

2017 年度董事会工作报告

一、2017 年经营情况

公司 2017 年度实现收入 83,585.17 万元,较上年同期上升 0.02%,营业利润 3,299.57 万元,比上年同期上升 40,951.86 万元;实现归属于上市公司股东的净利润 3,098.69 万元,比上年同期上升 40,925.31 万元。主要原因为:(1)上年年初完成对展动科技(北京)有限公司(以下简称:“展动科技”)收购后,展动科技 2016 年实际盈利情况超过原预期,按照会计准则规定将或有对价的增加额 14,890.90 万元计入 2016 年当期损益;(2)上年同期本公司聘请评估机构对“翰平事业部”资产组和“VoIP 业务及 IPTV 业务”资产组组合进行可回收价值评估后,经判断两项商誉应计提商誉减值准备合计 35,490.74 万元。

报告期内公司围绕企业通信需求,丰富产品服务种类,全面提升服务品质。公司 263 云通信服务形成以电话会议、网络会议、视频会议及网络直播为主的通信服务和邮箱、网盘为主的数据服务两大业务板块。

报告期内,263 企业会议(英文名 263 Meet)将 263 电话会议、网络会议和视频会议进行了统一管理,用户只需一个 263 企业会议账号,即可召开任何所需类型的会议,实现统一用户管理、产品权限管理、会议预约和使用管理等。并在企业管理需求方面进行了进一步的产品优化,最大程度上提升终端用户使用便利性的同时满足企业复杂、多维度的管理需求。

报告期内网络直播作为公司重点业务之一，互动直播业务仍然保持了较好的业务增长，在商用直播领域稳居第一阵营。除了在线教育、互联网金融两个重点行业，医疗、保险等行业占比也越来越旺盛，直播已经真正成为了现代企业面向互联网的必备赋能工具。在 K12 名师课堂领域，新打造的直播网校、双师课堂产品已经初见成效。在内部融合方面，电话接入直播业务、视频会议的同时做直播发布，产品上的融合已经凸显业务竞争威力，为大型企业提供了具有完整方案的服务能力。

报告期内，全面提升了企业邮箱的核心品质。263 企业邮箱的核心是邮件的“投递+存储”，包括了海外收发、南北互通、防钓鱼、反垃圾、数据的云端存储以及客户本地存储、数据备份等。在投递方面，创新性的设计了全新的技术架构大幅提升了投递的效率并降低了投递资源开销，并通过对于基础网络链路的调整与优化保障了邮件投递的数据传输可靠性、稳定性；基于大数据行为分析使得 263 反垃圾/防钓鱼系统更加精准，更加人性化；在存储方面，263 邮件特有的云存储技术不仅保障客户的邮件数据存储稳定可靠，还可降低存储成本。同时，263 企业邮箱适时的推出混合云解决方案满足客户“核心数据本地存储+邮件收发云端投递”的业务需求。

报告期内公司通过与 NTT 合资方式，进入中高端 IDC 云计算服务领域。公司与 NTT 合资的上海奈盛公司是国内第一家由民营通信公司与国际一流运营商合资经营的公司，其业务平台为国内第一个以国际运营商标准自建的 IDC 云计算平台。公司的基础通信资源整合

能力、基础通信服务能力及云计算能力得以明显提升，从而有利于公司为企业客户提供更加完整的通信服务。同时，通过与 NTT 的合作，充分利用 NTT 的品牌、客户和营销能力，公司在布局企业通信国际业务方面迈出了坚实一步。

近 3 年，特别是 2017 年，国际个人数据漫游资费不断进行下调，致使公司个人国际数据漫游业务无法继续开展。报告期内，公司对该项业务进行了调整，原从事该项业务的全资子公司广州二六三移动通信有限公司凭借开展个人国际数据漫游业务、MVNO 业务而积累的移动技术和服务能力，进入到物联网（IoT）和企业移动（如企业手机）等企业业务领域。公司在国内运营、技术和服务等能力完全集中在企业客户方面，进一步满足了企业客户在全方位的通信需求。

报告期内公司面向海外华人的互联网综合通信服务业务稳健发展，品牌影响力进一步提高。iTalkBB 蜻蜓北美市场家庭电话活跃用户数基本保持稳定，中文电视活跃用户数同比小幅增长。iTalkBB 蜻蜓移动手机业务(MVNO)扩大了试运营的规模,获得了一定数量的用户。iTalkBB 蜻蜓移动手机业务的开展，使 iTalkBB 蜻蜓成为真正意义上的同时为海外华人提供固话和移动手机服务的电信通讯运营商。2016 年 12 月，iTalkBB 蜻蜓获得了由美国通讯管理局颁发的 214 执照（国际电信业务经营许可），提升了 iTalkBB 蜻蜓的竞争能力，从而加入到和 Verizon、AT&T 以及 T-Mobile 等美国主流移动通讯运营商的竞争行列。

iTalkBB 蜻蜓电视取得了多部华语热门影片和综艺节目北美独家

电视播放权。报告期内，iTalkBB 蜻蜓与北美影院同步上映多部最新华语大片，让海外华人用户享受国语新片大片盛宴。iTalkBB 蜻蜓电视取得北美电视独播权，不仅是公司始终努力丰富内容承诺的践行，更是自 2012 年 iTalkBB 蜻蜓开展电视业务以来，iTalkBB 蜻蜓电视登上新高峰。新收购的 iTalkBB Media 优化了中文电视产品线的盈利模式，2017 年广告业务收入持续增长，新的广告客户中包括 State Farm、WeChat 等。

报告期内，iTalkBB 蜻蜓与 NBA 球队布鲁克林篮网队延续合作，作为 NBA 布鲁克林篮网队（Brooklyn Nets）的官方战略合作伙伴，iTalkBB 蜻蜓特邀明星球员——林书豪、Jarrett Allen 和 Caris LeVert 在中秋节现身 iTalkBB 蜻蜓纽约旗舰店与现场的粉丝亲切会面。iTalkBB 蜻蜓自成立以来一直秉承着坚持不懈、不断进取的体育精神，不仅致力于为消费者打造高品质的产品和服务，还以“为海外华人打造更美好的生活”为奋斗目标。

报告期内，iTalkBB 蜻蜓在纽约、华府和加州地区，开展一系列电影和品牌宣传活动，举行了多场与当地影院联合的首映式及包场活动，从而受到了当地众多媒体的广泛关注。iTalkBB Media 与美国保险公司品牌 AIG 进行合作，线上线下广告相结合，为客户提供了更多的宣传渠道。iTalkBB 蜻蜓与加拿大政府和中国驻加拿大领事馆共庆国庆，庆祝加拿大国庆 150 周年和中华人民共和国建国 68 周年，参与了加拿大本地大型庆祝活动，对 iTalkBB 整体品牌在加拿大本地做了良好的推广。

二、公司未来发展展望及 2018 年经营计划

1、行业发展趋势

随着互联网技术的迅猛发展、通信技术和信息技术的不断融合，通信服务的种类日益丰富，企业和个人的个性化通信需求日益增长，通信的内涵和外延发生深刻变化。企业利用各种通信产品和服务完成内部沟通、外部沟通及营销推广等工作，通信服务与企业经营管理的结合愈加紧密，且混合云服务成为趋势；基于 IP 的视频通信应用日益丰富，视频通信服务在个人和企业市场的发展势头迅猛；“一带一路”战略的实施和中国企业国际化进程的加快，使得企业的国际通信需求迅速增长。

通信与企业的生产经营管理越来越密不可分，且混合云服务成为趋势。在传统通信技术（CT）时代，通信在企业经营管理中通常可以起到加强信息沟通能力、提高经营活动效率的辅助作用，但对于企业的经营管理水平乃至战略决策能力没有太大帮助。到了信息通信技术（ICT）时代，由于信息技术（IT）与通信技术（CT）的紧密结合，以及企业信息化进程的不断深入，通信在内部信息系统建设、生产经营过程控制、财务管理、人力资源管理、市场营销管理、客户资源管理等企业经营管理的各环节中所起的作用已经无可替代的。随着物联网、大数据、云计算等技术的发展，通信如今已开始步入数据技术（DT）时代。在“工业 4.0”、“中国制造 2025”的大背景下，未来企业需要通过物联网、云计算和大数据来支撑智能制造、定制化生产

甚至决定企业的发展战略，通信与企业的生产经营管理将越来越密不可分。同时，出于节约成本和信息安全等方面的考虑，并不是每个企业都可以完全依托于公有云，也不是所有公司都能够承担起纯粹的私有云。那些需要更高安全等级的应用和数据应存放在私有云中，以降低公司网络的脆弱性，而那些更大的应用，结合私有云和公有云可以使成本得到更合理的分配，融合私有云与公有云的混合云是企业云服务的发展趋势。

视频通信应用快速增长。随着我国互联网新一轮的“提速降费”以及 5G 移动互联网技术的飞速发展，网络带宽条件越来越好，基于 IP 网络的视频通信应用开始越来越多地出现在我们的社会生活当中。特别是在企业市场，视频通信应用同样出现了高速增长的趋势。例如，针对企业办公协同的应用场景有视频会议、远程招聘、内部培训等；针对市场营销和企业活动的应用场景有网络发布会、产品推介会、媒体沟通会、网络路演、在线研讨、论坛峰会、庆典活动、企业年会等；针对教育行业的应用场景有远程教育、网校、教育资源共享、边远地区师资培训等；针对医疗卫生行业的应用场景有远程医疗、远程培训、专家资源共享等。视频正在成为人们获取和分享信息的主流方式，同时也为通信协作业务提供了新的发展机遇，通过云通信平台技术实现上述企业视频应用，既保证了业务的流畅性和稳定性，还可以大大降低技术的复杂度和部署实施的成本，给行业和企业资源利用率、运营效率带来巨大的提升。

“一带一路”战略、中国企业“走出去”带来企业国际化通信新

需求。随着国家“一带一路”战略的实施，越来越多的中国企业“走出去”，中国企业的国际化进程加快，中国企业的国际化通信需求迅速增长。“走出去”的中国企业在海外的人员、设备、场地的本地通信网络环境需求，以及与企业国内总部、各部门、各分支机构之间的跨国语音、数据、会议、视频等方面的通信需求，国内互联网产业的崛起和国际化进程，使全球对中国互联网内容需求亦呈高速增长趋势，这些都带来了跨境通信需求的增长。

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。

在国内企业客户市场，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，致力于成为中国领先的企业通信服务商和企业 SaaS 服务商。同时，公司借助国家“一带一路”战略、积极布局企业国际化通信服务领域。

在北美个人客户市场，公司为海外华人家庭提供互联网综合通信服务和为海外华人提供虚拟移动通信服务（MVNO），致力于成为全球华人通信服务商。

3、公司 2018 年经营计划

2018 年公司将进一步夯实既有业务同时加大新产品推进力度，通过新产品促进收入增长，积极开展与国际运营商的战略合作，顺应企业通信新需求探索新的业务方向。公司将顺应国家“一带一路”战略，深入挖掘企业国际化通信需求，积极布局企业跨境通信服务业务。同时，公司在 2018 年将加强和改善绩效考核管理，将业绩指标分解

到子公司和相关责任人，并与基薪、奖金、股权激励挂钩，进一步激发管理层和员工的工作热情，促进公司收入和利润增长。

(1)、企业通信业务。

此前，公司为客户提供包括邮件、网盘、会议和云通信在内的一系列产品，主要用于企业的内部协作沟通，通过“连接”为企业提升效率、降低成本。随着直播和视频会议行业应用的深入，公司让企业直接与其客户“连接”，更多的在营销和服务领域为客户创造价值。2018 年，公司会将产品战略进一步深化——利用互联网通信技术，改变企业创造价值的方式，并从“安全、视频、移动和智能”四个方向发力，将战略落地。

2018 年公司将会推出“263 教育”行业解决方案，从直播网校、大班课堂、小班课堂和双师课堂等四大产品全面覆盖所有远程教育的应用需求。远程教育市场将会在至少未来 5 年保持迅猛增长，公司会通过不断市场发声，巩固和建立在教育行业的领导者地位。

公司将进一步放大与 NTT 的合作，向 NTT 海外渠道推广 IDC 产品，同时，计划利用客户推广会的形式，特别是欧美大客户（尤其是金融行业）推广 IDC 产品。进一步强化 IDC+网络的解决方案营销。在 VPN 网络业务方面，进一步提高产品和服务品质，计划在年中开通与 NTT 全球网络的对接（NNI），以此为基础调动 NTT 在日本、美国及欧洲的营销团队销售 VPN 网络。

2018 年公司将依托于环球通业务储备的网络能力、IT 平台以及运营体系，完成物联网连接管理平台的建设，以“一点接入，全球连

接,空中下发,自动切换”的产品理念积极拓展全球物联网连接市场。同时,公司将对企业级市场在移动通信领域的需求进行产品规划,企业移动产品将涵盖基础通信能力、管理管控能力和增值业务能力,为企业提供了一站式的移动通信解决方案

2018 年公司将顺应国家“一带一路”战略,深入挖掘企业国际化通信需求,发挥与 NTT 等国际一流运营商战略合作带来的资源、客户等优势,并发挥公司在国内和国外的通信牌照及资源优势,积极布局企业通信国际业务。

(2)、北美通信业务

① iTalkBB 蜻蜓中文电视及广告业务

公司新收购的 iTalkBB Media 优化了中文电视产品线的盈利模式,使该项业务更加完整。2018 年,该业务系公司关注的重点业务之一,公司首先对该业务加大投入增强内容的获取能力;其次将加强该业务中的技术能力,使得内容可在多种终端展现,从而提升广告价值;再次,公司将加强法律保护能力,维护公司在北美地区的版权利益。

② iTalkBB 蜻蜓移动手机业务

该业务在 2017 年试运营以来,用户规模稳步提升。2018 年公司在试运营中进一步分析用户使用习惯以及完善产品设计,力争在年内完成试运营阶段的各项工作并在明年向北美市场正式投入使用。

③ 加拿大进一步开拓粤语市场

加大粤语人群的销售力度,促进电话和电视的销售,保持市场领

导地位和竞争力。iTalkBB 蜻蜓电视在 2017 年引入多家合作伙伴，2018 年将开展正式的商用合作，引入丰富的粤语电视内容，以满足海外粤语人群需求，这将提升 iTalkBB 蜻蜓电视的竞争力和市占率，并且通过中文电视的撬动，带动提升其他产品包括家庭电话和中国手机卡的销售，带来显著的经济效益。

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

公司已经发展作为一家跨国经营的集团化企业，集团总部加四家业务子公司、两大业务线（企业通信和个人通信）的架构已经形成，经营地域覆盖中国、美国、加拿大、澳大利亚、新加坡等国，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

公司在确定各募集资金投资项目之前对项目必要性和可行性会进行审慎且充分的论证，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。同时，公司也会对由于市场变化等因素造成的不再适宜继续实施、投资的募集资金投资项目进行调整、变更或是终止，以降低募集资金的使用风险。(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。

二六三网络通信股份有限公司董事会

2018 年 4 月 21 日