

证券代码：002467

证券简称：二六三

公告编号：2019-016

# 二六三网络通信股份有限公司 2018 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

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

是否以公积金转增股本

是  否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 2018 年 12 月 31 日的公司总股本 794,980,220 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 7 股。自董事会审议利润分配预案后至实施利润分配方案的股权登记日期间，若公司总股本因限制性股票激励计划和股票期权激励计划发生变动的，依照未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数实施，并保持上述分配比例不变对总额进行调整。

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、报告期主要业务或产品简介

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”和“走出去”战略、积极开展企业国际化通信服务，向

企业用户提供国际跨境通信服务和境外本地通信服务。

在个人客户市场，公司主要为北美华人提供多平台、多终端的视频内容服务以及虚拟移动通信服务（MVNO），致力于成为北美地区的互联网综合服务商。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年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

单位：人民币元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	928,733,524.63	835,851,735.87	11.11%	835,675,220.99
归属于上市公司股东的净利润	86,042,223.02	30,986,896.11	177.67%	-378,266,158.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	79,138,319.07	11,010,772.43	618.74%	-320,492,159.73
经营活动产生的现金流量净额	127,495,669.92	141,349,980.76	-9.80%	100,480,520.81
基本每股收益（元/股）	0.11	0.04	175.00%	-0.48
稀释每股收益（元/股）	0.11	0.04	175.00%	-0.48
加权平均净资产收益率	4.63%	1.72%	2.91%	-18.96%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	2,539,538,499.89	2,375,904,975.20	6.89%	2,699,470,371.38
归属于上市公司股东的净资产	1,902,702,794.12	1,811,879,665.90	5.01%	1,790,727,729.33

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	200,430,080.11	221,330,942.61	253,660,776.03	253,311,725.88
归属于上市公司股东的净利润	13,889,636.77	26,192,440.54	29,106,162.80	16,853,982.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,262,293.72	23,978,032.54	27,246,353.25	16,651,639.56
经营活动产生的现金流量净额	6,087,500.53	11,612,165.13	71,517,438.33	38,278,565.93

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是  否

#### 4、股本及股东情况

##### (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

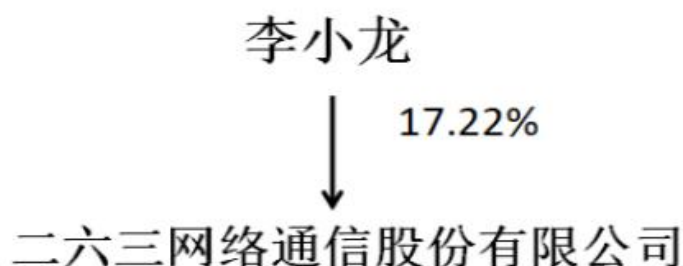
报告期末普通股股东总数	74,241	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	75,311	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
李小龙	境内自然人	17.22%	136,894,273	114,920,705	质押	23,999,999	
陈晨	境内自然人	3.54%	28,180,000	0			
宗明杰	境内自然人	2.87%	22,814,631	0			
黄明生	境内自然人	2.68%	21,283,396	21,283,396			
张彤	境内自然人	2.20%	17,500,000	0			
宋凌	境内自然人	1.70%	13,500,000	0			
吴天舒	境内自然人	1.55%	12,327,044	0			
谢扬初	境内自然人	1.30%	10,323,700	0			
张大庆	境内自然人	1.28%	10,185,000	0			
冯树滔	境内自然人	1.19%	9,440,410	0			
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，公司自然人股东宗明杰持有公司股票 22,814,631 股，其中通过信用证券账户持有 22,814,631 股。						

##### (2) 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。

##### (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



#### 5、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2018年度实现营业收入92,873.35万元,较上年同期增加11.11%,主要原因为:互联网数据中心(IDC)业务、企业会议业务及2018年收购深圳日升和香港I-ACCESS国际专网业务增长。营业利润8,985.61万元,比上年同期上升5,680.68万元,归属于上市公司股东的净利润8,604.22万元,较上年同期增加了5,505.53万元,增加比例177.67%,主要原因为:(1)2017年公司进行减员增效后,2018年期间费用的降低;(2)2018年收购深圳日升和香港I-ACCESS后,两者合并日至年末的净利润并入2018年公司合并报表范围内;(3)上年同期因公司孙公司iTalk Global Communications, Inc.和iTalkTV HONGKONG Limited.与GUANGZHOU Media AMERICAN Co.Ltd之重大诉讼确认和解及诉讼相关费用计入2017年当年损益。

自2015年开始公司业务进入调整发展期。因国际个人数据漫游资费不断进行下调,公司个人国际数据漫游业务利润空间下降,公司改变了对国内个人用户提供数据漫游、移动通信等业务策略,利用开展个人国际数据漫游业务、MVNO业务而获得的移动技术和服务能力,转而关注到企业移动(如企业手机)、物联网(IoT)等企业业务方面,从而公司在国内运营、技术和服务等能力完全集中在企业客户方面,进一步满足企业客户在全方位的通信需求。同时,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。此外,公司海外互联网综合通信服务业务更为专注于建立多平台、适用于多终端的互联网视频内容的提供,同时大力发展北美移动通信(MVNO)业务。

至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,企业通信业务的已有产品如邮件、会议、直播的产品质量、业务规模和服务水平稳步提高,继续为客户提供“融合、创新、专业、高效”的服务。同时,通过“双师课堂”和“直播网校”的探索,完成了以视频为基础的针对教育行业的新产品探索,不仅在视频和教育领域迈出了重要的一步,也为今后的业务发展打下了坚实基础。

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”。2018年下半年263开始在低成本、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,263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,263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,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。

263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、天狮集团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。

视频会议产品在2018年继续布局教育市场,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,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。此外,报告期内公司通过并购深圳日升、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。

报告期内正值公司旗下北美iTalkBB公司成立15周年,其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。2018年对于iTalkBB来说是发展的一年,iTalkBB美国市场的业务组合在除家庭电话,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,公司收购的iTalkBB Media在完善中文电视产品线盈利模式的同时,为iTalkBB带来了百万美元左右的利润。在积极开发本土客户的同时,其与多家4A广告公司建立了良好的合作关系,为今后的业务发展打下了良好的基础。

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。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。

报告期内,iTalkBB与NBA球队布鲁克林篮网队已连续第三年合作。iTalkBB自成立以来一直秉承着坚持不懈、不断进取的体育精神。通过与篮网队合作,公司希望鼓励更多海外华人关注体育以及体育对华人年轻一代成长的影响。本次合作特别设立了iTalkBB与布鲁克林篮网队联名奖学金,旨在将体育精神与文化教育相结合,伴随新一代海外华人的成长。

iTalkBB中文电视业务在推出7年后,2018年着眼于提升核心竞争力,将精力放在稳定技术平台,增加节目内容和完善服务质量。2018年,iTalkBB中文电视完成了CDN网络的切换,实现网络带宽运营成本减少的同时,用户的观看体验有明显提升。在对海外中文电视市场有足够信心的前提下,公司对现有用户的价格套餐进行了调整,单个用户收益增长。

报告期内，iTalkBB与北美第一大通信商Verizon Fios进行合作。Fios在销售高速家庭网络的同时，向Verizon用户提供iTalkBB中文电视服务，以达到双赢的目的。此活动自上线以来，为Verizon带来了上千华人家庭新用户。同时，为了寻求用户量的突破与增长，iTalkBB中文电视还专门为Amazon，eBay等多家主流电商平台量身打造了服务计划和价格套餐，以达到进一步扩大产品知名度和增加市场占有率的目的。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
企业业务	499,394,272.04	60,264,890.49	51.54%	31.84%	58.77%	-9.19%
个人业务	411,049,502.57	27,834,169.51	67.50%	-4.70%	801.88%	0.19%

## 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

## 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

## 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

## 7、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上年度财务报告相比，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

本集团从编制2018年度财务报表起执行财政部于2018年6月15日颁布的《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会(2018)15号，以下简称“财会15号文件”)。财会15号文件对资产负债表和利润表的列报项目进行了修订，新增了“应收票据及应收账款”、“应付票据及应付账款”、“研发费用”行项目，修订了“其他应收款”、“固定资产”、“在建工程”、“其他应付款”和“长期应付款”、“管理费用”行项目的列报内容，减少了“应收票据”、“应收账款”、“应收股利”、“应收利息”、“固定资产清理”、“工程物资”、“应付票据”、“应付账款”、“应付利息”、“应付股利”及“专项应付款”行项目，在“财务费用”项目下增加“其中：利息费用”和“利息收入”行项目进行列报，调整了利润表部分项目的列报位置。对于上述列报项目的变更，本集团采用追溯调整法进行会计处理，并对上年比较数据进行了追溯调整。

**(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) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

1、本年度新纳入合并财务报表范围的主体为：

名称	变更原因
深圳市日升科技有限公司	2018年收购
I-Access NETWORK LIMITED	2018年收购
iTalkBB VIP, Inc	2018投资设立

2、前海迪迅(深圳)有限公司、迪讯(香港)有限公司已于2018年12月完成注销。

**(4) 对 2019 年 1-3 月经营业绩的预计**

√适用 □不适用

2019 年 1-3 月预计的经营业绩情况：净利润为正，同比上升 50%以上

净利润为正，同比上升 50%以上

2019 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润变动幅度	135.00%	至	165.00%
2019 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润区间（万元）	3,264.06	至	3,680.74
2018 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润(万元)	1,388.96		
业绩变动的的原因说明	2019 年 1-3 月公司利润比上年同期上升 135%-165%，主要原因为：(1)2019 年并入日升科技及 I-Access 国际专网业务；(2)原并购展动科技时确认的自研软件于 2018 年摊销完毕；(3)母公司按未来利润预计情况，确认了递延所得税资产。		

法定代表人：李小龙

二六三网络通信股份有限公司

二〇一九年三月三十日