

证券代码：002467

证券简称：二六三

公告编号：2023-011

二六三网络通信股份有限公司

2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 1,385,511,873 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.6 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	二六三	股票代码	002467
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书		
姓名	李波		
办公地址	北京市朝阳区和平里东土城路 14 号建达大厦 18 层		
传真	010-64260109		
电话	010-64260109		
电子信箱	invest263@net263.com		

2、报告期主要业务或产品简介

一、主营业务

公司是一家成立 26 年并专注于云服务领域的高科技企业。公司秉承“提升沟通体验和组织效率”的企业使命，聚焦“打造智能云连接 赋能数字化转型”的公司战略，致力成为全球领先的互联网通信云服务提供商。

公司凭借在云计算、大数据、智能连接、信息安全等领域的技术沉淀，积极布局和发展覆盖“云通信、云网络、元宇宙”多位一体的云服务。云通信指借助直播、视频、电话、电子邮件等融合通信能力，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；云网络以计算、存储、网络、5G、安全等基础设施能力为基础，提供数据中心、虚拟专网、移动通信和实时音视频网络的技术支持和运营服务；元宇宙专注虚拟现实、人机交互、AI 技术等新技术探索与研究，为虚拟空间搭建、3D 虚拟直播、数字人形象创建提供实力支持。

二、报告期内主营业务概述

报告期内，公司实现收入 89,537.44 万元，较上年同期上升 0.45%，主要系企业手机移动转售业务的业务量增长。公司报告期内实现归属于上市公司股东的净利润 3,203.02 万元，比上年同期下降 4.07%，业绩变动的主要原因为：（1）公司前期收购资产形成的国际专线业务资产组存在商誉减值迹象，报告期计提商誉减值损失低于上年同期。（2）上年同期公司完成了对全资子公司广州二六三的吸收合并确认所得税影响。

报告期内，公司主动求变，紧抓数字经济发展机遇，锚定“全球领先的互联网通信云服务领导者”的目标愿景，在战略层面，坚定“打造智能云连接、赋能数字化转型”的发展战略，有序推进“云网络、云通信、元宇宙”三大业务蓝图；在产品层面制定产品近期和远期开发计划，开发了一批具有自主知识产权、对公司产品发展具有重要作用的前瞻性技术，以提高和不断增强企业自主创新能力和核心竞争力，为增强、增加公司市场竞争力和经济效益起了决定性作用。同时，公司一直重视合作伙伴的力量，秉持生态开放合作，与行业标杆企业开启战略合作，强强联合共同开拓新市场。总体而言，2022 年度公司各项业务保持了稳中有进，健康生长。

报告期内，公司在云通信业务领域以云视频为核心新动力，在原有的 WEBRTC 技术上，针弱网对抗、4K 超高清、OFFICE 文档云端流式分发、混合云架构、超低延迟播放器等各个技术难点进行了集中攻关，并取得了突破性的进展，拥有了大量的自研的技术。基础网络方面，推出了全新的 RTN 网络，并基于 RTN 网络，构建了包括 RTC、RTS 在内的专有技术平台。RTN 网络可有效解决网络之间的互通质量，并且大大降低了部署中的服务器与带宽成本，不仅为公司自有平台提供了更多的性能提升的可能性，同时也给各个产品终端有了有力的成本武器，使产品有了更强的综合竞争力。基础网络的成型，除了给公司产品层面提供更强有力的核心动力，也为未来公司向 PAAS 服务方向的市场拓展，提供了技术实践，进一步拓宽了业务视野，也会后续视频产品的私有化、国产化的技术推进，提供了可能性。

公司云通信业务领域中云邮箱业务实现全产品线矩阵，全企业生态融合连接，全面国产化信创云原生。报告期内，公司云邮箱业务实现了从邮件公有云拓展到专有云，从传统 x86 环境拓展到全信创云原生环境，全面融合企业协同办公生态。公司在云邮箱业务上一直持续不断的深化加强安全稳定，连续 6 年保证国家级“护网”“重防”等安全行动无安全问题。通过持续不断优化改造邮件大规模存储、智能投递、以及国内外邮件专属链路保障云邮箱稳定高效运行，为客户提供 7*24*365 的不间断邮件 SLA 运营服务。伴随客户协同办公应用诉求出发，云邮箱实现了与客户自身信息化系统（OA、HR 等）组织结构同步单点认证对接，实现与客户自身安全设备（DLP、加密机等）数据审核/过滤/加密对接，实现了与企业微信、钉钉、飞书的打通，全面助力企业办公数字化转型。在国家信创产业战略深入落地的大趋势下，公司邮箱业务继续深入与中国电子云战略合作，云邮箱在全国国产化环境下安全可靠运行基础进行了“云原生”改造，采用电子云雨燕架构下原生的麒麟操作系统、达梦数据库以及相关的云原生的消息队列、中间件等原生服务支撑，更好的支撑了以央企/国企为主的信创客户大规模用户数、海量数据的邮件办公应用，同时也在信创环境下与蓝信对接，更好的满足信创客户的日常协同办公需求。从客户数据安全诉求出发，云邮箱业务进一步拓展出邮件专有云服务，可在客户指定信创环境或非信创环境下提供量身定制的客户专属邮件系统和服务，解决客户邮件沟通需求与数据本地化需求。2022 年公司在云邮箱业务实现了客户邮箱办公的全场景支撑，全面服务于央企/国企、金融、IT、信息、生产制造、能源、电信、交通、教育、医疗等多行业客户，得到客户广泛好评与认可。

报告期内，公司云会议提供 VOIP 与 PSTN 的融合互通，采用业内先进的电话会议平台与搭载自研 NRTC 技术的网络语音平台融合，为客户提供传统电话语音、网络语音、网络直播等多种入会方式。除覆盖全球 100 多个国家和地区的国际免费接入号、本地号接入能力外，也为企业用户提供不受终端限制的网页入会形式，会中提供语音、数据、视频多方式的

共享交流方式。公司深耕于企业客户的行业化需求，结合金融、咨询、医药等行业的营销、数字化管理场景，持续推出 263 云会、263 倾听、263 大方数会议等产品，将会议平台与企业内部场景打通，无缝融合至企业经营中，助力企业数字化转型。依托于在运营、服务上多年积累的经验以及团队，公司提出会议不仅仅是平台更是服务的理念，以开会专家的身份助力企业开好每一场会。公司提供 7*24*365 中英双语服务以及匹配行业需求的 SLA 服务标准，为企业提供从会议预约到会议总结全流程的管理与协助，使得企业客户专注于主业务，助力企业的数字化营销。

报告期内，基于全新的云播产品平台，以为企业提供更精准更精细的营销服务工具为产品目标，公司持续投入大量的研发资源，密集推进了面向企业的各种直播工具。强大的产品能力将引领、改变企业互联网营销的基本方式，使之更高效、更准确，成本更低。企业直播服务，由于场景众多，行业众多，需求较为复杂。公司云直播产品，针对品牌宣传、电商销售、私域引流、用户转化等重点场景，给出了从直播会前的招募管理、会中的秩序控制与情绪激励，再到会后数据的二次分析与挖掘，全链路的产品解决方案。针对客户产品集成的普遍需求，公司对云直播 SAAS 产品功能，进行了深度下沉，提供了会前管理、会后数据同步与查询、会中实时状态查询与通知等数据与状态接口产品，使客户可以通过接口 API 的集成与对接，轻松实现单点登录、产品嵌套、多源数据同步统计等无缝集成能力；此外，针对客户千人千面的个性化需求，我们提供了基于网页、桌面客户端、移动平台等多个终端 SDK，使客户可以完全自定义其用户界面，打造真正属于客户自己的产品。2022 年云直播产品持续开发，使公司产品在功能与能力覆盖上，已位于行业前茅，同时，云直播产品与强大的服务支撑与客户成功实施模式结合，也在业界提供了更具有吸引力，更容易帮助客户将产品能力落地，并转化为企业的营销能力的新模式。作为各行业的解决方案提供者，目前已经有广告、医药、教育培训、金融等各个行业的头部客户使用公司云直播平台，并获得客户的一致好评。

报告期内，公司持续提升在北美华人家庭用户市场的智慧家居服务。智慧家居是公司主要在北美华人家庭市场卓力打造的以“为海外华人提供美好的家居服务”为宗旨的云服务业务。公司旗下 iTalkBB 公司在北美持续整合、优化家庭网络电话，中文电视（iTalkBB TV）和智能家庭安防服务（iTalkBB AiJia）等产品。智慧家居凭借公司雄厚的互联网通信技术、音视频传输处理技术和 AI 技术为家庭用户打造多位一体的智慧家居服务。

报告期内，云网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，报告期内云网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，降低营运成本，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，公司与中国联通集团进行移动转售业务合作，以“263 云卡”为主要产品，服务于多行业的企业客户和个人客户，提供语音、流量卡其他定制套餐产品，解决客户日常办公及休闲娱乐的通信使用需求。通过 2022 年与中国联通紧密合作，公司全力发展用户，在网用户数实现了大规模增长，用户规模突破百万，营收增长翻倍，进入规模化发展阶段。在传统业务基础之上，公司积极进行业务创新，探索高质量细分行业，不断耕耘物联网和跨境通信解决方案，为中外客户提供定制服务。

报告期内，公司进一步在元宇宙方向进行了市场与产品化的尝试与拓展。在产品层面包括虚拟人与虚拟场景两个维度的业务，并尝试将虚拟人与场景进行了有机的联系与互动。报告期内已为多家企业提供了基于虚拟场景或虚拟人的直播活动和市场活动，将新的技术与创新产品与市场进行了充分的磨合。同时还推出了完全自助型的轻型虚拟直播间，客户既可基于多种模板快速生成需要的虚拟直播间，也可以通过场景定制实现复杂业务。至此，公司已经完成了不同规模、不同形式的产品布局，并且在虚拟人方面做了智能化与 AI 学习的尝试，相信在未来将形成成熟的产品链接，拓宽直播的形态，成为新的增长点，引领行业发展。

三、行业发展变化

2022 年无疑是“数字经济”发展风起云涌的一年。2022 年初，国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》中指出，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

产业化和产业数字赋能传统产业转型升级，培育新产业新业态新模式。到 2025 年，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重将从 2020 年的 7.8% 提升至 10%。2022 年 1 月，《求是》杂志发表习近平同志的重要文章《不断做强做优做大我国数字经济》，2022 年 6 月《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》正式发布。2022 年 10 月，党的二十大报告指出加快“建设网络强国、数字中国”，数字经济事关国家发展大局，发展数字经济目前已成为国家战略，正在成为新时代经济转型升级的重要引擎和关键力量，发展数字经济是把握新一轮科技革命和产业变革新机遇的战略选择。

“数字经济”是指以数据资源为关键要素，以现代信息网络为主要载体，以信息通信技术融合应用、全要素数字化转型为重要推动力，以数字技术与实体经济深度融合为主线，协同推进数字产业化和产业数字赋能传统产业转型升级，培育新产业新业态新模式。

党和国家在数字经济领域陆续颁布的规划和政策对于公司所在云服务行业的发展奠定了政策基础并赋予了成长力量，公司将会伴随着数字经济的发展和数字中国的建设，凭借自身优异的打造智能云连接的能力，在数字经济的大潮中赋能数字化转型。

（1）云网融合是新型数字信息基础设施的特征

数字经济进入新发展阶段，业务数字化、技术融合化和数据价值化等加速演进，随着数字技术由消费领域向生产领域，由虚拟经济向实体经济延伸，以云为基础、以网为核心的云网融合数字信息基础设施，正在成为人工智能、工业互联网、大数据、区块链、物联网、元宇宙等新技术、新应用的承载基础，无处不在的通信网络变得像水、电一样随取随用的社会公共服务资源，云网融合是新型数字信息基础设施的本质特征，打破了传统网络和云的边界，给信息通信行业带来了一次影响深远的变革。通信技术和信息技术的快速融合，推动着云和网从独立发展走向全面融合。

云网融合重要性凸显，成为云服务商差异化竞争关键。根据云计算开源产业联盟的定义，云网融合能力是指基于云专网提供云接入与基础连接能力，通过与云服务商的云平台结合对外提供覆盖不同场景的云网产品（如云专线、SD-WAN），并与其他类型的云服务（如计算、存储、安全类云服务）深度结合，最终延伸至具体的行业应用场景，形成复合型的云网融合解决方案。云网融合的典型应用场景包括混合云（企业本地私有云、本地数据中心、私有 IT 平台与公有云资源池之间的高速连接）、同一公有云的多中心互联、跨云服务商的云资源池互联等。云网融合的重要性已得到云服务商和企业用户的广泛认同。一方面，随着云计算产业逐步进入成熟期，云计算厂商大量涌现，垂直领域产品竞争激烈，云计算厂商迫切需要通过提高云网之间的协同能力以实现差异化竞争；另一方面，随着企业对云计算应用的逐步深入，单一公有云或私有云难以充分满足企业业务需求，多云混合成为企业上云的必然阶段，对云网融合能力提出了更高的要求。

算力作为数字经济时代最核心的生产力，其协同整合必须依赖网络连接，只有在云网融合的基础上，才能满足个性化业务及场景对算力智能化、一体化服务需求。随着数字化转型的不断深入，越来越多的组织和个人加速上云，极大推动了算力在行业领域的全方位渗透。

根据国务院发展研究中心数据显示，预测 2023 年中国政府及大型企业上云率为 61%。根据 IDC 的数据，2019 年全球数据总量为 44.9ZB，2024 年全球数据总量将增长到 142.6ZB，数据采集、数据存储与管理、数据传输与处理等对算力资源的需求将极大增加。算力的发展为算法、数据和通信提供了有力支撑，助力数字化经济来不断突破。

（2）5G 是数字经济发展和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 2022 年底，我国累计建成并开通 5G 基站 231.2 万个，基站总量占全球 60% 以上，持续深化地级市城区覆盖的同时，逐步按需向乡镇和农村地区延伸；每万人拥有 5G 基站数达到 16.4 个，比上年末提高 6.3 个。5G 用户规模不断扩大，5G 移动电话用户达到 5.61 亿户，占移动电话用户的 33.3%，比上年末提高 11.7 个百分点。中

国信通院发布的《中国 5G 发展和经济社会影响白皮书（2022 年）》中指出，2022 年 5G 商用迈上新台阶，对经济社会发展的赋能带动作用持续增强。预计 2022 年 5G 将直接带动经济总产出 1.45 万亿元，直接带动经济增加值约 3929 亿元，分别比 2021 年增长了 12%、31%，间接带动总产出约 3.49 万亿元，间接带动经济增加值约 1.27 万亿元。

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。

（3）“元宇宙”为数字经济发展提供有力支撑

“元宇宙”联通现实世界和虚拟世界，提升体验和效率、延展人的创造力和更多可能。元宇宙的爆火，是基础设施技术边际改善的必然产物。随着 5G、云计算和半导体等技术的成熟，虚拟环境中的实时通信能力将大幅度提升。不仅为企业发展开拓新路径，更是符合当今数字经济发展大方向。

2022 年 10 月，工业和信息化部、教育部、文化和旅游部、国家广播电视总局、国家体育总局印发《虚拟现实与行业应用融合发展行动计划（2022-2026 年）》（以下简称《行动计划》，《行动计划》中提出，到 2026 年，我国虚拟现实产业要实现创新能力显著增强、产业生态持续完善、融合应用成效凸显。到 2026 年，我国虚拟现实产业总体规模（含相关硬件、软件、应用等）超过 3500 亿元。随着《行动计划》的推进，我国虚拟现实产业的发展将加速，将为我国数字经济的发展提供有力支撑。

回望过去十年，伴随着移动互联网时代的流量飞速增长以及云计算服务的发展，基础电信运营商、互联网巨头等在基础设施侧加速布局，为整个云产业链带来了持续繁荣。立足当下展望未来，元宇宙将接过移动互联网的接力棒，成为驱动行业发展的新引擎。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）信创产业加速发展

党的二十大报告中指出，推动高质量发展，“把实施扩大内需战略同深化供给侧结构性改革有机结合起来，增强国内大循环内生动力和可靠性”；报告中还提到，“国家安全是民族复兴的根基，社会稳定是国家强盛的前提。必须坚定不移贯彻总体国家安全观，把维护国家安全贯穿党和国家工作各方面全过程，确保国家安全和社会稳定”。在当前复杂的国际局势下，俄乌的动乱与地缘冲突带给我们现实的警醒，维护国家安全这一主题显得尤为重要。建立我国自主可控的 IT 底层架构和标准成为了必然趋势。

海比研究院认为信创本质是国产化替代的 2.0 阶段，相较于曾经的 1.0 阶段，有三点差异：①曾经是单点突破，现在是把点进行串联，形成整体突破；②曾经不强调国产产品技术全栈支持，现在强调全栈支持，实现生态建设；③曾经强调替代，现在不仅是替代，还要有技术或应用上的突破与创新。海比研究院认为信创产品需要满足两个条件：①产品自主可控；②融入国产信息技术生态，并全栈适配。因此，信创产品本质是国产品牌产品的子集。

海比研究院数据显示，2022 年信创产业规模达 9220.2 亿元，近五年复合增长率为 35.7%，预计 2025 年突破 2 万亿。信创产业划分为两部分，一部分是由核心产品构成的核心市场，以及由非核心产品构成的非核心市场。数据显示，2022 年核心市场规模为 2392.8 亿元，占比 26.0%，非核心市场规模为 6827.4 亿元，占比 74.0%。未来，该市场机构将发生细微变化，逐渐向 3:7 结构靠拢。企业使了一款及以上的信创产品，即视其为“被渗透”。在渗透率方面，海比研究院数据显示，2022 年信创产品在规模上企业渗透率为 41.2%，2025 年将增长至 50.7%。

（5）数字化转型背景下的视频应用飞速发展

伴随 5G 等新基建加速落地，视频在多场景应用中的价值越来越凸显。当前，视频同各行各业的融合已成为常态，并逐渐衍生更多的商业模式，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、虚拟现实和 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。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、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	2,789,909,587.29	2,727,908,572.19	2.27%	2,947,182,710.81
归属于上市公司股东的净资产	2,260,381,289.87	2,208,738,531.92	2.34%	2,368,688,927.17
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	895,374,402.08	891,400,014.16	0.45%	969,995,257.17
归属于上市公司股东的净利润	32,030,158.66	33,388,501.17	-4.07%	348,325,249.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,730,511.35	-34,751,989.86	104.98%	44,624,544.43
经营活动产生的现金流量净额	112,108,836.36	127,791,974.04	-12.27%	220,933,220.19
基本每股收益（元/股）	0.02	0.02	0.00%	0.26
稀释每股收益（元/股）	0.02	0.02	0.00%	0.26
加权平均净资产收益率	1.43%	1.46%	-0.03%	15.74%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	220,783,591.71	217,844,060.12	228,334,173.31	228,412,576.94
归属于上市公司股东的净利润	35,877,582.85	1,867,925.17	27,235,912.37	-32,951,261.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,699,400.90	13,063,117.36	8,233,760.61	-31,265,767.52
经营活动产生的现金流量净额	-5,198,258.74	30,611,554.40	57,667,893.67	29,027,647.03

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

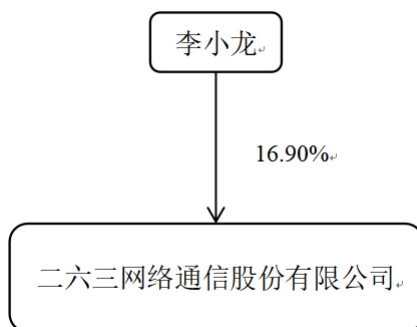
报告期末普通股股东总数	149,516	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	156,872	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
李小龙	境内自然人	16.90%	234,140,264	0			
陈晨	境内自然人	1.78%	24,700,000	0			
黄明生	境内自然人	1.77%	24,551,215	0			
张彤	境内自然人	0.98%	13,600,000	0			
吴天舒	境内自然人	0.97%	13,430,016	0			
李玉杰	境内自然人	0.44%	6,033,838	5,125,378			
忻卫敏	境内自然人	0.38%	5,220,551	4,465,413			
芦兵	境内自然人	0.35%	4,900,325	0			
王文波	境内自然人	0.27%	3,750,000	0			
郑凯	境内自然人	0.26%	3,560,000	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	无						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	前十名股东中的王文波，本期期初持有公司股份 4,180,000 股，本期通过融资融券方式减持公司股份 400,000 股，通过普通证券账户减持 30,000 股，本期期末持有公司股份 3,750,000 股；前十名股东中的郑凯，本期期初持有公司股份 3,578,500 股，本期通过融资融券方式增持公司股份 116,100 股，通过普通证券账户减持 134,600 股，本期期末持有公司股份 3,560,000 股。						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

无

法定代表人：李玉杰
二六三网络通信股份有限公司
2023年3月31日