

二六三网络通信股份有限公司

2018年度董事会工作报告

一、2018 年经营情况

公司 2018 年度实现营业收入 92,873.35 万元,较上年同期增加 11.11%,主要原因为:互联网数据中心 (IDC) 业务、企业会议业务及 2018 年收购深圳日升和香港 I-ACCESS 国际专网业务增长。营业利润 8,985.61 万元,比上年同期上升 5,680.68 万元,归属于上市公司股东的净利润 8,604.22 万元,较上年同期增加了 5,505.53 万元,增加比例 177.67%,主要原因为:(1) 2017 年公司进行减员增效后,2018 年期间费用的降低;(2) 2018 年收购深圳日升和香港 I-ACCESS 后,两者合并日至年末的净利润并入 2018 年公司合并报表范围内;(3) 上年同期因公司孙公司 iTalk Global Communications, Inc. 和 iTalkTV HONGKONG Limited. 与 GUANGZHOU Media AMERICAN Co. Ltd 之重大诉讼确认和解及诉讼相关费用计入 2017 年当年损益。

自 2015 年开始公司业务进入调整发展期。因国际个人数据漫游资费不断进行下调,公司个人国际数据漫游业务利润空间下降,公司改变了对国内个人用户提供数据漫游、移动通信等业务策略,利用开展个人国际数据漫游业务、MVNO 业务而获得到的移动技术和服务能力,转而关注到企业移动(如企业手机)、物联网 (IoT) 等企业业务方面,从而公司在国内运营、技术和服务等能力完全集中在企业客户方面,进一步满足企业客户在全方位的通信需求。同时,公司秉承“一带一路”、“走出去”等国家战略积极布局、构建国际通信业务。此外,公司海外互联网综合通信服务业务更为专注于建立多平台、适用于多终端的互联网视频内容的提供,同时大力发展北美移动通信 (MVNO) 业务。

至 2018 年末,公司原各业务线已基本调整完毕、业务策略就绪。公司调整后主要形成三大事业部(三大业务线):企业通信事业部、国际通信事业部和北美互联网综合服务事业部。三大事业部的设立使得各业务板块的供、产、销之间更容易协调,事业部制更利于组织专业化生产和实现企业的内部协作,各事业部之间的比较和竞争也利于企业的发展和人才培养,从而公司进入稳定、高速发展的阶段。

报告期内，企业通信业务的已有产品如邮件、会议、直播的产品质量、业务规模和服务水平均稳步提高，继续为客户提供“融合、创新、专业、高效”的服务。同时，通过“双师课堂”和“直播网校”的探索，完成了以视频为基础的针对教育行业的新产品探索，不仅在视频和教育领域迈出了重要的一步，也为今后的业务发展打下了坚实基础。

报告期内，公司企业会议业务将 263 电话会议、网络会议和视频会议进行了统一融合，用户只需一个 263 企业会议账号，即可召开任何所需类型的会议，实现统一用户管理、产品权限管理、会议预约和使用管理等。同时公司在企业管理需求方面进行了进一步的产品优化，最大程度上提升终端用户使用便利性的同时满足企业复杂、多维度的管理需求。此外，人工会议服务、263 畅听会产品通过功能优化及服务能力提升，全面保障了各类客户对会议安全性及高端服务的需求。

“移动”是 263 企业会议的重点发力之一，顺应移动互联网领域快速发展大趋势，263 视频会议在 2018 年初推出视频会议移动端 app，同步支持 iOS 和 Android 平台。用户在手机上就可以进行视频会议、观看共享内容。同时 263 会议移动端（263 meet）作为会议产品的移动门户，也在 2018 年内不断完善功能，优化使用体验，满足特殊应用场景的移动接入需求，尤其对于企业将视频服务应用于外部客户服务和营销的环节，从便利性和用户体验方面进行提升。现在 263meet 中可以查看全部类型的会议并且可以在 app 内一键入会。

“视频”是研发投入重点，采用国际领先的 H.265/VP9 编解码技术，跨代提升音视频质量。同时通过 PaaS 方式，让企业可以将视频能力集成到其核心业务流程中，新一代的企业通信会基于“视频”。2018 年下半年 263 开始在低成本、低功耗的硬件终端研发上进行大量资源投入，并推出几款全新的“绝对低成本”硬件终端。用 1/3 的价格，1/2 的带宽占用，即可实现甚至超出目前市面上主流视频会议的视频效果，用技术革新，彻底打破视频会议行业常规。针对大量已购硬件视频会议系统（包括宝利通、思科、华为、中兴等品牌设备厂商）的企业客户，263 视频会议从协议层进行完美的兼容，客户可以充分利用已有设备，通过 263 的云服务，即可快速、低成本的解决扩容、外网和移动接入等迫切需求，很好解决了传统视频会议 MCU 无法灵活扩容、使用复杂、对专线专网依赖性大等问题。263 与宝利通和华为硬件厂商签订了战略合作协议，并同硬件厂商合作推出了自有品牌的硬件终端，为客户提供“云+端”完整解决方案，263 企业通信产

产品线从纯软件 SaaS 服务扩充了硬件“端”的能力。

报告期内，企业直播作为公司的业务重点之一稳步发展，在商用直播领域稳居第一阵营。除了在线教育、互联网金融两个重点行业，其他医疗、保险等行业占比也越来越旺盛，直播已经真正成为了现代企业面向互联网的必备赋能工具。

263 企业直播服务依托于多年的经验积累和强大的视频处理能力，为用户提供从接入到分发观看的一站式服务，保障用户体验到稳定流畅、低延时、高并发的直播效果。在中国及海外部署了大规模服务器集群，为全球用户提供运营商级的专属互动直播服务，满足客户企业培训、在线教育、互动直播等多种 SaaS 服务需求，在音视频处理、高并发、大容量等技术方面拥有硅谷技术和专业的人才，具有完全自主知识产权。目前 263 企业直播服务于全球 1000 多家大中型企业及知名教育培训机构用户，占据中国大部分市场份额，成为 IBM、华为、联想、京东、阿里巴巴、摩根汇通、新东方、尚德、广汽本田、交通银行、南方电网、天狮集团等众多知名企事业单位的合作伙伴。

报告期内，公司依托企业直播产品及视频会议产品在教育行业的深耕和一定的品牌知名度，2018 年推出了“263 教育”行业解决方案，从直播网校、大班课堂、小班课堂和双师课堂等四大产品全面覆盖所有远程教育的应用需求。为教育机构提供“云+端”一站式视频服务解决方案，具有很强的市场竞争优势。同时，263 视频会议与 263 电话会议和 263 网络直播产品无缝整合，丰富了客户的应用场景，也很好突显了多产品融合的优势。远程教育市场将会在至少未来 5 年保持迅猛增长，263 会通过不断市场发声，巩固和建立在教育行业的领导者地位。

视频会议产品在 2018 年继续布局教育市场，新打造的直播网校、双师课堂产品已经初见成效。在内部融合方面，电话接入直播业务、视频会议的同时做直播发布，产品上的融合已经凸显业务竞争威力，为大型企业提供了具有完整方案服务的能力。“263 双师课堂”产品优化更适用授课场景视频布局模式，增加点名广播等互动功能。开发专属双师课堂管理站点，便于老师排课和进行课程管理。同时，263 双师课堂也交付到诸多大型企业客户的视频会议混合云部署方案中。会议节点部署在企业内网，音视频媒体流不出公网，信息安全无忧，同时又能享用到“云端运维，自动升级”SaaS 服务的快速响应和便捷性。丰富、开放的系统接口，让除了教育行业客户以外的更多行业客户尝试更多视频应用场景的深度集成。包括党建平台、远程信访、企业监管等在内的“政务云”应用也在逐步被

政府采纳和推广。

报告期内，公司秉承“一带一路”、“走出去”等国家战略积极布局、构建国际通信业务。公司在国际通信业务领域通过与 NTT 的战略合作，不仅通过设立合资公司（公司控股 51%）开展 IDC、云计算等业务，同时公司充分利用 NTT 的品牌影响力、优质的客户资源及全球营销能力完成 IDC+VPN 组网的产品及解决方案能力构建，放大公司自身业务规模。此外，报告期内公司通过并购深圳日升、香港 I-Access 导入国际业务能力，提高 Inbound 业务营销能效，并逐步构建 Outbound 业务能力。

报告期内正值公司旗下北美 iTalkBB 公司成立 15 周年，其品牌影响力及产品活跃用户量在北美华人市场独占鳌头，是北美海外华人市场的领军品牌。2018 年对于 iTalkBB 来说是发展的一年，iTalkBB 美国市场的业务组合在除家庭电话，中文电视，高速网络之外，更将服务内容扩展至移动手机卡业务，VIP 电子商城等多条产品线，以期给海外华人用户带来更多的价值。

报告期内，公司收购的 iTalkBB Media 在完善中文电视产品线盈利模式的同时为 iTalkBB 带来了百万美元左右的利润。在积极开发本土客户的同时，其与多家 4A 广告公司建立了良好的合作关系，为今后的业务发展打下了良好的基础。

iTalkBB 移动手机业务正式上线标志着 iTalkBB 成为真正意义上的同时为海外华人提供固话和移动手机服务的电信通讯运行商。拥有由美国通讯管理局颁发的 214 执照，提升了 iTalkBB 的整体业务价值，也加入到和 Verizon, AT 和 T 以及 T-Mobile 等主流美国移动通讯运营商的竞争行列。

报告期内，iTalkBB 与 NBA 球队布鲁克林篮网队已连续第三年合作。iTalkBB 自成立以来一直秉承着坚持不懈、不断进取的体育精神。通过与篮网队合作，公司希望鼓励更多海外华人关注体育以及体育对华人年轻一代成长的影响。本次合作特别设立了 iTalkBB 与布鲁克林篮网队联名奖学金，旨在将体育精神与文化教育相结合，伴随新一代海外华人的成长。

iTalkBB 中文电视业务在推出 7 年后，2018 年着眼于提升核心竞争力，将精力放在稳定技术平台，增加节目内容和完善服务质量。2018 年，iTalkBB 中文电视完成了 CDN 网络的切换，实现网络带宽运营成本减少的同时，用户的观看体验有明显提升。在对海外中文电视市场有足够信心的前提下，公司对现有用户的价格套餐进行了调整，单个用户收益增长。

报告期内，iTalkBB 与北美第一大通信商 Verizon Fios 进行合作。Fios 在销售高速家庭网络的同时，向 Verizon 用户提供 iTalkBB 中文电视服务，以达到双赢的目的。此活动自上线以来，为 Verizon 带来了上千华人家庭新用户。同时，为了寻求用户量的突破与增长，iTalkBB 中文电视还专门为 Amazon, eBay 等多家主流电商平台量身打造了服务计划和价格套餐，以达到进一步扩大产品知名度和增加市场占有率的目的。

二、公司未来发展展望及 2019 年经营计划

1、行业发展趋势

随着 5G 网络的商业化部署的临近，5G 通信时代即将到来。

5G 移动互联网将具有更高的网络带宽、更可靠的网络连接和更低的网络时延，5G 移动通信的速率将达到数百 Mbps~数 Gbps，是目前 4G 网络的 10~100 倍，端到端的时延将低至 1~20ms，不仅在现有的通信应用场景下能带来更好的用户体验，而且为物联网、车联网、工业自动化（机器人）、人工智能（AI）、虚拟现实（VR）、增强现实（AR）等新兴领域的高科技应用场景提供强大的网络支持。

5G 移动互联网可以实现多路高清甚至超高清视频和 3D 视频的传输，将显著提高现有企业会议/视频直播业务的场景显示和交互能力等用户体验，极大地推动企业会议/视频直播业务的快速增长；5G 技术与虚拟现实（VR）、增强现实（AR）、人工智能（AI）等技术结合，更将带来新的革命性交互方式，可实现如虚拟会场、虚拟教室、虚拟诊疗室、协同办公、协同设计、协同手术等全新的应用场景，将会极大地拓展企业会议/视频直播业务的应用领域。

5G 技术与人工智能（AI）技术相结合，可以实现智能家居领域中的智能安防，通过对摄像头拍摄到的视频图像以及各种传感器采集到的数据进行智能识别和分析，即可实时准确地判断出家中是否有陌生人闯入，抑或只是来了一只猫或一只鸽子，大大降低误报率，提高报警准确度。

随着改革开放和“一带一路”战略实施的不断深入，更多的外国企业进入中国市场，越来越多的中国企业“走出去”，带来了大量的国际通信业务实际需求。来华经营的外国企业在国内设立经营主体或分支机构，除在本地网络通信环境、数据中心托管等本地通信服务需求之外，其与企业总部、区域总部、全球各分支机构之间必然存在大量跨境语音、数据、会议、视频等国际通信需求。“走出去”的中国企业除了在人员、办公等方面有国际（跨境）通信需求之外，在设备管理、

物流管理等方面也存在国际（跨境）物联网方面的需求。国际（跨境）通信市场将会迎来一个快速增长的阶段。

2018 年工信部开展了跨境数据通信业务专项清理规范工作，进一步明确了跨境数据通信业务的资质要求、主体资格和合规服务方式，并对违规自建国际通信设施、违规租售国际专线/国际带宽资源等市场行为进行了核查清理。为了更好地落实监管政策要求、维护市场秩序、促进多方合作共赢，由中国信息通信研究院牵头，联合 3 家基础电信企业、IP-VPN 等相关业务经营者共同成立了“中国跨境数据通信产业联盟”，并签署行业自律公约，推动行业自律，规范有序发展。二六三公司作为首批正式成员加入了该联盟。通过此次专项清理规范工作，违规自建、违规租售等“灰色经营地带”将得到彻底的治理，合法合规经营将成为主流，跨境数据通信市场将会更加规范、健康地成长。

2、公司发展战略

公司致力于运用互联网技术和转售方式为客户提供通信服务。在企业客户市场，公司在企业通信和协同办公领域为国内各类企业客户提供企业级 SaaS 服务，致力于成为中国领先的企业通信服务商和企业 SaaS 服务商。同时，公司借助国家“一带一路”和“走出去”战略、积极开展企业国际化通信服务，向企业用户提供国际跨境通信服务和境外本地通信服务。在个人客户市场，公司主要为北美华人提供多平台、多终端的视频内容服务以及虚拟移动通信服务（MVNO），致力于成为北美地区的互联网综合服务商。

3、公司 2019 年经营计划

2019 年公司将进一步夯实既有业务巩固三大业务产品线，借助 5G 技术的发展和公司的移动通信能力，聚焦企业视频通信等领域；积极顺应国家“一带一路”、“走出去”战略，开展与国际运营商的战略合作，深入挖掘企业国际化通信需求，完善企业跨境通信服务及海外本地通信服务业务。在北美地区，加速华语视频内容在多平台、多终端为海外华人提供服务架构的实现，继续拓展北美海外华人移动通信的用户规模。根据公司 2018 年 10 月公示的股权激励计划的业绩考核指标，公司 2019 年预计实现归属于母公司净利润不少于 16,200 万元。

（1）企业通信业务

①公司将围绕着“视频、智能、移动、安全”的产品战略，从产品创新，客户驱动，数据运营三个方面发力，加大产品研发投入力度，不遗余力的提升产品

质量，建立以客户为中心的企业文化，推出行业化解决方案，充分发挥数据在业务运营和客户服务中的引导作用，实现个性化服务和精准营销，不断完善和打造 263 云通信平台，让 263 云通信真正成为“连接价值，赋能生态”的企业互联网通信专家。

②263 云通信将在“视频+”战略引导下完成“1 个平台+2 种能力+3 个产品”的全方位布局，以此来奠定整个 263 云通信的产品构架和基础。一个平台，是指 263 云通信。两种能力，指公司具有视频能力、移动能力。三个产品，是指企业邮箱、企业会议和企业直播。公司需要能够实现以新产品、新客户为代表的收入规模化。

③以客户导向为驱动力，全面持续优化服务，打造顾问式销售和专业的服务，一切以客户为中心，重塑客户驱动的文化。在提升普遍服务的基础上，重点打造 263 品牌服务团队，为高价值客户提供多方位的服务能力。

（2）国际通信业务

①进一步放大与 NTT 的合作，在 IDC 及 VPN 网络产品上拓展 NTT 海外销售渠道，同时通过与 NTT 的合作，进一步提高产品及服务能力，确保提供符合高端客户品质要求的产品及服务。

②拓展国际跨境通信业务 Inbound 合作渠道，加速 Outbound 业务的能力构建，实现重点国家及地区的国际业务能力的构建，建立 Outbound 业务“直销+渠道”销售体系，打造服务于国内企业“走出去”的跨境及海外本地通信需求实现的能力。

（3）北美华人互联网综合服务

①中文电视将加大力度获取优质热门的华语电视节目，并加强市场宣传和用户互动，让 iTalkBB 中文电视在北美市场上，成为最受海外华人认可和喜爱的中文电视平台。此外，公司通过与 YouTube 的合作及自行开发 APP 等实现多平台、多终端的视频播放。同时，公司还将尝试引入韩语内容、英文内容、纪录片、音频、本地节目等全新节目类型，以丰富用户观看体验，增加产品的海外优势和竞争力。

②加拿大市场将全新推出手机 APP--Mobile Plus。加拿大用户在购买本地运营商数据包后，开通 Mobile Plus，利用 iTalkBB 提供的 DID 号码，实现语音通话，短信收发等功能，组合成一款经济手机计划，组合后手机计划月费为市场

同类产品的 50%，以迎合当地市场华人不同等级的消费习惯，为加拿大华人提供更经济便利的移动通信解决方案。

③在进一步开发 iTalkBB 北美市场家庭电话的利润空间，进一步增加 iTalkBB 中文电视用户规模，大规模扩大 iTalkBB 美国手机业务的基础上，推出 iTalkBB 家庭安防产品，为 iTalkBB 扩大新产品线和增加新的市场方向。

4、风险及应对

(1) 技术发展带来的技术革新风险

通信技术、信息技术的快速发展，带来用户需求的快速变化，通信行业新技术、新产品、新模式、新服务不断涌现，如果公司不能跟随信息通信技术的革新、适应市场需求的变化，优化、提升、丰富公司的产品和服务，将会使公司在竞争中处于不利地位。公司将立足企业通信市场、华人跨境通信市场以及其他潜在市场，紧密关注信息通信技术变化引致的用户需求变化，不断推出新的通信服务产品，满足企业、个人的通信需求，促进公司业务成长。

(2) 集团化经营下的管理控制风险

公司已经发展为一家跨国经营的集团化企业，集团总部和三大事业部（企业通信、国际通信和海外个人通信）的架构已经形成，经营地域覆盖中国、美国、加拿大、澳大利亚、新加坡、香港等国家或地区，业务种类繁多且仍在不断增加，公司规模迅速扩张和跨国集团化经营对公司的管理能力提出了更高的要求，公司的管理控制水平将可能影响公司的整体运营效率和业务持续发展。今年公司将继续强化和改善绩效考核管理，将管理层、员工个人利益与公司业绩成长紧密捆绑，激发管理层和员工工作热情，提升公司整体运作效率，促进公司业务持续成长。

(3) 募投项目实施风险

公司在确定投资本次各募集资金投资项目之前对项目必要性和可行性已经进行了充分论证，但相关结论均是基于当时的市场环境、竞争状况、技术发展状况等条件做出的。由于通信市场技术革新等因素的影响，市场情况具有较大不确定性，项目存在不能达到预期的收入和利润目标的风险。公司将密切关注市场变化，积极组织和调配公司资源，大力推进募集资金投资项目的开展。

(4) 汇率变动风险

公司海外业务收入占公司整体收入比重较大，公司有美元、加币、澳元等外币结算的收入和各项开支，各币种之间汇率的大幅波动有可能对公司经营业绩造

成影响。公司将密切关注相关币种的汇率波动，采取可能的措施规避汇率波动造成的不利影响。

(5) 商誉减值风险

截至报告期末，公司商誉账面原值扣除累计减值准备后的净值为人民币110,595.07万元，对财务报表整体具有重要性。由于公司所在通信行业属于高速发展、不断变化的行业，业务发展的不确定性可能引发减值的风险。公司除紧密关注信息通信技术变化及市场变化外，每年年末及时进行商誉减值测试，如有减值迹象则及时进行预报。

二六三网络通信股份有限公司董事会

二〇一九年三月二十八日