

二六三网络通信股份有限公司

2020年度董事会工作报告

二六三网络通信股份有限公司（以下简称“公司”）秉承“连接世界、沟通你我”的企业使命，深耕互联网通信服务二十余年。凭借在云计算、大数据、智能连接、信息安全等领域的技术沉淀，公司着力打造覆盖“云+网+端”多位一体的互联网通信应用，持续为企业、政府以及个人提供全面、优质、便捷的沟通协作服务，致力成为领先的互联网通信专家。在国内市场，基于多年的企业通信服务技术和客户运营经验积累，公司为用户提供云视频、电话会议和企业邮箱三大综合云服务，让用户在通信、会议、协作等办公全场景获得极致的个性化体验。在国际市场，公司利用通信基础网络构建能力和跨境通信构建能力，为全球用户提供企业数据、企业语音和 IDC 等通信服务。同时，公司提供的家庭及个人服务业务，主要为北美华人提供家庭安防（AIjia）、家庭电话（VoIP）以及多平台、多终端的中文视频等个人信息消费服务。

围绕加快推动公司“云+网+端”一体化战略落地，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进行管理，具体分为：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凭借公司在互联网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，含云视频、云会议、云邮箱；同时，将音视频基础资源融合于 APaaS、SaaS 中向客户提供基础和增值服务，着力打造视频中台，共推行业升级。

国际通信服务事业部积极顺应国家“国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”，开展与国际运营商的战略合作，深入挖掘企业国内和国际化通信需求，开展企业数据业务（含跨境专网专线业务）、企业语音业务以及与日本 NTT 公司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 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个人信息消费服务。

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、2020 年经营情况

2020年度即报告期内，公司实现收入 96,999.53 万元，较上年同期下降 4.30%，主要原因为（1）受国内疫情影响，企业通信业务中的云视频（包括企业直播和视频会议）、云会议等业务同比增长；（2）VOIP 及 IPTV 资产组的北美互联网综合服务业务受北美疫情影响，当地部分实体店暂时关闭，销售工作受到影响，业务量及营业收入下降；（3）企业邮箱业务因市场竞争加剧，新增用户数不及预期，业务量及营业收入下降；（4）迪讯业务资产组的为运营商提供的漫游系统服务受技术迭代影响，营业收入下降。公司报告期内营业利润 41,281.59 万元，比上年同期上升 98.69%；利润总额 42,076.06 万元，比上年同期上升 108.42%；实现归属于上市公司股东的净利润 34,832.52 万元，比上年同期上升 99.48%，业绩变动的主要原因为：（1）受国内疫情影响，企业通信业务中的云视频（包括企业直播和视频会议）、云会议等业务同比增长；（2）疫情期间政府减免社保，同时公司加强销售费用和管理费用控制，相关费用降低；（3）非流动金融资产下的权益投资本期公允价值收益增长较大；（4）公司前期收购资产形成的迪讯业务资产组、VOIP 及 IPTV 资产组存在商誉减值迹象，计提商誉减值损失。

报告期内，在云视频的战略布局上，公司深入拓展“视频+”赋能战略，实现云计算资源、视频会议软件、智能硬件终端的融合，满足企业办公、在线教育、在线营销、远程医疗、智慧党建等业务需求。从产品与人工智能、AR 的增强现实结合出发，拓展最适合的场景去进行客户化，把实际客户需求和产品设计使用场景相结合。公司打造的云视频平台，依托于 VSDN 专属安全云视频、RTC 实时音视频互动和 SVC 柔性编解码技术，以创新型的设计架构，致力打造一个可以给客户提供亿级并发、IM、文档和应用深度融合的创新互动平台，大力赋能垂直行业，打通全场景应用，真正实现“视频+”为企业连接赋能，助力数字化转型，创造巨大商业价值。

报告期内，公司云会议使用业界先进的专业电话会议平台，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 SLA 及时服务，为企业客户提供成本可控的高质量电话会议服务。263 会议移动端(263 Meet) 作为会议产品的移动门户，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 的融合互通，视频与音频的融合共享。同时，通过深度分析不同行业的使用场景，公司持续优化产品功能，系列推出的 263 人工会议、263 畅听、263 大方数会议产品，从不同维度满足用户对安全类、大方数类电话会议的高端专业会议需求。

263 云邮箱 20 余年来始终专注于企业邮箱服务，市场占有率连续多年保持领先，持续为 13 万家企业，超过 600 万企业用户提供快速、安全、稳定的企业邮箱服务。多年来，历经客户和市场的严苛考验，263 企业邮箱仍稳居行业第一梯队。

报告期内，公司企业国际业务在国际大环境及疫情的影响下，积极围绕国家“国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”的战略部署，进行业务布局调整。公司国际业务事业部基本形成了以企业数据业务为主，企业语音业务和企业 IDC 业务共同发展的业务结构。国际业务事业部在经营理念上坚持以客户为中心，通过多年同 NTT 的战略合作完成了面向企业客户提供高品质服务的能力建设，同时通过不断优化资源获取能力，降低营运成本，面向市场持续提升综合竞争力，夯实企业用户经营客群。

报告期内，公司北美互联网综合服务业务在为北美华人提供家庭电话，中文电视等服务的同时，继续推广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智能家居服务。

报告期内，公司旗下北美子公司 iTalkBB 继续聘请世界著名女排教练郎平为 iTalkBB 在美国和加拿大的品牌和产品代言。借助郎平的影响进行产品代言，iTalkBB 的品牌在北美市场得到进一步提升。

报告期内，iTalkBB 正式在美国、加拿大市场推出了全新家庭安防系统（AIjia）。该服务是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、云视频存储技术和一键防盗报警技术，给用户的住宅周边筑起隐形的智能安防围栏。全新家庭安防系统（AIjia）一经推出，便受到了美国华人的高度欢迎。

报告期内，iTalkBB 在北美地区继续大力推广中文电视新平台。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 打造了一个多平台数字广告系统，为 iTalkBB 的广告业务拓宽全新的广告平台。

报告期内，公司参股的首都在线公司成功登陆创业板，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，也与公司现有业务产生更广阔的协同效应，使公司获取相关投资收益。

二、公司未来发展展望及 2021 年经营计划

1、行业发展趋势

2021 年 3 月 13 日，国家正式发布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》（下文称《纲要》），《纲要》在整合优化科技资源配置、加快建设新型基础设施、打造数字经济新优势、提高国际双向投资水平、强化竞争政策基础地位、完善国家应急管理体系等多方面提出战略部署和相关规划。

《纲要》着重强调：在外部环境复杂多变，中美脱钩风险加大的背景下，以科技为攻，构建国内科技大循环，在关键领域“自主可控”、“进口替代”（国产化）、“智能化”；同时在国内国际新双循环促进的大格局下，“国际化”将是未来产业方面的主要机遇，并在“新基建”、“数字经济”以及推动共建“一带一路”高质量发展等方面均做出了重要部署。《纲要》的正式发布，是着眼于我国长远发展和长治久安作出的重大战略部署，对于我国实现更高质量、更有效率、更加公平、更可持续、更为安全的发展，对于促进世界经济繁荣，都会产生重要而深远的影响。

《纲要》指出要加大培育壮大人工智能、大数据、云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、关键软件等产业水平。构建基于 5G 的应用场景和产业生态，在智能协同、智慧医疗、智能交通等重点领域开展试点示范。

对于 ICT 行业来说，《纲要》的提出不仅预示着 ICT 产业增长新周期的开启，也为未来通信产业网络建设和远景发展擘画了新的蓝图及方向。

(1) 5G 燎原之势驱动上下游产业变革

中国经济已进入中速增长平台。在国际环境发生重大变化的背景下，要在“十四五”期间持续保持经济平稳增长，必须充分释放前沿数字技术创新对经济社会高质量发展的基础和带动作用。在众多前沿数字技术中，5G 以划时代的技术能力、广泛的应用前景以及对其他技术的带动作用，成为启动新一轮技术革命的关

键支点。

2020 年作为 5G 发展元年，中国已经在 5G 标准和专利方面占据了全球领先地位，截至 2020 年 12 月，已累计开通 5G 基站 71.8 万座，推进共建共享 5G 基站 33 万个。2021 年，在十四五规划“新基建”政策的推动下，我国 5G 产业将迎来新一轮的快速发展；5G 网络建设持续推进，亦将持续拉动产业链上下游的发展。

一方面 5G 的高知名度提高了产业用户对新一代信息技术的接受程度，吸引产业用户探索与之有关的行业级应用场景；另一方面，电信运营商、设备供应商、云服务供应商等正集结力量，以 5G 为驱动，推动基础设施的重构和变革，探索新的产业互联网产品和服务模式，在此基础上构造全新的产业生态体系。

目前，5G 被认为是新基建七大领域的“领头羊”，也是人工智能、大数据中心等领域的信息连接平台。与 4G 产业生态限于移动通信领域不同，5G 产业生态需要促进移动通信产业与传统产业的深度融合。如 5G 与工业互联网融合应用出现了八大类新型场景，分别为 5G+超高清视频、5G+AR、5G+VR 等。其中，已进入应用成熟期的 5G+超高清视频的融合应用，将成为 5G 在工业互联网领域的第一批应用场景，带动数字经济快速发展。

(2) 数字化转型促进视频应用高速增长

当前，视频同各行各业的融合已经逐渐成为常态，并逐渐衍生更多的商业模式。伴随 5G 新基建加速落地，视频在多场景应用中的价值越来越凸显，已成为企业不可或缺的生产力。作为 5G 下游的核心应用，云视频能够支持智慧教育、智慧医疗、智慧能源、智慧交通、智慧党建、智慧金融及工业互联网等应用场景的发展，助力产业的数字化转型。

在国家政策、社会需求、互联网和 5G 等新技术的多重刺激推动下，云视频厂商正在向更多的垂直领域探索，为终端用户提供多元化和个性化的服务。腾讯云、阿里云等国内头部云计算厂商加码布局云视频领域，打通基础层、数据层和应用层的融合使用，并加速向电商、教育、医疗、金融等领域延伸。云视频已从培育期过渡到成长期，呈现出高速增长的强劲势头。

IDC 预测显示，到 2024 年，中国云视频市场规模将会超过 220 亿。全视频行业将向更高数据压缩比、更高图像质量、更高图像流畅方向发展，并且随着人工智能和深度学习被逐步引入音视频编解码算法，将持续推动云视频技术日益完

善、部署成本不断降低，从而加速从互联网视频向教育、医疗、金融、能源、交通、安防等垂直领域延伸。如何挖掘出不同行业用户的差异化需求，提供更有针对性的视频服务，助力行业数字化转型升级，也是云视频厂商发挥资源和技术实力，树立起竞争壁垒所需要思考的问题。

未来，垂直领域用户的综合能力服务将是云视频的重点，成为实现营收增长的新动力。

(3) 一带一路助推跨境通信市场

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。

十四五规划对“一带一路”建设单列成章，提出，“推动共建‘一带一路’高质量发展”，推进实施共建“一带一路”科技创新行动计划，建设数字丝绸之路、创新丝绸之路，鼓励国内有实力的企业“走出去”。

通信服务作为现代企业经营所必须的要素，也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：①通信基础设施落后，互联互通问题突出，通信品质难以保障；②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；③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；④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；⑤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，中资企业在海外通信服务的需求蕴含着巨大商机，大有可为。

(4) 科技创新和技术国产化需求同步提速

十四五规划强调在外部环境复杂多变，中美脱钩风险加大的背景下，以科技为攻，构建国内科技大循环，在关键领域“自主可控”、“进口替代”（国产化）、“智能化”。“国产化”的重要战略再一次被重点关注。

自2013年“棱镜门”事件以来，技术国产化需求越来越明确；2018年以来，中美关系紧张局势持续加剧，美国将中国越来越多的企业列入“实体清单”，并进

行技术封锁。2020年12月，美国进一步扩大封锁范围，包括华为、中芯国际、科大讯飞等在内的高科技企业均被纳入实体封锁清单，这一系列封锁举措使得我国科技领域国产化问题更为迫切。

同时，2020年Zoom从中国全面退出，也提示民用领域使用美国技术风险陡升，技术自主研发呼声渐高，科技层面的国产化等治本性措施将有望代表核心科技企业成为主流。

科技行业作为国家重要发展方向之一，国外技术、人才封锁较其他行业更为严格，“外循环”先天较为薄弱，因此科技创新以及全产业链自主布局具备重要战略意义。

2、公司发展战略

二十多年，公司始终专注于互联网通信服务。2021年，站在十四五的开局之年，公司将聚焦“云+网+端”一体化战略布局，围绕用户多样性的需求，发挥自身优势资源，加快横向联合、纵向互补，强化资源合作和品质服务提升，通过产品能力“平台化”，业务拓展“多元化”，网络资源“一体化”，打造产品自信、技术自信和品牌自信，在努力推进自身业务转型的同时，进一步推动公司既有业务的稳定发展以及新业务领域的快速占领。

3、公司 2021 年经营计划

2021年在促进业务发展、创造利润的同时，公司将继续关注“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。

2021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。

2021年公司将坚持打造“云+网+端”多位一体的互联网通信能力并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“加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”，开展与国际运营商的战略合作，深入挖掘企业国内和国际化通信需求，完善企业数据业务和企业语音业务。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（AIjia）的销售力度。

（1）企业通信业务

2021 公司将在“视频+”领域持续深耕，着重从如下几个方面，稳固公司在行业的优势竞争力：

1) 业务方向：“云+网+端”全连接互联网通信

①融合通信能力。公司下属云视频、企业邮箱、电话会议三大业务体系，既具备丰富通信功能和海量的承接能力，同时又具备强大的定制和对接能力，2021 年公司将以“云+网+端”为业务战略指引，融合全线产品通讯能力，着重发力“云视频”的建设，实现产品能力平台化转型，打造通信中台，以助力企业客户形成自己的通信能力内聚，构建统一业务管理通道，为客户提供完整、可持续的集成化企业通信解决方案。

②智能终端/APP。随着移动和硬件的进一步发展，2021 年公司将在智能终端、移动 APP 及 SDK 等方面深入研究，发布更多新应用产品支撑到各行各业的应用场景中。

③智能网络（SD-WAN）。2021 年公司将继续提升基于 263 云视频产品体系的运营商级专有云平台部署能力，为企业提供自主可控、弹性伸缩的全栈式服务能力。

2) 产品矩阵：“差异、定制、多样”丰富产品能力

2021 年公司将持续在研发能力上投入，加大产品研发更新频率，保证产品创新及能力创新建设达成。在整体的产品能力上，将实现产品体系平台化转型，打造通信中台；持续升级产品在存储转发，实时通信、安全稳定的能力；并在音视频互动、AI 应用建设、硬件适配能力上加大产出，稳步提升已有基础产品能力的同时，并对教育、医疗、金融、政府等行业的场景化应用方案进行深度挖掘。

同时以音视频、互动直播等技术为基础，发展 APaaS 平台，提升原有产品能力的可扩展性和开发效率，解决客户差异化、多样化、强定制化的需求，为客户提供自主迭代产品开发空间，创造更大的价值链。

3) 服务体系：加强核心能力建设，提升管理及业务能力

以客户导向为驱动力，是公司持续运营的核心竞争力之一。2021 年公司仍坚持推进以客户为中心的销售管理体系建设，培养更具有服务意识的销售；以专

业为导向，推进质量运营管理变革，加大激励，保障高效率、高质量服务交付；以专业员工的能力提升为达标基础，公司将在原有的培训体系上，持续加大支撑，从标准服务、运维售后、专业服务、资源保障等方面，全方位完善公司人才体系的加强，为公司 2021 年发展铺就坚实基础。

随着数字经济、国产化、数智化等国家战略的深入推进，以及“新基建”的加快推进，以视频中台为核心的通信技术支持作用日益凸显，迎来了良好的发展机遇期，作为企业互联网通信专家，公司感受到了技术创新的紧迫性和使命感。2021 年公司将积极求进，以技术服务客户，以技术推动社会发展。

(2) 国际通信业务

1) 2021 年公司将重点打造融合三层数据通信网络的自营网络，即 VPN 网、境内传输网和跨境传输网，作为核心营运网面向客户提供不同需求的网络产品。Inbound 业务将通过提升运营和营销效能，优化资源成本，提高业务利润。在 Outbound 业务方面聚焦既有主营数据通道，规范营运、扩大营销，实现扭亏为盈。销售端呈现出以国际运营商为主，国内渠道商为辅，大客户直销兼顾的局面。

2) 继续放大与 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。

(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机服务。历经 16 年的发展和积累，该业务也已成为 iTalkBB 的支柱业务。2021 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 2021 在北美主推的家庭服务业务，也将成为家庭网络电话业务的新增用户的重要来源。

③ iTalkBB 中文电视服务。2020 年 iTalkBB 成功推出中文电视平台手机 APP 播放器、计算机 Web 播放器、平板电脑 APP 播放器，建立了一个全新全方位的中文电视平台，并在此基础上又增添了为北美华人量身定制的新闻、财经、生活、美食和娱乐等原创内容。将单一机顶盒中文电视服务扩展成为北美华人所喜爱的中文娱乐服务平台。2021 年，公司将继续努力推广新中文娱乐服务，为北美华人带来内容更多品质更优的娱乐内容的同时，还将推出与市场接轨的全新广告平

台以创造更多的收入与商机。

4、风险及应对

(1) 技术发展带来的技术革新风险

互联网技术、通信技术、信息技术的快速发展，带来用户需求的快速变化，互联网通信行业新技术、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。公司将立足企业互联网通信市场、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，不断推出新的互联网通信服务产品，满足企业、政府、个人的通信协作需求，促进公司业务成长。

(2) 集团化经营下的管理控制风险

作为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，经营区域覆盖中国、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。由于互联网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，采取相应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93,464.56万元，对财务报表整体具有重要性。由于公司所在互联网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互联网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

2021年4月27日