

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

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议、券商策略会</u>
参与单位名称	国信证券、民生证券、东北证券、建信基金、平安基金、鹏华基金、广发基金、泰康资产等单位
时间	2023年2月1日-2月20日
地点	亿联网络总部大楼
上市公司接待人员姓名	亿联网络董事会秘书余菲菲、证券事务代表何也
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、问答环节

Q：公司 2022 年的经营情况？

A：从业绩预告来看，公司整体取得了较好的经营成果。并且，2022 年下半年公司在较为艰难的环境下，Q3、Q4 还是实现了环比基本持平的状态。话机的竞争力明显，新的两条产品线也在不断补充新方案以提升竞争力。

Q：公司 2023 年的业务规划？

A：我们今年会更多地拓展 IT 类渠道，让经销商从卖单个产品，到有能力和帮助客户设计部署整体解决方案。目前，我们话机已经形成了较强的竞争优势；会议产品在海外和 Teams 合作推进较多，一方面我们可以借助 Teams 的自然增长，另一方面持续提升自己的份额；同时会议平板也会是今年业绩贡献的一部分；耳麦今年将形成产品全系列，重点是继续提升产品的竞争力。

Q：如何看待海外缩减资本开支对公司需求的影响？如何看待 2023 年海外市场需求？

A：海外企业缩减资本开支，是在当前经济环境下更加强调运营效率，是有选择性地缩减资本开支，砍掉一些边缘化业务。企业通信设备能够提升企业整体的运营效率，所以反而可能增加投入部署。另外，我们的竞争对手大多来自海外，我们明显的竞争优势就是高性价比，因此目前的环境也有利于我们的竞争力进一步增强。

从经销商 2022 年 Q4 的下游数据来看，呈现缓慢恢复的趋势。目前我们对 2023 年海外需求的判断主要是美国区域整体需求仍然较为强劲，欧洲需求预计是上半年相对弱一些，下半年会逐渐好转。

Q：如何看待 ChatGPT 对公司业务发展的影响？

A：我们是微软 Teams 在国内最紧密的合作伙伴，微软宣布旗下所有产品将全线整合 ChatGPT，这也使得我们产品未来升级迭代的方向更加明确，我们未来研发投入的方向就是更好地满足语音智能和版本更新的需求，给客户带来更好的体验。另外，ChatGPT 的本质还是人工智能，公司在人工智能领域有较强的技术储备，如智能语音追踪、人脸识别、智能降噪等，都是公司一直投入在做的人工智能技术。

Q：公司话机还会推出新品吗？如何看待公司话机未来的成长性？

A：话机新品在外观形态上可能不太会再有明显的改变，更多还是软件版本的迭代，以及一些新品会和我们整体的企业通信解决方案融合。公司话机增速快于行业增速主要来自份额的持续提升，未来话机份额和客单价都还有提升的空间。

Q：疫情缓解是否对公司会议产品的需求产生影响？

A：疫情刚开始时，我们的业绩受影响较大，大部人主要采用软端系统，线下办公需求较弱。而疫情缓解后，人员回流到线下办公，以及企业数字化转型和混合式办公趋势明显，企业通信设备部署需求

强。据 Frost&Sullivan 报告，当前全球 9000 万间会议室中只有不到 10% 具有视频会议功能，其中能开一场高清、稳定视频会议的会议室更不到 1%，因此行业可为空间还是较大的。

Q：目前公司研发人员的比例？未来比例是否会再提高？是否主要分配至新业务线？

A：目前公司研发人员大概占总人数的 50%。公司近几年员工增长速度都在 25% 左右，研发人员也会保持同比例甚至更高比例的增长。目前研发的重心在新业务线，主要是从技术和功能角度配置研发人员，音视频底层的算法逻辑是相通的。

Q：公司的股权激励体系的介绍？

A：公司股权激励体系包括限制性股票激励计划和事业合伙人持股计划。限制性股票激励计划主要覆盖公司中高层以上的员工，目标是双 20% 的业绩增长，根据个人绩效结果确定解锁比例，以牵引核心员工关注个人价值的创造。事业合伙人持股计划仅针对小范围人员，目标是 30% 的营收增长，希望高层人员持续关注公司中长期竞争力的提升，不断拓宽业务边界。通过两个激励配套起来，实现以 20% 的增长为底线，30% 的增长为牵引。

目前公司激励体系的运转已基本成熟，能够较好地保障公司的人才吸引及人才牵引，实现个人价值与公司价值的绑定。