

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：2021-10-29

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	易方达基金、嘉实基金、广发基金、建信基金、华安基金、泓德基金、长盛基金、天弘基金、华创证券、申万宏源证券、民生证券、中信证券、兴业证券、花旗证券、国盛证券、信达证券、国信证券、招商证券、天风证券等单位与个人
时间	2021年10月26日~10月29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、公司前三季度经营概况

2021年前三季度，公司实现营业收入25.29亿元，较去年同期增长28.95%；实现净利润12.18亿元，较去年同期增长20.88%；从单季度的情况来看，第三季度的营业收入和净利润分别较去年同期增长了15.57%和13.67%。

今年以来，随着全球新冠疫情影响逐渐缓和，公司市场需求也在持续恢复。公司三条业务线在产品迭代升级和新品推出方面均有所突破，产品竞争力不断提升：桌面通信终端方面，持续对产品进行更新换代；会议产品方面，亿联云视讯全面升级，并新推出了面向未来协同办公的智慧会议室解决方案；云办公终端方面，推出了有线及无线耳机、摄像头、专业级宽频话务耳机等多款新品，进一步完善了产品矩阵。总体而言，公司各项业务稳步推进，整体经营保持稳健。

但九月厦门爆发的新一轮新冠疫情，对公司的产能安排与发货节奏造成了一定程度的影响，公司亦采取了积极的应对措施，以降低突发疫情对公司生产经营的影响。目前，厦门市疫情已得到有效控制，公司的产能与发货也在陆续恢复中。

总体而言，前三季度公司取得了不错的成绩。但今年以来，公司同时受到美元汇率大幅下跌、原材料价格上涨等多重不利因素的影响，毛利率与去年同期相比有所下滑，虽然公司已采取了调价措施，但考虑到原材料成本是滚动计算的方式，原材料价格上涨的问题对于公司下半年而言，将比上半年更加明显，因此毛利率也将承受更大的压力。

同时，芯片等原材料短缺及厦门疫情对产能的影响，也对公司业绩目标的达成造成了一定的压力，但公司全体员工会继续齐心协力、全力以赴积极应对，保障公司业务的稳健发展，努力达成经营目标。

## 二、问答环节

**Q: 受疫情及原材料价格上涨影响,公司第三季度毛利率环比有所下降,请问三条产品线毛利率及营收增速的具体情况如何?**

A: 毛利率方面,与上半年相比没有明显变化。

营收增速方面,原材料短缺及价格上涨、局部突发疫情等不利因素对公司整体营收增速造成了影响,分产品线增速与上半年相比也有所下滑,但产品需求仍然是旺盛的,公司业务逻辑也没有发生变化,且同比去年来看,会议产品和云办公终端仍实现了较快的增长。

**Q: 人民币升值及原材料成本上涨对毛利率的影响程度如何?**

A: 今年以来,汇率波动、原材料短缺及价格上涨等不利的因素对公司形成了持续的压力。其中,汇率变动在上半年对我们影响更大,而原材料虽然在上半年已经开始涨价,但由于我们的成本是滚动式计算的,所以原材料价格上涨对毛利率的影响在下半年相对会更明显。

**Q: 云办公终端中,新产品的拓展情况?**

A: 今年以来云办公终端推出了多款新品,产品矩阵不断完善,未来也会陆续有新品推出,具体可以关注公司的官网或公众号。目前该产品线的市场反馈较好,市场对产品接受度也比较高。

**Q: 对于云办公终端产品的毛利率变动趋势能否进行定性预测?**

A: 对于云办公终端业务,目前尚处于市场竞争的初期,我们主要还是从基础品类切入,采取高性价比的策略去开拓市场。未来,我们会不断完善产品矩阵,也会积极拓展中高端品类。因此,未来存在因

产品结构优化带来云办公终端毛利率上升的可能性，但时间周期会比较长。

**Q: 报表上公司的存货有比较明显的大幅增加，主要是来自于原材料，还是也有一部分产成品？**

A: 增加的部分主要是原材料，产成品存货的增加对比同期差异不大。

**Q: 公司的存货备货有什么规律吗？**

A: 一方面是根据需求端传递的信息，另一方面是根据产品的上新计划。此外，今年供应链体系相对紊乱，备货与来料情况及价格波动情况均有所相关。

**Q: 9月厦门的疫情对公司的生产和交付产生了一定的影响，相应的订单有取消吗？会递延到Q4吗？**

A: 订单大部分会递延到Q4。但对我们来说，Q4最大的压力在于我们原材料的供应能否满足最终产能的需求。今年整体宏观环境比较复杂，我们现在要同时应对供应链来料以及产能安排双重因素的影响。

**Q: 第三季度受到外部扰动因素的影响比较大，其中最大的因素就是厦门疫情对于产能端的影响。目前来看这一次的影响已经消除了，但之后疫情的反复可能会成为常态，请问公司是否有一个系统性的机制去应对？**

A: 厦门疫情的影响持续了二十多天，其实疫情单独对产能的影响

并没有那么明显，主要还是叠加了供应链的影响。

本次疫情中我们的应对措施颇有成效：一方面，疫情爆发初期，我们就将仓库中的库存紧急运出疫区，同时，积极调整产线布局以降低部分处于疫区的工厂临时停产对公司生产经营的影响；另一方面，公司快速地形成多套方案以应对后续的生产、排产计划，做好随时复工复产的准备。此外，我们与客户保持了充分、积极的沟通，协商一致调整订单周期和发货节奏，尽可能减少局部突发疫情对公司的产能安排与发货节奏的影响。这些经验在未来都是可积累、可复制的。

**Q: 公司如何应对缺芯问题？**

A: 首先，公司会尽可能扩展芯片的来源，采取“广开源”的策略；其次，我们也会在研发端多做不同芯片的适配方案；此外，在销售端我们也会引导客户尽可能优先采购芯片供应充足的产品。

**Q: 美国 10 月初的时候开放入境了，公司的销售人员有没有相应的出差计划？**

A: 公司销售人员的出差安排会陆续恢复，但不会马上有大量的海外出差计划。我们目前态度比较谨慎，因为员工的安全肯定是最重要的。

**Q: 最近大家对元宇宙的关注比较多，我们会不会有这方面的相关动作？**

A: 现阶段没有。元宇宙目前还处于发展的早期阶段，目前来看，我们还是会专注于企业通信的赛道，继续深耕企业通信技术，坚持研

发投入和科技创新，同时也会适当关注元宇宙有关发展动态。