

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	中邮基金、建信基金、国投证券、中金公司、广发证券、天风证券、嘉实基金、博时基金、富国基金、君和资本、巨杉资产、花旗银行、高信百诺投资、东方财富、三川资管、璟恒投资、和谐汇一等单位与个人
时间	2026年04月22日
地点	“亿联会议”线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘之阳、财务总监欧灼谊
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 年度公司整体业绩情况

### 1、整体财务表现

2025 年公司实现营业收入 60.33 亿元，同比增长 7.33%；实现净利润 26.01 亿元，同比下降 1.78%。报告期内，公司销售业务保持平稳，市场拓展及业务推进带动营业收入稳步增长。尽管国际贸易政策的扰动给市场环境带来了一定的不确定性，但公司在核心业务领域仍然保持了稳定的市场竞争力，经营质量持续提升。

### 2、分产品线业务进展

桌面通信终端实现营业收入 29.71 亿元，同比减少 3.59%，对营业收入的占比为 49.25%。公司持续打造功能拓展性强、形态多样的桌面通信终端产品矩阵，2025 年 T7、T8 系列的成功上市以及 Wi-Fi 无线话机的发布，标志着公司桌面终端迈入了智能化、时尚化、高端化、高安全性的新阶段。未来，公司将继续以市场需求为导向，积极挖掘存量替换与增量升级的市场潜力，不断巩固并扩大市场份额，持续引领行业发展。

会议产品实现营业收入 24.35 亿元，同比增长 21.95%，对营业收入的占比为 40.36%，同比提高 4.84 个百分点。2025 年，公司持续强化产品创新与市场响应能力，推出 Meeting Board Pro、MeetingBar A25/A50、RoomCast-AI 等多款新品，产品深度融合了公司最新的 AI 技术，为用户打造智能化办公及会议体验。未来，公司将继续坚持研发投入和产品创新，不断丰富智慧办公能力集，利用 AI 技术打造更多的智能化办公及会议体验，更快速、更高效地满足全球用户需求，

进一步提升技术水平和市场份额。

云办公终端实现营业收入 6.11 亿元，同比增长 15.99%，对营业收入的占比为 10.13%，同比提高 0.76 个百分点。报告期内，公司持续完善商务耳麦产品系列，坚持以技术创新驱动产品升级，稳步推进市场渠道拓展与产品结构优化。2025 年推出新品 UH4x、WH6x DECT 系列均展示出良好的市场潜力。未来，公司将依托更加完善且极具竞争力的产品矩阵，紧抓混合办公时代的发展机遇，在云办公终端赛道打开更加广阔的增长空间。

### 3、2025 年度公司其他方面

在研发上，2025 年公司的研发投入占比为 8.78%，研发人员占比为 53.88%。未来，公司将继续坚持自主研发创新，深耕音视频市场的细分领域，敏锐洞察企业通信场景的演变趋势，将 AI 等前沿技术与不同办公场景下的智能终端深度融合，打造一站式新型智慧办公解决方案，为全球企业提供高效、智能的协作体验。

在销售上，2025 年公司的销售投入占比为 5.94%，销售人员占比为 25.56%。公司坚持以自主品牌进行全球化经营，以市场通用标准化产品为主，构建了以经销渠道为主的销售模式，面向全球企业用户销售。并持续强化针对世界 500 强客户的大项目拓展能力，构建全球大企业能力服务平台，从而提升高端市场的份额。

在人才激励方面，公司始终秉持“简单、透明、高效”的管理原则，践行“求真务实、追求极致”的核心价值观。公司坚持长期主义与持续改善的理念，引导管理层向“赋能型干部”转型，用工具和方

法支持员工成长。公司不断优化相关激励体系，2026 年激励计划，在原有目标值的基础上增加了触发值，有利于激励计划的实现，也有效构建了激励和业绩水平之间持续的正向关系。公司层面已建立常态化、多层次的激励机制以有效激励和牵引各梯队骨干员工。

在股东回报方面，公司积极回报投资者，2025 年拟向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 13 元，共计人民币 16.47 亿元，分红比例提升至 63.32%。加上 2025 年中期分红所派发的现金股利 6.33 亿元，公司 2025 年全年所派发的现金股利约 22.80 亿元，全年分红比例为 87.68%。

## 二、2026 年第一季度公司业绩及全年展望

### 1、第一季度公司整体业绩情况

2026 年第一季度，公司营业收入同比增长 18.83%，净利润同比增长 16.68%。

第一季度公司销售业务保持平稳，市场拓展及业务推进带动营业收入稳步增长。随着美国关税的全球分布格局已基本稳定，海外产能构建基本完成，公司采用“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全球稳定交付能力，为巩固现有份额、拓展增量市场提供坚实的供应链支撑。公司的收入及利润表现较上年同期实现较好增长。

2026 年第一季度，公司三条产品线均呈现增长态势，公司对企业通信市场的长期景气度及自身业绩增长潜力保持充分信心，具体而

言：会议产品增长势头恢复，云办公终端展现出较好的可持续增长潜力，桌面通信终端稳中有升，均展现出较强的市场韧性和增长动能。

## 2、全年业绩展望

2026 年，随着美国关税政策的逐步稳定，海外产能构建基本完成和全球灵活供应链体系的逐步建立，关税因素所带来的影响基本稳定。

公司认为，技术创新、产品竞争力及高效的运营管理能力是公司应对变局的战略支点，依托在企业通信领域的长期沉淀，公司目前已形成产品性能领先性与解决方案完整性的双重竞争优势。未来我们将持续建设内生优势，同时密切关注政策动态，灵活调整策略，确保公司在全球市场的竞争力和可持续发展能力，以实现稳健发展。

## 三、问答环节

**Q：公司 2026 年第一季度毛利率变动的主要因素是什么？**

**A：**2026 年第一季度，公司毛利率上升主要受益于产品调价、新品推出、关税影响减弱，以及运费优化等因素，共同带动毛利率改善。但是原材料涨价及人民币升值等因素也对毛利率带来不利影响。后续公司会持续跟踪关税、原材料、汇率等因素的变化，多措并举维持毛利率稳健。

**Q：AI 技术对公司产品的影响？**

**A：**企业通信是现代商业活动的关键基础，在可预见的未来，跨

地域、跨团队的高效沟通需求将持续保持旺盛，视频会议产品作为沟通的载体，具备长期刚需属性。同时，随着 AI 技术的加速普及，更推动终端与配套软件使用频次的显著提升。未来企业办公的业务全流程均需通过智能终端进行数据的采集与沉淀，这将进一步激发企业对数字化办公空间的升级需求。目前公司已紧跟 AI 趋势开展相关研发，在产品端持续落地 AI 相关功能与升级。

**Q：存储芯片涨价所带来的影响？**

**A：**当前出现由于 AI 算力爆发、产能结构性错配、全产业链成本上涨三重因素叠加所引发的存储芯片涨价超级周期。公司已采取多维度的应对策略：首先，目前公司相关芯片及核心元器件整体供应稳定，公司已结合业务发展需求，实施战略性备货安排。其次，针对原材料价格波动，公司将根据不同产品线的市场情况与成本结构，采取差异化的产品定价策略，通过适时合理调整产品价格等方式，有序传导成本压力，保障业务持续稳健运营。

**Q：公司助听器业务当前的进展情况如何？**

**A：**公司助听器已成功推动 RIC700、RIC800 两款产品上市（易声（Yeasound）品牌），并在亚马逊（Amazon）、京东等国内外主流电商平台正式发售。该业务尚处于起步阶段，对产品质量和可靠性的要求极高，2026 年公司将会持续加大研发、品牌与市场投入，结合 AI 技术，打磨产品性能和线上验配体验，不断提高产品竞争力。

**Q: 如何展望公司后续的分红情况?**

**A:** 公司分红将基于整体战略规划和经营情况进行综合考量, 以平衡股东回报与公司长期发展需求。公司预计维持目前现金总量的相对稳定, 因此, 在没有其他重大业务安排的情况下, 公司优先考虑积极回报投资者。