

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：2025-005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发证券、中金公司、汇丰银行、华泰证券、第一上海证券、野村证券、富瑞证券、瑞银证券等机构共 68 人
时间	2025 年 8 月 7 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、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	1. 公司如何看待本次中期业绩？对全年及中长期有何展望？ 上半年，面对复杂多变的外部环境，公司发展稳中有进。一是主要业绩指标稳健增长，归母净利润同比增长 5.0%，净利润率、EBITDA 率、年化 ROE 等指标同比提升。二是转型效果不断显现，数字化转型收入占比突破 1/3。三是发展质量不断提升，中高端客户价值保拓率达 102%。四是公司价值进一步显现，市值实现良好增长。 同时，公司发展仍面临压力和挑战，上半年通信服务收入同比增长 0.7%，增速放缓，营运收入、移动 ARPU、现金流同比下降。主要原因包括以下几方面：一是传统通信需求渐趋饱和，人口红利渐趋消退，国内移动电话普及率达 127 部/百人，客户上网时长、DOU 增速进入平稳期（客户平均上网时长约 5 小时/天）。二是新型信息服务还在培育和发展之中，新业务市场空间广阔，业务增长快，上半年 AI 直接收入高速增长，

	但规模体量仍较小，创收创利能力仍需培育。三是市场竞争比较激烈。四是有效需求仍不足，上半年国内市场手机整体出货量同比下降，客户的平均换机周期不断拉长。五是公司更加注重高质量发展，追求有利润的收入、有现金流的收入。六是高基数基础上持续增长的难度加大。 公司对未来发展充满信心，一是国家宏观经济回升向好，国家制定出台一系列更加积极有为的宏观政策，推动国民经济稳中向好；二是 AI 带来行业发展新机遇；三是公司具备良好的发展基础，战略明晰、策略有效、执行有力。2025 年业绩指引为，努力实现全年收入稳健增长，利润良好增长。未来两到三年，发展机遇与挑战并存，公司将坚持稳中求进，力争实现收入、利润良好增长。公司将紧扣“一二二五”战略实施思路，锚定“世界一流信息服务科技创新公司”发展定位，全面实施“三大计划”，持续推进“三个深化”，着力落实“三大任务”，更加注重三个方面，一是更加注重转变发展方式，加速动能转换；二是更加注重转型升级；三是更加注重锻造高品质的产品及服务。 2. 看到公司上半年家庭市场收入同比增长 7.4%，实现客户和价值双提升，请问家庭市场业务增长的原因是什么？未来市场战略和驱动因素是什么？ 公司的家庭市场经营以移动爱家品牌为引领，推进智慧家庭服务生态和服务体系升级。移动爱家以“爱与 AI”为核心，重塑“有 AI 的智慧家、有爱的美好家”品牌新内涵，突出“智慧感、温暖感、安全感”。公司打造移动爱家品牌经营五个新：一是新产品。围绕“一根线+一张网+一个家”部署全栈式智慧家庭解决方案。二是新运营。围绕“爱与 AI”，开展“1+5+3”家庭融合运营，即“1 站式管理”全家通信消费；与家人“共享 5 类资源”，包括语音流量共享、家庭设备共享、群组业务共享、应用共享、权益共享；与亲友同享“3 重
--	--

	回馈”，推出“欢迎礼”“爱家礼”“聚会礼”等回馈。三是新入口。做优移动爱家 APP 和 AI 智能助理灵犀两大入口，向用户提供贯通通信、办公、康养、教育等多场景的 AI 服务。四是新服务。打造移动爱家工程师队伍，使品质更放心，服务更贴心，保障更安心。五是新生态。成立智慧家庭合作联盟。 3. 看到公司上半年费用控制取得一定成果，请问随着资本开支进入下降周期，未来折旧摊销的变化趋势是怎样的？ 今年上半年，公司成本费用得到良好管控，营运支出同比下降 1.7%，低于营运收入增幅 1.2PP，实现归母净利润同比增长 5.0%。公司把“精准、精细、精益”贯穿到生产经营全过程，一是全面实施零基预算；二是加强成本源头管理；三是加强“前测后评”，进行“事前评估、事中监控、事后评价”闭环管理；四是加强重点成本管控；五是建立成本标杆体系；六是 AI 赋能。 今年上半年，公司折旧及摊销同比下降 1.2%，主要是近年来资本开支规模持续下降，存量资产到期减少规模大于新增资产规模。下半年随着在建工程转资，预计全年折旧及摊销保持平稳。 4. 看到公司上半年按权益法核算的投资收益同比增长 17%，请问增长主要来源是什么？ 今年上半年，公司按权益法核算的投资收益为 72 亿元，主要是浦发银行、中国铁塔等被投资企业经营业绩上涨。 5. 看到公司指引今年 AI 直接收入高速增长，请问如何定义 AI 直接收入？主要来自哪些领域？未来增长趋势如何？ 公司积极推动产品和服务嵌入 AI，具体 AI 收入较难准确拆分。公司 AI 直接收入模式有以下几种：一是 AI 即服务，二是垂直行业解决方案（AI+DICT），例如为中国石油打造的昆仑大模型，三是数据服务和标注，四是 AI 标准化产品。 “AI+”行动计划是公司“三大计划”之一，公司紧扣“供给
--	--

者、汇聚者、运营者”定位，做好 AI “一力两化”，即 AI 核心能力和规模化、商业化。

6. 请问在 AI 时代公司如何发展云业务？

今年上半年，公司移动云业务收入同比增长 11.3%，保持双位数增长，AI 直接收入高速增长，Tokens 调用数、GPU 利用率均有所提升。云和 AI 是共生的关系，云是 AI 的基础设施和服务入口，AI 是云的第二增长曲线，云和 AI 本质都是算力服务，算力是推动社会新质生产力增长的基础资源，公司发挥运营商禀赋优势，推动移动云“由云向智”升级。目前，约 78%的客户基于裸金属部署，约 14%的客户基于超融合部署，约 9%的客户通过公有云调用 Tokens 服务，客户逐渐倾向于集群化、大规模、综合性价比高的算力供应。

未来，公司将“抓两头，带中间”，即通过算力和应用的发展带动网的发展。算力方面，公司一是尽量向客户提供性价比更高的算力，引入算电协同新模式；二是调整资源布局，增加推理侧算力资源和投入；三是在保障用户使用体验的前提下，适时采用资源超卖的策略，提升公司效益。应用方面，公司通过智能体建立数字化转型抓手，在 2025 年世界人工智能大会上发布了垂类智能体“红莓 a-MaaS”，构建一站式智能体服务体系。网络方面，基于公司算网大脑和“九州”一体化算力智联网，提供高品质、高速率、泛在、全域调动、全方位的服务。今年全年指引为，移动云业务收入良好增长，AI 直接收入高速增长。

7. 看到公司上半年资本开支进度不到 40%，请问下半年资本开支如何安排？

上半年多为项目立项准备期，资本开支通常落后于时间进度。全年资本开支将控制在 1,512 亿元范围内。2025 年，算力领域为公司投资重点方向，AI 直接投资规模和占比预计进一步提升。

8. 公司如何管控应收账款和现金流？

截至 6 月底，公司应收账款净值为 1,058 亿元，较上年末增长 39.7%，较去年同期增长 25.5%，增长主要原因为，一是政企市场收入占比持续提升，按照行业惯例，政企业务一般采用后付费模式；二是政企项目回款大多集中在年末；三是受宏观环境影响，部分政企客户经营相对困难。

公司高度重视应收账款管理，持续实施有力有效的管控措施。一是坚持有利润的收入和有现金流的利润；二是加强源头管理，做好客户信用分级管理；三是加强过程管控；四是加强欠费催缴；五是使用联网托收、以资抵债、应收票据等多种手段强化欠费催缴；六是积极争取政府化债资金政策；七是加强考核。上半年应收账款管控取得一定成效，6 月底应收账款净值较上年末增长 39.7%，增幅同比收窄 14.0PP。长期来看，应收账款增长整体可控。

9. 国务院国资委 2024 年度中央企业改革深化提升行动重点任务考核中，中国移动位列中央企业第 2 名，连续 4 年蝉联 A 级。请问公司未来在市值管理方面将采取哪些措施来保持这样的优异成绩？

公司高度重视市值管理，去年在国资委市值管理考核中取得优异成绩，在国资委 2024 年度和 2022-2024 年任期中央企业负责人经营业绩考核中获评 A 级。市值管理方面，公司主要做好以下六点：一是打造好公司基本面。二是持续提升投资者回报，公司 2025 年中期派息每股 2.75 港元，同比增长 5.8%。三是合理运用增持、回购等资本市场工具。四是做好信息披露。五是加强多层次投资者沟通。六是探索优化估值模型，随着公司的转型发展带来业务结构变化，我们希望估值模型能够更好体现公司“高股息”“高科技”“‘AI+’赋能”的特点。

10. 请问公司对中长期业绩有何展望？

	未来两到三年，发展机遇与挑战并存，公司将坚持稳中求进，力争实现收入、利润良好增长。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 8 月 7 日