

二六三网络通信股份有限公司

2021年度董事会工作报告

2021 年是国家“十四五”的开局之年，是实现第一个百年奋斗目标之后，乘势而上开启全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的第一个五年，我国将进入新发展阶段。

在此百年未有之大变局背景下，公司以“打造智能化连接，赋能数字化转型”为企业战略，继续深耕云服务领域。凭借在云计算、实时音视频、虚拟现实、信息安全等领域的技术沉淀，公司着力打造覆盖“云+网+端”多位一体的云服务，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，协助用户数字化转型，致力成为领先的云服务提供商。

围绕加快推动公司“云+网+端”一体化战略落地，公司凭借 IaaS、PaaS 和 SaaS 的全栈式资源整合能力在云企互通、云网互联和云端互动领域持续发力。云企互通基于自主研发的云视频和云办公平台，融合企业直播、视频会议、电话会议、企业邮箱等企业级协作服务，提供智慧办公、数字营销、数字学习和国产信创解决方案，连接企业，共创价值。云网互联拥有高品质自建数据中心、贴合细分市场云计算服务及延伸至全球的网络连接能力，深入挖掘国内和国际化通信需求，开展企业数据业务跨境专网专线业务、企业语音业务以及面向国内外中高端用户提供 IDC 业务和完整解决方案。云端互动秉承“为海外华人带来更美好生活”的理念，面向海外华人市场提供中文视频、视频平台、家庭电话、家庭安防等智能家居和个人信息消费服务。目前，已在美国、加拿大、新加坡等国开设多家门户体验店，全球用户超百万。

一、2021 年经营情况

报告期内，公司实现收入 89,140.00 万元，较上年同期下降 8.10%，主要原因为：(1)受北美疫情影响，作为海外互联网综合服务主要销售渠道之一的店面在疫情期间根据当地政府疫情防控的规定歇业关闭，目前门店已经逐步恢复营业，但此前营销活动的受限导致新增用户数同比大幅下降，海外互联网综合服务业务量及营业收入下降；(2)受“双减”政策的影响，公司企业直播业务因原有用户部分为教育培训行业用户，因此造成业务量及收入有所下降。公司营业成本 43,671.81

万元，较上年同期增长 0.67%，主要系企业 IDC 业务的业务量增长所致。公司销售费用 12,603.28 万元，较上年同期下降 11.69%，主要系因疫情影响相关销售活动受阻所致。公司管理费用 14,286.22 万元，较上年同期增加 3.95%，主要系上年同期疫情期间政府减免社保，劳动保险费较低，本年无社保减免。研发投入 11,573.20 万元，较上年同期增加 3.43%，主要系公司为攻坚技术难点持续增加投入。公司经营活动产生的现金流量净额 12,779.20 万元，较上年同期下降 42.16%，主要系本报告期海外互联网综合服务、教育培训领域企业直播等业务的现金流入减少、人民币相对美元汇率下降及本期支付社保增加导致。公司报告期内实现归属于上市公司股东的净利润 3,338.85 万元，比上年同期下降 90.41%，业绩变动的主要原因为：（1）本报告期海外互联网综合服务、教育培训领域企业直播等业务的营业收入下降；（2）非流动金融资产下的权益投资本期公允价值变动收益降低较大；（3）公司前期收购资产形成的 VOIP 及 IPTV 资产组、迪讯业务资产组存在商誉减值迹象，计提商誉减值损失高于上年同期。

报告期内，公司云视频推陈出新，关键技术取得突破。公司大力投入研发资源和设备资源，加大产品研发更新频率，攻坚技术难点，确保在实时音视频技术、屏幕及文档共享技术、虚拟现实技术、大并发集群技术、动态负载均衡技术、软件定义网络技术等方面取得突破性应用。在整体的产品能力上，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；在音视频互动、硬件适配能力上加大产出的同时，稳步提升已有基础产品能力。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，降低客户应用产品的开发难度，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。公司全新自研的 263RTC 技术让云视频会议和云直播更加稳定、流畅，并实现了毫秒级超低延迟的突破。公司以此技术为根基，推出了全新一代的直播产品——263 云播，该产品致力于为企业客户提供视频化、数据化、流量私域化的数字化营销服务，旨在帮助各行各业实现数字营销增长。云播的出现为公司全面进军数字营销领域、快速占领数字营销市场打下了坚实基础，目前云播已经在金融、医疗、电商、快消品等领域得到了广泛推广和应用。公司在虚拟（增强）现实等技术领域加大投入，快速完成虚拟演播厅、虚拟会议室、虚拟年会峰会等场景的建设和落地应用，为实现虚拟场景的实时交互，3D 镜头实时追踪，嘉宾异地同台、真人主持与虚

拟主播同台等极富创造性与深度沉浸感兼备的直播场景提供支持，并正式推出了首款具备高拟真度的表现力数字人形象，有序推进其在大会活动、数字学习、数字客服等各类企业级直播场景中释放价值。

报告期内，公司云邮箱安全升级，全面进军信创国产化。公司在云邮箱业务领域一直不断优化自身安全管控策略，自研反垃圾技术获得国家 863 项目 A 级验收，拥有完整知识产权，凭完善、详实的智能安全策略，获得公安部颁发的等保三级证书，成为少数获得该证书的服务商之一。面对贸易摩擦背景下的国内外信息安全形势，信创产业已成为国家经济发展的新动能，也迎来前所未有的历史机遇。针对国内政府和大型企业用户信息安全要求，公司完成了邮箱安全技术的全面升级，同时为推进产品与信创国产化平台的适配，在数据技术安全上，云邮箱严格采用国密 SM3/SM4 算法，严防数据泄密，对数据存储进行加密以及邮件附件包加密，确保邮件内容安全不外泄；并与中国电子云开启深度战略合作，依托双方核心技术优势，开创性地推出基于公有云服务的信创企业邮箱服务“中国电子云邮箱”，产品及平台实现与麒麟操作系统、飞腾服务器、东方通中间件、达梦数据库等全系国产化适配，填补了业内国产化公有云企业邮箱产品的空白，打响了邮箱业务在“国产化”部署的第一枪，推动了企业邮箱业务服务的历史性进展。同时公司与奇安信签署战略协议，达成战略合作伙伴关系。公司利用自身通信服务的经验优势，依托奇安信在信息技术创新、邮件安全、云安全、移动安全等方面的安全技术输送，加速提升双方核心竞争能力，建设“通信服务+安全”的信创标杆案例，共同开创国产信创产业高质量发展的新格局。

报告期内，云会议融合创新，业务矩阵再完善。公司云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 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。云会议除了保持在平台稳定上的持续投入外，同时加大了在音视频能力建设及融合技术层面的投入，实现 VOIP 与 PSTN 的融合互通，视频与音频的融合共享：打通云会议平台与 263 自有直播平台，两个平台的完美交互，技术实现质的创新，让云会议在客户满足高质量语音通话需求的同时，也提供了可视化互动的通道。同时，公司通过深度分析不同行业的使用场景，在融合技术创新的基础上，持续优化产品功能，推出了 263 人工会议、263 畅听、263 大方数系列会议产品，从不同维度满足行业用户对安全类、大方数类电话会议的高端专业

会议需求，打造了云会议产品线全新业务矩阵。

公司打造深度连接方案，赋能企业数字化转型。报告期内，公司围绕“连接价值，赋能行业”的整体战略，深耕“云视频、云邮箱、云会议”三大产品版图，持续夯实 IaaS、PaaS、SaaS 及智能终端的技术实力，连接客户端和服务端。同时，基于技术和产品，构建了包括数字化营销方案、智慧办公解决方案、信创国产化解决方案、数字学习解决方案，以覆盖贯穿渗透整条互联网通信云场景应用。针对“党政、金融、医疗、教育、制造”等关键细分行业细分场景，公司提供智慧党建、电子政务、投资者教育、科室会、智慧教育、空中学校等一系列 20 余种详尽解决方案，解决客户在营销数字化、业务数字化、办公数字化、组织数字化等企业组织运营中的数字化转型和数字化成长。目前，263 已服务了政府、金融、医疗、教育、能源、制造等多个行业，无论是在行业还是客户层面，均得到了广泛的认可。

报告期内，在国家“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”的政策指导下，云网互联业务确立了以云网互联为核心的经营战略方向，经营理念上继续坚持以客户为中心，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，以企业数字化转型为契机，聚焦于为企业提供以数据通信为主，数据中心业务和企业语音业务并行的服务内容。市场拓展方面，报告期内云企互联业务梳理并夯实了国际业务的业务策略和发展方向，更好的服务于跨国企业“引进来”，国内企业“走出去”。能力建设方面，报告期内云企互联业务以面向企业高品质的服务能力为核心，继续优化资源获取和整合能力，降低运营成本，面向市场不断提升综合竞争力，赋能企业数字化转型。

报告期内，云端互动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，继续推动全新智能家庭安防服务，为海外华人提供更多更好的家居服务。报告期内，公司旗下 iTalkBB 公司正式在美国、加拿大市场推出了全新家庭安防系统（iTalkBB 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、视频云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（iTalkBB 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（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 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。

二、公司未来发展展望及 2022 年经营计划

1、行业发展趋势

“十四五”时期是我国全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标之后，乘势而上开启全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的第一个五年，我国将进入新发展阶段。

2021 年 3 月，国家发布《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。

2021 年 12 月，国家陆续出台《“十四五”国家信息化规划》和《“十四五”数字经济发展规划》，从国家信息化和数字经济的角度进一步指明了方向。信息化进入加快数字化发展、建设数字中国的新阶段。以数据为关键要素，以数字技术与实体经济深度融合为主线，加强数字基础设施建设，完善数字经济治理体系，协同推进数字产业化和产业数字化，赋能传统产业转型升级，培育新产业新业态新模式，不断做强做优做大我国数字经济，为构建数字中国提供有力支撑。

对于云服务行业来说，国家陆续颁布的规划和政策不仅预示着云服务产业增长新周期的开启，也为信息化和数字经济的远景发展擘画了新的蓝图及方向。

(1) 5G 将全面构筑经济社会数字化转型的关键基础设施

5G 作为通用目的技术，将全面构筑经济社会数字化转型的关键基础设施，从线上到线下、从消费到生产，从平台到生态，推动我国数字经济发展迈上新台阶。5G 将成为产业创新发展的催化剂。在 5G 这一新型基础设施之上，云计算、大数据、物联网、人工智能、区块链等新一代信息技术集成汇聚，将孕育出诸多新模式、新业态，催生多个万亿元规模的新兴产业，成为数字经济发展的强劲动能。海量数据的便利存储与高速传输，人工智能的精准识别与分析判断，区块链共识技术的数据安全保障等，这些都将促进社会优质资源的共享与使用，提升社会管理水平，带动社会服务方式的变革。

工业和信息化部统计显示，截至 2021 年底，我国累计建成并开通 5G 基站 142.5 万个，5G 基站总量占全球 60% 以上，5G 网络已覆盖所有地级市城区，超过 98% 的县城城区和 80% 的乡镇镇区。每万人拥有 5G 基站数达到 10.1 个，比 2020 年末提高近一倍。5G 用户规模不断扩大，5G 移动电话用户已达到 3.55 亿户。中国信息通信研究院数据显示，2021 年 5G 直接带动经济总产出 1.3 万亿元，直接带动经济增加值约 3000 亿元，成为拉动新一轮经济增长的重要引擎。

随着我国 5G 技术的发展壮大，将会带动产业链上下游以及各行业应用投资，将会产生客观的经济效益与社会效益。据兴业银行研究披露，2019-2025 年，我国 5G 基站建设数量将不断增长，预计到 2025 年，我国 5G 基站将全部建设完成，实现成功建设 816 万个 5G 基站的壮举。5G 移动通信作为信息领域的核心使能技术，将为经济发展带来强劲驱动力。国际咨询公司马基特预测，到 2035 年 5G 有望在全球各行业中创造 12.3 万亿美元的经济价值。中国信息通信研究院测算，2020—2025 年，我国 5G 商用带动的信息消费规模将超过 8 万亿元，直接带动经济总产出达 10.6 万亿元。

(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，视频云能够支持智慧教育、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，视频云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视频云领域，打通基础层、数据层和应用层的融合使用，并加速向电商、医疗、金融等领域延伸。视频云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，中国视频云市场规模将会超过 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，将持续推动视频云技术日益完善、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，也是视频云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视频云的重点，成为实现营收增长的新动力。

(3) “元宇宙”推动现实世界的虚拟化、数字化

2021 年下半年，“元宇宙”的概念出现在了科技圈和大众的视野里。国内腾讯、字节跳动等纷纷进入相关领域，国外脸书、微软、英伟达等科技公司也均已入局。随着 Facebook 正式改名为 Meta 使得“元宇宙”概念极速升温。

“元宇宙”是整合多种新技术而产生的新型虚实相融的互联网应用和社会形态，它基于扩展现实技术提供沉浸式体验，以及数字孪生技术生成现实世界的镜像，通过区块链技术搭建经济体系，将虚拟世界与现实世界在经济系统、社交系统、身份系统上密切融合，并且允许每个用户进行内容生产和编辑。

工业和信息化部召开的中小企业发展情况发布会上，工业和信息化部有关领导表示，工信部将加大力度推进中小企业数字化发展，支持发展数字经济，抢抓国家推进新基建、大力发展数字经济的大好机遇。培育一批数字产业化专精特新中小企业，特别要注重培育一批深耕专业领域工业互联网、工业软件、网络与数据安全、智能传感器等方面的“小巨人”企业，培育一批进军元宇宙、区块链、人工智能等新兴领域的创新型中小企业。

在国内，除了各大互联网公司在布局元宇宙，一些城市在元宇宙上的角力与较量也已悄然展开，多地政府工作报告和产业规划中已出现元宇宙的身影。比如，上海将元宇宙写入产业发展“十四五”规划，杭州成立元宇宙专委会，深圳成立元宇宙创新实验室……

截至目前，元宇宙尚无公认的权威定义，但一个基本共识是，元宇宙本质上是对现实世界的虚拟化、数字化过程，目前仍在不断演变。

据彭博行业研究报告预计，元宇宙将在 2024 年达到 8000 亿美元市场规模；而普华永道预测，元宇宙市场规模在 2030 年将达到 1.5 万亿美元。

(4) “跨境电商”、“数字丝绸之路”助推跨境通信市场

国家《“十四五”数字经济发展规划》中提到要“有效拓展数字经济国际合作”。其中(一)加快贸易数字化发展。以数字化驱动贸易主体转型和贸易方式变革，营造贸易数字化良好环境。大力发展跨境电商，扎实推进跨境电商综合试验区建设，

积极鼓励各业务环节探索创新，培育壮大一批跨境电商龙头企业、海外仓领军企业和优秀产业园区，打造跨境电商产业链和生态圈。(二)推动“数字丝绸之路”深入发展。加强统筹谋划，高质量推动中国—东盟智慧城市合作、中国—中东欧数字经济合作。围绕多双边经贸合作协定，构建贸易投资开放新格局，拓展与东盟、欧盟的数字经济合作伙伴关系，与非盟和非洲国家研究开展数字经济领域合作。统筹开展境外数字基础设施合作，结合当地需求和条件，与共建“一带一路”国家开展跨境光缆建设合作，保障网络基础设施互联互通。构建基于区块链的可信服务网络和应用支撑平台，为广泛开展数字经济合作提供基础保障。推动数据存储、智能计算等新兴服务能力全球化发展。加大金融、物流、电子商务等领域的合作模式创新，支持我国数字经济企业“走出去”，积极参与国际合作。

通信服务作为现代企业经营所必须的要素，业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。

国家对“跨境电商”、“数字丝绸之路”的发展规划有力地助推了跨境通信市场，为跨境通信市场打开了更广阔的空间。

(5) 信创产业进一步提速

“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。

信创，即信息技术应用创新产业，简单来讲，信创就是要在核心芯片、基础硬件、操作系统、中间件等领域实现国产化，信创产业是数据安全、网络安全的基础，也是“新基建”的重要内容，将成为拉动经济发展的重要抓手之一。据海比研究院《2021 年中国信创生态报告》，2020 年中国信创生态市场规模为 1617 亿

元，预计未来五年 CAGR 可达 37.4%，2025 年将接近 8000 亿元。

2022 年 1 月，国家发改委公开印发《“十四五”推进国家政务信息化规划》，“规划”指出“全面提升政府治理的数字化、网络化、智能化水平。要加快转变政府职能，加强新技术创新应用，推动政府治理流程再造和模式优化，不断提高决策科学性和行政效率”。随着 2022 年电子政务信创的启动，党政信创服务器采购量将有显著增长，并推动与服务器相关的中间件、数据库、操作系统、上层业务系统及云平台的需求成倍提升。信创产业有望在“十四五”期间步入新的阶段。

(6) “东数西算”带动全产业链的发展

随着各行业数字化转型升级进度加快，全社会数据总量爆发式增长，数据存储、计算、传输、应用等需求大幅提升。国家发展改革委等部门联合印发文件，在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、内蒙古、贵州、甘肃、宁夏启动建设国家算力枢纽节点，并规划了 10 个国家数据中心集群。至此，全国一体化大数据中心体系完成总体布局设计，“东数西算”工程正式全面启动。

“东数西算”拉动了全产业链的发展。由于数据中心产业链条长，带动效应强，相关产业链的企业都会从中受益，给计算机、通信、光电器件、基础软件等企业带来更多机会。此外，数据中心投资规模大，据测算，“十四五”期间，每年将新增 4000 亿元以上相关投资。同时，算力设施是数字经济健康发展的底座，对推动数字经济健康发展作用巨大。有测算显示，算力指数平均每提高 1 个百分点，数字经济和 GDP 将分别增长 0.33% 和 0.18%。

在产业数字化方面，‘东数西算’有助于公司更好地提供云存储、云计算、数据工具、研发平台、AI 技术等服务，助力更多传统企业及中小企业数字化转型；在数字产业化方面，公司将借助强大的数字基础设施，进一步开展关键核心技术创新，积极探索技术输出的新产品、新模式、新业态。

2、公司发展战略

2022 年是公司成立二十五周年，公司始终专注于云服务领域。公司秉承“连接世界、沟通你我”的企业使命，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 2022 年经营计划

2022 年在促进业务发展、创造利润的同时，公司将进一步优化业务的同时积极参考、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。2022 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。

2022 年公司将坚持打造“云+网+端”多位一体的云服务能力并进一步夯实既有业务，借助《“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要》、《“十四五”国家信息化规划》和《“十四五”数字经济发展规划》等国家的发展指引方向及政策红利，凭借公司云服务能力，聚焦数字化转型、信创国产化、智慧办公、数字化营销等市场。公司积极顺应国家“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，以企业数字化转型为契机，聚焦于为企业提供以数据通信为主，数据中心业务和企业语音业务并行的服务内容。公司在北美地区，秉承“为海外华人带来更美好生活”的理念，在稳健经营中文视频、家庭电话等业务的同时加大家庭安防系统（iTalkBB AIjia）的销售力度。

（1）云企互通业务

1) 公司将加大产品创新、技术升级、服务升级等方面的研发投入，坚持聚焦数字化转型、信创国产化、智慧办公、数字化营销等市场，同时响应国家号召，高度关注“乡村振兴”“跨境电商”“东数西算”等新型领域，并持续深耕政府、金融、医药、教育、制造、能源、航空航天等关键行业，不断稳固公司在行业的优势竞争力。

2) 公司将基于通信技术，进一步融合云视频、云邮箱、云会议三大产品体系，为企业提供更为全面的通信服务，真正实现企业的组织数字化、营销数字化、业务数字化、办公数字化，让企业的业务与运营突破地域的限制，实现员工对企业的资源随处可见、企业的业务与运营随处可行、客户对企业的服务随处可享，助力企业实现智能连接，完成轻量化与高效化运营。公司将进一步对教育、医疗、金融、政府等行业的场景化应用方案进行深度挖掘，将通信技术与行业场景深度融合，提供从降本增效到开源节流的全体系解决方案，满足客户差异化需求，以

创新、匠心和耐心夯实产业数字化升级之路。公司将进一步推动业务与 AR/VR 等技术的融合创新，实现虚拟和实体体验的融合，为企业营造沉浸式直播场景提供更便捷的方式，让直播充分赋能业务增长，从而助力企业提高生产率和新增长。

3) 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，持续为政企客户提供融合智能的互联网通信服务。在整体的产品能力上，稳步提升已有基础产品能力的同时，加大在虚拟技术、AI 应用建设、数字营销能力上的投入产出；加速云视频领域的产品升级，开展云视频与虚拟技术的连接与创新，升级产品虚拟技术能力，为企业提供更多元化的通信产品；同时，推进全产品体系的信创国产化，重点关注客户信息安全，升级信息安全策略，为客户提供更为安全稳定的产品服务。

(2) 云网互联业务

2022 年，公司云网互联业务将继续坚持赋能企业数字化转型，提供云网互联的通信服务业务战略，以“盈利、增长、持续、长期”为经营目标，聚焦于为企业提供以数据通信为主，数据中心业务和企业语音业务并行的服务内容，依托与国际运营商的合作优势，在双循环的外部背景下，以“自有网络、国际品质、中国价格”为战略竞争力，提升收入和利润的增长。

(3) 云端互动业务

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。历经 18 年的发展和积累，该业务业已成为 iTalkBB 的支柱业务。2022 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 2022 在北美主推的家庭服务业务，也将成为公司传统运营商业务的新增用户的重要来源。③ iTalkBB 中文电视服务。公司中文电视服务将不断增添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。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，还将优化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，云服务领域新技术、新产品、新模式、新服务不断涌现，如果公司不能跟随云服

务技术的革新、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。公司将立足云服务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，不断推出新的云服务产品，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，协助用户数字化转型，赋能数字经济。

(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，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。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。由于云服务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81,302.39万元，对财务报表整体具有重要性。由于公司所在云服务行业属于高速发展、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。

5、核心竞争力分析

(1) 智能云连接能力

公司专注互联网通信行业二十五年，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，通过深度布局“云+网+端”全产业链。特别是基于自主研发的云视频和云办公平台，打造 IaaS、PaaS 和 SaaS 的全栈式资源整合能力，融合企业直播、视频会议、电话会议、企业邮箱等企业级协作服务，不断提升数字化和智能化赋能水平，持续为政府、企业以及家庭用户提供全面的数字化平台和智能化服务。

(2) 企业通信客户服务能力

公司深耕企业互联网通信服务领域二十五年，拥有深厚的对企业用户的技术和服务经验沉淀，已持续为 15 万+企业，超 700 万企业用户提供快速、安全、稳定的企业邮箱服务及其他企业级互联网通信服务。专属技术工程师和运维团队全称跟进，及时响应，严密控制，保障服务连贯性；呼叫中心双语客服 7*24*365 实时在线，第一时间解决客户问题，平均响应时间≤10s。

(3) 跨境通信资源整合能力

公司秉承国家“国内国际双循环”、“数字丝绸之路”和“走出去，引进来”以及“大力发展跨境电商”等战略，深度布局跨境数据通信服务领域，协助企业数字化转型，赋能企业全球化发展。公司网络层面进一步完善结构整合和优化，在国内形成两个网络平面，即三层 VPN 网和两层传输网面向客户提供不同需求的网络产品；同时公司多年与境内外电信基础运营商、国际运营商深度合作，为境内外用户提供专业、稳定且效率的跨境数据通信服务，凭借对用户需求以及跨境通信资源深度理解而形成的跨境数据通信领域的资源整合能力。

(4) 通信运营服务能力

公司长期专注于通信运营服务，在多年的经营过程中积累了丰富的通信服务运营经验，形成了成熟的运营体系和运营文化，建立了成熟稳定的运营能力并不断提升，确保了公司为用户提供稳定、持续、高效的服务。公司具备成熟稳定的通信服务运营体系，为用户提供 24 小时不间断的运营型服务，并能及时有效的处理故障、用户投诉及各种突发事件。通信运营服务能力是无法通过短期的学习和简单的复制而快速获得，作为一个成立 25 年的互联网通信企业，通信运营服务能力成为公司显著的核心竞争能力之一。

(5) 全球华人信息通信服务能力

公司秉承“为海外华人带来更美好生活”的理念，面向海外华人市场提供中文视频、视频平台、家庭电话、家庭安防等智能家居和个人信息消费服务。目前，已在美国、加拿大、澳大利亚、新加坡等国开设多家门户体验店，全球用户超百万。近 20 年面向海外华人的服务锻造了公司对于海外华人这一特殊用户群的需求捕捉能力、客户服务能力以及信息通信高质量的服务能力。

二六三网络通信股份有限公司董事会

2022 年 3 月 29 日