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	☐ 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	国信证券、天风证券、广发证券、国泰证券、平安证券、东北证券、中信建投证券、华泰证券、山西证券、西部证券、浙商证券、申万宏源证券、中金公司、花旗银行、瑞银集团、嘉实基金、建信基金、易方达基金、泓德基金、摩根士丹利基金、东证资管、海创基金、高成投资、国联安基金、君和资本、颐和久富等单位与个人
时间	2025年8月26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、2025年上半年公司整体业绩情况

2025年上半年，公司业绩呈现“短期微降、根基稳固”的态势，实现营业收入26.50亿元，较去年同期下降0.64%；实现归属于上市公司股东的净利润12.40亿元，较去年同期下降8.84%。报告期内，公司销售业务开拓节奏有序，但国际贸易环境的不确定性对短期业务进展产生一定干扰，公司海外产能建设的转移过渡期对订单出货造成阶段性影响，部分海外订单的落地进度有所放缓。尽管面临一定挑战，公司在核心业务领域的市场竞争力依然稳固，下游市场需求良好。

另外，公司净利润增速同比下降，主要在于公司对未来业务前景仍保持乐观，短期营收增速的波动并未影响公司对业务拓展的投入，因此，费用率出现阶段性上升，同时关税波动及产能转移也适度增加了公司成本费用，从而对净利润增速产生一定影响。但以上影响更具短期性和阶段性的特征，公司将持续强化成本费用管控，随着海外产能逐步释放以及关税政策影响的边际减弱，净利润表现将得到改善，公司长期盈利逻辑未发生变化。

二、2025年上半年公司分产品线业绩情况

2025年上半年，公司会议产品和商务耳麦营收占比超过50%，成为驱动公司营收增长的双引擎。从第二季度来看，三条产品线均呈现“环比改善、逐季上行”的积极趋势，公司对企业通信市场的长期前景和后续业绩重拾增势有充分的信心。分产品线来看，会议产品和商务耳麦仍展现出较强的市场韧性，具体而言：

会议产品实现营业收入 10.76 亿元，同比增长 13.17%。短期来看，会议产品营收增速虽不及公司预期，但横向对比行业厂商仍表现突出，市场份额在持续上升。报告期内，公司聚焦用户需求和产品创新，持续打造覆盖全场景与全流程的会议室解决方案，推动会议产品业务高质量发展。2025 年上半年，公司推出新一代音视频会议平板、智能视讯一体机 MeetingBar A40/A50、Dante 吸顶麦克风 CM50、智能追踪摄像头 SmartVision 80、视频会议主机 MCore4 等众多新品。

云办公终端实现营业收入 2.62 亿元，同比增长 30.55%。从公司发展历程来看，自 2020 年正式切入该领域以来，公司持续打磨产品线，20-24 年复合年均增长率近 45%，远高于行业平均水平，市场份额稳步拓增。报告期内，公司推出全新有线耳麦 UH4X 系列，进一步丰富了产品矩阵。公司从稳定性、兼容性、拾音降噪、佩戴舒适度等多维度持续优化产品性能，贴合多元场景下的商务办公需求，同时积极推进市场推广和渠道开拓，打磨商务耳麦整体竞争力，为商务耳麦业务注入长足增长动能。

桌面通信终端实现营业收入 13.04 亿元，同比下降 13.63%。报告期内，公司话机业务下滑主要受到出货节奏的影响，下游实际销售仍保持小幅正向增长。未来，公司将持续优化产品结构，加大高端市场开拓力度，深入挖掘细分市场机会，保持话机市场竞争力，实现业务稳健发展。

三、公司海外产能建设进度以及对盈利能力的影响

由于美国关税政策的不确定性，公司于 2024 年年底启动海外产能转移项目，2025 年上半年由于关税政策的反复波动及海外产能项目运转衔接暂不足以完全支撑美国供货需求，对公司上半年业绩产生了较大影响。

为应对宏观环境的不确定性，公司仍将积极布局供应链全球化，目前海外产能建设已取得阶段性进展，从市场支撑能力来看，当前海外产能已具备支撑超过一半美国市场需求的批量生产能力，预计下半年将进入产能加速释放期，响应效率和供应规模将进一步提升。同时，公司建立起“国内外产能联动调配”机制，根据市场订单情况和交付周期，动态调整生产及出货布局，进一步保障海外市场的稳定交付能力，为巩固现有份额、拓展增量市场提供坚实的供应链支撑。

从海外产能建设对公司盈利能力的影响来看，海外产能建设初期可能带来一定的调整成本，但从战略规划来看，海外产能建设对公司而言是一项兼顾短期风险应对与长期发展布局的战略举措，为构建更具韧性和竞争力的全球供应链体系奠定基础。公司将通过精细化的运营管理，不断提高生产效率和产品良率，降低调整成本的影响，确保业务的平稳过渡。长期而言，海外产能建设对盈利的正向价值将逐步凸显，公司将充分利用海外产能的优势，拓展全球市场，实现业务的可持续增长。

四、关税对公司业务及市场需求的影响

关税不确定性对公司业务的直接影响有限且可控，当前核心市场

需求也未因关税预期出现明显波动，且目前关税政策已经具备强确定性，对公司业务的扰动将逐渐减弱。

同时，公司也将积极寻求多种策略缓冲关税潜在影响，保障业务基本盘的稳固：首先，公司上半年已前置性部署的境外仓保障了上半年业务的连续性；其次，针对上半年海外产能供货不足的问题，公司下半年将通过灵活调配国内外产能的方式，提升协同和交付效率，确保海外市场供应的稳定性和及时性；其次，公司也与客户建立了有效的关税分摊机制，既保障了公司的盈利能力和产品竞争力，也维持了客户合作的稳定性及市场份额的稳固。随着关税政策逐渐明朗及海外产能稳定放量，公司有望进一步提升市场竞争力，实现业务的健康发展。

针对关税加价后下游需求问题，目前总体来看下游需求稳定，短期关税引发的小幅成本变化，对企业在长期使用成本中占比较低，进一步削弱了关税对企业通信市场需求的潜在冲击。

五、中期利润分配方案

公司已连续三年实施中期现金分红，本次拟向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 5.00 元，合计人民币 6.33 亿元，分红比例达 51.07%。公司自上市以来累计现金分红（含本次预案）将超过 85 亿元，积极回报投资者，与投资者共享公司价值成长。

六、问答环节

Q：公司上半年毛利率是否受关税影响？如何判断关税对公司全年毛利率的影响？

A：2025年上半年，公司整体毛利率基本稳定，关税政策对公司毛利率影响未充分显现。上半年，公司出货规模较小，同时海外出货适用的关税税率较低，并且主要由经销商承担，因此关税政策对上半年公司整体毛利率的影响较小。

当前关税政策趋于明朗，并且公司也与经销商建立了标准化的关税分摊机制，经初步测算，关税对公司毛利率的影响总体处于可控范围。

Q：如何判断海外产能建设对公司毛利率的影响？

A：目前，海外产能建设对公司毛利率的影响不明显，同时公司也具备将相关影响控制在可控范围内的主动管理能力。首先，部分海外生产加工环节的成本，与国内相比并无显著提升；其次，公司持续推进硬件设计优化与制造工艺升级，不断降低生产环节的技术复杂度，提升生产效率，并且随着产能逐步释放，规模效应将进一步凸显；再者，公司后续将逐步推进供应链全球化布局，在海外产能建设的同时，考虑部分供应链物料的本地化采购，从而减少原材料运输费用，进一步优化成本结构。

Q：公司上半年未交付订单是否已陆续交付？如何看待公司下半年的业绩趋势？

A: 公司上半年尚未完成交付的订单, 将在三季度陆续交付。公司对下半年业绩恢复持乐观态度。上半年, 公司受产能建设推进节奏、关税波动等短期因素扰动, 部分生产及出货进度有所延迟, 但下游市场的实际需求依然健康。随着短期制约因素的逐步缓解, 生产与出货节奏将有序恢复。并且, 公司也将持续关注关税政策对下游需求的潜在影响。截至目前, 终端市场反馈整体良性, 主要由于企业通信产品具有相对较长的使用周期, 关税带来的额外成本在其长期使用成本中占比较低, 因此对客户采购规划与决策的影响相对有限。

Q: 公司上半年存货增加的主要原因是什么?

A: 公司上半年存货增加主要与海外产能建设和供应链周期变化相关, 是基于保障生产连续性与灵活性的合理安排。公司当前海外产能布局涉及多地区, 并且国内产能正常运转, 形成“国内+海外”多地区生产的格局。为保障各地区生产的有序推进, 避免因供应链周转时间加长可能带来的生产衔接风险, 公司需在多个生产基地同步进行原材料和产成品备货, 导致上半年存货规模出现一定增长。

Q: 如何看待公司未来两三年的增长点和风险点?

A: 总体而言, 公司业务“新旧动能转换”与外部环境逐步回暖, 为公司未来发展构建起有力支撑。从公司内生业务结构来看, 当前已形成“稳健基本盘+高潜双引擎”的业务格局。今年上半年, 公司话机业务营收占比首次低于 50%, 两条新业务线营收占比合计超过 50%,

未来增长动能更具保障。

分产品线来看，话机行业表现比公司此前预期更为稳健，加之公司品牌与产品竞争力，话机业务将继续为公司稳健增长筑牢核心基石；会议产品和商务耳麦业务均具备“低份额、高潜力”的突破属性；助听器业务仍处于探索培育阶段，公司正积极构建适配新业态的产品与业务模式，为长远发展奠定基础。

从外部环境来看，关税波动、经济环境扰动等外部因素的影响正逐步减弱，整体经营环境正朝着更健康的方向发展。

Q：总经理变更是否对公司经营管理产生影响？

A：本次公司总经理变更不会对现有经营管理节奏、核心业务推进及中长期发展规划产生实质性影响。张联昌先生辞任总经理后仍继续在公司任职，后续将专注于产品及研发，充分发挥其在技术领域的专业优势。董事长陈智松先生将兼任总经理，并将进一步夯实公司管理根基、完善管理机制，推动公司管理体系的持续精进与高效运转，为公司中长期可持续发展筑牢保障。

Q：公司成立德国子公司的目的是什么？

A：公司成立德国子公司，是基于推进欧洲市场拓展的重要举措，有利于进一步完善全球市场网络、强化本地化运营能力，为欧洲业务的深度渗透与持续拓展构建坚实支撑。为更好地触达客户群体、展示产品实力，公司已在德国配套开设展厅；同时，德国子公司将承担本

地化运营职能,重点支撑本地人才招聘与团队建设、业务拓展等工作,保障业务推进效率,为长期深耕欧洲市场夯实本地化基础。