

证券代码: 002467

证券简称: 二六三

公告编号: 2019-057

二六三网络通信股份有限公司 2019 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,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半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明:无

公司全体董事均已出席了审议本次半年报的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,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		
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		
电话	010-64260109		
电子信箱	Invest263@net263.com		

2、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

追溯调整或重述原因:

其他原因(2018 年年度权益分派实施,以资本公积向全体股东每 10 股转增 7 股,上年同期基本每股收益和稀释每股收益进行追溯调整)

	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减
		调整前	调整后	调整后
营业收入（元）	510,082,421.31	421,761,022.72	421,761,022.72	20.94%
归属于上市公司股东的净利润（元）	64,218,171.07	40,082,077.31	40,082,077.31	60.22%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	61,850,307.25	35,240,326.26	35,240,326.26	75.51%
经营活动产生的现金流量净额（元）	57,683,159.07	17,699,665.66	17,699,665.66	225.90%
基本每股收益（元/股）	0.05	0.05	0.03	66.67%
稀释每股收益（元/股）	0.05	0.05	0.03	66.67%
加权平均净资产收益率	3.27%	2.19%	2.19%	1.08%
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减
		调整前	调整后	调整后
总资产（元）	2,552,814,385.13	2,539,538,499.89	2,539,538,499.89	0.52%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,959,623,352.99	1,902,702,794.12	1,902,702,794.12	2.99%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末普通股股东总数	148,976		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
李小龙	境内自然人	16.93%	229,140,264	174,540,198		
陈晨	境内自然人	2.88%	39,000,000	0		
黄明生	境内自然人	2.35%	31,856,165	0		
莫建军	境内自然人	1.81%	24,525,893	0		
冯树滔	境内自然人	1.49%	20,161,879	0		
张彤	境内自然人	1.20%	16,300,000	0		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	0.93%	12,625,730	0		
张大庆	境内自然人	0.81%	10,957,000	0		
吴天舒	境内自然人	0.59%	8,012,975	0		
芦兵	境内自然人	0.56%	7,590,325	5,692,744		
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名股东中的张彤和张大庆是胞兄弟关系，除上述情况外，本公司未知其他前十名股东中是否存在关联关系					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	截止本报告末，公司自然人股东莫建军持有公司股票 24,525,893 股，其中通过信用证券账户持有 24,525,893 股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

公司2019年上半年实现营业收入51,008.24万元，较上年同期增加20.94%，主要原因为：互联网数据中心（IDC）业务收入增加、本报告期将深圳日升和263环球通信全部业绩纳入合并范围，而上年同期仅合并深圳日升6月份业绩。公司2019年上半年营业利润5,872.55万元，比上年同期上升1,603.07万元，归属于上市公司股东的净利润6,421.82万元，较上年同期增加了2,413.61万元，增加比例60.22%，主要原因为：（1）本报告期将深圳日升和263环球通信全部业绩纳入合并范围，而上年同期仅合并深圳日升6月份业绩；（2）母公司按未来利润预计情况，确认了递延所得税资产相应减少所得税费用；（3）原并购展动科技时确认的自研软件于2018年摊销完毕。

2018年末公司原各业务线已基本调整完毕、业务策略就绪。公司调整后主要形成三大事业部（三大业务线）：企业通信事业部、国际通信事业部和北美互联网综合服务事业部。三大事业部的设立使得各业务板块的供、产、销之间更容易协调，事业部制更利于组织专业化生产和实现企业的内部协作，各事业部之间的比较和竞争也利于企业的发展和人才培养，从而公司进入稳定、高速发展的阶段。

报告期内，公司企业通信业务在“视频+”战略的指引下，不断深入探索新产品与各应用场景的融合，在各行业形成不同的解决方案。企业通信业务的已有产品如邮件、会议等产品质量、业务规模和服务水平均稳步提高，继续为客户提供“融合、创新、专业、高效”的服务。

视频会议产品在报告期内继续布局教育市场，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服务的能力。“263双师课堂”产品优化更适用授课场景视频布局模式，增加点名广播等互动功能。开发专属双师课堂管理站点，便于老师排课和进行课程管理。同时，263双师课堂也交付到诸多大型企业客户的视频会议混合云部署方案中。会议节点部署在企业内网，音视频媒体流不出公网，信息安全无忧，同时又能享用到“云端运维，自动升级”SaaS服务的快速响应和便捷性。

丰富、开放的系统接口，让除了教育行业客户以外的更多行业客户尝试更多视频应用场景的深度集成。包括党建平台、远程信访、企业监管等在内的“政务云”应用也在逐步被政府采纳和推广。

报告期内，企业直播作为公司的业务重点之一稳步发展，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，其他医疗、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。公司企业直播服务依托于多年的经验积累和强大的视频处理能力，为用户提供从接入到分发观看的一站式服务，保障用户体验到稳定流畅、低延时、高并发的直播效果。在中国及海外部署了大规模服务器集群，为全球用户提供运营商级的专属互动直播服务，满足客户企业培训、在线教育、互动直播等多种SaaS服务需求，在音视频处理、高并发、大容量等技术方面拥有硅谷技术和专业的人才，具有完全自主知识产权。目前263企业直播服务于全球1000多家大中型企业及知名教育培训机构用户，占据中国大部分市场份额，成为IBM、华为、联想、京东、阿里巴巴、摩根汇通、新东方、尚德、广汽本田、交通银行、南方电网等众多知名企事业单位的合作伙伴。

报告期内，公司依托企业直播产品及视频会议产品在教育行业的深耕和一定的品牌知名度，2018年推出了“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。为教育机构提供“云+端”一站式视频服务解决方案，具有很强的市场竞争优势。同时，263视频会议与263电话会议和263网络直播产品无缝整合，丰富了客户的应用场景，也很好突显了多产品融合的优势。远程教育市场将会在至少未来5年保持迅猛增长，263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。

报告期内，公司企业会议业务将263电话会议、网络会议和视频会议进行了统一融合，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。同时公司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。此外，人工会议服务、263畅听会产品通过功能优化及服务能力提升，全面保障了各类客户对会议安全性及高端服务的需求。

“移动”是263企业会议的重点发力之一，顺应移动互联网领域快速发展大趋势，263视频会议在2018年初推出视频会议移动端app，同步支持iOS和Android平台。用户在手机上就可以进行视频会议、观看共享内容。同时263会议移动端（263 meet）作为会议产品的移动门户，也在2018年内不断完善功能，优化使用体验，满足特殊应用场景的移动接入需求，尤其对于企业将视频服务应用于外部客户服务和营销的环节，从便利性和用户体验方面进行提升。现在263meet中可以查看全部类型的会议并且可以在app内一键入会。

“视频”是研发投入重点，采用国际领先的H.265/VP9编解码技术，跨代提升音视频质量。同时通过PaaS方式，让企业可以将视频能力集成到其核心业务流程中，新一代的企业通信会基于“视频”。公司在低成本、低功耗的硬件终端研发上进行大量资源投入，并推出几款全新的“绝对低成本”硬件终端。用1/3的价格，1/2的带宽占用，即可实现甚至超出目前市面上主流视频会议的视频效果，用技术革新，彻底打破视频会议行业常规。针对大量已购硬件视频会议系统（包括宝利通、思科、华为、中兴等品牌设备厂商）的企业客户，公司视频会议从协议层进行完美的兼容，客户可以充分利用已有设备，通过263的云服务，即可快速、低成本的解决扩容、外网和移动接入等迫切需求，很好解决了传统视频会议MCU无法灵活扩容、使用复杂、对专线专网依赖性大等问题。263与宝利通和华为硬件厂商签订了战略合作协议，并同硬件厂商合作推出了自有品牌的硬件终端，为客户提供“云+端”完整解决方案，公司企业通信产品线从纯软件SaaS服务扩充了硬件“端”的能力。

报告期内，公司秉承“一带一路”、“走出去”等国家战略积极布局、构建国际通信业务。公司在国际通信业务领域通过与NTT的战略合作，不仅通过设立的合资公司（公司控股51%）开展IDC、云计算等业务，同时公司充分利用NTT的品牌影响力、优质的客户资源及全球营销能力完成IDC+VPN组网的产品及解决方案能力构建，放大公司自身业务规模。报告期内公司通过并购的深圳日升、香港I-Access导入国际业务能力，提高Inbound业务营销能效，并逐步构建Outbound业务能力。此外，报告期内公司积极布局、构建公司在“一带一路”中所涉及国家或地区通信资源服务能力，满足国内企业跨境及境外本地通信需求。

公司旗下北美iTalkBB公司品牌影响力及产品活跃用户量在北美华人市场独占鳌头，是北美海外华人市场的领军品牌。

iTalkBB除家庭电话，中文电视，高速网络之外，更将服务内容扩展至移动手机卡业务，VIP电子商城等多条产品线，以期给海外华人用户带来更多的价值。报告期内，iTalkBB和世界著名女排奥运金牌教练郎平女士签约，郎平女士成为iTalkBB在美国和加拿大的品牌代言及产品代言。

iTalkBB移动手机业务正式上线标志着iTalkBB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行商。iTalkBB拥有由美国通讯管理局颁发的214执照，提升了iTalkBB的整体业务价值，也加入到和Verizon，AT&T，以及T-Mobile等主流美国移动通讯运营商的竞争行列。自面市起，iTalkBB移动手机业务接待了近20000的海外华人用户。其中，iTalkBB移动手机业务中为海外华人提供的独家特色服务——中国卡，也深受海外华人的好评。报告期内，iTalkBB继续在移动手机业务上发展，用户稳步增加。

iTalkBB中文电视业务在推出8年后，2019年着眼于提升核心竞争力，具体在稳定技术平台、增加节目内容和完善服务质量等方面着重发力。报告期内，iTalkBB的内容团队与大多数版权提供商建立了联系，在内容的质量上取得的很大的进步。作为海外华人首选的中文电视平台，iTalkBB电视始终致力于为海外华人提供精选的华语影视节目。再一次证明了iTalkBB在节目内容方面的努力和投入，将为百万海外用户提供高水平的中文电视服务。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

本集团从2019年1月1日起执行财政部于2017年修订印发的新金融工具相关会计准则，即：《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会[2017]7号）、《企业会计准则第23号——金融资产转移》（财会[2017]8号）、《企业会计准则第24号——套期会计》（财会[2017]9号）及《企业会计准则第37号——金融工具列报》（财会[2017]14号）四项准则。

本集团从2019年半年度财务报告起的中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表开始执行财政部于2019年4月30日颁布的《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

二六三网络通信股份有限公司

法定代表人：李小龙

2019年8月29日

