

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 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	海通证券、国信证券、天风证券、兴业证券、民生证券、华泰证券、招商证券、长城证券、华西证券、西部证券、开源证券、东北证券、中泰证券、长江证券、开源证券、浙商证券、申港证券、嘉实基金、建信基金、易方达基金、国金基金、永赢基金、中邮基金、汇安基金、景顺长城基金、工银瑞信基金、海创基金、博道基金、相聚资本、泓澄投资、聚鸣投资、璟恒投资、中邮资管、大家资产、安和投资、花旗银行、中金公司等单位与个人
时间	2024年4月23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、2023 年度公司整体业绩情况

2023 年，受海外大环境影响，行业需求面临一定压力，公司业绩同比有所下滑。报告期内，公司实现营业收入 43.48 亿元，同比下降 9.61%；实现净利润 20.10 亿元，同比下降 7.69%；整体毛利率为 65.72%，同比提高 2.71 个百分点；整体净利率为 46.23%，同比提高 0.96 个百分点。但从分季度来看，公司业务处于修复趋势，并且从 2023 年上半年、下半年营业收入的环比趋势来看，下半年环比上半年增长 12.76%，整体呈现了业务持续向好的趋势。

公司认为，当前新一代信息技术的持续更新迭代，不仅激发企业进行深层次的数字化转型和智能化变革，以拓展生产力和创造力的可能性边界，也为企业通信行业长期有序的提质增效提供有力保障；同时，混合办公模式的盛行也驱动行业内各厂商积极探索更加多元丰富、智能创新的场景和应用，企业通信领域的深度及广度不断延展；并且，公司坚持长期研发投入创新，不断完善企业通信解决方案，积极拓宽销售渠道，持续提升市场竞争力。总体而言，短期的不利因素不改变公司中长期发展逻辑，公司对企业通信行业前景和业务稳步恢复增长有信心。

二、2024 年第一季度公司整体业绩情况

2024 年第一季度，公司实现了较为快速的业绩增长，营业收入较上年同期增长 30.95%、净利润较上年同期增长 34.45%，业务回升向好的势头进一步显现。从业务层面来看，目前经销商整体库存量已回

归至健康、合理的水平，同时下游需求恢复增长，使得三条产品线均得到较好的恢复。其中，会议产品、云办公终端增长较为明显，公司第二、三增长曲线的竞争力持续提升、发展节奏保持稳健。

三、2023 年度公司分业务线业绩情况

报告期内，公司保持产品的持续迭代与出新，不断巩固与提升产品、创新和渠道等多方面的综合竞争力。具体而言：

会议产品实现营业收入 14.66 亿元，同比增长 12.81%，对营业收入的占比为 33.71%，同比提高 6.70 个百分点；毛利率为 65.76%，同比提高 1.07 个百分点。报告期内，公司以全能力和全场景为抓手，在解决方案中搭载 AI 技术，引领高效智慧办公新体验。从今年一季度来看，会议产品依然保持较为顺畅的推进节奏，呈现积极稳健的增长趋势。同时，公司今年将主力推出专业音视频会议平板、会议室系列产品、核心摄像机/麦克风/扬声器等新一代智能会议终端产品。公司具备快速的市场需求响应能力和高水准的研发创新能力，产品不断向高阶智能化迈进，先发优势明显，预计未来也将继续保持较为充足的成长动能。

云办公终端实现营业收入 3.23 亿元，同比下降 10.33%，对营业收入的占比为 7.44%；毛利率为 53.90%，同比提高 2.52 个百分点。报告期内，公司持续完善耳麦产品线竞争力，完成了 BH 系列商务蓝牙耳机产品的迭代升级，并取得了良好的渠道验证结果。从今年一季度来看，云办公终端业务回升趋势得到了进一步巩固。云办公终端作为公

司新产品线，产品的综合竞争力和盈利能力都存在提升空间，公司将持续研磨锻造耳麦产品持久竞争力、保持产品的快速更新迭代、不断构建销售通路；同时，今年耳麦产品在有线类、DECT 无线类及蓝牙无线类都将推出新品，蓝牙耳机未来有望成为云办公终端实现产品领先和市场突破的核心抓手，公司对云办公终端产品线未来取得长足发展充满信心。

桌面通信终端实现营业收入 25.44 亿元，同比下降 19.11%，对营业收入的占比为 58.52%；毛利率为 67.40%，同比提高 3.64 个百分点。报告期内，桌面通信终端相对下滑较多，主要系去库存周期叠加部分行业需求受混合办公趋势影响有所转移所致。从今年一季度来看，桌面通信终端实现边际改善和相对良性的增长。未来，公司将积极跟踪市场并把握动态调整的机会，制定精准有效的策略，以技术为依托，以品质为支撑，进一步夯实在行业内的竞争力和地位。

四、2023 年度公司其他方面

当前全球宏观经济形势仍面临较为复杂的局面，但公司仍聚焦主业并关注自身核心竞争力建设，持续巩固公司在产品设计、研发实力、渠道管理、组织建设等多方面的竞争优势，同时持续践行以投资者为本和可持续发展的理念，保障公司长期健康稳健发展。

在研发上，目前公司的研发投入占比为 11.48%，研发人员占比为 51.77%。未来，公司将继续坚持自主研发创新，通过专业会议、语音

通信、高效协作、智慧办公四大能力持续赋能企业客户数字化变革和创新，为企业用户提供更智能、更高效的沟通与协作解决方案。

在销售上，目前公司的销售投入占比为 6.34%，销售人员占比为 26.60%。未来，公司将持续构建大项目和“平台+智能硬件终端”解决方案的销售能力，同时持续完善销售通路，不断拓展 Pro AV 类、IT 类渠道以及适当提升外籍销售的比例以增强本地化服务能力。

在人才激励上，公司推出 2024 年限制性股票激励计划和股票期权激励计划，建立健全常态、有效、多层次的激励机制以激励和牵引各梯队骨干员工。

在股东回报上，公司积极回报投资者，2023 年拟向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 9.00 元(含税)，共计人民币 11.36 亿元，分红比例提升至 56.52%。加之 2023 年中期分红所派发的现金股利 6.31 亿元，公司 2023 年全年所派发的现金股利约 17.67 亿元，全年分红比例达 87.90%。

在社会责任上，公司积极推进可持续发展工作并已有所成效。目前，公司及下属分子公司已取得 ISO 9001、14001、14064、20000、27001 等多项管理体系认证。2023 年，最新 Wind ESG 评级为 A，较 22 年同期的 BB 级连升 2 级；最新 CDP Climate Change 获得评级 B 一，较 22 年同期的 D 级连升 3 级。另外，公司在年报披露的同时也发布了《2023 年环境、社会及治理(ESG)报告》。

五、问答环节

Q：公司话机业务的发展是否对会议产品和商务耳麦的品牌建设和渠道拓展具有推动作用？

A：公司话机业务的发展对会议产品和商务耳麦具有积极的推动作用。公司话机业务发展的成熟度和市场地位为会议产品和商务耳麦的品牌建设提供了有力支撑，同时提供了一定的渠道复用度，会议产品和商务耳麦得以实现更快速高效的市场拓展，并且话机业务的深厚技术沉淀也为会议产品和商务耳麦的发展奠定了坚实的技术基础。此外，公司也将加大力度开拓 Pro AV 类及 IT 类渠道，覆盖更广泛的市场和用户群体，同时持续增强海外市场的本地化服务能力，争取在会议产品和商务耳麦领域取得更大突破。

Q：公司会议产品提升市场份额的策略是什么？

A：长期而言，公司致力于通过持续的产品创新和迭代升级保持产品的先进性和竞争力，确保产品在性能和价格上具有双重优势。同时，公司将持续进行深入的市场洞察和用户需求分析，不断优化产品设计。并且，公司将持续强化渠道建设，根据市场竞争态势灵活调整销售策略。提升市场份额是一个长期且持续的过程，公司将保持对市场动态的敏感性，适时调整策略，以实现市场份额的稳步提升。

Q：公司云办公终端的产品和销售策略是什么？

A：在产品方面，公司作为云办公终端市场的新参与者，产品综合竞争力还有提升空间，公司将保持产品的快速迭代和出新，最终形

成覆盖用户各个场景需求的产品系列。在销售方面，云办公终端仍以渠道销售为主，对原有渠道存在一定复用度，同时也将继续开拓新销售渠道，以增强市场覆盖度和影响力。公司将不断构筑云办公终端的产品力和渠道力，尽快提升竞争力。

Q：公司云办公终端今年的新品计划及一季度的市场反馈情况如何？

A：公司云办公终端的新品推进主要遵循构建全面产品矩阵的思路进行。今年云办公终端新品仍以 BH 系列蓝牙耳机为核心，有线类及 DECT 无线类耳麦产品将根据市场需求微调以增强市场竞争力。另外，去年推出的两款蓝牙耳机产品，目前展现出了良好的接受度和积极的市场反馈，也进一步坚定了公司沿用音频高质量性能的思路不断完善商务耳麦产品矩阵的决心。

Q：AI 技术对公司产品功能提升有何影响？

A：总体而言，AI 技术对公司产品功能提升具有积极正向的影响。企业通信设备尤其是在会议室场景应用方面，不断强调提升智能化水平以满足企业用户对智能、高效、便捷沟通协作的需求。公司硬件设备中 AI 功能的集成不仅增强了智能识别的精准度和可靠性，还优化提升了人机交互体验，这些都是当前和未来企业通信行业发展的关键方向。并且，得益于公司在行业内的深厚积累及对技术更新迭代的快速响应能力，能够在功能嵌入和产品迭代方面保持领先优势。因此，

随着企业通信市场对 AI 功能需求的日益增加，公司将更有机会充分展现产品竞争力，公司对持续提升会议产品市场竞争力充满信心。

Q：公司如何考虑股权激励计划目标的设定？

A：公司股权激励计划目标的设定主要基于公司“聚焦细分、持续投入、全球领先”的经营理念，以及对行业发展及市场潜力的深入判断。同时，公司股权激励计划旨在真正激发团队的积极性和创造性以实现公司的长期发展愿景。并且，公司股权激励计划具有长期性和持续性。因此，我们认为公司股权激励计划的目标设定合理，既反映了我们对公司未来发展的坚定信心，也充分体现了对市场机遇的精准把握以及对员工的高标准和高要求。

Q：如何看待公司未来的分红政策？

A：我们将持续评估公司的资金需求和财务状况，确保未来的分红政策既能满足股东的合理回报需求，又能保证公司的中长期可持续发展。在有条件的情况下，公司可能会结合实际情况，考虑逐步提高分红比例以积极回馈投资者，具体的分红比例将视公司未来的实际经营情况而定。