

证券代码：600941

证券简称：中国移动

中国移动有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、中银国际、广发证券、招商证券、中信证券、野村证券、富瑞证券、瑞银证券等机构共 84 人
时间	2025 年 3 月 20 日 19:00-20:15
地点	中国香港（现场交流+上证路演中心网络直播）
上市公司接待人员姓名	中国移动执行董事兼董事长杨杰、执行董事兼首席执行官何飏、执行董事王利民、副总经理李慧镝、执行董事兼财务总监李荣华、副总经理张冬、副总经理陈怀达
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问答环节主要内容（以下内容中相关财务数据均为国际财务报告准则下数据，相关详情可参考公司于联交所网站或本公司官方网站发布的港股业绩公告、业绩推介材料等文件）：</p> <p>1. 请问公司今年的业绩指引是什么？将采取哪些措施来实现？</p> <p>公司已进入战略机遇期、动能转换期、改革攻坚期交织的关键阶段，机遇与挑战并存。</p> <p>机遇方面，第一，宏观经济长期向好的基本趋势没有改变，拥有超大规模市场、完备产业体系、丰富人力人才资源等诸多优势条件和需求升级、结构优化、动能转换的广阔增量空间，特别是国家现在正在大力发展新质生产力、推动高质量发展，也出台了一系列促进经济发展的政策、举措，提振信心、拉动增长。第二，经济社会发展开辟信息服务新空间。经济质态变化上，国家加快发展战略性新兴产业，进一步激发各行业“智改数转网联”需求；消费需求变化上，内</p>

需将成为拉动经济增长的主动力，“银发经济”“首发经济”“谷子经济”“信息消费”等逐步兴起；治理模式变化上，智慧城市、数字政府建设提速升级。第三，以AI为代表的信息技术发展演进，带来信息服务新机遇。从十年前的“互联网+”、五年前的“5G+”，到现在“AI+”时代全面到来，AI对各行各业带来巨大影响。一是重塑数智生活方式，信息消费“新三样”已写入政府工作报告，各种信息消费呈现旺盛的需求态势；二是重塑生产运营模式，AI+DICT成为信息服务新形态，推动“模型即服务”（MaaS）等新生产平台、“数字孪生”等新生产模式加速普及，形成人与AI深度协同的新工作模式；三是重塑社会治理形态，智慧城市、数字政府建设提速升级，AI孕育的智能新物种将推进“数字-物理”世界高度融合、“硅基-碳基”生命深度协同。

挑战方面，从宏观经济环境看，国际环境变化带来的不利影响、不确定性增多，国内经济运行仍面临不少困难和挑战。从产业发展态势看，一是传统通信需求日趋饱和，新型信息服务增长动能尚在培育之中；二是AI、卫星互联网、具身智能等新领域不断涌现，电信业正迎来数智化新浪潮。

经过多年积累，公司具备良好的发展条件。一是战略明晰、执行有力，二是发展基础好，三是财务状况十分稳健。公司紧扣“一二二五”战略实施思路，全面推进“三大计划”，着力落实“三大任务”，深化改革攻坚、创新突破，深化转型升级、动能转换，深化精细运营、精益管理，全面建设世界一流信息服务科技创新公司。

2025年，公司将努力实现收入增幅稳步提升、利润良好增长。未来2-3年，发展机遇与挑战并存，公司将坚持稳中求进，力争实现收入、利润的良好增长。收入规模努力保持全球运营商首位，盈利能力保持全球主流运营商领先水平。

2. DeepSeek 爆发之后，算力调度情况是否出现边际变化？客户的需求如何？未来这块业务的盈利性如何？

DeepSeek 上市以来，开启了技术创新、算力发展和场景应用的新阶段，集中体现了 AI 的技术和经济两个规模效应。公司积极拥抱以 DeepSeek 为代表的业界优秀开源大模型，第一时间在移动云等多个业务领域完成 DeepSeek V3、R1 等模型适配部署。公司坚持适度超前布局算力资源，2021 年起算力投资占比持续提高，到 2024 年累计达 1,300 亿。截至 2024 年底，公司自建智能算力规模达 29.2 EFLOPS (FP16)，达到行业领先水平。

3. 公司指引 2025 年个人市场收入保持平稳，请问驱动力来自哪方面？移动 ARPU 是否有企稳的可能性？

个人市场是公司的基础线、生命线和供给线。公司个人市场经营策略是：细分市场是基础；存量经营、价值经营是长期性、战略性的工作；大力加强产品供给，产品创新。在此基础上，公司进一步明确客户至上、需求引领的新范式，主要体现在几个“变”上。一是“变长”，在客户全生命周期价值上加强运营，加强客户关系管理和客户体验管理；二是“变宽”，需求就是客户，除了向客户提供功能价值之外，还要给客户供体验价值、情绪价值；三是“变智”，将 5G-A 与 AI 结合，升级移动云盘、视频彩铃、5G 消息、5G 新通话等产品，加大产品创新布局；四是“变精”，按照“精准、精细、精益”管理要求，构建以“客户融合化、产品 AI 化、运营平台化、营销组织精效化”为主要路径的数智化经营模式；五是“变铁”，进一步加强客户的体验管理、关系管理，通过服务提升、品牌提升，使得公司与客户的关系更加融洽，客户更加认可和接受公司的服务、使用公司的产品；六是“变强”，加大社区阵地、政企阵地、农村阵地、学校阵地、泛全阵地、APP 阵地六大阵地建设，加大与生态合作伙伴的合作。

4. 请问去年 EBITDA 的下降主要来自哪个板块？

2024 年，公司的盈利在高基数基础上继续实现良好增长，归属于母公司股东的净利润达 1,384 亿元、同比增长 5.0%；净利润率 13.3%、同比提升 0.2PP；ROE 为 10.1%（国际财务报告会计准则口径），近年保持稳中有升。

EBITDA 的下降受营运利润增长和折旧摊销下降的叠加影响。2024 年起，公司将 5G 无线及相关传输设备的折旧年限由 7 年调整为 10 年。公司严格按照会计准则要求，主要考虑一是 6G 商用时间预计在 2030 年左右，且 5G 和 6G 将长期共存、共同组网，二是现网 5G 无线及相关传输设备使用情况良好，仍有较长生命周期，三是参考同行业运营商情况。2024 年，公司折旧摊销同比下降 7.7%。

利润增长受多重因素影响，为加快培育增收新动能与核心竞争力，公司进一步加大了在科技创新、能力布局、新兴领域产品培育等方面的投入，为未来可持续发展做准备。

2025 年，公司将努力实现收入增幅稳步提升、营运支出增长良好管控、利润良好增长，给投资者带来良好回报。

5. 请问 2025 年移动云的增长目标是什么？DeepSeek 出现后，能否看到需求方面的加速增长趋势？

云计算是数字经济的基石，是承载各类应用的关键基础设施，公司把云作为公司最重要的战略、最重点的业务，2019 年公司移动云收入为 19 亿，去年已超 1,000 亿。公司正把云计算技术与 AI 技术相融合，推进云业务从“云计算”向“云智算”转型升级，把 IaaS、PaaS、SaaS 全面升级成 AI IaaS、AI PaaS、AI SaaS，并增加 MaaS（模型即服务）。云智算重点体现在四方面。一是融合算力基础设施，通过建设算力网络、打造算网大脑整合各种异构算力资源，实现即取即用、灵活调度；二是 AI 化的工具平台，即 AI PaaS；三是提供一站式模型服务，也就是 MaaS，聚合各种大模型、打破传统 AI 应用的壁垒，

让技术更容易应用于各行各业；**四是**智能化的应用，即 AI SaaS，提供适用于各种智能化场景的 AI 服务和其他云服务，满足不同行业的智能化需求。

2024 年，公司移动云业务收入 1,004 亿元，同比增长 20%。公司 AI 业务包括 AIDC、智算服务和 AI 标准化产品。公司面向不同类型客户提供适配的智算服务：面向中小企业客户，提供海量优质的 AI+应用；面向模型厂商等初创企业，提供智算算力及平台服务；面向央国企等大型企业，提供从算力、平台、模型、数据服务、应用、基础到运维的多层次 AI+DICT 服务。公司智算算力利用率已提升至 68%，总体资源售卖率达 77%。约 60%通过超融合一体化部署，约 30%通过裸金属方式部署，约 10%通过公有云调用。2025 年，移动云收入力争实现良好增长。

6. 公司在 AI 方面的定位、发展策略和成长目标是什么？

公司 AI 的发展定位是“供给者、汇聚者、运营者”三者定位。**作为供给者**，全方位提供大算力、大模型、大数据、大平台等九天人工智能基座能力。**作为汇聚者**，促进“AI+”产业融通，建强九天 AI 生态汇聚平台，打造大模型训练、评测、产业创新三大 AI 基地，开放训推一站式服务。**作为运营者**，深化“AI+”应用赋能，面向千行百业、千家万户，提供一体化服务及生态运营。公司 AI 发展具体策略即是三大计划中的“AI+”行动计划。

以 AI 为代表的信息技术正在重塑数智生活方式、重塑生产运营模式、重塑社会治理形式、重塑科技创新范式。公司的“AI+”行动计划已作出探索布局，并取得相应成效。一方面“AI+”能力布局不断优化。公司建强新型人工智能基础设施，呼和浩特、哈尔滨两大万卡级超大规模智算中心上线投产；锤炼高水平人工智能核心能力，自主攻坚九天通用大模型，入选“2024 年度央企十大国之重器”；汇聚优质人工智能产业生

态，积极构建九天生态汇聚平台，开放大模型训练基地、评测基地、产业创新基地；锻造高层次人工智能人才队伍，AI大模型训练核心团队近百名博士，“九天”人工智能团队入选“2024年度央企楷模”。另一方面“AI+”应用创新多点开花。推出24款AI+产品、39个AI+DICT应用，加速向智能服务全面升级。

未来公司将围绕“三者”定位和“AI+”行动计划，本着开放共赢的合作态度，推动AI产业共同发展，为公司高质量发展提供强有力的增长动能。

7. 请问公司在 5G-A 方面的投资、商业经营模式和发展情况是怎样的？

2024年公司5G-A资本开支超30亿元，今年计划投资98亿元，进一步扩大三载波聚合、无线网络AI应用等的规模部署，根据业务需求部署无源物联网、RedCap、工业基站等5G-A技术，积极开展低空经济试点，加快探索商业模式，催生业务增长新动能，促进网络数字化转型。一是初步规划年内新增6.8万三载波聚合基站，实现49个重点城市核心城区连续覆盖；二是规模部署无线AI应用，实现重点城市核心商圈、热点区域、高流量区域超40万站基站智能化改造，支撑智能网络节能、网络智能优化、业务体验升级三大场景需求，加速推进网络数智化转型；三是推动核心网智能控制面部署，推动自智网络向L4级升级转型，真正做到提质、增效、降本；四是积极开展低空覆盖网规模试点。初步计划在深圳、杭州等十个重点城市开展低空覆盖规模试点，同时攻关关键技术、摸索组网规律，支撑低空经济发展，形成商业模式闭环；五是根据政企业务需求，按需部署无源物联网、工业基站等产品，支撑行业数字化转型对全生产要素数字化感知、全流程环节自动化管理、工业智能化控制等应用需求。

8. 2025年算力的资本开支计划及结构是怎样的？

	<p>2025 年算力侧资本开支计划为 373 亿元，占 2025 年总体资本开支计划比例提升至 25%，同时根据业务发展需要动态调整算力资源建设的结构。一是持续推进通算资源融合，着力提升存量资源使用效率；二是加快构建新型智算资源布局，推理方面的投资将大幅提升。2025 年预计智算规模新增 5 EFLOPS (FP16)、累计超 34 EFLOPS (FP16)。近两年公司 AI 直接投资规模超 120 亿元，2024 年同比增长超十倍，2025 年 AI 直接投资规模和占比将继续提升。</p> <p>9. 请问公司是否考虑增加回购？</p> <p>公司高度重视市值管理。一是把公司发展好、把基本面做好，这是最根本的。二是科学制定分红派息政策，持续提升股东现金回报，上市二十多年来坚持真金白银回馈股东，累计派息总额达到 1.38 万亿港元。公司 2024 年全年派息率为 73%，全年股息每股 5.09 港元，并指引从 2024 年起，三年内以现金方式分配的利润逐步提升至当年股东应占利润（国际财务报告会计准则口径）的 75%以上。</p> <p>关于回购，公司在 2022 年、2024 年分别开展过，已累计回购并注销超 10 亿港元港股股票，增厚每股收益。后续将综合考虑资本市场整体情况，在符合监管规则的条件下，在有利于全体股东权益保护时，择势、择机、择时进行回购。</p> <p>公司也积极与投资者沟通，希望投资者对公司的估值模型能够有所改变。一方面，公司经营稳定、派息稳定，具有高股息属性；另一方面，公司转型业务发展非常快，移动云收入已经超过 1,000 亿，还有内容媒体、AI 等新业务，具有高科技属性。</p> <p>公司希望和投资者共同探索，做好市值管理。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 3 月 20 日