



亚信科技控股有限公司

AsialInfo Technologies Limited

(Stock Code: 1675.HK)

2019中期业绩

2019年8月15日

全域智能化

AISware 5G场景计费

AISware 5G全域人工智能

AISware 5G网络智能化

AISware 5G PaaS平台

AISware 开源数据库

AISware 5G大数据



5G

全域虚拟化

全域可感知



概览及展望



业绩表现



财务表现



概览及展望



业绩表现



财务表现

主要经营亮点

客户数量持续增加



电信运营商客户数量* (个)

+34.4%



大型企业客户数量* (个)

收入双位数增长 数字化运营收入翻番



软件业务收入* (人民币百万元)

+104.6%



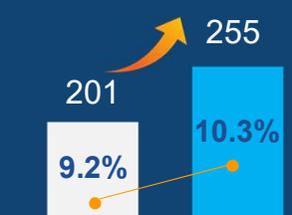
数字化运营业务收入 (人民币百万元)

效益持续显著提升



毛利&毛利率* (人民币百万元)

+26.9%



经调整净利润&净利润率*# (人民币百万元)

■ 1H2018
■ 1H2019

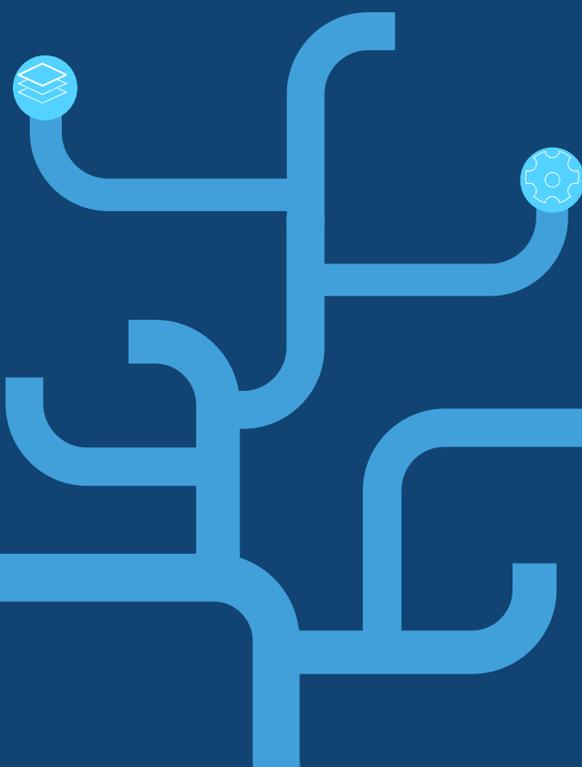
* 持续经营业务口径数据 # 经调整事项请详见P.23

公司介绍



亚信科技（股票代码1675.HK）始于1993年，是领先的软件产品和服务提供商，公司业务聚焦通信、广电、邮政、金融、保险、汽车、能源等行业，依托强大的产品、服务、运营和集成能力，持续开拓新客户、开创新业务、探索新模式，助力各行业企业数字化转型

国际标准化组织3GPP、GSMA和TMF会员，以及中国工业互联网联盟副理事长单位



拥有逾500种“电信级”高可靠性、高稳定性、高可用性的软件产品组合，通过CMMI 5级（软件能力成熟度模型集成五级）国际认证

荣获中国最具影响力软件和信息服务企业、电子信息行业卓越企业、5G创新先锋奖、软件和信息技术服务综合竞争力百强企业等行业殊荣



中国最大的电信软件产品及相关服务供应商

5G + AI 掀起大型企业数字化转型浪潮

 IT、CT、DT技术融合发展，万物智联时代加速到来，5G结合云计算、大数据和人工智能等技术正驱动各行各业加快数字化转型，企业迫切需要构建数字中台，来适应不断变化的数字化世界的新商业模式。预计2022年全球60%的GDP将经由数字化活动产生*

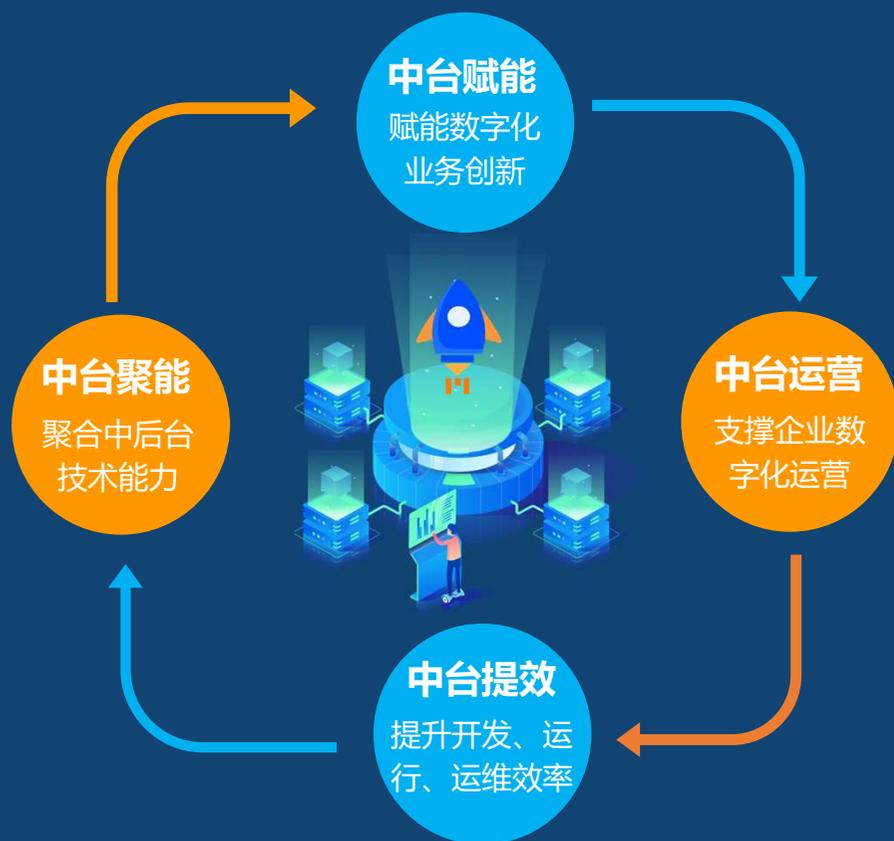
 亚信科技将紧抓历史机遇，一方面将成为运营商5G数字化转型的使能者，另一方面携手运营商，助力垂直行业数字化转型



* IDC预测2019年IT十大趋势：未来3年数字经济贡献全球60%GDP

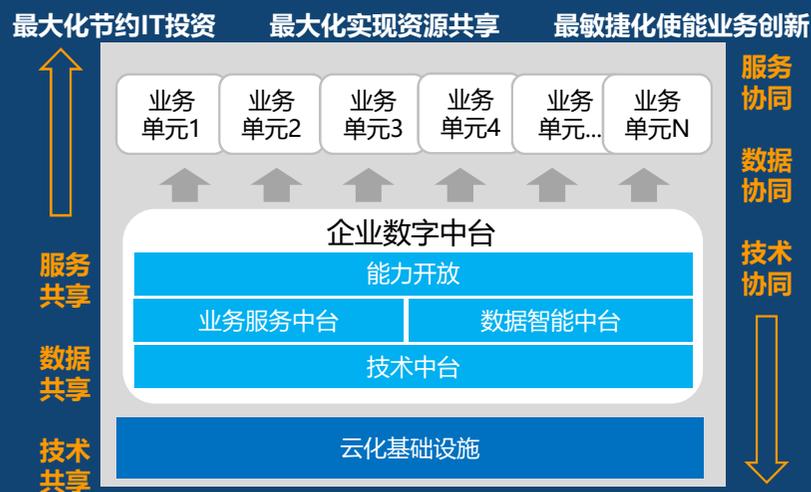
敏捷高效的数字中台是大型企业数字化转型的关键

以客户为中心，敏捷地响应客户需求，正驱动大量企业开始构建数字中台



运营商市场和非运营商市场，都在积极与软件产品及服务供应商合作，建立企业数字中台，形成企业数字化转型需要的关键能力

- 采用微服务组件技术模式，灵活弹性扩展
- 支持敏捷开发模式，从瀑布式转向敏捷式
- 实施数据治理，应用大数据技术，构建数据中台
-



以5G为代表的新型通信基础设施，将持续驱动未来社会颠覆性创新

- 📶 5G元年正式开启：2019年6月6日，中国工信部正式发放5G商用牌照
- 📶 移动用户数将持续增长：2018年全球移动用户数超50亿，预计到2025年将增至58亿*
- 📶 物联网连接数将爆发式增长：2018年全球物联网连接数92亿，预计到2025年将增至252亿*

5G技术赋能垂直行业



5G带来颠覆性创新



* GSMA全球移动经济报告2019

5G场景化、生态化、多量纲计费，将是运营商价值重塑的关键路径



“云 + 网 + 边”

切片契合



“时间 + 地点 + 体验 + X”

价值计费



多量纲计费将成为运营商和客户的共同诉求

切片化

多变量

多场景





概览及展望



业绩表现



财务表现

“一巩固、三发展” 驱动业务良好增长

上半年，亚信科技继续坚持“三新四能”的战略指引，践行“一巩固、三发展”的业务策略，业务发展和经营业绩呈现良好增长态势



电信软件产品与服务市场持续稳固增长

运营商市场客户数



客户留存率



紧跟客户发展方向



聚焦客户转型需求

🏆 | 巩固BSS核心市场订单持续增长

- 区域集中化工程
- 集中化大数据平台
- 集中化渠道平台
- 5G计费功能升级工程
-

👛 | 服务运营商专业公司助推新业务发展

- 车联网、消费互联网等专业公司
- 视频、游戏、音乐等内容运营公司
-

⚙️ | 为运营商建设物联网平台并携手构建物联网行业应用

- 物联网连接管理平台与设备管理平台、运营支撑平台、应用使能平台、物联网行业应用
-

📈 | 数字化运营快速扩张注智客户运营

- 存量/流量/权益/触点运营
- 微信公众号运营
-

数字化运营业务收入增长实现翻番

数字化运营服务收入 **55.5** 百万元 **↑ 104.6%**



数字化运营 商业模式

创新解决方案+场景化SaaS应用
+运营平台+专家服务

行业领先解决方案

- 多渠道外部数据
- 企业自有数据
- 数据来源安全合法



- 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



行业专家

- 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

专业运营平台

服务行业 客户

从单一行业客户运营到打造
数字化运营生态圈

连接跨行业客户，实现多方共赢



按结果付费

- 行业分析报告
- 营销场景精准获客
- 长尾客户运营
- 失联修复

- 存量客户价值运营
- 新增客户拉新运营
- 新型市场收入拉动

- 社区治安管理
- 电信反诈骗
- 交通路网管理
- 电子警务流



- 身份验真
- 信用评分
- 小微企业营销
- 线上客户节营销
- 设计宣传服务

- 会员运营
- 生态运营

- IPTV客户微信运营
- IPTV客户大数据精准营销

- 人口统计
- 人口监测
- 密集人群安全防控

积极开拓重点行业大型企业客户市场

大型企业客户数



客户留存率



行业定制化产品

(电信级稳定性、跨行业通用性)

- 数据中台产品
- 业务中台产品

- 保险公司客户中心枢纽项目上线
- 保险公司CRM项目即将上线

- 构建银行企业数据中台

- CRM项目成功上线, 持续获取省公司项目

- 构建电网公司数据中台, 获电动车新能源项目

- 与广电加深项目合作, 开展IPTV数字化运营项目



标准化产品

(行业认可度高、自主研发)

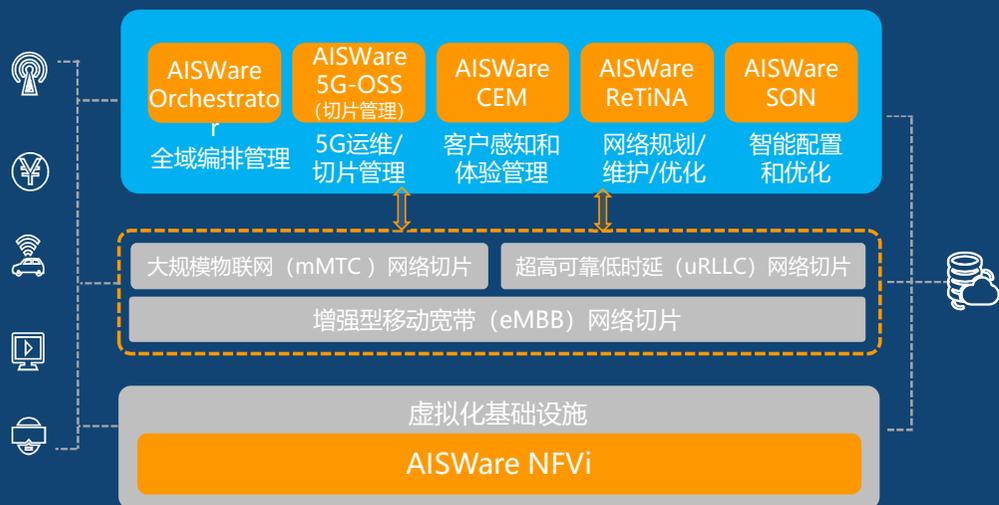
- AntDB大数据产品
- DevOps敏捷开发运维平台
- DataGo数据资产管理产品

- DevOps平台与多家商业银行成功签单

- 助力电网公司数据资产管理, 提供数据治理等服务

5G网络智能化产品在九个项目局点部署及实现首单突破

5G网络智能化产品：实现业务域和网络域打通



5G网络智能化联合实验室

亚信与三大运营商所属研究机构或省公司合作，建立5G网络智能化联合创新实验室

5G网络智能化产品在运营商九个项目局点部署

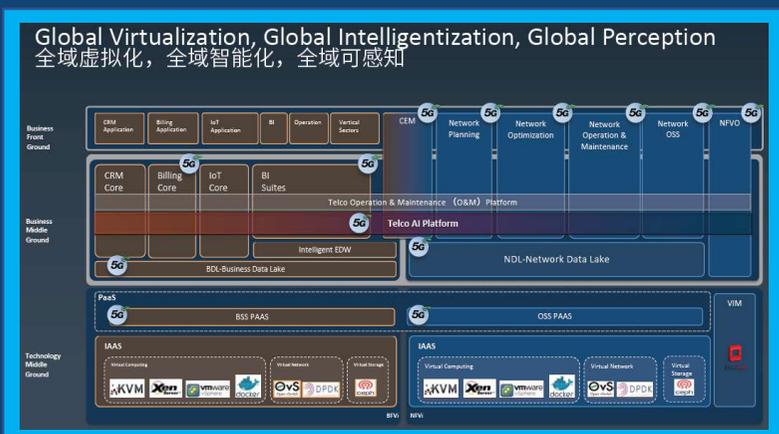
5G网络智能化实现首单

- **AISWare NFV (NFVi + Orchestrator) 产品**：实现网络域和业务域的虚拟化和智能编排，是未来5G网络的基础平台和网络及业务的使能者。
- **AISWare 5G-OSS产品**：面向5G网络切片、核心网、IP承载网、传输网络的综合智能运维系统。
- **AISWare CEM (Customer Experience Management) 产品**：业务域和网络域融合的客户体验管理平台。
- **AISWare ReTiNA (Real Time Network Analytics) 产品**：基于通信人工智能的网络规划和优化平台。
- **AISWare SON (Self Organization Networks) 产品**：智能自组织网络平台，适配不同设备厂商网元，实现RAN运维智能化。

发布5G战略和5G系列产品，以“全域”技术理念构建智能网络



基于“全域虚拟化、全域智能化、全域可感知”的技术理念，2019年6月20日正式发布了面向5G时代的六大全新产品系列，打造5G时代先发优势



亦可服务
5G时代
非运营商市场

5G 网络智能化产品
Network Intelligence

5G 场景计费产品
5G Billing

- 高速公路ETC计费
- 新能源汽车充电桩计费

5G PaaS平台产品
AIF

- 保险业技术中台
- 银行业技术中台

5G 人工智能产品
AI²

- 保险行智能定损
- 零售业智能营业厅

5G 大数据产品
5G BigData

- 能源行业数据中台
- 保险业数据中台

开源数据库产品
AntDB

- 金融/政府安全可控数据库

- 全域虚拟化** | 面向5G的网络智能化和虚拟化的产品和解决方案，帮助企业
在网络体系内实现网络和业务功能上的自动化和虚拟化
- 全域智能化** | 借助机器学习、数据挖掘和人工智能等能力，帮助企业建立
一整套通用的AI平台
- 全域可感知** | 以优化和提升企业的消费者用户和垂直行业用户在业务层面的感知
与体验为目的，所有产品的终极目标都是优化5G用户的体验和感知

携手业内各方共同引领行业未来发展

 2019年上半年，公司在国际标准化组织发声，加入行业协会，积极提升公司软实力和品牌影响力



中国最具影响力
软件和信息服
务企业



电子信息行业
卓越企业



软件和信息技术
服务综合竞争力
百强企业
(名列21位)



5G创新先锋
奖-5G智能感
知与体验管
理创新奖

tmforum

合研的“梧桐集中
化大数据PaaS”斩
获“最佳TMF资产
使用奖”殊荣
(TMF Catalyst Team
Award-Outstanding
use of TM Forum
assets)



ETSI
2项通信标准
提案通过



GSMA
成为正式会员



成为
工业互联网产业
联盟副理事长单位



通过CMMI 5级
(软件能力成
熟度模型集成
五级) 认证



概览及展望



业绩表现



财务表现

业绩亮点

人民币百万元, 除额外标明	2019年1-6月	2018年1-6月	变动
客户数量 (个)			
电信运营商客户	225	212	6.1%
大型企业客户	43	32	34.4%
财务数据 - 持续经营			
收入	2,479	2,190	13.2%
其中: 软件业务收入	2,477	2,178	13.7%
毛利	868	662	31.2%
毛利率(%)	35.0%	30.2%	4.8pp
经营费用	(749)	(518)	44.6%
其他损益	5	(38)	(112.2%)
所得税费用	(53)	(19)	182.1%
净利润	71	87	(18.5%)
经营活动所用现金净额	(358)	(190)	89.0%
经调整数据*:			
经调整净利润	255	201	26.9%
经调整净利率(%)	10.3%	9.2%	1.1pp
经调整每股收益 (人民币元)	0.35	0.32	9.4%

* 经调整事项请见P.23

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
- 积极布局非电信行业大型企业客户，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

收入整体实现双位数增长

软件业务收入



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，降本增效，保持毛利和经调整净利润的持续稳定增长

* 持续经营业务口径数据 # 经调整事项请详见P.23

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：

调整事项小计



人民币千元	截至6月30日的期间		截至12月31日的年份			调整说明
	1H2018	1H2019	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	86,837	70,732	204,234			
加:						
股权激励	24,531	175,608	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	17,148	7,566	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	20,862	-	54,096	-	-	2019年后无发生
私有化银团贷款的利息费用	24,069	11,373	49,514	11,373	-	私有化银团贷款已于2019年上半年偿还完毕
汇兑损益	27,240	(10,613)	104,517	-	-	随着银行贷款的偿还，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	113,850	183,934	397,924	269,428	60,036	
持续经营业务经调整净利润	200,687	254,666	602,158			

* 2019年和2020年年度数据为公司根据股权激励计划确权安排、无形资产摊销计划预估所得，可能与实际发生存在差异

成本保持良好调控，强化战略导向投入

成本进行良好管控

成本占收比持续优化



营业成本

产品中台战略效果持续体现
项目数字化过程管理持续加强

销售费用

持续加大新市场、新业务拓展力度

行政费用

持续提升后台管理能力，提高管理效率

研发费用

当期研发投入全部费用化
持续加强产品中台战略投入
加大战略导向的数字化运营、5G产品研发投入

* 成本费用总额为营业成本、销售费用、行政费用和研发费用加总后，剔除股权激励费用与收购形成无形资产的摊销

健康的现金状况及稳定的分红计划

同口径现金流仍然稳健

经营活动所用现金净额



员工保险福利由按年趸交改为按月缴纳, 时间性差异导致半年经营性现金流变动较大, 剔除此因素后, 与同期基本持平, 预计对全年经营活动现金情况影响微小

应收款项周转效率提升

应收款项周转天数



应收账款周转天数持续缩短, 回款效率提升, 运营能力向好

偿债能力提升

贷款余额

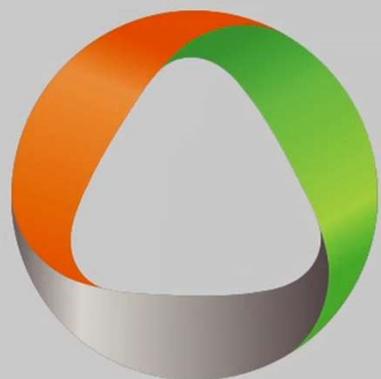


杠杆比率



按承诺偿还银行贷款13亿, 杠杆比率显著下降, 偿债能力提升

2019年中期不派发中期股息, 保持2019年度分红不低于**40%**的年度可分配净利润的派息指引



AsialInfo
亚信科技



谢谢!

附录1：合并损益表摘要

人民币千元	2019年1-6月	2018年1-6月	YOY	YOY%
持续经营业务				
收入	2,479,331	2,189,715	289,616	13.2%
其中：软件业务收入	2,476,899	2,177,607	299,292	13.7%
网络安全业务收入	2,432	12,108	(9,676)	(79.9%)
销售成本	(1,610,848)	(1,527,844)	(83,004)	5.4%
毛利	868,483	661,871	206,612	31.2%
销售及营销费用	(218,091)	(185,161)	(32,930)	17.8%
行政费用	(149,831)	(151,972)	2,141	(1.4%)
研发费用	(381,692)	(181,114)	(200,578)	110.7%
融资成本	(29,990)	(33,855)	3,865	(11.4%)
汇兑损益	10,613	(27,240)	37,853	(139.0%)
其他收入、收益及亏损	25,663	43,761	(18,098)	(41.4%)
应占联营公司业绩	(1,637)	120	(1,757)	(1,464.2%)
上市费用	-	(20,862)	20,862	(100.0%)
除税前利润	123,518	105,548	17,970	17.0%
所得税费用	(52,786)	(18,711)	(34,075)	182.1%
净利润	70,732	86,837	(16,105)	(18.5%)
经调整净利润	254,666	200,687	53,979	26.9%

附录2：合并资产负债表摘要

人民币千元	2019/06/30	2018/12/31	YOY	YOY%
非流动资产总值	2,653,492	3,229,675	(576,183)	(17.8%)
其中：商誉	1,932,246	1,932,246	-	-
已抵押银行存款-非流动	33,897	635,736	(601,839)	(94.7%)
流动资产总值	3,861,694	4,767,703	(906,009)	(19.0%)
其中：贸易应收款项及应收票据	738,738	764,909	(26,171)	(3.4%)
合同资产	1,563,235	1,335,219	228,016	17.1%
已抵押银行存款-流动	187,973	481,755	(293,782)	(61.0%)
银行结余及现金	1,091,428	1,821,182	(729,754)	(40.1%)
流动负债总额	2,845,974	4,634,318	(1,788,344)	(38.6%)
其中：贸易应付款项及应付票据	191,208	356,316	(165,108)	(46.3%)
合同负债	269,527	300,918	(31,391)	(10.4%)
其他应付款项、已收按金及应计费用	1,535,137	1,788,004	(252,867)	(14.1%)
银行借款-流动	585,724	1,915,484	(1,329,760)	(69.4%)
非流动负债总额	159,889	127,541	32,348	25.4%
权益总额	3,509,323	3,235,519	273,804	8.5%