

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 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 902,283,540 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.5 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	亿联网络	股票代码	300628
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张惠荣	余菲菲	
办公地址	厦门市湖里高新园区岭下北路 1 号亿联研发大楼	厦门市湖里高新园区岭下北路 1 号亿联研发大楼	
传真	0592-5702455	0592-5702455	
电话	0592-5702000-3241	0592-5702000-3241	
电子信箱	zhengquan@yealink.com	zhengquan@yealink.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主要业务及行业地位

亿联网络是国际领先的企业通信与协作解决方案提供商，面向全球企业用户提供统一通信解决方案，主要产品包括桌面通信终端、会议产品、云办公终端，为用户提供高效智能的办公协作体验。

亿联网络自成立以来，一直聚焦深耕企业通信领域，主要业务从桌面通信终端，到会议产品，再到云办公终端，为企业用户提供个人办公桌面、会议室及远程办公、移动办公不同场景下的解决方案；业务处理能力从音频到视频再到数据，同时不断将人工智能等新技术应用到产品中，满足不同场景下智慧办公的需求；持续积累云架构的能力，根据用户需求提供公有云、私有云及混合云等多种部署方案，打造平台与终端融合的整体解决方案，提供无缝的音视频通信和协作体验。此外，公司在积累自身能力的同时，还积极参与行业标准的制定，为了打造安全、可信、可靠的远程云视讯沟通环境，携手国家通信

行业权威机构中国信息通信研究院（简称“信通院”），共同制定行业最高的安全5星标准；并已加入中国电子工业标准化技术协会信息技术应用创新（简称“信创”）WG18音视频会议系统小组和标准规范小组，参与音视频总体标准需求的规划。

(二) 主要产品及解决方案

1、桌面通信终端

公司的桌面通信终端主要产品为IP话机，包括SIP话机、DECT话机和Teams话机。

桌面通信终端的需求来源于IP通信对传统模拟通讯（即目前国内主流的通讯模式）的替换，这种替换需要对包括电信公司交换机、网络基础设施(要求将电话网切换到宽带网)、终端（即话机）在内的全套设施进行全面更新，因此电信公司的推广意愿度和力度决定了桌面通信终端的需求度。从社会资源分配及技术发展的角度而言，IP通信取代模拟通信是必然的趋势。从欧美IP通信发展的实际情况来看，欧美大部分国家存在数量众多的民营虚拟电信运营商（ITSP），这些电信运营商为了提升竞争力，率先推广IP通信，逐步积累了竞争力，并给传统运营商带来了较大的压力，间接推动了IP通信取代模拟通信的替换进程；同时，该替换进程与智能手机的普及大致并行，加之欧美与国内的文化差异，培养了用户区分办公通信与个人通信的使用习惯，使得行业需求一直处于稳定发展的态势。

1.1 主要产品

公司的主要产品为IP通信的终端产品，凭借着广泛的兼容性、稳定的质量，取得了系统集成商、运营商的青睐，并逐步形成自身的业务壁垒。经过多年积累，公司发展了大量有价值的技术合作伙伴及客户，如微软、各大运营商客户等，这使得公司始终处在和行业引领者对话的位置，能够快速的获知市场需求与发展方向，并不断的优化桌面通信终端产品线。

1.1.1 SIP话机

公司的SIP话机通过标准的硬件平台，搭载不同的软件，形成了针对不同行业的产品解决方案。在这种产品模式下，公司以最高的效率，灵活、深入地满足了不同行业的特殊需求，构建了在不同行业的竞争力。2020年，公司新推出了T3系列，切换原有的T2系列，在发展高端业务的同时，进一步稳固中低端市场的竞争力。根据Frost&Sullivan的报告显示，亿联网络SIP话机业务2019年的市场份额为29.5%，位居全球第一。

1.1.2 DECT话机

DECT系列话机主要满足固定场所特定范围内的无线通信需求，主要定位于商场、仓库等对移动通信需求较高的应用场景，使用户能够在特定环境内享有无线环境，使通讯更为便捷。公司2020年新推出了DECT IP 多基站漫游系统（DECT IP Multicell System）及“三防”手柄（即防摔、防水、防尘），进一步提升用户体验及部署效率。

1.1.3 Teams话机

微软作为全球顶级的系统软件提供商，近十年来大力布局企业通信领域，并在全球首次提出统一通信的概念，先后推出了Lync、skype for business及teams系统，代表了未来的企业通信发展趋势；其作为传统软件提供商，在终端领域采取与优质厂商合作的模式，亿联网络也成为其合作的主要厂商之一，在音视频领域展开深度全面的战略合作关系。2020年，公司进一步加大在Teams话机上的投入，不断丰富与微软的合作机型，以提升公司产品在高端市场的竞争力。



1.2 关键技术与核心优势

1.2.1 音频技术

语音终端对于企业来讲，属于生产工具的范畴，会被长时间高频度地使用，音频质量不仅会在很大程度上影响工作效率，

也会影响使用者的舒适度；同时，对于系统集成商、运营商而言，也关系到大规模商用的可靠性。因此，音频质量的改进是语音终端研发投入的核心。音频处理技术涉及面广，涵盖了算法、工业设计、材料等范畴，围绕音频的压缩与还原程度、回音噪音的消除、网络时延及丢包的处理等几个方面，其核心是算法运算处理。音频性能的提升与处理器等技术的发展也高度相关，是一个长期积累逐步提升的过程，难以一蹴而就。亿联网络长期以来坚持在该领域投入大量研发资源，不断积累，凭借着长期的坚持，建立了自己的研发优势。

1.2.2 产品设计

满足用户需求、为用户创造价值，是企业价值的根本所在。语音终端作为企业通信与员工的直接接触端口，在面对不同行业、不同用户群体时，用户使用需求差异较大。亿联网络始终坚持对用户群体进行细分，对细分群体的共性需求进行深入地总结和分析，由用户需求推动产品设计，由产品设计推动研发，每个产品系列有其明确的定位。同时每个系列的产品又可以通过搭载不同的软件以进一步满足更小颗粒度的细分群体的需求。通过这种方式，亿联网络逐步形成了既能够精准地满足用户需求，又能够高效地使用研发资源的体系，在最大化地满足用户需求和研发效率之间不断寻找最佳平衡点。

1.2.3 行业生态

IP通信需要系统端与终端搭配使用的特性即决定了优质的生态关系是开展营销业务的基础。优质生态关系的建立和亿联网络的研发能力、创新能力、持续投入能力、行业地位高度相关。而优质的生态关系反过来又对亿联网络的创新能力、研发能力及行业地位产生正面的影响，两者形成良性的相互循环。优质的生态关系逐步为亿联网络构建出较高的护城河。

2、会议产品

公司的会议产品包括了云平台、软端到硬件终端，为客户构建平台与终端深度融合的整体解决方案。随着全球网络基础设施的完善，通讯技术的发展，企业通讯领域出现了能够依托公网即实现音视频稳定传输的第二代视频会议系统，视频会议的性能及可获得性均得到质的改变；与此同时使用成本在下降，这使得新一代的视频会议系统需求得到激发，市场开始下沉，它的使用者不再限于大企业等高端客户，而是向下渗透到中大、中等甚至小微企业，市场规模变大。同时，全球化使得社会各经济体之间、企业上下游之间乃至企业内部交流频率增加，交流深度、广度双向延伸，且企业内的员工年龄层次发生改变，这一切又进一步推动产品形态的变化，新一代的视频会议解决方案不再局限于音视频的应用，而是增加多元化的团队协作等功能。再者，人工智能技术和大数据技术在视频会议系统中的广阔运用不仅能够极大地提升效率，还反过来促进行业的发展，使得视频会议系统跳出通讯工具的范畴，演变成管理工具、办公平台，彻底改变人们的办公模式。

2020年由于新冠疫情的影响，从软端的远程视频会议产品开始，大部分企业均加速了企业内部的数字化进程，更多企业认识到了数字化投资的价值，培养了团队远程协同办公的习惯及线上营销与业务开拓的能力。因此，提升团队协作能力、增强信息管理成为了大部分企业在通信和协作系统上投资的核心驱动力。由此，视频会议市场的发展趋势逐步由单纯的音视频会议解决方案过渡到云化、协作化、智能化的无缝音视频通信和协作解决方案，以满足企业在云端视频会议服务平台进行跨区域即时通信和分享协作的云化体验，满足企业基于 workflows 的数据共享、即时聊天及随时随地开启音视频沟通协作的移动化体验，以及满足企业会议预约、自动签到、语音转写等会议协作的智能化体验。

基于这一理念，公司不断进行产品迭代，提升解决方案的功能、性能和体验；同时，不断提升平台的安全性、稳定性；并不断完善对产品解决方案的理解与规划，主要包括：

(1) “云+端”：公司自发展会议产品以来，一直坚持“云+端”的产品设计理念，并逐步得到全行业的认同，即云平台负责数据传输及管理、硬件负责数据采集，避免了只有软端而引起的视讯质量不佳及场景覆盖不足，也避免了只有硬件带来的方案不灵活、性价比不高等问题，由“云+端”协作共同提供极致的音视频体验，提供一站式整体解决方案；

(2) 灵活部署：提供公有云、混合云及私有部署等灵活的部署方案以适应及满足不同群体的多样化需求。云平台作为解决方案的重要组成部分，是公司要长期持续构建的能力，自2018年起相继推出了亿联多媒体视频会议服务器（Yealink Meeting Server）、亿联云视讯（Yealink Meeting）以及融合通信平台UME，形成更加多元、更加灵活、多方兼容的视讯方案，以服务更多的用户群体；

(3) 智能化：降低用户使用通信产品的使用门槛是专业级视讯设备未来的核心发展方向之一，因此将人工智能技术嵌入到产品不同环节的应用中也是重要的研发方向。公司2020年推出智能会议室视讯终端MeetingEye系列，将人工智能技术融入音频应用、视频应用，实现智能取景、人脸识别、语音追踪、声源定位等，积极打造智能会议室，

(4) 信息安全：信息安全是数字化时代为用户提供高可靠性产品的重中之重，公司一直以来将产品的信息安全保障作为产品设计的核心理念之一，公司的产品也相继获得三级等保安全认证、云计算产业权威的可信云认证，欧洲GDPR标准检测，以及国家权威机构中国信息通信研究院颁发的业内首张泰尔安全5星证书。



公司的会议产品具备如下特点：

2.1 一站式的解决方案

企业用户基于会议产品的通讯活动在系统数据计算的层面较为复杂：数据量大，数据类型多，参与方多，需要深层次的处理与计算。这意味着对系统的处理能力提出很高的要求，尤其是在系统容量大的情况下，组网策略、资源调用策略、路由策略、平台与终端之间的紧密无缝配合都将影响系统的性能。

2.1.1 整体解决方案自主研发

亿联网络能够提供完整的一站式解决方案，自主研发平台及终端，使得整个系统密切协作，深度绑定。深度绑定不仅体现在功能操作的层面，更体现在计算分配、信息处理层面。在这样的机制下，终端的能力被发挥到极致，也因此能够从更深层次来确保更好的用户体验，未来的扩充也更加灵活不受限制。

2.1.2 智能终端

亿联网络的终端具有较强的本地计算和处理能力，如编解码、丢包补偿、智能消噪消回音等，同时还结合声学和光学元器件的设计和结构设计，尽可能提供高保真、全双工、低噪的音视频体验。

2.1.3 全场景

用户的使用习惯在发生变化，移动化办公，远程办公的模式越来越被接受。为了让用户实现随时随地协同办公，在不同场景下均能享受沟通体验，亿联网络推出了适应不同场景的终端产品，针对中大会议室、中小型会议室、小微会议室或独立办公室、移动用户均有不同的终端解决方案；同时，为提升会议效率及体验，我们还推出了一系列辅助性的设备，如：无线投屏器、会议桌面平板等，让用户真正享受现代化技术带来的高效与便利。

2.2 聚焦基础平台与核心性能，开放兼容

2.2.1 数据与信息安全

如前所述，现代的通讯活动，涉及的环节多、终端类型多样、网络架构更加复杂，使得业务更多元，场景更复杂，数据量也更加庞大，数据与信息安全的保障也因此变得更加困难。亿联网络从数据采集、数据存储、数据传输、数据应用、权限管理等核心环节入手进行保障，系统安全性通过了泰尔实验室的五星安全认证，也通过了国家相关安全标准认证。

2.2.2 稳定性

大并发数、多方参与、参与方分布广、网络的复杂性等都对系统的稳定性提出了更大的挑战。亿联网络提供跨区域媒体通信，各节点可动态感知链路状态，利用智能路由算法实时调度业务流量，从而规避拥塞、不稳定链路，保障媒体可以低时延、低成本、高质量地传输，满足用户大并发、实时互动会议的需求。

2.2.3 开放兼容

品牌开放兼容：亿联网络一向秉持开放兼容的态度，我们的终端可以与其它品牌的平台相互兼容，协同使用；我们的平台也可以与其它品牌的终端协同使用。除此以外，我们的平台与其它品牌的平台之间可以实现互通。开放兼容是行业的趋势，符合用户的利益和需求，也将打破通讯范围被局限在单个平台内、组织内部的限制。目前亿联网络在品牌间的开放兼容方面

保持领先。

开放的生态：未来的云平台服务系统将会变成以音视频通讯为基础的综合平台，在这个平台上用户能够自由地根据需求选择各种企业协作类的增值服务。协作类增值服务有无限想象空间，单一企业没有办法也没有必要去完成所有协作应用的研发。构建一个标准化的、开放的生态环境及接口是最好的解决方案。在核心平台基础性能比较完善的基础上，生态接口的标准化与开放将会变成未来的重要工作。

3、云办公终端

公司的云办公终端主要包括便携式免提会议电话、个人移动办公摄像头、个人移动办公耳麦等产品，主要应用于企业通信中的个人办公场景，尤其是移动办公、远程办公等场景，产品兼具企业用户与个人用户的双重属性。随着统一通信的发展，与统一通信平台配套使用的云办公终端市场应运而生。2020年新冠疫情的影响使得混合办公成为新趋势，即无论员工在办公室、家中或差旅途中，均能得到高效的沟通协作体验，这加速了企业的数字化转型，亦加速了该市场的发展。公司于2019年推出了少量云办公终端产品，并在2020年设立独立的云办公终端产品线，以满足新冠疫情下云办公终端快速增长的市场需求，确保从研发、制造、供应链、营销等环节全面加快对该产品线的投入。

云办公终端产品由于兼具企业用户与个人用户的双重属性，因此企业通信市场及个人消费市场均有类似的产品，在个人轻度通话场景中这两类产品区别不明显，具有一定的替代关系，但在大规模高频通信的应用场景中，商用产品就显现出了其不可替代性。具体而言，商用的云办公终端相较于个人消费型终端而言，最主要的区别在于：

(1) 适用场景的不同：商用的云办公终端主要应用于企业办公场景下内外部的高质量通信，涉及使用者及其通信对象，因此，商用产品更注重于“全双工”设计，保障拾音质量、麦克风降噪及长时间使用的可靠性；而消费型终端主要应用于个人音乐娱乐，更注重宽频、听筒降噪等；

(2) 部署方式的不同：商用的云办公终端作为企业通信的组成方案之一，通常将搭配统一通信平台共同使用，以取得更好的交互体验，因此，商用产品将注重于与相关平台的认证对接，实现硬件终端直接调取软终端的相关功能，而消费型产品一般不具备该兼容性。

得益于公司在音视频技术上有较好的技术积累，在平台对接方面有丰富的经验，在产品设计上能够较好的把握市场需求，产品在核心性能上已经具备了一定的竞争力：

(1) 云办公终端复用SIP话机的部分音频技术，同时在更小的体积上实现同等优质的通话性能，确保用户在移动办公场景下的高品质通话体验，采用的技术主要包括：终端内置六麦克风环形阵列，可实现360°全向拾音；搭载公司高清音频技术，提供优质的全双工体验；搭载公司尖端声学技术，可实现智能消噪、回声消除等。

(2) 具备广泛的兼容性，能够满足用户使用不同视频会议平台的需求，兼容多个主流云视频会议平台，包括微软、Zoom及腾讯会议；商务耳麦系列兼容公司话机及带USB接口的主流第三方IP话机，且在与公司IP话机连接后可实现深度兼容，实现音频优化和功能强化，确保优质的通话体验。



(三) 主要运营模式及业绩驱动因素

1、主要运营模式

亿联网络专注于产品的研发与营销，设有厦门总部、杭州分公司、深圳分公司、美国子公司（亚特兰大）、荷兰子公司、

美国加州办事处等分支机构，分别负责研发、营销等事项；采用轻资产的模式，将人力密集型的生产部分外包，委托给外协加工厂；采取高效的销售人员深入一线、经销商密切配合的模式开拓全球市场，将目标客户定位于数量众多的中小企业客户，并逐渐向大型、高端客户延伸，客户包括德国电信、法国电信、英国电信等大运营商，并于近年来与微软等统一通信行业领导者达成战略合作伙伴关系。

在公司市场开拓过程中，公司主要通过参加通讯行业展会的方式发展客户（即经销商），每年参加展会近50场，分布全球各大洲。经过多年积累，已经建立起覆盖全球100多个国家的分销体系，主要经销商与公司形成了长期稳定的合作关系，是公司的核心竞争力之一。公司对经销商采取强管控、分工合作的管理模式，销售人员深入一线、密切配合地参与到当地市场开拓中，在有效利用经销商资源的同时对市场与用户有足够的把控力。

2、技术驱动与环境驱动

IP通信对模拟通信的替代在全球范围内持续进行，相比传统的自建模式，云化部署的比例越来越高、且越来越向高端企业用户渗透；与此同时，网络通信技术发展迅猛，通讯速度及数据传输量高速增长，这两者都对通信技术的发展产生了极大的影响：企业内部相互孤立的系统开始融合，如：语音通信系统与视频会议系统开始融合；协作系统进一步加入到音视频系统中。

网络基础设施及通讯技术的发展进一步推动了市场需求的变化：高带宽消耗的视频通讯市场从高端企业下沉，激发了更多的需求，市场总量逐渐变大；在企业内，音视频及会议的应用从大会议室下沉到小会议室，乃至开放的办公空间及企业个人用户。终端形态越来越多样化，不仅要满足多种类数据传输的需求，还需要满足多业务场景的需求。企业员工不仅可以通过音视频进行沟通交流，还能够通过统一通信平台分享数据、工作流。可以说，统一通信将彻底改变人们的工作模式。

人工智能技术的发展也将极大影响到统一通信技术。图像识别、人脸识别及跟踪、语音跟踪、识别、翻译、输出等技术的应用将极大提升企业员工的使用体验、办公效率以及企业的管理效率。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	2,754,286,083.78	2,489,346,726.31	10.64%	1,815,359,403.28
归属于上市公司股东的净利润	1,278,722,496.17	1,235,294,618.36	3.52%	851,477,077.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,114,961,423.21	1,095,244,381.13	1.80%	748,233,040.80
经营活动产生的现金流量净额	1,127,883,816.85	1,092,506,407.91	3.24%	683,545,237.01
基本每股收益（元/股）	1.4271	1.3786	3.52%	0.9503
稀释每股收益（元/股）	1.4249	1.3774	3.45%	0.9496
加权平均净资产收益率	26.88%	31.47%	-4.59%	26.90%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	5,779,360,513.74	4,827,274,422.22	19.72%	3,749,986,782.82
归属于上市公司股东的净资产	5,203,372,291.78	4,395,874,606.89	18.37%	3,499,418,945.42

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	650,072,124.99	550,902,631.23	759,851,933.11	793,459,394.45
归属于上市公司股东的净利润	365,834,776.74	279,516,701.89	362,398,435.75	270,972,581.79
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	316,824,577.41	242,405,983.24	322,589,193.14	233,141,669.42
经营活动产生的现金流量净额	281,845,742.05	267,510,871.33	223,292,505.94	355,234,697.53

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

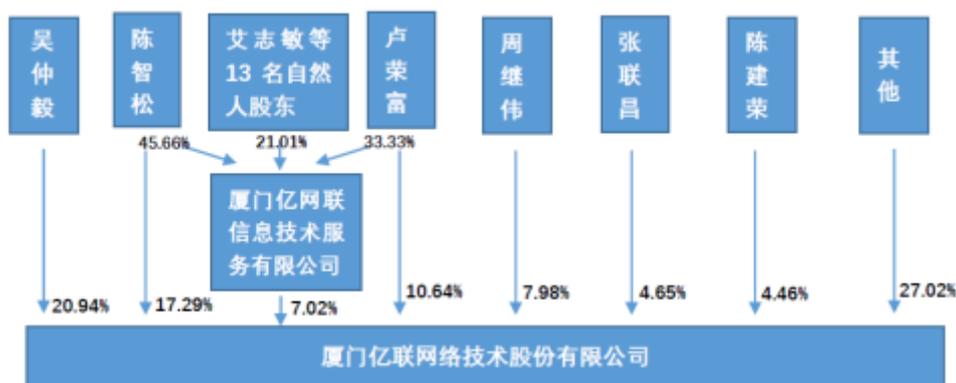
报告期末普通股股东总数	17,695	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,789	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
吴仲毅	境内自然人	20.94%	189,000,000	144,000,000			
陈智松	境内自然人	17.29%	156,000,000	117,000,000			
卢荣富	境内自然人	10.64%	96,000,000	72,000,000			
周继伟	境内自然人	7.98%	72,000,000	54,000,000			
厦门亿网联信息技术服务有限公司	境内非国有法人	7.02%	63,329,998	0			
张联昌	境内自然人	4.65%	42,000,000	31,500,000			
陈建荣	境内自然人	4.46%	40,275,000	0			
香港中央结算有限公司	其他	1.47%	13,253,487	0			
全国社保基金六零一组合	其他	0.91%	8,224,999	0			
招商银行股份有限公司-鹏华新兴产业混合型证券投资基金	其他	0.62%	5,561,365	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟签订了《一致行动人协议》；陈智松和卢荣富为公司法人股东厦门亿网联的持股 5% 以上重要股东；陈智松为厦门亿网联的执行董事，周继伟为厦门亿网联的监事；故吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟、亿网联为一致行动人 2、陈智松与陈建荣为兄弟关系，故陈智松与陈建荣为一致行动人						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年，公司实现营业收入27.54亿，同比增长10.64%；实现净利润12.79亿，同比增长3.52%。受新冠疫情影响，公司经营面临的机遇与挑战并存，业绩受到了一定的影响出现短期的波动，但公司抓住市场机遇加大研发投入，持续推出新品，竞争力得到进一步稳固。同时，美元汇率波动等因素，也对公司报告期内的净利润水平带来了一定的影响。

桌面通信终端方面，报告期内实现销售收入21.01亿元，同比下滑1.15%。桌面通信终端适用于固定办公场景，因此，短期业绩受疫情影响较为明显，随着下半年疫情对经济活动的影响逐步减弱，该产品线的业绩也逐渐呈现复苏态势；同时，高端机型呈现出较好的市场竞争力，销售占比持续提升，业务发展整体稳健，依然保持行业领先的位置。

会议产品方面，报告期内实现销售收入5.28亿元，增长61.94%。会议产品从长期发展来看受益于疫情带来的远程协同办公需求，公司也持续加大研发和销售推广资源的投入，提升产品竞争力；但短期的线下销售业务及终端客户项目部署也受疫情影响在上半年遇到了一定的阻碍，随着下半年经济活动的恢复，该产品线亦达成原定的经营目标。

云办公终端方面，报告期内实现了247.92%的增长幅度，达到了1.22亿元。公司于2019年开始布局相关产品，2020年受疫情影响，个人远程移动办公终端得到了更加广泛的市场认知，需求快速增长，公司亦快速应对，立即成立了独立的产品线，全方位保障该产品线的快速发展，并最终超额完成原定目标，取得了新产品线的阶段性突破。

整体而言，新冠疫情对全球经济产生了较大的影响，对公司所处行业亦是如此。中长期来看，企业混合式办公将会形成新常态，对云办公终端及云视频服务的需求提升，给公司带来新的业务机会，公司也及时成立新产品线并取得了积极的市场反馈；短期来看，由于经济活动被中断，需要线下部署的桌面通信终端推广活动被暂停，桌面通信终端的销售出现暂时性的下滑，从而影响了公司全年的经营业绩，但除销售推广活动外，新品开发、管理改进等工作未受疫情影响、持续推进。总体来看，公司在全年经营稳健，各项业务有序推进。

1、继续保持研发投入，提升技术、产品和解决方案的竞争力

2020年研发投入同比增长53.93%，达2.96亿元，占公司销售收入的比例为10.74%，公司研发和技术服务人员占比约50%，继续保持较大规模的研发投入。

公司在桌面通信终端方面继续保持投入，加快新系列、新机型及新功能的推出，确保最大可能地满足用户需求；在会议产品方面，投入持续高速上升，分别从基础研发、产品研发、功能改善这三个不同的层面入手，确保技术与产品的改进得到有效保障；同时，公司顺应疫情后混合办公常态化的趋势，大力投入云办公终端产品线，完善公司统一通信终端产品形态，进一步提升公司解决方案的完整性。

2、调整营销投入策略，持续推进渠道建设

2020年公司海外市场的营销活动因疫情而受到较大影响，销售费用同比下降11.06%。但基于长期稳固的渠道关系，公司仍积极通过远程协调等方式拓展渠道业务，尽最大可能减少疫情对营销业务的影响。

同时，为了确保新业务的开展获得足够的资源支撑，公司将营销业务分为三个不同层次，即：成熟业务以提升人均产出为核心；新细分市场以快速实现可复制性为目标；新业务大幅加大投入，保证资源投入的倾斜。在有效的资源协调策略下，公司一方面保障了新业务的资源投入，另一方面提升了原有业务的规模效应，在确保经营目标达成的情况下，将销售费用的

提升控制在合理范围之内。

3、继续推进管理变革，加大激励推动人才发展

为适应业务发展的需要，2020年公司在组织架构上进行了调整，使各业务单元的职责更加明确、更加聚焦，从而加强各业务单元间的协同性，提升决策效率，提高战斗力，在进一步提升研发效率、营销效率的同时能够更快更高效地满足客户需求、服务好用户。

同时，为激励员工，继2018年后，2020年公司实施新一轮限制性股票激励计划，该计划覆盖了公司核心业务骨干及管理人员，有效保障了核心人才的稳定性和积极性，有效提升了在人才市场的竞争力，是人才精英计划的重要保障，也为公司的持续发展打下良好的基础。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
桌面通信终端	2,101,446,100.90	1,383,501,307.11	65.84%	-1.15%	0.54%	1.11%
会议产品	528,389,816.23	367,119,685.04	69.48%	61.94%	53.15%	-3.99%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

1、公司于2020年4月14日召开了第三届董事会第十三次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》，相关会计政策变更的具体情况如下：

财政部于2017年7月5日发布了《关于修订印发的通知》（财会〔2017〕22号），对《企业会计准则第14号——收入》进行了修订。通知要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业，自2020年1月1日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自2021年1月1日起施行。同时，允许企业提前执行。

根据财政部修订的《企业会计准则第14号——收入》，企业以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准；识别合同所包含的各单项履约义务并在履行时分别确认收入；对于包含多重交易安排的合同的会计处理提供了更明确的指引；对于某些特定交易（或事项）的收入确认和计量给出了明确规定。根据新旧准则转换的衔接规定，企业无需重述前期可比数，但应当对首次执行该准则的累积影响数调整期初留存收益及财务报表其他相关项目金额。该准则的实施预计不会导致公司收

入确认方式发生重大变化，对公司当期及前期的净利润、总资产和净资产不产生重大影响。

2、公司自2020年起调整了限制性股票授予日公允价值的确定方法，由采用B-S期权定价模型确定公允价值调整为采用授予日流通股的市场价格确定公允价值。因涉及的调增费用较低，本次会计处理方式的调整不会对本公司财务报表产生重大影响。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。