

二六三网络通信股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 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 2024 年度董事会主要工作情况报告如下：

一、2024 年经营情况

公司作为深耕通信领域二十八年的全球化数智通信服务商，始终秉承“连接&赋能”的企业使命，聚焦“全球数智通信服务商”战略定位，深度布局全球化网络、智能化通信和数据化服务的全场景生态架构，凭借卓越的技术与产品品质，已成功服务全球逾 15 万企业，超 1000 万企业终端用户以及百万海外个人用户，业务版图横跨中国、美国、加拿大、拉美、新加坡、日韩等众多国家和地区。依托在云网融合、人工智能、大数据等领域的技术积淀，公司持续强化全球资源整合能力，深度参与数字经济发展，助力千行百业实现数字化转型。

2024 年年度即报告期内，公司营业收入 86,766.43 万元，较上年同期下降 2.50%。公司归属于上市公司股东的净利润 6,853.63 万元，较上年同期上升 126.84%，主要系（1）上年同期，公司自中融国际信托有限公司购买的 2.00 亿元信托理财逾期未予兑付，因公允价值下降计提公允价值变动损失 1.80 亿元；

（2）上年同期，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 资产组经商誉减值测试确认商誉减值损失 2.07 亿元。

1、全球化网络稳固优势，发展多元业务

在全球化网络板块，公司拥有计算、存储、网络、5G、安全等基础设施综合能力，全力提供数据中心、虚拟专网、国际海缆及移动网络的技术支持与运营维护，打造新一代全球化的云网协同服务体系，构建高效、安全、智能的信息传输通道。全球化网络板块 2024 年度营业收入 41,538.69 万元，同比下降 3.95%。

（1）虚拟专网

公司坚持以客户为中心，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

公司在北京和上海自建 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）移动网络

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。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。

（4）国际海缆

海底通信光缆承接了 95% 以上的国际通信数据流量，是全球通信业务最重要的基础设施，也是支撑中国网络强国战略和深入国际化合作竞争的必要资源。自 2024 年起，公司在海外斥资数千万人民币采购海底光缆资源，构建了连接欧洲-亚洲-美洲的数条百 G 乃至上 T 级别的骨干网络，为众多国际知名企业提供了优质的国际通信服务。基于自有的国际通信骨干网络以及与众多国际运营商的战略合作，公司为很多知名企业提供各类型的国际网络服务，从 L1 的大带宽海缆

专线到 L2/L3 的 IEPL/MPLS 组网以及跨国多点 DIA 组网等，业务覆盖整个亚太、亚欧以及拉丁美洲区域。

2、智能化通信持续推进，夯实发展底座

在智能化通信板块，公司将语音通话、即时消息、视频直播、邮件服务等通信产品与 AI 前沿技术融合，聚焦打造智能客服、智能助理等系列智能化应用产品，持续为政府、企业以及家庭用户提供智能通信服务。智能化通信板块 2024 年度营业收入 40,385.98 万元，同比下降 11.13%。

（1）企业邮箱

公司企业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。公司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，公司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，公司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，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，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。2024 年，公司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）AICC 人工智能客户联络中心

在营销数字化进程中，企业与客户的交互模式历经多阶段演变。从最早的 EDM 营销、广告营销到短信营销、Social 营销、直播营销。在众多交互模式的演

进中，话音交互始终占据不可替代的地位，伴随技术迭代，传统单渠道服务正加速向全媒体智能联络中心转型。公司通过深度整合大语言模型、多模态等前沿技术，汇聚电话、在线客服、社交媒体、邮件等多渠道资源，打破平台间的隔阂，构建起流畅的服务衔接体系，顺利完成了营销业务从传统模式向 AICC 人工智能客户联络中心的智能化升级。升级后的 AICC 人工智能客户联络中心，不仅消除客户重复沟通痛点，而且 AI 客服可以通过自然语言处理精准解析模糊需求，配合情绪识别功能动态优化服务策略，为企业优化服务流程和精准营销提供支撑。

值得关注的是，AI 质检系统在风险防控领域充分体现价值。一方面，该系统具备的实时监测功能，能够精准识别诈骗话术，及时阻断风险交易。另一方面，通过自动化合规审查，极大降低了违规风险，确保企业的销售活动在合法合规的轨道上稳步前行。除此之外，系统还拥有海量数据分析能力，这不仅有助于挖掘服务过程中的优化点，进一步提升服务质量，还能有效降低质检成本，为企业带来实实在在的经济效益。

（3）视频直播

基于市场发展趋势，公司全面实施直播营销全案服务转型战略，通过构建全流程服务体系，实现从技术平台供应商向综合服务商的跨越式发展。这一转型有效强化了品牌竞争力，建立起更深层的客户合作关系。在服务升级过程中，公司重点打造三大核心能力：一是构建全场景营销策划体系。依托专业团队完成从用户画像、内容创意到线上线下联动的全案设计，创新采用“直播互动+即时激励”模式提升用户转化率；二是搭建全域流量矩阵。整合 SEO、付费广告及 MCN 机构资源，形成精准引流解决方案；三是深化数据赋能。运用技术优势建立从流量监测到效果评估的闭环分析系统，为客户提供可量化的营销决策支持。公司已与多家头部企业建立深度战略合作，通过提供包含策略咨询、执行落地与效果追踪的一站式服务，为后续业务拓展奠定坚实基础。

（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、数据化服务持续探索

在数据化服务领域，公司运用数据挖掘、统计分析、机器学习算法等核心技术，帮助客户挖掘数据的价值信息与潜在规律，进而制定个性化的精准内容推送策略，建立数据驱动的推送体系，最大化提升推送效果与资源利用效率。

（1）数据运营

数据运营，是指通过系统化的整理分析、应用数据，优化业务决策、提升运营效率并实现业务目标的过程。其核心是围绕数据驱动的思维模式，将数据与业务场景结合，解决实际问题。

公司通过日志、数据库、第三方公开数据等获取多维度数据（用户行为、交易习惯、产品使用等）。利用算法模型等（如用户分群、预测分析）挖掘数据规律并将分析结果转化为可落地的策略，如：优化产品功能、定向推送及成本控制等。

（2）数字内容

AI 数字人是公司基于 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“昌平小”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。

3D 虚拟直播是公司基于 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、报告期内董事会工作情况

报告期内，公司董事会共召开 9 次会议，共审议 42 项议案。会议审议通过了利润分配预案、法定盈余公积弥补亏损、年度日常关联交易预计、换届选举、自有资金购买理财等重大议案。会议在通知、召集、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规和《公司章程》的规定，相关会议资料得到妥善保管。

三、报告期内对股东大会决议执行情况

报告期内，公司董事会召集并组织了 4 次股东大会会议。上述会议均严格按照股东大会的决议和授权，认真执行并完成股东大会通过的各项决议。

四、董事会审计委员会运行情况

2024 年，审计委员会严格按照《董事会审计委员会议事规则》的规定履行职责。报告期内，审计委员会共召开六次会议，审议通过了定期报告、内部控制自我评价报告、续聘外部审计机构、聘任公司财务总监及内部审计负责人等议案。与此同时，公司审计委员会监督公司内部审计制度的实施，审查公司内控制度及执行情况，促进公司的规范运作，确保公司年报审计工作顺利进行。

五、独立董事专门会议工作情况

2024 年，公司独立董事严格按照《公司章程》、《独立董事工作制度》等规定，积极出席相关会议，认真审议各项议案，充分发挥自己专业知识方面的优势，作出独立、公正的判断，供董事会决策参考。报告期内，公司进行了换届，独立董事对被提名人任职资格进行审查，发挥了独立董事对公司治理的监督作用。

六、公司未来发展展望及 2025 年经营计划

1、行业发展趋势

2024 年，全球通信行业在数字文明演进的历史坐标系中迎来关键转折。据国际数据公司（IDC）最新报告显示，全球数字经济规模突破 58 万亿美元，占 GDP 比重攀升至 54%，其中通信产业作为数字底座贡献度超过 23%。在这场以“智能泛在、算力觉醒、数据觉醒”为特征的产业变革中，三大驱动力正重塑行业格局：数字经济纵深发展催生连接需求质变，生成式 AI 技术突破引发算力供给革命，全球数字主权竞争加速技术路线分化。在此背景下，通信行业已从传统的信息传输通道，进化为支撑数字文明发展的神经中枢。

（1）全球通信行业进入智能连接新周期

2024 年，全球通信行业在“连接泛在化、算力普惠化、数据资产化”的三重浪潮推动下，正式迈入智能连接新纪元。国际电信联盟（ITU）数据显示，全球智能连接产业规模突破 3.8 万亿美元，对数字经济增长贡献率达 58%，标志着通信网络正从传统的信息传输管道，进化为驱动社会智能升级的神经中枢。

2024 年，全球 5G 部署呈现“量质齐升”的显著特征。截至 3 月，已有 112 个国家/地区的 301 家运营商开通 5G 商用服务，较 2021 年覆盖国家数增长 117%。中国持续领跑新型基础设施建设，构筑了智能连接物理底座。在此基础上，产业数字化融合加速，技术维度从单点突破向系统集成演进，5G+AI+区块链融合解决方案应用率提升至 38%。中国数据交易规模达 2,140 亿元，同比增长 89%，数据要素投入对 GDP 增长贡献率升至 1.8%，全球数据要素市场呈现“制度-技术-应用”协同突破，激活了智能连接的核心动能。

（2）人工智能技术进入产业化深水区

2024 年，全球人工智能产业在技术突破、政策赋能与资本助推的三重作用下，正式迈入“价值创造”与“伦理约束”并重的关键发展阶段。IDC 数据显示，全球 AI 产业规模突破 6800 亿美元，企业 AI 采用率达 76%，其中生成式 AI 贡献超 40% 的增量价值。这场由智能革命引发的产业重构，正在重塑全球价值链分工体系。

全球大模型竞赛进入“万亿参数+多模态融合”新阶段：OpenAI 发布的 GPT-5 参数量达 1.8 万亿，在复杂逻辑推理任务中准确率提升至 92%；Anthropic 推出的 Claude 3 实现跨模态认知突破，其多模态理解能力在 MMLU 基准测试中达到 89.3 分，超越人类专家水平。中国自主研发的 DeepSeek R1 模型，在金融风控场景实现 98.7% 的欺诈识别准确率，较传统模型提升 27 个百分点，多模态大模型

引发了应用革命。为了推动人工智能产业的创新发展，全球各地纷纷出台相关政策。中国发布《人工智能+”行动实施方案》，明确在 10 个重点行业打造 100 个标杆应用。在北京、上海、深圳等城市通过设立专项资金、建设智算中心等方式，为AI产业发展提供有力支持，助力产业腾飞。

(3) 数字经济迈向数据要素驱动新阶段

中国信通院发布的《全球数字经济白皮书（2024 年）》显示，2023 年，美国、中国、德国、日本、韩国等 5 个国家数字经济总量超过 33 万亿美元，同比增长超 8%；数字经济占GDP比重为 60%，较 2019 年提升约 8 个百分点。产业数字化占数字经济比重的 86.8%，较 2019 年提升 1.3 个百分点。预计 2024—2025 年全球数字产业收入增速回升。

国家数据局主导的《“数据要素x”三年行动计划（2024—2026 年）》行动计划成效显著，全国已建成 23 个数据交易中心，年度交易规模突破 2000 亿元。IDC预测，2024 年中国数据要素市场规模将达 8000 亿元，对GDP增长贡献率提升至 1.8%。在数字经济时代，数据已成为核心生产要素和重要战略资源。数据的深度挖掘与分析为企业的决策提供了精准依据，推动了商业模式的创新和优化。同时，数据的安全与隐私保护也成为行业发展的重要议题。各国纷纷出台相关法律法规，加强对数据的管理和保护，确保数据的合法合规使用。中国在数据要素市场建设方面取得了显著进展，多元化的数据空间建设路径和技术创新为数据的流通与应用提供了有力支持。数据要素市场的不断完善将进一步激发数字经济的活力和潜力。数据与人工智能、大数据、云计算等技术的深度融合，推动了各行业的智能化转型。企业通过数据驱动的决策，能够实现生产过程的智能化、管理决策的精准化和市场响应的敏捷化。

2、公司发展战略

公司作为深耕通信领域二十八年的全球化数智通信服务商，始终秉承“连接&赋能”的企业使命，聚焦“全球数智通信服务商”战略定位，深度布局全球化网络、智能化通信和数据化服务的全场景生态架构，凭借卓越的技术与产品品质，已成功服务全球逾 15 万企业，超 1000 万企业终端用户以及百万海外个人用户，业务版图横跨中国、美国、加拿大、拉美、新加坡、日韩等众多国家和地区。依托在云网融合、人工智能、大数据等领域的技术积淀，公司持续强化全球资源整合能力，深度参与数字经济发展，助力千行百业实现数字化转型。

在全球化网络板块，公司拥有计算、存储、网络、5G、安全等基础设施综合能力，全力提供数据中心、虚拟专网、国际海缆及移动通信的技术支持与运营维护，打造新一代全球化的云网协同服务体系，构建高效、安全、智能的信息传输通道。

在智能化通信领域，公司将语音通话、即时消息、视频直播、邮件服务等通信产品与AI前沿技术融合，聚焦打造智能客服、智能助理等系列智能化应用产品，持续为政府、企业以及家庭用户提供智能通信服务。

在数据化服务领域，公司运用数据挖掘、统计分析、机器学习算法等核心技术，帮助客户挖掘数据的价值信息与潜在规律，进而制定个性化的精准内容定向推送方案，建立数据驱动的营销体系，最大化提升营销效果与资源利用效率。

公司将践行“连接&赋能”的企业使命，持续做大连接规模，做优连接服务，做强连接应用，助力企业实现数字化转型升级，共同迈向智能通信新时代。

3、公司 2025 年经营计划

2025 年，数字经济浪潮汹涌澎湃，正深刻重塑全球经济格局。作为驱动中国经济高质量增长的核心引擎，数字经济成为产业升级与创新突破的关键力量。2025 年，公司将秉持创新精神，积极拥抱变革，紧密围绕国家发展战略与行业趋势，公司将持续投入技术研发，以智能化、数字化为引领，提升产品与服务的核心竞争力；进一步优化全球化布局，深化与国际伙伴的合作，拓展新兴市场，提升品牌影响力；强化团队建设，优化资源配置，提升运营效率。

(1) 夯实全球化网络

2025 年，公司将提升计算、存储、网络、5G、安全等基础设施综合能力，全力提供数据中心、虚拟专网、国际海缆及移动网络的技术支持与运营维护，打造新一代全球化的云网协同服务体系，构建高效、安全、智能的信息传输通道。顺应国家数字经济策略继续坚持赋能企业数字化转型，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全球化网络技术能力优化、拓展企业数据通信业务领域，依托自身全球资源网络，以客户需求为导向，搭建深入链接平台，提供专业稳定服务，为中国企业出海世界搭起数字通信桥梁。公司将继续加大国际通信资源建设投入，积极与全球运营商、合作伙伴一道赋能更多全球企业在创新拓展中行稳致远。

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，积极探

索和尝试更多移动通信创新产品转售，加大技术、业务、管理模式创新，提升核心竞争力，为各行业提供更加便捷、高效、安全的通信服务。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）聚力智能化通信

2025年，在原有的视频直播、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。基于多种通信技术储备，将现有的语音通话、即时消息、视频直播、邮件服务等产品与AI技术能力充分结合，打造智能通信服务。充分发挥客户场景创新的牵引作用，围绕呼叫中心焕新打造AICC人工智能客户联络中心，让客户得到更加智能化、更精准的通信服务，帮助客户找到AI时代提质增效的新路径。

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。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，借助疫情结束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）探索数据化服务

在当下，AI科技创新以磅礴之势席卷而来，数据所蕴含的巨大能量与深远影响。公司将积极投身于数字内容制作与运营的多元领域，全力拓展数据运营版图。探索短视频、虚拟直播、电商直播、社交媒体、搜索引擎等数字内容制作与运营，拓展公司的营销触角，实现流量的全面整合和有效变现，让数字内容为公司的业务增长提供实实在在的动力。

公司还将紧密围绕客户的推广需求，充分发挥高效的数据洞察能力。深入剖析客户所处行业、目标受众特征等多维度数据，协助客户精准构建目标用户画像，

清晰勾勒出目标客户的全貌。在此基础上，精准筛选目标细分市场，使客户的资源投入更具针对性。同时，依据数据洞察成果，为客户定制个性化推荐内容，满足不同用户的个性化需求。最终，以精准高效的数据服务赋能客户业务发展，助力客户在市场中斩获更大成功。

七、核心竞争力分析

作为全球领先的数智通信服务商，公司始终秉持“技术筑基、全球布局、数智赋能”的发展理念，在二十八年行业深耕基础上，围绕“全球化网络、智能化通信、数据化服务”三大战略方向，构建起具有显著竞争优势的核心能力体系：

1、全球化云网基础设施布局优势

公司构建了“国际海缆+移动网络+虚拟专网+数据中心”四位一体的全球智能网络架构，形成覆盖全球的云网融合基础设施体系。通过整合国际运营商资源及自建数据中心节点，形成智能网络平面，支持跨境数据通信的高效稳定传输。

2、数智化技术创新优势

聚焦“智能化通信”战略方向，公司在 WebRTC、QoS、实时音视频等核心技术基础上，深度融合 AI 与大模型能力，打造智能通信中枢。通过自研 AICC 人工智能客户联络中心，实现企业邮箱、视频直播等场景的端到端智能化交互。同时，研发投入持续向 AI 驱动的云通信解决方案倾斜，构建跨网络动态负载均衡与智能运维体系，支撑亿级并发场景下的服务稳定性。

3、数据驱动的云服务运营能力优势

基于数十年云服务经验，公司构建了“数据洞察-智能决策-精准服务”的数字化运营体系。通过数据中台整合用户行为、网络质量、业务交互等多维度数据，实现精准内容定向推送。依托混合云架构与边缘计算节点，提供 7×24 小时智能运维服务，故障响应效率提升 40%，客户服务 SLA 达 99.99%，显著高于行业平均水平。

4、跨境资源整合与本地化服务优势

深化“国内国际双循环”战略，公司联合全球主流电信运营商与云服务商，形成覆盖 200+国家的资源池。通过智能调度引擎动态优化跨境专网路径，时延较行业均值降低 30%，支撑企业全球化业务无缝衔接。海外分支机构与双语客服团队提供属地化服务，智能家居业务在北美占有率稳居前三。

5、客户服务能力优势

公司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，已持续为逾 15 万家企业客户，超 1000 万企业终端用户提供智慧、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、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。

6、行业标杆品牌与生态协同优势

公司深耕通信领域二十八年，持续为逾 15 万企业，超 1000 万企业终端用户以及百万海外个人用户提供智慧办公、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，公司及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。

八、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、拉美、新加坡、日韩等国家或地区。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57,073.93万元，对财务报表整体具有重要性。由于公司所在行业属于高速发展、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、信托等理财产品。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

2025年3月27日