

证券代码：300628

证券简称：亿联网络

公告编号：2022-011

厦门亿联网络技术股份有限公司 2021 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

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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 902,311,410 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 8.00 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

分配时间	股息率	分配金额（元） （含税）	是否符合分配条 件和相关程序	股息支付方式	股息是否累积	是否参与剩余利 润分配
------	-----	-----------------	-------------------	--------	--------	----------------

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	余菲菲	何也	
办公地址	厦门市湖里区护安路 666 号	厦门市湖里区护安路 666 号	
传真	0592-5702455	0592-5702455	
电话	0592-5702000-3100	0592-5702000-3100	
电子信箱	zhengquan@yealink.com	zhengquan@yealink.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）报告期内公司所处行业情况

厦门亿联网络技术股份有限公司（以下简称“公司”）是全球领先的沟通与协作解决方案提供商。公司自2001年成立以来，

一直聚焦深耕企业通信领域，面向全球企业用户提供统一通信解决方案。现有业务从桌面通信终端到智慧会议室再到云办公终端，以智能硬件终端对应不同的细分场景，满足企业用户个人桌面办公、会议室办公、个人远程移动办公三类场景的通信需求，以系统平台提供优质的使用体验，形成了不同办公场景下的智能硬件终端与系统平台相适配的企业通信解决方案，为企业用户提供高效、智能的办公协作体验。

企业通信市场是面向企业客户、为企业客户提供通信系统或通信设备，以满足企业内部通信质量与通信效率的市场。与个人通信市场不同，企业通信市场具有多使用者、多角色、跨区域等特点，是一个注重产品品质、以产品质量为核心的市场，因此催生了企业用户的特殊通信需求，这些需求又在技术不断进步的过程中逐步得到满足。公司的发展重心亦是以研发技术为核心，不断满足企业用户的通信需求。

2021年，公司已成立二十周年，公司目前客户已遍布全球140多个国家和地区，包括位列全球前十大的电信运营商如美国的Verizon、英国电信、德国电信等。2017年至今，公司的产品SIP话机始终保持着全球市场占有率第一的位置，2020年市场占有率为34.3%（2017-2020年Frost & Sullivan数据）；2018年，公司成为微软全球音视频战略合作伙伴，并在此后陆续与ZOOM、腾讯等达成合作，是目前市场上唯一一家取得这三大平台巨头认证的终端厂商。

以上成绩，标志着公司的实力得到了广泛认可。未来，公司仍将继续围绕音视频基础技术能力，在企业办公、智慧会议室、沟通协作等方向上深耕发展，通过持续的技术创新、产品创新，不断提升用户体验、增强行业影响力；同时也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，进一步提升公司的长期竞争力。

（二）报告期内公司从事的主要业务

（1）公司主要业务线发展情况

企业通信领域是一个主要以技术驱动及市场驱动为主的行业，全球通信网络基础设施及通信技术的发展，推动了企业通信市场的下沉；同时，随着统一通信平台的日益完善，企业用户对与统一通信平台配套使用的终端形态的需求也越来越多样化；加之近两年疫情的催化作用，企业数字化转型的需求在加快。公司始终坚持以“聚焦细分、持续投入、全球领先”为经营理念，目前已推出了包括面向桌面办公场景的桌面通信终端、面向会议室办公场景的会议产品，以及面向个人办公场景的云办公终端，以系统平台提供优质的使用体验，形成了不同办公场景下的智能硬件终端与系统平台相适配的统一通信解决方案。

图1：公司发展历程（注：2005、2017年数据来源于Frost & Sullivan）

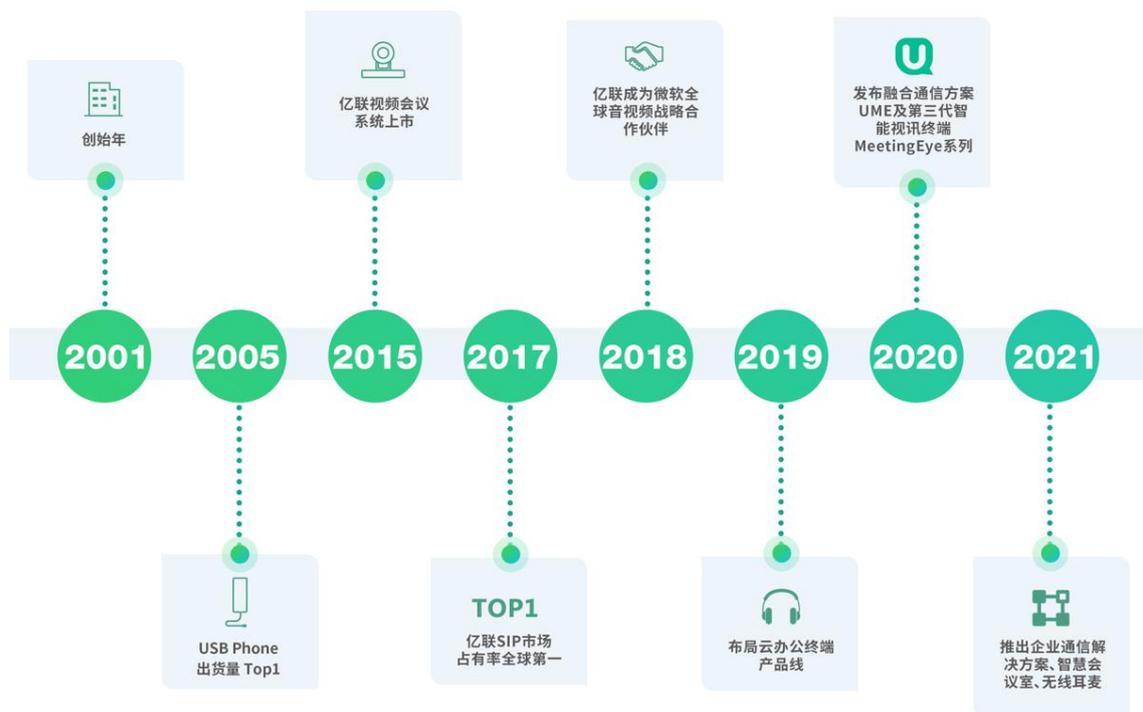
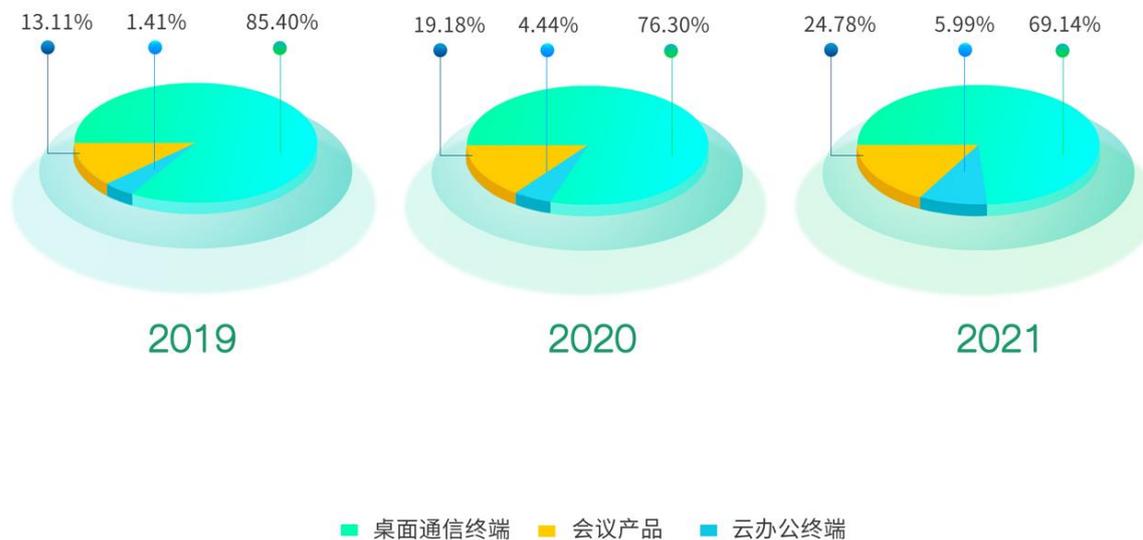


图2：公司主要业务线近三年营业收入占比



1、桌面通信终端

桌面通信终端是公司目前第一大业务，也是发展最早的一条业务线。首先，桌面通信终端的需求主要来源于IP通信对传统模拟通信的替换，基于此行业替换趋势及公司竞争力的持续提升，公司该条业务线取得了快速的发展。其次，2020年新冠疫情后，企业远程办公及数字化转型成为趋势，虽然部分线下个人桌面办公场景被远程办公替代，但疫情加速了各类企业用户对数字化转型的需求。加之有越来越多的企业通信部署从私有化向依托公网的公有化转移，市场得以下沉，从而推动各类

企业对桌面通信终端的需求，也带来了进一步的增长机会。最后，进入行业之初，公司客户群体以中小型企业为主，后逐步将客户群体转向中大型企业，2018年公司正式成为微软全球战略合作伙伴，公司也开始了在高端市场持续提升竞争力的进程。

经过长期发展，公司已在行业内取得了较强的竞争力，2021年市场份额进一步提升，未来公司将争取进一步提升市场占有率，保持行业引领者的位置。

2、会议产品

会议产品发展于2015年，是公司目前第二大业务线。首先，随着全球基础通信设施的完善及通信技术的发展，视频会议行业由私有化向公有化转型，该转型使得企业使用门槛降低，市场开始下沉，市场规模变大。其次，新冠疫情爆发期间，远程办公使得各类视频会议软端得到广泛应用，快速提升了用户对该行业产品的认知，从而促使疫情缓解人员回流办公室后各类会议室解决方案部署需求的提升。加之疫情后各企业加速了内部的数字化转型进程，企业用户对会议产品实际应用场景的落地要求进一步提高，从而促使视频会议解决方案不断优化与升级。

经过多年发展，公司会议产品不断迭代，会议平台及智能硬件终端的处理能力均持续提升，人工智能等新技术也在产品中得到了充分的应用，并于2021年推出了智慧会议室解决方案。该条业务线自成立以来，连续多年保持快速增长，未来公司仍将不断努力提高产品竞争力，争取进一步提升市场份额。

3、云办公终端

云办公终端业务线成立于2020年，是公司新发展的一条业务线。首先，随着基础设施的日益完善及统一通信平台的发展，企业办公朝着更开放的工作空间、更灵活的工作方式发展，移动办公场景的边界不断拓宽，所需设备的矩阵也随之不断扩展，与统一通信平台配套使用的云办公终端市场应运而生。加之2020年新冠疫情的影响，混合办公成为新趋势，员工在不同场景下高效的沟通协作需求愈发强烈，即无论员工在办公室、家中或差旅途中，均应能得到高效的沟通协作体验，这加速了企业的数字化转型，亦进一步加速了该市场的发展。此外，云办公终端除了个人远程移动办公场景的使用需求外，办公室内的高沟通需求人员（如企业的HR、销售人员或客服人员等）也是重要的使用群体。

为满足快速增长的市场需求，公司于2020年正式成立单独的云办公终端业务线，确保从研发、供应链、营销等环节全面加快对该产品线的投入，这也进一步提升了公司统一通信解决方案的完整性。至此，公司形成了完整的企业通信解决方案，形成了覆盖个人桌面通信、会议室通信及远程移动通信等多场景的统一通信解决方案。目前该产品线仍处于发展的初期，公司凭借在企业通信市场多年累积的品牌口碑、技术优势及渠道优势，产品线成立至今一直保持高速发展。未来公司将继续加大研发投入，完善产品矩阵，陆续推出中高端机型，覆盖多元应用场景，持续提升产品竞争力。

(2) 公司主要产品

1、融合通信解决方案

案例一：以融合通信平台打通桌面办公、会议室办公、个人办公的企业通信全场景

图3：融合通信解决方案，满足企业内部高效沟通协作需求



公司的新一代音视频融合通信平台UME及亿联云视讯平台（即亿联会议），引入了组织化协同，可通过系统平台与多种智能硬件终端联动，从桌面的日常办公，到会议室里的高效协作，再到出差在外的远程互动，把所有的沟通方式及公司的工作流程、业务流程打通。以系统平台提供优质的使用体验，形成不同办公场景下的智能硬件终端与系统平台相适配的企业通信解决方案，为企业建立完善、高效的全场景沟通机制，助力企业通信数字化转型。

① 桌面办公场景

桌面办公场景下，UME 可与桌面话机联动，在个人与团队工作上实现企业协作所需的核心通话功能。个人工作方面，UME内置企业组织架构通讯录，企业内部员工可直接通过UME软件短号互拨的设置实现一键呼出；同时，UME可融合多种沟通方式，不仅能够与话机实现联动，还可在手机、电脑间实现通话的同步与翻转，即同一来电可在不同的通话终端间无缝切换，确保通话不间断。团队工作方面，UME可通过一键拉人入会的方式方便团队快速发起多人语音会议；同时，通过UME召开的语音会议可将话机终端与PC软件融合，在通话的同时实现桌面文件的共享等功能。

② 会议室办公场景

会议室办公场景下，亿联会议从会前召集、会议召开及会后闭环实现会议全流程的高效串联。会前召集时，亿联会议可一键发起视频会议的预约及通知，结合与会人员的日程安排、会议室的忙闲状态等信息，自动推荐合适的会议时间及场所；同时将会议信息推送给所有与会者，并同步至手机、电脑、会议室设备等各类终端，到点自动提醒。会议召开时，亿联会议可搭配公司的智能视讯终端，在会议过程中，根据参会人数与位置变化自动调整画面大小，实现人像追踪与智能取景，呈现最佳视频会议画面的效果；同时，再搭配协作白板等其他会议室配件，实现辅流分享、实时批注互动，帮助会议信息更有效、准确的进行传递。会后闭环时，系统可通过智能语音转写自动记录会议过程，并生成记录文件，帮助员工在会后快速整理会议决议，并及时地一键推送至所有与会人员留档，最终形成有效的会议闭环。

③ 个人办公场景

个人办公又可分为个人办公室、居家办公和出差或旅行时的远程办公，无论是何种个人办公场景，均能通过移动端的UME或亿联会议与公司的云办公终端设备对接，实现远程的快速、高效交流协作。而移动办公的通信质量会受制于员工个人手机或电脑的硬件水平与网络影响，常出现延迟、卡顿的现象，UME与亿联会议可兼容公司云办公终端，包括高清摄像头、高清会议电话、商务耳机等产品，轻巧便携，提供高品质音视频信号。其中商务耳机的多档位麦克风可智能消除鼠标点击声、键盘打字声等不同背景声音，减少噪声干扰，保障移动办公时的高质量沟通交流。

混合式办公模式将成为未来趋势，为顺应该趋势，公司秉持着“让沟通更简单、更高效”的使命，以融合通信平台搭配桌面话机、会议产品、USB设备等多种通信终端，打通桌面办公、会议室办公、个人办公的企业通信全场景。让企业员工无论在什么地方、用什么网络、通过什么设备，都能加入远程协同，实现多终端融合、便捷的协同沟通体验。

案例二：智慧会议室解决方案

图4：智慧会议室



2021年，公司新推出智慧会议室解决方案，将人工智能技术融入其中。除了人工智能技术的应用外，智慧会议室还结合了物联网技术，把会议室的管理和会议系统打通，实现更加高效、便捷的运维管理和数据管理，从而优化企业内部会议室的使用情况和使用效率，避免会议室资源的浪费。智慧会议室场景主要包括：

首先是多功能会议室电子门牌RoomPanel，通过自动感知人员进出会议室的状态，可自动预定或释放会议室资源，帮助提升会议室使用效率。当人员进入会议室时，通过人脸识别技术，可自动匹配与会人身份信息，实现人脸签到。同时，该电子门牌可与公司的UME、亿联会议或微软Teams、ZOOM等第三方会议平台兼容，用于企业所有会议室设备的日程管理与分析。其次是智慧会议室配备有智能控制设备，在自动检测到人员进入后，可立即开启灯光的智能开关、窗帘的智能升降、室温及湿度的自动调节等，提高参会者的会议环境体验。在会议启动后，结合公司的智能视讯终端及协作触控平板、无线投屏协作系统等会议室配件，会议过程中能够实现人像追踪与智能取景等功能，也可从会议模式任意切换至投影仪模式或休息模式，实现智能场景的联动。

在当前以“人”为本的社会趋势下，企业将更加强调设备的“人性化”。智慧会议室不仅包括智能视讯终端，还包含多功能电子门牌、空间占用检测传感器、多方无线投屏系统等会议室配件，让会议真正实现智能管理，让办公协作不再为空间所受限，用智慧为企业用户打开未来工作新方式，助力企业数字化转型和智能升级。

2、各产品线介绍

① 桌面通信终端

公司的桌面通信终端主要产品包括SIP话机、DECT话机和Teams话机。

SIP话机主要包括T3、T4、T5系列，公司针对运营商、呼叫中心、中小企业、中大企业、高端企业等不同市场形成了差异化的产品解决方案，高效、灵活、深入地满足了不同市场的特殊需求，构建了在不同市场的竞争力。

DECT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、酒店及其他大型空间等对移动办公通信需求较高的应用场景。

Teams话机是公司与合作伙伴的系列产品之一。目前，公司已成为微软在语音通信与智能视频领域的全球战略合作伙伴，公司与微软在音视频领域已达成深度合作，通过一站式音视频产品共同为全球用户提供高质量、高效率的协同办公模式。

② 会议产品

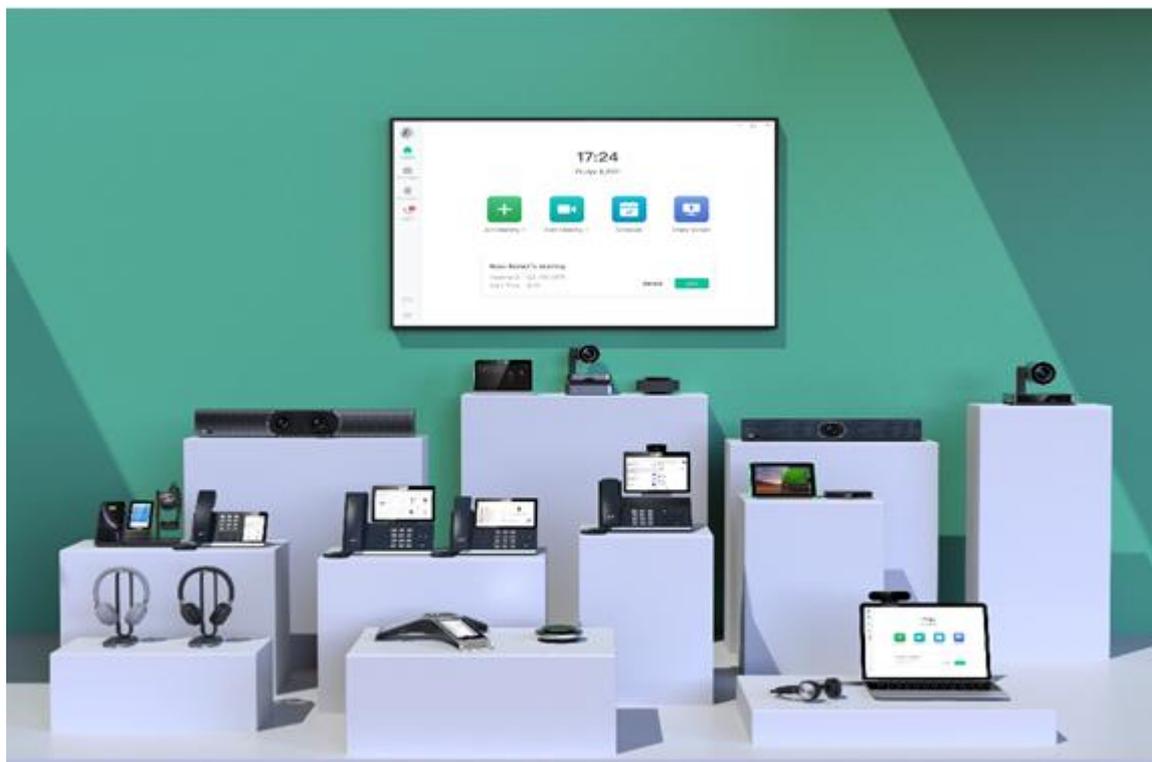
公司的会议产品业务线始终坚持“云+端”的产品设计理念，并持续构建从云架构到智能硬件终端的能力，**已形成了从云平台、软端到智能硬件终端深度融合的一站式整体解决方案，即以云平台和软端向用户提供优质的使用及服务体验，以智能硬件终端满足用户对实际会议场景的部署需求。**同时，全套解决方案均由公司自主研发，能够全面保障整体解决方案的调优性能，确保更好的用户体验。

目前，公司已能够提供公有云、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。自2018年起，公司相继推出了亿联融合通信视频会议平台YMS（Yealink Meeting Server）、亿联会议（Yealink Meeting）以及音视频融合通信平台UME，搭配覆盖大、中、小型等不同会议场景的智能会议室视讯终端Meeting Eye系列及公司其他终端系列，并于2021年推出了智慧会议室解决方案，形成更加多元、灵活、多方兼容的视讯方案，以服务更多的用户群体。

③ 云办公终端

云办公终端主要产品包括商务耳麦、便携式会议电话和个人移动办公摄像头，其中以商务耳麦为主。商务耳麦兼具企业用户与个人用户的双重属性，相较于消费型耳麦，产品的主要差异在于双向沟通质量的保障及与统一通信平台的适配性，因此商务耳麦在消费型耳麦的基础上，会更侧重于在保障拾音质量、麦克风智能降噪、长时间使用的可靠性及平台认证等方面的投入；同时，相较于消费型耳麦，商务耳麦的销售渠道也存在着较大的差异，即前者以门店、网店等个人采购渠道为主，后者的销售渠道中传统的“经销商-系统集成商”的模式仍为主流渠道。因此，该产品线可高度复用公司在已有业务线上积累的技术及渠道优势。目前，公司已基本完善了UH3X系列有线耳机、WH6X系列无线耳机等产品系列，并于2022年1月正式发布BH7X系列蓝牙耳机，进一步拓展了该业务线的产品品类和产品形态。

图 5：公司 2021 年主要新品



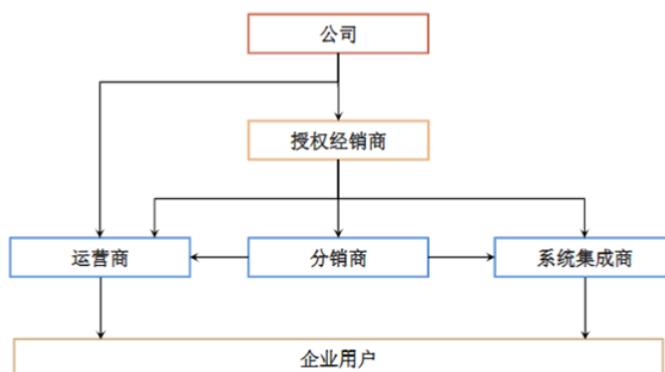
总体而言，公司现有产品线从面向桌面办公场景的桌面通信终端到面向会议室办公场景的会议产品再到面向个人办公场景的云办公终端，以系统平台提供优质的使用体验，同时适配不同办公场景下的智能硬件终端形成企业通信解决方案，为企业用户提供高效、智能的办公协作体验。

（3）公司主要运营模式及业绩驱动因素

1、运营模式

企业通信领域是一个主要以技术驱动及市场驱动为主的行业，因此，公司以产品设计及研发投入为核心，采取了轻资产的运营模式，将人力密集型的产品生产环节外包给外协加工厂。同时，由于公司建设自主品牌、产品面向全球企业通信市场，因此，公司选择更加高效的运营模式，即产品以面向通用市场的标准品为主，并采取经销商模式，将目标客户从中小型企业逐渐延伸至中大型企业。

图6：公司经销模式



2、技术驱动与市场驱动

① 技术驱动

随着网络通信技术的迅猛发展，通信速度及数据传输量高速增长，这使得企业内部相互孤立的系统开始融合，如：语音通信设备与视频会议系统开始融合、协作平台与音视频系统形成融合通信系统等。同时，人工智能技术的发展也将极大影响到统一通信技术，如图像识别、人脸识别及跟踪、语音识别、跟踪、翻译及输出等技术的应用将极大提升企业员工的使用体验、办公效率及企业的管理效率。

音视频处理技术是统一通信技术的基础，音视频性能的改进是一个长期积累并逐步提升的过程。公司长期以来坚持在该领域投入大量研发资源，不断积累；同时，近年来公司也将人工智能技术嵌入到不同产品的应用中作为重要的研发方向；凭借着长期的坚持，公司已逐步建立了自身的技术优势，以技术驱动业绩增长。

② 市场驱动

随着全球基础通信设施的完善及通信技术的发展，有越来越多的企业通信部署从私有化向依托公网的公有化转移，该转型使得企业使用门槛降低，市场开始下沉，激发了更多的需求，市场规模变大。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。加之近两年疫情的催化作用，一方面企业用户对部署统一通信和企业数字化转型的需求越来越旺盛，各类企业均加速了内部的数字化转型进程；另一方面混合办公成为新趋势，无论员工在办公室、会议室、家中或差旅途中，均希望得到高效的沟通协作体验，这使得企业用户对统一通信终端形态及功能的需求也越来越多样化，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。

在上述市场需求驱动下，公司顺势而为，目前已形成了个人桌面办公、会议室办公、个人远程移动办公三类不同办公场景下的智能硬件终端与系统平台相适配的统一通信解决方案：即通过亿联融合通信视频会议平台YMS（Yealink Meeting Server）、亿联会议（Yealink Meeting）、音视频融合通信平台UME三大平台为用户提供优质的使用及服务体验，同时搭配桌面通信终端、会议产品终端、云办公终端等智能硬件以满足用户实际落地部署需求，最终形成覆盖多元应用场景的统一通信解决方案，为企业用户提供高效、智能的办公协作体验，助力企业数字化转型。

（三）核心竞争力分析

作为全球领先的沟通与协作解决方案提供商，公司始终坚持“聚焦细分、持续投入、全球领先”的经营理念，致力于让沟通更简单、更高效。公司深耕企业通信市场二十年，实现了业绩的稳健增长，也构筑了公司在**产品设计、研发实力、渠道管理、组织建设等方面的核心竞争优势**，具体而言：

（1）专注产品细分市场，精准定位用户需求

公司自成立以来，始终坚持聚焦企业通信市场的细分领域，对细分群体的共性需求进行深入地总结和分析，目标客户定位清晰。公司以提供通用市场的标准化产品为主，并结合用户的具体业务需要，打造可灵活适应用户沟通需求的综合解决方案，在保证高效的研发及运营效率的同时，可最大化满足用户需求。

公司长期以来对企业通信行业及其变化保持密切的观察和跟踪，顺应行业发展趋势，现有业务从桌面通信终端到智慧会议室再到云办公终端，满足企业用户个人桌面办公、会议室办公、个人远程移动办公三类场景的通信需求。公司通过亿联融合通信视频会议平台YMS（Yealink Meeting Server）、亿联会议（Yealink Meeting）、音视频融合通信平台UME三大

平台为用户提供优质的使用及服务体验，同时搭配不同办公场景下的智能硬件终端以满足用户实际落地部署需求，即通过标准化的硬件产品搭载不同的软件，进一步满足更小颗粒度的细分群体需求，最终形成覆盖多元应用场景的企业通信解决方案，为企业用户提供高效、智能的办公协作体验。通过这样的方式，公司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。

满足用户需求，为用户创造价值，是保持用户粘性及竞争力的根本所在。因此，公司长期以来不断完善相关体系，深入市场前沿、深入用户群体，保持着对行业、市场需求的敏锐嗅觉。

(2) 长期高研发投入，构筑产品竞争力

自成立以来，公司始终坚持以研发投入及产品创新、技术创新作为持续发展的源动力，长期坚持高研发投入及自主创新，始终保持着技术的前瞻性，实现从底层到应用层、从系统端到终端、从软件到硬件全面自主研发。自上市以来，公司研发投入呈不断上升趋势，研发人员数量也在持续扩大。2021年，公司研发投入同比增长23.27%、对营业收入的占比为9.90%；研发人员数量同比增长25.18%，对公司总人数的占比为50.12%。

目前，公司设立了厦门、杭州、深圳三大研发中心，拥有独立的EMC实验室、音频实验室、可调混响实验室等国家级声学实验室。公司的产品覆盖云计算、人工智能技术及应用、音视频编解码、用户交互体验设计、通讯控制协议等多学科、多技术领域，在每个领域，公司都通过自主研发形成相关技术的积累，从研发的角度为公司创造比较竞争优势，构筑公司的技术护城河。持续、稳定的高研发投入，使得公司在音视频关键技术及通信协议方面有着深厚的积累，有利于提升公司在复杂多变的外部宏观环境中的抗风险能力，为公司长期持续稳健发展夯实基础。

图7：公司近三年研发投入及研发人员增长



(3) 不断完善渠道管理体系，持续优化渠道网络质量

公司的销售模式为经销商模式，主要通过授权经销商渠道销售产品，这与公司的产品特性及主要目标客户类型相适应，有利于低成本、高效地实现业务扩张及区域覆盖。经过多年在企业通信市场的积极开拓，公司建立起了遍布全球的经销网络，与知名经销商发展长期稳定合作关系，并通过持续有效的渠道管理方式，不断优化渠道质量，从而有效提升公司品牌在全球的影响力。

价值是保持渠道忠诚度的根本，公司通过产品符合客户需求、服务满足渠道需求、营销辅助渠道推广来为渠道创造更大的价值，最大可能性地获得渠道资源，推动公司业务发展。

未来，公司将继续通过渠道激励、营销支持、技术支持、培训服务、联合推广等措施强化渠道体系建设，**不断构建大项目和“平台+智能硬件终端”企业通信解决方案的销售能力**，在保持对市场的独立理解、形成独特价值的同时，充分发挥与渠道的协同作用，协助渠道共同成长，以合作共赢来谋求长期发展。

（4）建立透明高效的管理体系，充分激发组织活力

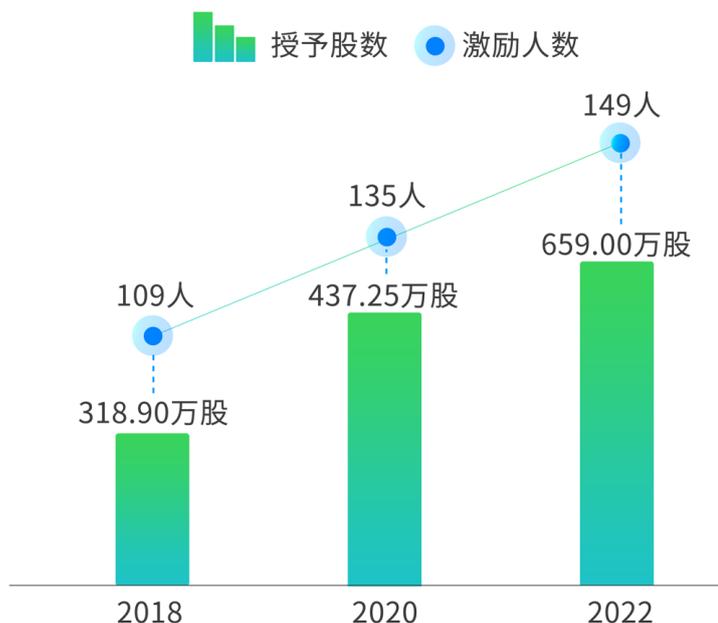
公司高度重视组织及人才管理工作，将“求真务实、追求极致、协作共赢”的核心价值观融入在所有亿联人的血液里。

在组织管理方面，公司以“简单、透明、高效”为原则，对制度建设及最终的执行情况均要求公开透明、客观评价；同时，公司建立了产品、研发、运营、营销、职能各大中心协同的高效运营的组织管理体系，并持续磨砺和完善现有的组织管理架构和业务拓展机制以适应不断发展的需要。

在人才管理方面，公司始终认为人才是企业发展的根本，把人才管理作为所有管理工作的重中之重。公司鼓励员工在公司发展的过程中实现自我价值，促使员工发展与企业发展同频共振，为员工构建事业长期发展的空间，并**实施了包括事业合伙人持股计划、限制性股票激励计划在内的多层次的长效激励机制**，让每个人都能在组织内发现价值、创造价值、传递价值。

图8：公司限制性股票激励计划

（注：因 2022 年限制性股票草案尚未经过股东大会审议，故图示数据仅为草案中数据）



总体而言，公司自成立以来，始终坚持在产品上专注细分市场、充分挖掘用户需求，由用户需求推动产品设计，由产品设计推动研发；在研发上持续高投入，保持产品竞争力，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；在销售层面不断完善渠道管理体系，构建大项目和解决方案的销售能力；在组织管理上，重视企业文化建设、重视组织建设、重视人才的多层次激励。得益于长期持续不断的核心竞争力构建，公司积累了较好的品牌影响力及市场地位，也因此能够与国际主流通信平台及全球各大运营商建立战略合作，共同构建以合作共赢为核心的优质生态合作关系。

（四）主营业务分析

（1）整体情况

2021年，公司实现营业收入36.84亿元，同比增长33.76%；实现净利润16.16亿元，同比增长26.38%。报告期内，随着全球新冠疫情带来的影响逐渐缓和，公司市场需求持续恢复，业务开拓策略积极有效。同时，公司经营亦受到了原材料供应紧张及价格上涨、汇率波动等外部不利因素的挑战，但公司采取了各项措施积极应对，例如在应对原材料供应紧张这一全球性问题时，公司选择更加积极的方式去寻找、筛选更多的供应商提供原材料；此外，为了适配不同的原材料，公司的研发团队投入了大量的精力在产品替代方案上，这极大地考验了公司整体的研发能力和各部门的协调配合能力。最终，公司全体员工齐心协力、全力以赴，在这样的考验中一路解决问题，在复杂的宏观环境下，仍然取得了市场竞争力的持续提升、保持了较高的盈利能力。

（2）业务线情况

公司现有业务从桌面通信终端到智慧会议室再到云办公终端，以智能硬件终端对应不同的细分场景，满足企业用户个人桌面办公、会议室办公、个人远程移动办公三类场景的通信需求，以系统平台提供优质的使用体验，形成了不同办公场景下的智能硬件终端与系统平台相适配的企业通信解决方案，为企业用户提供高效、智能的办公协作体验。报告期内，公司各业务线在新品推出和产品迭代升级方面均有所突破，产品竞争力不断提升：

桌面通信终端实现营业收入25.47亿元，同比增长21.22%。2017年至今，公司的产品SIP话机始终保持着全球市场占有率第一的位置，最新（2020年）市场占有率为34.3%（2017-2020年Frost & Sullivan数据），市场份额进一步提升。

会议产品实现营业收入9.13亿元，同比增长72.77%。报告期内，公司的亿联融合通信视频会议平台YMS（Yealink Meeting Server）和亿联会议（Yealink Meeting）全新升级，并新推出了面向未来协同办公的智慧会议室解决方案。

云办公终端实现营业收入2.21亿元，同比增长80.35%。报告期内，公司已基本完善了UH3X系列有线耳机、WH6X系列无线耳机等产品系列，并于2022年1月正式发布BH7X系列蓝牙耳机，进一步拓展了该业务线的产品品类和产品形态。

（3）其他

公司在取得业绩增长的同时，在人才激励、社会责任等方面也有所举措。

人才激励方面，公司于2021年推出了事业合伙人激励基金计划，并将在2022年正式成立事业合伙人持股计划，同时2022年还将推出新一期的限制性股票。公司建立起的多层次长效激励机制，将有利于确保公司发展战略和长期经营目标的实现，推动公司长期健康可持续发展。

社会责任方面，公司作为全球领先的沟通与协作解决方案提供商，秉持着“让沟通更简单、更高效”的使命，积极承担社会责任，履行应尽的社会义务，用科技创造价值，以科学技术造福人类。报告期内，公司积极参与各类社会公益活动，主要包括脱贫攻坚、驰援疫情、应急救援等，并先后向宁夏回族自治区银川市永宁县闽宁镇、厦门市曙光救援队、厦门市红十字会等捐赠公司产品、防疫物资及现金，合计约220万元（其中公司产品、防疫物资以市价计算）。

（五）公司未来发展的展望

公司现有业务从桌面通信终端到智慧会议室再到云办公终端，以智能硬件终端对应不同的细分场景，满足企业用户个人桌面办公、会议室办公、个人远程移动办公三类场景的通信需求，以系统平台提供优质的使用体验，形成了不同办公场景

下的智能硬件终端与系统平台相适配的企业通信解决方案。

未来，公司将继续着重从如下几个方面，稳固公司在行业的竞争力：

1、研发投入

公司将继续围绕音视频基础技术能力，在企业办公、智慧会议室、沟通协作等方向上深耕发展，通过持续的技术创新、产品创新，不断提升用户体验、增强行业影响力；同时也将持续构建“平台+智能硬件终端”企业通信解决方案的能力，以系统平台提供优质的使用及服务体验，以不同办公场景下的智能硬件终端满足实际落地部署需求，进一步提升公司的长期竞争力。

2、市场营销

随着公司目标客户市场逐渐往高端化发展，公司将持续构建大项目解决方案的销售能力，从团队、渠道及服务能力等方面构建有竞争力的销售体系，提升大项目的获客能力及服务满意度。

3、组织管理

公司将继续重视组织管理与人才管理建设，持续磨砺和完善现有的组织管理架构和业务拓展机制以适应不断发展的需要；同时，公司鼓励员工在公司发展的过程中实现自我价值，为员工构建事业长期发展的空间。

4、运营保障

2022年初，公司新总部大楼已建设完成并投入使用。同时，公司正积极建设智能制造产业园，预计2023年可投入使用。智能制造产业园的建成将有利于优化公司的供应链管理水平和提高公司与供应链之间的协同效率，从而进一步提升公司竞争力。

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

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	7,105,352,454.21	5,779,360,513.74	22.94%	4,827,274,422.22
归属于上市公司股东的净资产	6,331,636,076.45	5,203,372,291.78	21.68%	4,395,874,606.89
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	3,684,241,170.14	2,754,286,083.78	33.76%	2,489,346,726.31
归属于上市公司股东的净利润	1,616,080,443.77	1,278,722,496.17	26.38%	1,235,294,618.36
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,428,109,355.26	1,114,961,423.21	28.09%	1,095,244,381.13
经营活动产生的现金流量净额	1,107,084,693.86	1,127,883,816.85	-1.84%	1,092,506,407.91
基本每股收益（元/股）	1.7986	1.4271	26.03%	1.3786
稀释每股收益（元/股）	1.7947	1.4249	25.95%	1.3774
加权平均净资产收益率	28.26%	26.88%	1.38%	31.47%

(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	743,368,949.11	907,063,685.25	878,145,761.59	1,155,662,774.19
归属于上市公司股东的净利润	374,287,516.77	431,902,042.74	411,937,895.18	397,952,989.08
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	324,259,963.83	386,642,668.40	376,125,710.96	341,081,012.07
经营活动产生的现金流量净额	187,097,473.72	275,937,528.98	138,549,333.64	505,500,357.52

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	13,790	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,809	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
陈智松	境内自然人	17.29%	156,000,000	117,000,000			
吴仲毅	境内自然人	16.85%	152,000,000	141,750,000			
卢荣富	境内自然人	10.47%	94,500,000	72,000,000			
周继伟	境内自然人	7.87%	71,000,000	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	6.25%	56,432,898	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	4.35%	39,275,000	0			
胡继丹	境内自然人	3.88%	35,000,000	0			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.63%	14,749,938	0			
全国社保基金六零一组合	其他	0.98%	8,864,999	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；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						

公司是否具有表决权差异安排

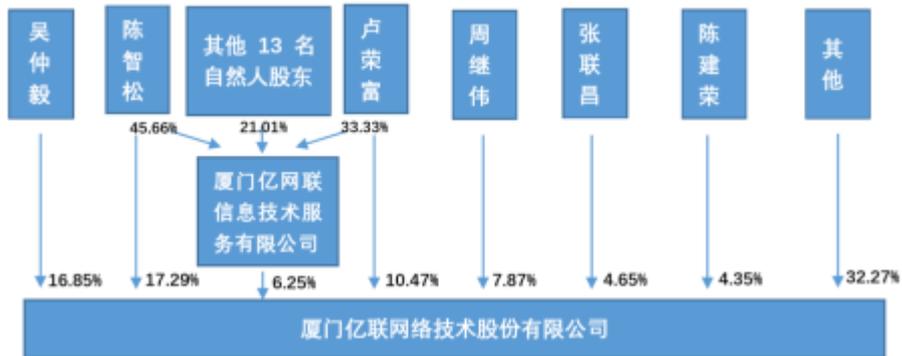
适用 不适用

(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、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

不适用