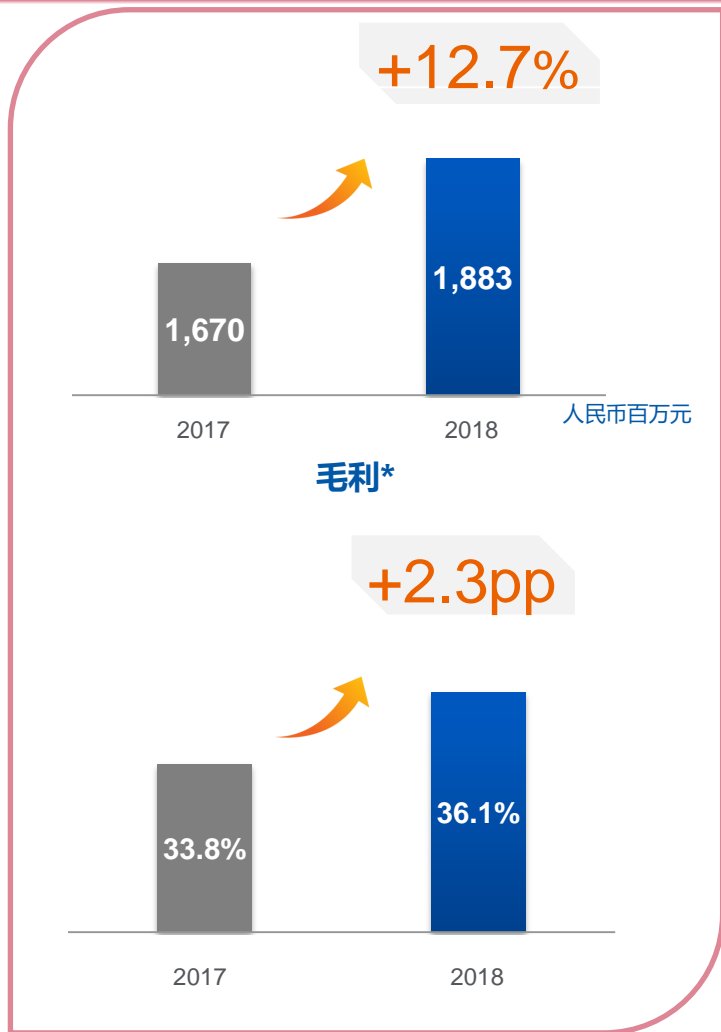


软件业务收入

>12%
2018年新增订单增幅

>5个月
2018年末执行订单能见度*

盈利能力良好并持续提升



产品中台战略逐步体现，赋能前台，提升效益，保持毛利和经调整净利润的持续稳定增长

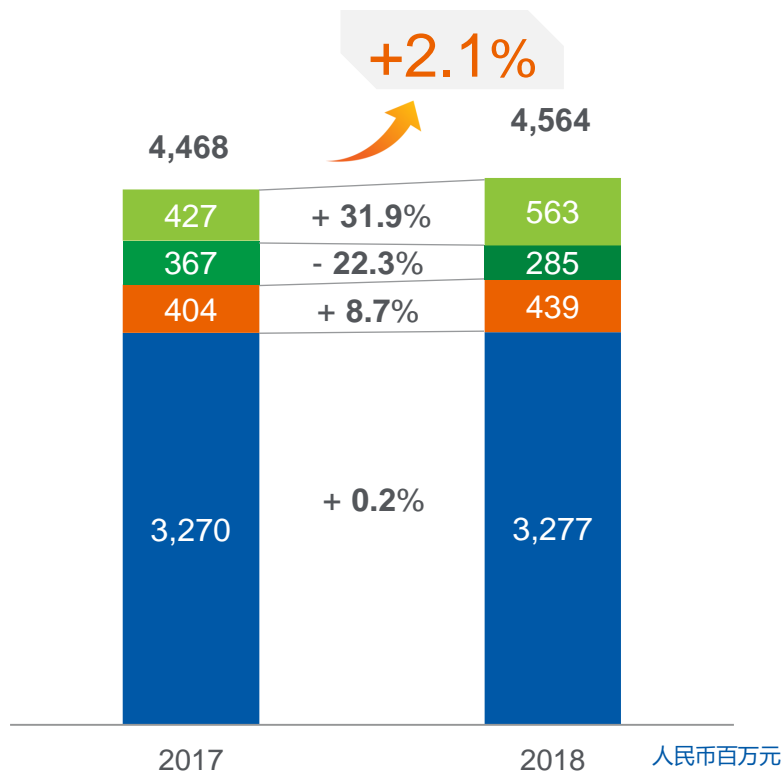
非经营事项的影响将逐年减低

为方便比较公司不同期间的经营表现，我们剔除了非经常性、非现金或非经营项目等对公司经营不具有指示性项目的影响，并列示如下：

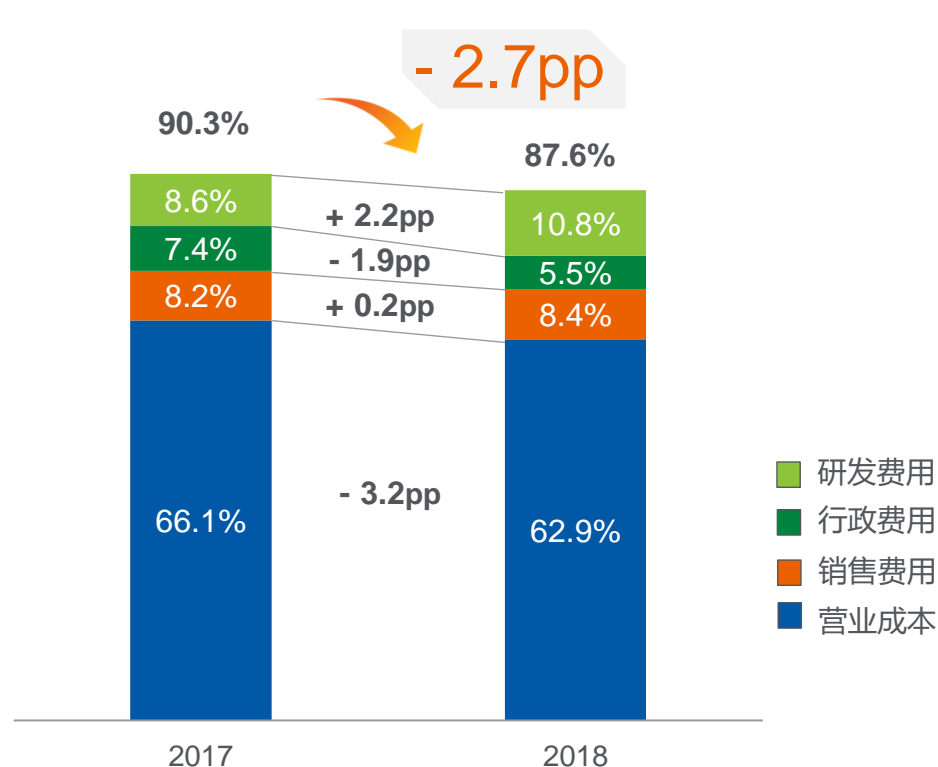
人民币千元	截至12月31日的年份				调整说明
	2017	2018	2019*	2020*	
持续经营业务净利润与持续经营业务经调整净利润对账					
持续经营业务净利润	335,176	204,234			
加:					
股权激励	73,489	155,502	242,924	54,852	上市前实施的员工股权激励计划，相关费用将于2020年基本确认完毕
收购形成无形资产摊销	52,331	34,295	15,131	5,184	2010年业务合并形成的无形资产，将于2020年摊销完毕
一次性上市费用	30,603	54,096	-	-	2019年后无发生
私有化银团贷款的利息费用	56,031	49,514	26,000	-	私有化银团贷款计划于2019年底偿还完毕
汇兑损益	(84,029)	104,517	-	-	随着私有化贷款的偿还，汇兑损益影响程度将显著降低。由于汇率变动存在不可预见性，未来影响暂未预估
调整事项小计	128,425	397,924	284,055	60,036	
持续经营业务经调整净利润	463,601	602,158			

成本保持良好调控，强化战略导向投入

成本费用总额*



成本费用总额占收比 (%)



营业成本：

- ※ 产品中台战略效果逐步体现
- ※ 项目数字化过程管理持续加强

销售费用：

- ※ 加大新市场、新业务拓展

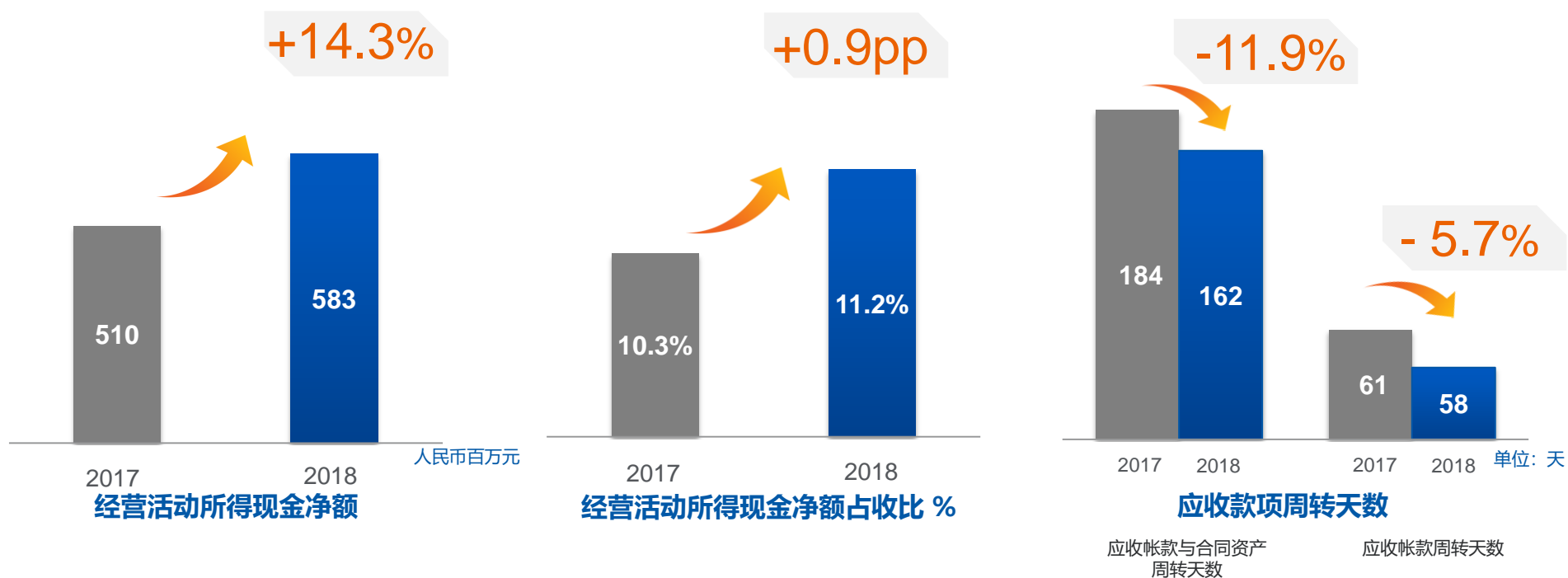
行政费用：

- ※ 2017年费用中包含因组织人员优化产生的遣散费用
- ※ 扣除此影响后，占收比两年同比持平

研发费用：

- ※ 当年研发投入全部费用化
- ※ 加强产品中台战略投入
- ※ 公司战略导向的数字化运营、网络智能化及物联网产品研发

持续的现金创造能力及稳健的现金流



- 在充分考虑公司各方面情况后，董事会决议2018年度不派发末期股息
- 保持2019年度起分红不低于**40%**的年度可分配净利润的派息指引



(Stock Code: 1675.HK)

谢谢



附录1：合并损益表摘要

人民币千元	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>YOY</u>	<u>YOY%</u>
持续经营业务				
收入	5,210,977	4,948,324	262,653	5.3%
其中：软件业务收入	5,191,963	4,824,879	367,084	7.6%
网络安全业务收入	19,014	123,445	(104,431)	(84.6%)
销售成本	(3,328,353)	(3,277,896)	(50,457)	1.5%
毛利	1,882,624	1,670,428	212,196	12.7%
销售及营销费用	(508,402)	(481,831)	(26,571)	5.5%
行政费用	(332,825)	(403,800)	70,975	(17.6%)
研发费用	(584,681)	(430,246)	(154,435)	35.9%
融资成本	(70,594)	(83,986)	13,392	(15.9%)
汇兑损益	(104,517)	84,029	(188,546)	(224.4%)
其他收入、收益及亏损	86,863	99,511	(12,648)	(12.7%)
应占联营公司业绩	(1,242)	258	(1,500)	(581.4%)
上市费用	(54,096)	(30,603)	(23,493)	76.8%
除税前利润	313,130	423,760	(110,630)	(26.1%)
所得税费用	(108,896)	(88,584)	(20,312)	22.9%
净利润	204,234	335,176	(130,942)	(39.1%)
经调整净利润	602,158	463,601	138,557	29.9%

附录2：合并资产负债表摘要

人民币千元	2018/12/31	2017/12/31	YOY	YOY%
非流动资产总值	3,229,675	3,314,868	(85,193)	(2.6%)
其中：商誉	1,932,246	1,932,246	-	-
应收关联方款项-非流动	-	637,489	(637,489)	(100.0%)
已抵押银行存款-非流动	635,736	39,669	596,067	1,502.6%
流动资产总值	4,767,703	4,947,316	(179,613)	(3.6%)
其中：贸易应收款项及应收票据	764,909	888,445	(123,536)	(13.9%)
合同资产	1,335,219	1,632,039	(296,820)	(18.2%)
已抵押银行存款-流动	481,755	537,089	(55,334)	(10.3%)
银行结余及现金	1,821,182	1,450,588	370,594	25.5%
流动负债总额	4,634,318	4,484,998	149,320	3.3%
其中：贸易应付款项及应付票据	356,316	612,500	(256,184)	(41.8%)
合同负债	300,918	387,913	(86,995)	(22.4%)
其他应付款项、已收按金及应计费用	1,788,004	1,890,500	(102,496)	(5.4%)
银行借款-流动	1,915,484	1,154,593	760,891	65.9%
非流动负债总额	127,541	738,410	(610,869)	(82.7%)
其中：银行借款-非流动	-	592,744	(592,744)	(100.0%)
权益总额	3,235,519	3,038,776	196,743	6.5%