

二六三网络通信股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

公司专注通信领域逾 20 年，致力于运用互联网技术和转售方式为客户提供通信服务。自 2018 年末公司确定了面向企业用户提供国内、国际及跨境通信服务；在北美地区面向海外华人提供互联网综合服务的战略后，根据现有业务属性及战略部署，公司形成三大主要业务板块及以资本手段加强主营业务、培育新业务的对外投资部门的架构，据此公司以事业部的组织形式划分主要包括企业通信服务事业部、国际通信服务事业部、北美互联网综合服务事业部和投资事业部。

企业通信服务事业部是借助公司在通信领域长期积累的技术、资源和客户服务等能力在企业通信和协同办公领域为国内各类企业客户提供视频、语音和数据等企业级 SaaS 服务，包括云视频（企业直播和视频会议）、云会议和云邮箱等服务。

企业国际通信服务事业部是借助国家“一带一路”、“走出去”的战略开展跨境专网专线业务和境外本地通信服务业务并积极布局全球通信能力；同时，根据国家“引进来”的战略与日本 NTT 在国内共同投资设立互联网数据中心（IDC）面向国内外中高端用户提供 IDC、专网等业务。

北美互联网综合服务事业部秉承“为海外华人带来更美好生活”的理念主要向北美华人家庭用户提供家庭安防系统（AIjia）、家庭电话（VoIP）、多平台多终端的中文视频内容服务等互联网综合服务。

投资事业部根据公司战略以资本手段加强主营业务、培育新业务，通过收购兼并促进和拓展业务的发展，同时在满足战略投资的前提下兼顾财务投资以获得丰厚的投资收益。

一、2019 年经营情况

2019 年度即报告期内，公司实现收入 101,356.58 万元，较上年同期上升 9.13%，主要原因为深圳日升和 263 环球通信本期全部业绩纳入合并范围，而上年同期仅合并深圳日升 2018 年 6 月-12 月收入、263 环球通信 2018 年 7 月-12 月收入。2019 年度公司实现营业利润 20,777.24 万元，比上年同期上升 131.23%；实现归属于上市公司股东的净利润 17,461.30 万元，比上年同期上升 102.94%。业绩变动的主要原因为：（1）非流动金融资产下对致远互联、首都在线等投资

本期公允价值上升较大；（2）深圳日升和 263 环球通信本期全部业绩纳入合并范围，而上年同期仅合并深圳日升 2018 年 6 月-12 月业绩、263 环球通信 2018 年 7 月-12 月业绩；（3）原并购展动科技（北京）有限公司时确认的自研软件于 2018 年摊销完毕；（4）母公司、上海奈盛通信科技有限公司按未来利润预计情况，确认了递延所得税资产；（5）迪讯业务资产组商誉发生减值；（6）涉诉案件发生的律师费及可能的损失。

报告期内，公司云视频业务中的企业直播业务完成了基于稳定层面的应用创新的首要任务，满足了企业的不同层次需求，为企业提供全球化、多终端、灵活接入、安全可靠、功能全面的直播和点播服务。同时，基于企业直播强大的音视频处理能力和成熟的 API、SDK 能力，从接口、APP、Web 等全方位完成与客户日常工具的深度融合，使企业可以专注于业务逻辑实现及最终用户体验的提升，为企业提升效率、降低成本。服务依托于多年的经验积累，在音视频处理、高并发、大容量等技术方面具有完全自主知识产权，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，目前企业直播服务于全球 5000 多家大中型企业及知名教育培训机构用户，成为 IBM、阿里巴巴、国家电网、中国移动、中国联通、新东方、尚德、广汽本田、交通银行等众多知名企业事业单位的合作伙伴。

在公司云视频业务中的视频会议业务方面，报告期内公司提出了“视频+”战略，开始全面进入云视频会议主赛道。通过“云+端+行业”的模式，以视频技术与企业内、外部深度融合，赋能行业及企业所处的上下游生态链。一方面，视频会议能解决国内多运营商之间的南北互通问题，保障高清、流畅的视频通信质量，视频会议具有全面的兼容性，可与市面主流视频会议终端互联互通且具备稳定、高清、易用等多重优势，成为现代企业面向互联网的必备赋能工具。另一方面，公司在低成本、低功耗的硬件终端研发上进行大量资源投入，并推出几款全新的高性价比硬件终端，为客户提供“云+端”完整解决方案，企业通信产品线从纯软件 SaaS 服务扩充了硬件“端”的能力。视频会议为企业提供了无需部署专线、无需昂贵设备、快速搭建专属会议室的解决方案。适用于远程商务会议、教育行业、远程医疗、政府行政会议等各种应用场景，全面兼容各种硬件终端充

分利旧，为客户提供安全稳定、高效便捷的视频会议服务。同时，它与公司的电话会议和企业直播产品无缝整合，丰富了客户的应用场景，也很好地突显了多产品融合的组合应用优势。

报告期内，云会议业务稳步发展。263 电话会议使用业界最为先进专业的电话会议平台，提供覆盖全球 100 多个国家和地区的国际免费接入号及本地号接入能力，7*24 的专业客户服务，为企业客户提供成本可控的高质量电话会议服务。随着音视频及网络环境的发展，对电话会议产品更是提出除平台稳定、产品易用、成本可控之外的更多场景应用需求。因此，电话会议产品线除了在平台稳定上持续投入，并在音视频能力建设及硬件支撑方面加大了投入，快速推出新产品。公司通过深度分析不同行业的使用场景，优化产品功能，推出的 263 人工会议、263 畅听、263 大方数会议产品极大提高了用户对安全类、大方数类电话会议的高端专业会议需求。“移动”化是产品发展的必然趋势，2019 年电话会议产品线持续在各移动终端完善功能，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。263 会议移动端（263 Meet）作为会议产品的移动门户，可查看全部类型的会议，并且可以在 App 内一键入会包括电话、视频在内的各类会议，实现 VOIP 与 PSTN 的融合，视频与音频的融合共享。

报告期内，公司云邮箱业务进一步夯实并始终保持行业内第一梯队。作为深耕企业邮箱领域 20 年的企业邮箱服务商，公司企业邮箱业务从系统可用度、安全漏洞防范、灾备机制、专业服务、产品持续创新等各个维度，不仅保障了企业信息通信的安全可靠，更是推陈出新地让这款“老产品”变得更易用，更与时俱进。

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，公司通过并购等方式导入国际和跨境业务能力，提高 Inbound 业务营销能效，并逐步构建 Outbound 业务能力。

报告期内，公司北美互联网综合服务业务在继续为北美华人提供家庭电话，

中文电视等服务的同时还推出了中文电视新平台和全新智能家庭安防服务，为海外华人提供更多更好的服务。

报告期内，公司旗下北美孙公司 iTalkBB 和世界最著名女排金牌教练郎平签约，郎平成为 iTalkBB 在美国和加拿大的品牌代言及产品代言。借助着郎平的形象和产品代言，iTalkBB 的品牌在北美市场得到进一步的提升。

报告期末，iTalkBB 正式在美国市场推出了自己的全新家庭安防系统（iTalkBB AIjia）。该服务针对北美华人家庭的独特需求而打造的全新安防服务，为海外华人家居生活提供了更多的安全保障。该服务整合了智能人形识别技术、视频云存储技术和一键防盗报警技术，在用户的住宅外边打造了一个隐形的智能安防围栏。此产品的推出受到了美国华人的喜爱。

报告期内，iTalkBB 在北美地区正式推出了中文电视新平台（iTalkBB TV）。新的中文电视平台增加了手机 APP 播放器和计算机 web 播放器，用户可以通过多种方式观看喜爱的中文电视节目。同时通过新平台的推出 iTalkBB 也打造了一个多平台数字广告系统，为 iTalkBB 的广告业务建立了一个全新的广告平台。

报告期内，公司参股的致远互联公司成功登陆科创板，该公司的成功上市不仅为其自身发展壮大创造了更好的条件，也在“协同办公”领域与公司现有业务产生更广阔的协同效应，同时公司也获得了丰厚的投资收益。

二、公司未来发展展望及 2020 年经营计划

1、行业发展趋势

（1）第五代移动通信技术（5G）的发展对公司业务的促进

工信部 2019 年 10 月 31 日宣布中国 5G 商用正式启动，预计 2020 年~2025 年，中国 5G 通信将迎来爆发式增长，并最终实现普及。与此同时，各地区纷纷着眼于 5G 产业的发展，全国范围内 5G 相关的服务迅速增长。

5G 并不是独立的、全新的无线接入技术，而是对现有无线接入技术（包括 2G、3G、4G 和 WiFi）的技术演进，以及一些新增的补充性无线接入技术集成后解决方案的总称。相较于在真正意义上实现了移动互联网的 4G，5G 有了进一步的发展，在用户体验速率、连接密度数、端到端时延、移动性和用户峰值速率上都有了极大的提升。5G 将带来虚拟现实/增强现实（VR/AR）、超高清视频等极致的用户体验，支持海量物联网终端设备接入，满足车联网和工业互联网等对响应时延的

严苛要求，并在自动驾驶、健康医疗、工业互联网、智慧城市、超高清视频应用等几大类典型场景中率先开展应用。

公司企业通信业务在 2019 年开始实施的“视频+”战略，与我国 5G 产业发展路径高度契合，公司的云视频业务在依托 5G 技术的基础上将获得更广阔的发展空间。

（2）关于海外通信市场（国际通信业务）

①中资企业出海拓展的趋势：

2001 年中国加入世界贸易组织，“走出去发展”逐步正式上升为国家战略，参与全球竞争成为企业发展的基调。2004 年 7 月正式出台的《国务院关于投资体制改革的决定》，取消了中国企业对外投资实施多年的审批制，为中资企业在中国范围内参与国际竞争提供了更为便利的政策环境。国内外形势的变化为中国企业全球化提供了重大历史机遇，中国企业对外投资开始出现爆发性增长，大量企业纷纷走出国门，在世界市场上与国际企业同台竞争。联想并购 IBM 的 PC 业务、吉利并购沃尔沃轿车业务、TCL 并购德国施耐德、京东方收购韩国现代显示技术株式会社（HYDIS）的 TFT-LCD 业务等，使中资企业在国际竞争中逐步加深了对“游戏规则”的理解，在有得有失的海外历练后，开始学会利用国际规则，超越一国的范围配置资源。

2015 年中国企业对外直接投资实现历史性突破，位列全球第二，超过同期吸引外资水平，成为资本净输出国。这一阶段，中国企业全球化实现了全方位、宽领域的全面发展，中国企业从青涩变为成熟，从蜗居国内到闪耀于世界舞台中央。同时，中资企业“走出去”的路径也越来越多样，从跨国并购到海外上市，从商品资本输出到战略布局，从传统行业产能输出到互联网模式复制海外。

②传统企业出海

改革开放的积淀，国内的制造、基建、物流运输、零售、矿产资源等传统行业已形成巨大规模优势，不仅需要海外市场，更需要在全球范围内进行合理资源配置，获取先进技术和优质资源，实现国际化经营和自身结构转型升级，提高竞争力，确保长期可持续发展。近五年传统行业企业出海产业结构不断优化，趋向多元化和高端化，能源矿产投资的比重大幅降低，高端新兴制造业比重不断增加。

③互联网、OTT 行业企业出海

中国互联网企业的不断发展壮大，国内移动互联网人口红利的逐渐消失，国内市场各细分 OTT 业务领域趋向饱和，获取用户的成本不断高企，产能过剩逐步显现，竞争已经进入红海阶段，出海发展业已成为国内互联网企业保持增长的必然选项。同时全球互联网的发展并不均衡，大量国家和地区才刚刚开始普及智能手机、移动数据网络，存在大量被抑制的需求与商机，国内 OTT 企业凭借多年积累的产品优势、人才优势、产能优势、资本优势，正在经历从 CopytoChina 向 CopyfromChina 的华丽转身。

亿欧：国内各行各业出海大型企业汇总

企业名称	成立时间	主要标签	出海区域	出海动作	融资阶段
大疆无人机	2006年	黑科技	北美洲、欧洲、亚洲	海外分销	C轮
科大讯飞	1999年	黑科技	亚洲、大洋洲	产品出口	已上市
小米科技	2010年	黑科技	东南亚、欧洲、非洲、北美洲	海外分销	E轮
华为	1987年	黑科技	欧洲、北美洲、大洋洲	海外合作、海外投资、产品分销	不明确
腾讯	1998年	黑科技	北美洲、欧洲、亚洲、非洲、大洋洲	海外合作	已上市
滴滴出行	2012年	汽车	欧洲、非洲、亚洲、北美洲、拉丁美洲	海外投资、海外合作	F轮-上市前
一嗨租车	2006年	汽车	北美洲、欧洲	海外投资、海外合作	已上市
ofo	2014年	汽车	欧洲、亚洲、北美洲	海外投资、海外合作	E轮
摩拜	2015年	汽车	亚洲、欧洲、北美洲	海外投资、海外合作	E轮
华大基因	2010年	医疗保健	美洲、欧非、亚洲、大洋洲	海外分支机构	已上市
恒瑞医药	1997年	医疗保健	欧洲、美洲	产品出口	已上市
美年健康	2005年	医疗保健	欧洲	海外合作	已上市
爱尔眼科	2008年	医疗健康	亚洲、美洲、欧洲	海外收购	已上市
迈瑞医疗	1991年	医疗保健	北美、欧洲、亚洲、非洲、拉美	产品出口	拟上市
宜华生活	2001年	家居	欧洲、非洲、北美洲、亚洲、大洋洲	产品出口	已上市
得邦照明	1996年	家居	北美洲、亚洲	产品出口	已上市
梦百合	2003年	家居	欧洲、北美洲、大洋洲	产品出口	已上市
蚂蚁金服	2015年	金融	亚洲、北美、欧洲	海外合作	B轮
百度钱包	2016年	金融	美洲、欧洲、亚洲	海外合作	已上市
阿里巴巴	1999年	零售	欧洲、北美洲、非洲、大洋洲、亚洲	海外合作、产品出口、分支机构	已上市
京东商城	2004年	零售	欧洲、北美洲、大洋洲、亚洲	海外合作、产品出口、物流建设	已上市
阅文集团	2004年	文体教育	亚洲、欧洲、美洲	海外授权、海外合作	香港IPO
掌阅科技	2008年	文体教育	北美洲、亚洲（东南亚）	海外合作	已上市
今日头条	2012年	文体教育	亚洲、美洲	海外收购、海外投资	D轮
新东方在线	2005年	文体教育	大洋洲、欧洲、北美洲	海外分支机构	战略投资
VIPKID	2013年	文体教育	北美洲	海外合作	D轮
菜鸟网络	2013年	智慧物流	北美洲、欧洲、亚洲	建设海外仓、海外合作	战略投资
顺丰速运	2008年	智慧物流	美洲、欧洲、亚洲	建设海外仓、海外合作	战略投资
申通快递	1993年	智慧物流	欧洲、北美洲	海外合作	已上市
携程	1999年	生活服务	亚洲、欧洲、北美洲	海外合作、海外投资	上市
途牛	2007年	生活服务	亚洲、欧洲、北美洲	海外合作、海外服务中心	上市
同程	2004年	生活服务	欧洲、大洋洲、亚洲	海外合作（设立合资公司）	拟IPO
找钢网	2011年	B2B	亚洲（韩国、日本、东南亚）	产品出口	F轮-上市前
运满满	2013年	B2B	亚洲（东盟）	海外云平台、海外合作	战略投资
慧聪网	2003年	B2B	亚洲（东南亚）	搭建国内外平台	已上市

来源：根据公开资料查询

亿欧（www.iyiou.com）

经济全球化的今天，中资企业只想在国内或区域市场偏安一隅是不现实的，国际化已成为不可逆的趋势。通信服务作为现代企业经营所必须的要素，已成为企业出海时不可或缺的配套工程，尤其在中资企业出海的主要方向，如亚非拉、

一带一路等新兴市场地区，由于当地通信基础设施落后、通信服务市场封闭，企业通信服务已成为掣肘发展的因素，特别是对于新兴制造业、高端制造业、互联网、OTT等业务高度依赖网络通信能力的行业企业，其获取海外通信服务存在诸多痛点：通信基础设施落后，互联互通问题突出，通信品质难以保障；海外本地服务供应商众多，市场不透明，信息不对称，寻源及成本控制困难；各国各运营商产品、服务差异度大，与国内业务系统、通信服务、使用习惯难以无缝衔接；物联网、云计算等业务需求在亚非拉等欠发达地区难以得到满足；语言、文化、商业习惯有差异。

由此可见，对于有志于开展国际通信服务业务的国内通信服务商来说，中资企业对海外通信服务的需求蕴含着巨大商机，大有可为。

（3）关于“新冠肺炎”疫情对云办公、云视频业务的推动作用

2019年末开始，一场突如其来的新冠肺炎疫情对中国乃至全球的经济带来了巨大的影响。为了抗击新冠肺炎疫情，中国政府果断采取了严格而有效的防控措施，封城闭市、控制人群流动，阻断病毒大规模传播的途径。各大中小企业纷纷响应国家应对疫情的防控政策，延后春节假期的复工时间。为避免员工在返程复工途中以及上下班通勤途中产生交叉感染，确保员工的安全健康，很多企业都采取了远程办公和视频会议等人性化的办公模式。各大中小学和教育培训机构也因推迟开学而纷纷采用网校和在线课堂等远程教学模式。

新冠肺炎疫情导致传统写字楼集中办公的模式受到诸多限制，为了避免人群聚集感染，企事业单位的办公模式被迫重构，改为居家远程办公与现场办公的混合模式。同时，远程办公等措施也得到政府的支持与推动，大批企事业单位为了维持正常运行纷纷响应新模式，允许员工在家办公。这种情况下，云办公、云视频服务成为了复产复工的必选项，短期内被更广泛地接受。

2020年3月26日，G20集团领导人应对新冠肺炎召开了特备峰会，本次峰会是基于网络视频会议进行。受新冠疫情影响，视频会议早已成为各行各业沟通的主要方式，“千里连线，窗口相见”准确的表达了疫情之下，各行各业日常沟通、跨国交流的真实场景，当然视频协作的价值不仅仅与此，在企业商务、医疗、制造、国际贸易、金融等领域，视频协作应用发挥了巨大的应用价值。

可以展望在疫情结束之后，已经尝试过云办公、云视频高效便利的企事业单位将更加青睐于这种新沟通方式，相关的市场需求将会快速增长，云办公、云视

频服务市场或将迎来新的爆发期。

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，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家庭安防、家庭电话以及多平台、多终端的中文视频内容服务，致力于成为北美地区的互联网综合服务商。

3、公司 2020 年经营计划

2020 年在促进业务发展、创造利润的同时，公司将更为关注“有质量的增长”，即股东权益的收益水平的增长。公司在进一步优化业务的同时将净资产收益率（ROE）等指标将作为考核各事业部的重要 KPI 指标之一，积极参考、对标优质企业，为股东创造更大的价值。同时，公司将进一步优化资产结构，提高资产的盈利能力。

2020 年将进一步强化公司治理能力，加强、完善管控体系的信息化建设，使公司治理、管控方面更加系统化、全面化。同时，公司将进一步加强制度建设，加强考核制度化、业务立项制度化等方面的严格落实。

2020 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，聚焦云视频等领域；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，加大家庭安防系统（iTalkBB AIjia）的销售力度。

（1）企业通信业务

①视频通信业务。2020 年公司将继续在视频会议产品线大力投入研发能力及设备资源，攻坚技术难点，确保在 QOS 技术、音视频技术、屏幕及文档共享技术、大并发集群技术、动态负载均衡技术、跨网络接入技术等方面取得突破性应用，实现包括实时音视频通信平台、云视频服务、视频转码存储服务、AI 深度学习平台以及各终端硬件。在技术层面，提高云平台处理能力为争抢云视频市场份额占领制高点。同时，利用 AI 与大数据技术，实现移动、硬件、智能推动企

业办公、教育、医疗等行业的快速数字化转型，支持面向全球的互联网协同工作、在线知识传播、远程资源共享。

在视频的整体布局上，公司大力拓展“视频+”战略，深化垂直行业的应用，尤其是在在线教育行业。公司将采用最新的技术，从产品与人工智能、AR 的增强现实结合出发，找到最适合的场景满足客户的需求，只有把客户需求和产品设计使用场景相结合的通信方式，才能够代表未来的企业通讯方向。公司打造的视频云平台，致力于消除硬件厂商之间的互不兼容，成为视频云通信运营商。从视频业务的全局看，公司将重点关注视频的编解码、视频的质量及其他核心技术的掌握。

疫情期间，公司为银行、保险、制造等行业多家企业提供远程沟通的服务，特别是全力保障湖北地区的医院、大型药企远程视频沟通的需求。2020年2月，公司推出了最新的一款桌面触控智能终端：VCX-3，目前是市面上首款大视角超高清的视频会议终端，21.5英寸的高清大屏非常适用于多线程的商务办公人群，VCX-3 高度集成 AI 双摄、麦克风和扬声器，LAN/Wi-Fi/4G，互动白板，并提供丰富接口和可扩展性，一台终端就是一个会议室，可以作为提高办公效率必备的第二块屏。

②融合通信。随着视觉化企业办公协作的通讯时代的到来，公司企业通信将利用多年的互联网通信技术积累，深度融合创新公司全线产品，为企业提供即时消息、邮件、网盘存储、电话会议、视频会议、网络直播等融合通信能力。公司云通信除了是产品品牌代表，也是功能强大的基于云的统一通讯平台，致力于帮助中国企业和团队简化协作与沟通。他将继续在以“视频+”战略的指引下，全面围绕视频、智能、移动、安全构建企业通信协作平台，将沟通、协作、分享、传播渗透到企业办公、远程办公、医疗及远程调度指挥等各个行业。

③行业通信。在数字时代下，随着网络技术的发展，传统企业进行数字化、智能化的变革势在必行，其中教育、医疗、政府服务这些行业的需求尤为迫切。2020年，公司企业通信将继续在“视频+”战略的指引下，持续深度挖掘这三类用户的使用场景及特征，提取共性，定制特定需求，形成针对这三个行业的具体解决方案，赋能垂直行业，打破空间隔阂平衡资源不均。

（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 iTalkBB 家庭网络电话服务。iTalkBB 家庭网络电话服务是公司旗下北美公司 iTalkBB 在 2004 年推出的第一个运营商级服务，该业务历经 15 年的发展和积累业已成为 iTalkBB 的支柱业务。2020 年公司将通过进一步完善技术及服务为海外华人提供优质的家庭网络电话服务。

② iTalkBB AIjia 家庭安防服务。iTalkBB 家庭安防服务将成为公司今年在北美主推的家庭服务业务。公司计划在 2020 年推出数万台智能摄像头从而实现公司产品进入北美华人家庭安防领域，同时公司将继续研发更多家庭安防产品和智能家居产品从而拓展在北美地区华人家庭的业务。

③ iTalkBB 中文电视服务。iTalkBB 全新中文电视平台将是公司 2020 年在北美地区重点业务之一。新平台在原有的机顶盒播放器基础上增加了手机 APP、计算机 web 播放器，同时还增加了大量与北美华人生活息息相关的视频内容。通过全新的中文电视平台和特别为北美华人生活配置的内容，公司力图将 iTalkBB 中文电视打造成北美华人生活的一部分。在增加用户、内容的同时，公司也在不断强化与电视配套的 iTalkBB media 广告平台从而为公司带来更多的收入和商业机会。

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103,408.08万元，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

2020年4月28日