

二六三网络通信股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引》等法律法规及《公司章程》等规章制度的规定，规范运作，科学、审慎决策，坚决贯彻执行股东大会的各项决议，积极开展董事会各项工作，保持了公司持续健康、稳定的发展，切实维护、保障了公司和全体股东的利益。现就 2023 年度董事会主要工作情况报告如下：

一、2023 年经营情况

公司是一家成立 27 年并专注于互联网通信领域的高科技企业。公司紧抓数字经济发展机遇，依托多年来积累的技术优势、服务优势、运营优势和品牌优势，坚定“打造智能连接 赋能数字经济”的发展战略，秉承“提升沟通体验和组织效率”的企业使命，有序推进“云网络、云通信、元宇宙”三大业务蓝图，致力成为“全球领先的互联网通信云服务商”。

2023 年年度即报告期内，公司营业收入 88,990.11 万元，较上年同期下降 0.61%。公司归属于上市公司股东的净利润-25,539.78 万元，较上年同期下降 897.37%，主要系（1）公司自中融国际信托有限公司购买的 2 亿元信托理财逾期未予兑付，本期公允价值下降较大，需要计提公允价值变动损失；（2）公司前期收购资产形成的直播业务资产组、国际专线业务资产组、VoIP 及 IPTV 资产组存在商誉减值迹象，需要计提商誉减值损失。

1、云网络稳固优势，实现持续增长

云网络指以计算、存储、网络、5G、安全等基础设施能力为基础，在基础设施层面，通过底层技术和通信资源整合优化来帮助客户做好在网络传输层面的智能连接。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。云网络 2023 年度营业收入 43,245.08 万元，同比增长 11.78%。

（1）虚拟专网

坚持以客户为中心，持续优化资源获取和整合能力，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，聚焦于为企业提供数据通信和数据中心的并行服务，更好的服务于跨国企业“引进来”，

国内企业“走出去”。公司拥有一张覆盖中国内地，拓展延伸至亚洲、欧洲和北美的运营网络，通过不同技术来满足各项差异化需求，将企业遍布全球的分支机构，通过各种接入方式（各类专线、互联网、移动网络）连接在一起。

（2）数据中心

北京和上海自建 2 所四星级 IDC 机房，为客户提供机柜托管业务和虚拟云主机及配套周边安全服务。其中奈盛数据中心依托 NTT 的国际品牌优势，服务于日资客户在境内的数据存储及 IT 云计算相关需求，已经形成良好口碑，客户粘性牢固，部分客户签约合同为 10 年以上，未来行业客户会从传统制造业逐渐扩达到金融等行业。

（3）移动通信

公司于 2018 年获得移动通信转售业务正式牌照，与中国联通集团进行移动转售业务合作，开展覆盖全国的移动转售业务经营活动。公司以“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、流量卡等定制套餐产品，解决客户日常办公及休闲娱乐的通信使用需求。公司在多年的产品打磨和市场锤炼中，逐渐将自身定位于“小而美”的创新型虚拟运营商，坚持业务创新与生态合作。2023 年 2 月，公司荣获 2023 移动转售业务全球发展峰会颁发的“2022 移动转售市场突破奖”和“2022 移动转售最佳应用奖”。截止 2023 年底，公司移动转售业务国内用户数实现翻番增长，用户规模超百万。公司以实体卡+客户化套餐+企业定制服务为特色，服务于多行业的企业客户和个人客户。同时，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。公司在“中外通”跨境通信解决方案，“263 云盒”面向音视频会议的移动通信解决方案，“263eSim”物联网解决方案等方向上都有布局，致力于在细分行业为更大群体的企业提供综合通信解决方案。

2、云通信持续推进，夯实发展底座

云通信指借助直播、视频、电话、邮箱等融合通信能力，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。云通信 2023 年度营业收入 45,442.42 万元，较上年同期下降 10.18%。

（1）云邮箱

公司云邮箱业务已实现从公有云到专有云的拓展，并全面融入企业协同办公

生态。我们不断深化和加强云邮箱的安全稳定性，连续六年保证了国家级别的“护网”、“重防”等安全行动无任何安全问题。通过持续优化邮件的大规模存储、智能投递，以及国内外邮件的专属链路，我们确保云邮箱的稳定高效运行。为客户提供全年无休的邮件 SLA 运营服务，满足客户 7*24*365 的不间断需求。从满足客户的协同办公应用需求出发，云邮箱实现了与各类信息化系统（如 OA、HR 等）和安全设备的对接（如 DLP、加密机等）。此外，我们还与主流的企业通讯工具如企业微信、钉钉、飞书进行了集成对接，助力企业实现办公数字化转型。随着国家信创产业的深入推进，公司的邮箱业务也进一步在全信创环境下进行“云原生”改造。利用达梦数据库及相关的云原生消息队列、中间件等原生服务，我们更好地支撑了央企/国企为主的信创客户大规模用户数和海量数据的邮件办公应用。同时，我们也完成了多个国产化环境的适配工作，包括 CPU（海光/鲲鹏/飞腾等）、操作系统（麒麟/统信/中科方德）、数据库（达梦/海量）和中间件（东方通/金蝶等）。从保障客户数据安全的角度出发，云邮箱业务进一步拓展出邮件专有云服务。无论是在信创环境还是非信创环境下，我们都能为客户量身定制专属的邮件系统和服务，满足客户的邮件沟通与数据本地化需求。2023 年，我们的云邮箱业务成功实现了对客户邮箱办公的全场景支撑，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。得到了客户的广泛好评与认可。

（2）云会议

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。2023 年，云会议产品的整体市场容量趋于稳定。在这一背景下，公司紧密关注市场动态，从实际出发，对产品战略进行了重要调整。产品重心逐渐转移到了如何更好地满足部分行业场景的特殊需求上。为了实现这一目标，公司对云会议产品进行了全面优化。在流程方面简化了操作步骤，提高了会议效率；在界面设计上注重用户体验，打造了更加直观、易用的操作界面；同时，公司还对通话效果进行了升级，确保音质清晰、稳定；此外，人工服务能力也得到了加强，为用户提供更加及时、专业的技术支持。最

终公司成功打造出了更符合客户需求的云会议产品，为各行各业的用户提供了更加高效、便捷的远程会议体验。

（3）云直播

在 2023 年，随着直播行业的日益成熟和市场竞争的加剧，公司开始从单纯提供产品平台和直播执行服务向更为综合的直播营销全案一站式服务转型。这一转变不仅是公司应对市场变化的重要举措，更是提升品牌价值、增强客户黏性的关键一步。在过去的几年公司在直播技术方面打下了坚实的基础，在企业越来越注重直播营销的整体规划和策略制定的今天，从市场调研和目标受众分析开始，公司就深入挖掘客户需求，为客户量身定制直播营销方案。这些方案不仅包括直播内容的策划和创意设计，还涉及直播平台的选择、流量获取、观众互动、数据跟踪等多个环节。在直播内容策划方面，公司运用专业的内容营销理念，结合品牌特点和市场趋势，打造吸引潜在客户的直播内容。同时，他们还利用多元化的互动手段，如弹幕、投票、抽奖等，提升观众的参与度和留存率，提高转化率。在流量获取方面，公司利用社交媒体、搜索引擎优化（SEO）、付费广告等多种渠道，为客户的直播活动引流。他们还与网红、KOL 合作，借助其影响力扩大直播的曝光度和影响力。此外，公司还重视直播后的数据分析和效果评估。通过对观看时长、观众行为、转化率等数据的深入分析，他们为客户提供详细的直播效果报告，帮助客户了解直播效果，优化后续的营销策略。这种一站式的直播营销全案服务不仅提升了公司的服务品质和市场竞争力，也为客户带来了更大的商业价值。它使得企业能够从单一的服务提供者转变为全方位的合作伙伴，与客户共同成长，共创辉煌。

（4）智慧家居

智慧家居服务是公司凭借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的多位一体的服务，以“为海外华人提供美好的家居服务”为宗旨，主要服务于美国、加拿大等地区。以旗下 iTalkBB 公司为运营主体，提供家庭网络电话、中文电视（iTalkBB TV）和智能家庭安防（iTalkBB AiJia）服务。中文电视平台同时拥有手机 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；智能家庭安防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，深受北美华人欢迎。

3、元宇宙持续探索

元宇宙业务旨在通过人工智能、RT3D、实时云渲染等数字技术，为企业提供虚拟空间搭建、3D 虚拟直播、AI 数字人设计等服务，打造智能连接，构建智能交互方式。公司基于在全球网络资源、实时音视频传输、算法和算力等方面积累的资源和技术外延，深度把握人工智能等技术跃迁的重要窗口期，以“数字人+场景”为突破口，推进元宇宙技术各行业的应用探索和场景落地，赋能企业解放生产力，提升经营效率，促进数实深度融合，助力经济社会数字化转型。

(1) AI 数字人

公司基于 263 元宇宙的底层技术架构和 RTN 能力，结合 NLP、机器学习、AIGC 等人工智能技术，为企业打造基于真人驱动和 AI 智能驱动的服务型数字人，AI 数字人可依据不同的应用场景和功能需求承担各类工作职能，让企业服务突破时空、时间、场地限制，随时随地为用户提供人性化的服务，降低人工服务成本，提升企业运营效率。同时，公司相应提供咨询、综合技术解决方案、交付、服务等全链条价值输出，并且依据现有的主流技术和大模型技术，按需进行组装和组合进行交付。

公司所打造的 AI 数字人不仅具备超写实的 3D 形象和更自然的肢体表现，在 AIGC 技术的加持下，还实现多模态实时对话交互，可与数字展厅、3D 虚拟空间相结合，在营销、办公、导览等行业垂直场景承担重要角色。目前，结合 AI 生成能力，263 将数字人和数字展厅作为最佳的组合应用并已有了一些实践成果，如数字员工“云小朵”、北京市昌平区虚拟代言人“昌小平”等，公司打造的 AI 数字人已越来越多地应用在行业垂直场景，不仅可承担虚拟播报、虚拟主持等职能，还能配合构建 3D 虚拟展厅，实现在虚拟空间中的展厅接待和讲解以及智能营销服务。

(2) 3D 虚拟直播

公司基于 RT3D、VR、AR、数字人、动作捕捉、实时云染等三维数字技术打造而成新一代 3D 虚拟直播产品。同时将产品与无延迟直播、广电级导播及专业现场直播服务相融合，实现让用户仅用一台电脑、一台摄像机、一间绿幕直播间，就能享受沉浸式的立体全景直播和超越现实的虚实交互体验。基于该项技术公司可帮助客户快速完成数字虚拟展厅、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，为企业多元化的元宇宙场景构建赋能。目前该项业

务在智慧党建、数字文旅、展会展览、医疗金融等行业均有了成功实践。

二、公司未来发展展望及 2024 年经营计划

1、行业发展趋势

据中国信息通信研究院发布的《全球数字经济白皮书（2023 年）》中指出，数字经济成为全球产业发展与变革的重要引擎。全球主要国家优化政策布局，使数字经济政策导向更加明晰、体系更加完善，为数字经济持续发展营造良好生态。数字经济新质生产力动能培育不断涌现，相关政策以促进数字产业化创新升级、加快产业数字化深度融合、完善数据要素市场建设等为主要特征。大力发展数字基础设施已成为各国激活新应用、拓展新业态、创造新模式的物质基础。各国基于发展基础布局数据要素市场，推进重点呈现差异化态势。

产业数据显示，过去五年，中国数字经济实现了“数量级”上的演进和跃迁：2018 年，中国数字经济规模约为 30 万亿，到 2022 年，这一数字增长到了 50.2 万亿元，总量稳居世界第二，占 GDP 比重提升至 41.5%，数字经济成为“稳增长”、“促转型”的重要引擎。这当中，数字产业化规模与产业数字化规模分别达到 9.2 万亿元和 41 万亿元，占数字经济比重分别为 18.3%和 81.7%。这表明数字经济的结构正在优化，其中服务业和工业数字化共同驱动发展。

（1）数字经济驱动信息通信技术发展

习近平总书记指出，“当今时代，数字技术、数字经济是世界科技革命和产业变革的先机，是新一轮国际竞争重点领域，我们一定要抓住先机、抢占未来发展制高点。”“发展数字经济意义重大，是把握新一轮科技革命和产业变革新机遇的战略选择。”数字经济以信息通信技术为核心推动力，能够加速生产要素流动，提升市场配置效率，驱动传统产业转型升级，推动生产方式变革，是实现高质量发展的重要驱动力量。

目前，我国数字经济顶层战略规划体系渐趋完备。《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》首次将“打造数字经济新优势”作为一章单独列出，并明确提出加快数字化发展，建设“数字中国”。《“十四五”数字经济发展规划》、《数字中国建设整体布局规划》相继出台，指出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，强调加快 5G 网络、千兆光网、IPv6、移动物联网等的建设和应用，优化算力基础设施布局，提升应用基础设施水平；要充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技

术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业新业态新模式，壮大经济发展新引擎。

数字经济是围绕大数据、5G、区块链、云计算、物联网、人工智能等新一代信息技术的应用所产生的经济活动，既包含新技术、新产品，也包括新模式、新业态，呈现出多种多样的发展形态。网络基础设施、算力基础设施等数字基础设施加快建设，数字经济发展基石不断夯实。5G 融合应用生态加快形成，人工智能创新和应用力度加大，数字技术产业稳步发展释放巨大发展潜力。工业、医疗等代表领域数字技术应用程度加深，数字技术与实体经济深度融合进入发展新蓝海。

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信息通信技术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，凭借自身打造智能连接的能力，在数字经济的大潮中赋能数字化转型。

（2）人工智能快速发展

大语言模型的热潮还未退去，文生视频大模型又惊艳亮相，推动通用人工智能技术的“车轮”滚滚向前。2023 年无疑是 AIGC 元年，多模态模型的发展引发国内外各类大模型竞赛。据艾瑞咨询预测，2023 年中国 AIGC 产业规模约为 143 亿元，随后进入大模型生态培育期，持续打造与完善底层算力基建、大模型商店平台等新型基础设施，以此孕育成熟技术与产品形态的对外输出。2028 年，中国 AIGC 产业规模预计将达到 7202 亿元，中国 AIGC 产业生态日益稳固，完成重点领域、关键场景的技术价值兑现，逐步建立完善模型即服务产业生态，2030 年中国 AIGC 产业规模有望突破万亿元，达到 11,441 亿元。

在产业服务中，AIGC 人工智能应用领域已经不再局限于传统的图像和语音识别、自然语言处理等领域，而是涵盖了金融、医疗、制造业、物流、零售等各个行业，并且在这些领域中得到了广泛应用。在生活领域，AIGC 将通过进一步下放内容创作权，激发 UGC 创作热情，加速内容裂变。加之社区玩法在部分内容平台的良好盈利表现，内容消费领域从技术到商业模式的路径已全线打通，以社区形式，通过用户自发交流自主创作形成粘性，是各类平台的发力方向。在生产领域，大模型能从研发流程、产品能力和交互上全方位为企服软件带来提升，也充分开拓了新的服务场景，因此各类企业数字化厂商都将围绕大模型寻找自身

优势空间与定位。

人工智能作为新一代信息技术产业中的核心产业，是引领新一轮科技革命和产业创新的关键驱动力。根据我国国民经济“十三五”规划到“十四五”规划，国家对人工智能行业的发展规划经历了从重视发展技术到促进产业深度融合的变化。自“十三五”规划以来，我国人工智能产业在政策的扶持下，关键技术发展迅速，逐渐渗透入各行各业。2017年12月，工信部针对人工智能产业发布《促进新一代人工智能产业发展三年行动计划(2018-2020年)》，以新一代人工智能技术的产业化和集成应用为重点，推动人工智能和实体经济深度融合，力争到2020年，一系列人工智能标志性产品取得重要突破，在若干重点领域形成国际竞争优势。之后，“十四五”规划提出聚焦高端芯片、操作系统、人工智能关键算法、传感器等关键领域，加快推进基础理论、基础算法、装备材料等研发突破与迭代应用。2022年12月，国务院发布《扩大内需战略规划纲要(2022-2035年)》，明确推动5G、人工智能、大数据等技术与交通物流、能源、生态环保、水利、应急、公共服务等深度融合。

2、公司发展战略

公司是一家成立27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“打造智能连接 赋能数字经济”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。

3、公司2024年经营计划

2024年作为数字经济发展的重要一年，数字经济成为当前中国经济发展的“主弦律”。2024年公司将夯实既有云通信、云网络业务发展、创造利润的同时，顺应国家发展战略和行业发展方向并勇于创新，在元宇宙、算力和人工智能等创新业务领域积极探索、积极布局，公司将进一步深化创新业务的展开，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。2024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。

（1）云网络业务

2024年，公司云网络业务将顺应国家数字经济策略继续坚持赋能企业数字化转型，坚持云网互联的通信服务业务战略，以“长期持续增长”为经营目标，在夯实现有企业数据通信业务的同时通过提升云网技术能力优化、拓展企业数据通信业务领域，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，提升业绩的增长。

在5G国内转售业务方面与基础运营商紧密合作开发新的业务模式，实现产品结构优化转型，同时也在商务合作与客户服务层面进行更深入的合作探索，实现服务结构优化转型；在跨境通信业务方面，依托于公司自有业务板块与能力，加大对国际漫游出行和物联网业务的拓展，开发多样化的跨境通信产品，支撑中国企业走向海外，助力中国模式的全球化探索；在企业通信整体市场，公司将进一步整合自有产品，为客户提供打包的一站式通信解决方案，优化现有音视频通信解决方案，提升企业价值。

（2）云通信业务

2024年，在原有的直播服务、云会议服务、企业邮箱服务的基础上，公司将不断拓宽服务领域，紧密围绕客户的实际需求，为客户提供更为丰富的服务内容。其中，内容运营服务旨在为客户打造高品质、有吸引力的内容，提升品牌形象；媒体投放服务则通过精准定位，将内容有效传达给目标受众；大数据服务利用先进的数据分析技术，为客户提供市场洞察和决策支持；营销顾问服务则汇聚行业精英，为客户量身定制营销策略。公司始终与优质客户站在一起，共同成长，共创辉煌。通过不断创新和完善服务体系，公司致力于成为客户最值得信赖的合作伙伴。

智慧家居是公司主要在北美华人家庭市场卓力打造的以“为海外华人提供更美好的家居服务”为宗旨的云服务业务。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。2024年，公司将在进一步稳固 iTalkBB 家庭网络电话、中文电视业务（iTalkBB

TV) 和展 iTalkBB 智能家庭安防业务 (iTalkBB AiJia) 基础之上, 借助商旅恢复的时机大力发展北美华人国内移动支付业务, 让更多的北美华人更为便捷的商旅服务。

(3) 元宇宙业务

2024 年, 公司计划在虚拟场景和数字人方面进行持续跟进。数字人是元宇宙的基石, 是用户进入这个数字化空间的窗口。公司希望通过不断提升虚拟数字人的智能程度和逼真度, 为用户打造出更加个性化、有趣的数字化伙伴, 拓展元宇宙的应用场景。公司还将加大在 3D 虚拟直播领域的投入。3D 虚拟直播是元宇宙中一项备受瞩目的技术, 它可以为用户提供更加身临其境的观看体验。公司计划通过引入先进的技术和创新的内容, 打造出引领行业潮流的 3D 虚拟直播服务, 为用户呈现出更加真实、沉浸式的数字化体验。数字化云展厅也是公司关注的重点领域之一。通过数字化云展厅, 用户可以在虚拟空间中参与各类展览和活 动, 无需实际到场。公司计划通过引入先进的云技术, 打造出一个集展览、交流、合作于一体的数字化云展厅, 为用户提供更加便捷、高效的数字体验。

三、核心竞争力分析

1、技术及研发优势

公司专注互联网云服务领域二十七年, 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, 深度布局云网络、云通信、元宇宙等业务领域。公司高度重视技术研发, 在技术研发方面持续投入。公司在海内外拥有与主营业务相关的多项技术专利和著作权。在 WebRTC 技术、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均有着一定的优势。

2、云服务运营能力优势

公司长期专注于互联网云服务, 在多年的经营过程中积累了丰富的云服务运营经验, 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云服务运营体系, 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。云服务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 27 年的互联网云服务企业, 运营服务能力成为公司显著的核心竞争能力之一。

3、跨境云网资源整合能力优势

公司秉承国家“国内国际双循环”和“走出去，引进来”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云网资源整合能力。

4、客户服务能力优势

公司长期专注互联网云服务领域，拥有深厚的对企业用户和个人用户的技术和服务经验沉淀，已持续为 15 万+企业，超 700 万企业用户提供智慧、安全、稳定的智慧办公、智慧营销等服务。专属技术工程师和运维团队全程跟进，及时响应，严密控制，保障服务连贯性。同时，公司在美国、加拿大、澳大利亚、新加坡等国开展智能家居服务业务并开设多家门户体验店，全球个人用户超百万。公司呼叫中心双语客服 7*24*365 实时在线，第一时间解决企业客户和个人客户问题。

5、公司品牌优势

公司深耕互联网云服务领域二十七年，持续为 15 万+企业，超 700 万企业用户和海外 30 万华人家庭用户提供智慧办公、智慧营销、智能网络和智能家居等服务，深受海内外企业用户和个人用户的认可。公司多年荣获“中国互联网综合实力前百家企业”称号，公司或公司下属子公司多次被评为：北京软件和信息技术服务综合实力前百家企业、北京软件核心竞争力企业、北京市专精特新“小巨人”企业、中国智慧办公领军企业、北京市“专精特新”中小企业、北京市昌平区科技研究开发机构、信创云企业 50 强企业等。公司凭借卓越的品质和优质的服务获得用户、市场乃至社会的认同。公司将继续坚持“围绕客户需求为客户创造价值、为股东创造价值、为社会创造价值”的理念，树立良好的品牌与市场影响力。

四、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)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。

(4)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57,014.00万元，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)投资风险

为增强公司竞争能力，公司通过参股公司、收购整合等方式推进战略实施，扩大经营规模；同时为提高资金使用效率、增加公司收益，公司使用自有闲置资金投资银行、证券、信托等理财产品及二级市场股票。虽然公司对外投资前已经过充分调研、论证，履行了相关审批程序，但仍不能排除宏观经济、

政策法律、产业政策、行业环境、证券市场波动等方面带来的不确定性，无法完全规避投资风险。公司将规范投资立项、审批、实施、监督等各个环节的控制要求，审慎做好投前调研工作，密切关注标的资产或公司的经营管理状况，加强投资中、投资后管控，并根据市场趋势以及实际发展情况及时调整策略，尽可能降低对外投资风险。

二六三网络通信股份有限公司董事会

2024年3月28日