

证券代码：002467

证券简称：二六三

二六三网络通信股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	宁波梅山保税港区皓元鹏升投资管理有限公司 魏昌友；大谦投资 秦皓、吴家骏；昊泽致远北京投资管理有限公司 陈美玲；北京起重运输机械设计研究院有限公司 李思成；本炎私募 李刚；北京华珏私募基金管理有限公司 曹雷；清溪泉私募基金管理(海南)有限公司 杜鑫；盈立方 许冬晓；北京中汇守正私募基金管理合伙企业（有限合伙） 刘文硕；坤泰九盈（北京）国际投资有限公司 李慧晶、张海平
时间	2023年5月16日 15:00-17:00
地点	建达大厦 1705 会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总裁李玉杰先生 2、董事会秘书李波先生 3、企通事业部高级总监李文凯先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍环节</p> <p>公司董事长兼总裁李玉杰先生简要介绍了公司基本情况和公司战略。董事会秘书李波先生结合 2022 年年度业绩和 2023 年一季度业绩介绍了公司业务。企通事业部高级总监李文凯先生针对公司元宇宙创新业务的发展现状、未来方向、典型案例做了介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司传统业务如何收费？公司的优势是什么？</p> <p>公司的服务产品比较多，收费模式也多种多样。比如企业邮箱采用预收费方式，直播主要按照场次、会议主要按照参会方数等方式来收费。</p>

公司的优势，一是良好的品牌和技术优势。公司深耕互联网云服务领域二十六年，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。在技术上，公司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。

二是云服务运营能力优势。公司长期专注于互联网云服务，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。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 26 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。

三是跨境云网资源整合能力优势。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。公司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。另外，公司通过与日本 NTT 公司共同设立并由公司控股的 IDC，与 NTT 公司建立了资本纽带关系，为境内外企业走出去和引进来建立了通道。

四是强大的客户服务能力。公司持续为 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。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。公司拥有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。

2、公司海外业务 iTalkBB 如何收费？该业务的特点是什么以及如何延续其中的优势？

海外业务以预收方式进行收费。海外业务的特点，一方面，公司深耕海外华人市场，形成了一定的品牌优势和良好的口碑；另一方面凭借丰富的客户服务经验，为用户提供高质量客户服务。我们将延续优势，深挖客户需求，不断完善产品，提升服务质量，延续北美华人通信服务市场优势。

3、公司在云通信、云网络、元宇宙上如何布局？

公司云网络的发展后续可能进一步凸显。国家数字经济以及元宇宙的兴起，会带动算力的需求，最终将通过网络落地，进而带动公司云网络业务潜在增长。

云通信借助技术优势、品牌优势持续深耕。

元宇宙的布局主要两个方向，一是 3D 虚拟直播，二是 AI 数字人。3D 虚拟直播是将 2D 升级为 3D，是一个纯 SaaS 的模式。另外，我们提供人工服务，即提供技术+服务的方式来做的 3D 虚拟直播。AI 数字人也分为 2D 和 3D，2D 主要是自助的方式产生内容。针对高水准、高要求、高价值客户，3D 数字人根据需求定制，我们相应提供咨询、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。

4、数字人业务如何收费？费用是一次性的还是后续会有不断的收入？这个市场空间有多大？二六三是如何认识数字人业务的？在公司业务中数字人业务未来会占什么样的规模？包括现在在行业中所处的地位？

手工打造数字人属于劳动密集型产业，耗时耗力，因此公司更侧重于整合现有资源，进而创造更低成本的数字人。元宇宙现在处在初级发展阶段，我们更多地扮演一个咨询者的角色，根据客户预算和业务目标，帮助企业打造适合他们的数字人。现阶段，咨询业务在数字人生成链条中是一个重要的环节，相比于其他仅仅打造数字人的公司有着非常显著的区别。另外，打造数字人多是一锤子买卖，后期运营是个比较难的过程。因此，如何帮助客

户高效持续运用就成为我们可持续的收入来源。

数字人相较于传统业务的平均的客单价较高，我们现有的15万家企业客户，后续促进客户转化，实现消费升级，整体的市场规模增量将非常大。同时，数字化转型及国家政策、专项扶持基金将会加快市场规模的进一步量化，并且除了技术、品牌以外，我们还提供服务，根据客户自身业务集成，解决通用性技术框架不能解决的需求，这是我们能够持续产生收入来源的重要部分。

5、公司股息支付率挺高，这样做的目的是更多地回报股东，还是说公司不需要更多的钱去投入研发了？

首先，公司是想实实在在回馈股东，这也是国家与监管机构非常鼓励的；另外，在公司资金充裕的前提下，分红并不意味着我们减少对研发的投入。我们既想让股东分享公司发展带来的实惠，同时公司现金流又比较充沛，后续也会利用自有资金进行研发、资本布局等。

6、公司第一季度业绩同比较差的原因是什么？

第一，一季度集团所得税费用较上年同期上升，主要因为集团上年同期完成内部股权结构变更确认相关所得税影响，去年一季度无此类事项影响；第二，一季度客户远程办公需求减少，云通信业务的业务量及收入有所下降。

7、AI对云网络、云通信业务的影响？

云通信业务是SaaS类业务，SaaS类业务比较容易触达行业客户，AIGC的能力运用到SaaS类业务，将提升SaaS客户平均订阅客单价，这是对现有云通信业务的影响。AI将带动云网络业务中的网络资源消耗，间接拉动云网络业务的规模增长。

活动过程中，公司严格按照相关规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 17 日