

证券代码：300628

证券简称：亿联网络

厦门亿联网络技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

日期：2021-08-27

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称	易方达基金、嘉实基金、鹏华基金、汇添富基金、广发基金、建信基金、富国基金、华安基金、泓德基金、大成基金、华创证券、申万宏源证券、西部证券、安信证券、兴业证券、开源证券、花旗证券、国盛证券、民生证券等单位与个人
时间	2021 年 8 月 21 日~8 月 27 日
地点	“亿联会议”线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书余菲菲
投资者关系活动主要内容	投资者关系活动主要交流内容附后

一、整体经营情况简介

2021 年上半年公司实现营业收入 16.50 亿元，比上年同期增长 37.42%；实现净利润 8.06 亿元，比上年同期增长 24.92%。从上半年的整体情况来看，公司市场需求持续恢复，业务开拓策略有效，营业收入及净利润均取得较快增长。同时，公司经营也面临如汇率波动、原材料成本上涨等宏观因素带来的挑战，这也直接导致了报告期内公司毛利率有所下降、营收和净利增速有一定差异，具体而言：

（一）毛利率下降主要受汇率和原材料成本上涨的影响

公司来源于海外的营业收入占比在 90%以上，且均以美元报价，去年上半年人民币对美元整体呈贬值趋势，而今年上半年整体呈升值态势，故汇率对毛利的影响比重最大。

受全球物料价格上涨的影响，公司原材料成本也有所上涨，从而影响了毛利率，但其对毛利率整体的影响程度与汇率相比是比较小的。总体而言，目前公司毛利率的波动在一个正常的范围内，剔除汇率的影响后，公司的毛利率仍然处于相对稳定的状态。虽然毛利率存在一定的下行压力，但更多还是受外部客观因素的影响，而非公司内部经营情况的变化，公司整体经营情况仍然非常稳健。

（二）营收和净利增速差异的主要原因为汇率等因素的变动导致的毛利率下降引起了净利润的同比增幅下降；其次是投资收益减少、汇兑损失也存在一定的负面影响。但公司上半年整体的费用控制方面做得较为到位，净利率仍有 48.85%，扣除非经常性损益后的净利增速高于整体净利增速，公司盈利能力仍然是有保障的。

（三）分产品线业绩情况

桌面通信终端方面，上半年实现营业收入 11.43 亿元，比去年同期增长 20.02%。随着海外疫情对经济活动的影响逐步减弱，该产品线的业绩也逐渐呈现复苏态势。

会议产品方面，上半年实现营业收入 4.03 亿元，比上年同期增长 98.64%。上半年海外业务的大力拓展，对会议产品的收入带来了较好的贡献。

云办公终端方面，上半年实现营业收入 1.04 亿元，比上年同期增长 131.86%。该产品线上半年的需求仍然非常旺盛，公司推出无线耳机等新品，也得到了较好的市场反馈。

总体而言，公司上半年经营稳健，各项业务有序推进。下半年，公司将继续全力以赴提高业绩增长速度，来抵消汇率变动及原材料价格上涨等因素带来的负面影响。

二、问答环节

1、在今年上半年汇率变动和原材料价格上涨的影响下，相较于其他两条产品线，桌面通信终端的毛利率下滑幅度较少的主要原因是什么？

桌面通信终端的毛利率下滑相对于其他两条产品线幅度较少，主要原因还是桌面通信终端产品结构的优化，即在该产品线中，毛利率相对较高的高端系列产品占比持续提升。

2、VCS 产品国内销售渠道的拓展情况如何？

国内经销商的数量已经比较充足，目前渠道的能力建设和优胜劣汰是关键，更注重提升经销商的销售能力和销售意愿。

3、上半年云办公终端业务的毛利率也有一些下降，主要原因是什么？

对于云办公终端来说，毛利率下降主要也是受到了汇率变动和原材料涨价的影响。此外，云办公终端所处的市场更大，竞争也更加激烈，在这样的环境下，公司作为行业新进入的竞争者，新产品的毛利率下降也是属于正常的现象。

4、长期来看，如后续云办公终端有高端新品推出，该产品线整体毛利率有没有上升空间？

关于云办公终端的毛利率，从长期来看，一方面，打开高端市场后，毛利率有提升的可能性；另一方面，如果最终能够做到和桌面通信终端一样，呈现出一定的规模效应，最终毛利率也可能会有上升空间。但这需要一个漫长的周期，公司的桌面通信终端业务实际上也是积累了十几年，才达到了这样的规模效应。

5、下半年对于云办公终端这一产品线的展望如何？

目前来说，在云办公终端这一行业中，公司的基数较小，且尚处于初入市场的状态，因而能够保持相对高速的增长。疫情给云办公终

端行业打了催化剂，使得行业增速达到了顶峰，预计未来行业增速会逐步恢复到正常的状态，不太可能长期维持疫情期间的高增速。

6、公司的桌面通信终端和云办公终端这两条业务线未来的市场份额有没有往上发展的可能性？

对于桌面通信终端，公司会继续提高在行业内的竞争力，在稳固中低端市场的同时，也不断去拓展高端市场，以进一步提高市场份额。

对于云办公终端，目前我们的商务耳麦在行业中的市场份额还很小，因此我们的增速高于行业平均增速是比较正常的。在企业通信这个强调技术能力和产品品质的行业里，我们还是需要有一个长时间的、持续深耕运作最终取得成功的过程，所以我们会努力去提升市场份额，但这也需要一个比较长的周期。

7、公司上半年与微软合作收入增长情况？

公司上半年和微软合作的各个产品类别增速都比较快，业务总体开拓有效。

8、公司前段时间的提价措施能否在后续对毛利率有正向的反馈？

公司调价措施大概是在今年五、六月份启动的，所以调价在上半年对于毛利率的影响尚不明显，在下半年会有一些体现。但毛利率主要还是受到汇率、原材料价格等客观因素的影响，其中汇率在下半

年的影响可能会相对小一些，但是原材料价格变动的影响可能是会加大的。

因此，公司采取的调价措施会有一定的正向影响，但是否能完全抵消汇率波动、原材料价格上涨带来的毛利率下行压力，并最终体现为毛利率提升，仍然是未知的。

9、公司研发费用增速放缓的原因？

公司的研发投入还是在持续增长的。去年的研发投入增长得非常快，是由于 2020 年上半年公司新成立了云办公终端产品线，研发投入阶段性加大，因此去年上半年研发投入基数较大，导致今年增长率下降。研发能力是公司长期竞争力的来源，公司未来仍然会持续加大投入。

10、欧洲和美洲增速存在较大差异的原因？

主要与去年的基数有关。由于全球新冠疫情，欧洲去年采取了封城等极端手段，所以去年欧洲整体进展情况是不太理想的，今年开放后其销售情况有比较明显的恢复，因而实际增速也就更大，这也延续了今年第一季度的趋势。不只是公司，从整个欧洲的进出口数据来看也是这个趋势。

而美洲（主要是美国）去年在疫情期间没有受到太大影响，经济活动总体而言没有停滞，所以业务增长情况是比较好的，今年的增速相对欧洲放缓，主要与去年的基数有关。实际上，今年这两个地区的

业务发展都是较为理想的。

11、怎么理解应收账款的快速增长？

主要还是时点的因素，以及与公司的营收规模增大也有关。公司应收账款的账期总体来说还是比较短的，所以时点的影响就比较明显。

总体而言，公司目前对应收账款的管理维持了比较好的状态，同时客户的收款条件、信用政策均未发生变化，应收账款周转率和周转天数也都正常。

12、增加的3个多亿存货主要是原材料还是产成品？

上半年的存货增长以原材料备货为主，产成品是正常的增长水平。