

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	国盛证券、海通证券、招商证券、天风证券、中信证券、兴业证券、国信证券、民生证券、中信建投证券、国泰君安证券、华西证券、华安证券、西南证券、申港证券、中泰证券、东方证券、信达证券、华泰证券、申万宏源证券、泓德基金、华安基金、长盛基金、建信基金、国联基金、花旗银行、相聚资本、泓澄投资、中邮保险、中金公司等单位与个人
时间	2023 年 8 月 31 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 年上半年公司经营概况

1、2023 年上半年公司整体业绩情况

2023 年上半年，宏观经济走势偏弱导致行业需求出现一定波动，报告期内公司业绩同比有所下滑，实现营业收入 20.44 亿元，较去年同期下降 12.58%，实现归属于上市公司股东的净利润 10.29 亿元，较去年同期下降 9.44%。但从单季度环比趋势来看，营业收入 Q2 环比 Q1 增长 29.98%，净利润 Q2 环比 Q1 增长 43.43%，整体呈现业务逐渐修复的趋势。同时，公司拟进行中期现金分红，拟向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 5.00 元（含税），合计人民币 6.32 亿元，积极回报股东，与投资人共享公司经营成果。

总体而言，虽然公司短期业绩出现波动，但公司仍着眼于中长期发展，持续推广新产品和积极拓展新渠道，为后续业务做充分铺垫。

2、2023 年上半年公司分产品线业绩情况

报告期内，会议产品实现营业收入 6.28 亿元，比上年同期增长 0.17%；Q2 环比 Q1 增长 28.46%。从下游销售情况来看，会议产品上半年仍实现了相对较高的同比增长，并且 Q2 季度同比和环比整体呈现了持续性向好的趋势。报告期内，公司持续打造全场景智慧办公解决方案，满足不同类型的客户需要。去年推向市场的会议平板，今年上半年也取得了较好的市场竞争力验证，预计下半年开始会逐渐贡献更大的销售收入；与微软合作的首款 AI 视频会议设备，也在 8 月正式投放市场。

云办公终端实现营业收入 1.55 亿元，比上年同期下降 19.26%；Q2 环比 Q1 增长 14.05%。从下游销售情况来看，云办公终端上半年同比去年同期，以及 Q2 季度同比和环比均实现两位数增长，公司销售情况或将伴随下游需求而逐步回升。报告期内，公司持续进行商务耳麦的竞争力构建，包括 BH 系列蓝牙耳麦的升级换代以及 IT 类销售通路的构建。目前来看，虽然云办公终端业务短期受到一些影响，但中长期来看，竞争逻辑不变，我们仍然有信心把它做好。

桌面通信终端实现营业收入 12.55 亿元，比上年同期下降 17.32%；Q2 环比 Q1 增长 33.07%。桌面通信终端去年同期的超预期增长，使得今年同比增长具有挑战性。公司将继续把握细分市场机会，保持强有力的市场竞争力，谋求市占率的进一步提升。

3、2023 年下半年展望

虽然公司短期遇到了一些经营障碍，但公司的中长期发展逻辑始终未变。全球企业数字化转型及企业通信的质效提升是长期必然趋势，公司将积极应对外部环境变化，以提升竞争力为核心，着眼于中长期高质量发展。从下半年来看，随着欧美经济逐渐企稳，经销商去库存意愿或将逐渐缓解，公司的销售情况或将逐渐与经销商下游销售情况匹配。总体而言，我们对于后续季度仍保持积极乐观的态度，我们认为环比应该能够持续改善。

二、问答环节

Q：目前公司与微软合作的新品 SmartVision 60 的推广进度和

市场反馈如何？公司如何判断 SmartVision 60 未来的业绩贡献？

A：目前，SmartVision 60 得到了较好的市场反馈，但由于生产工艺难度较大，当前处于小批量供货阶段。作为和微软合作的首款 AI 视频会议产品，市场竞争优势明显，产品定价也相对较高。对于会议产品，公司打造并推广全场景解决方案，单一产品的业绩贡献相对有限，但 SmartVision 60 对整体会议室解决方案的竞争力提升明显，并且能够在一定程度上撬动用户的新增需求，最终有望带动会议产品线加速成长。

Q：目前公司耳麦业务的发展情况以及下半年的预期情况如何？

A：经过 3 年的发展，公司的商务耳麦已经构建了较为完备的产品矩阵，包括有线类、DECT 无线类和蓝牙无线类。从细分品类来看，WH 系列耳麦具备较强的市场竞争力；BH 系列蓝牙耳麦今年进行了产品升级，目前仍处于验证和完善市场竞争力阶段。同时，当前耳麦业务的下游销售情况相较于公司销售情况更为理想乐观，公司销售情况或将随着经销商拿货意愿提升而逐步回升。未来，公司将更加深入挖掘用户需求和持续提升产品品质，同时积极拓展渠道，公司对于耳麦业务的中长期发展有坚定信心。

Q：上半年欧洲和美洲地区的情况如何？

A：2023 年上半年，受到海外经济形势偏弱的影响，经销商备货相对谨慎，加之去年超预期高库存现象，欧洲和美洲库存周期有所调

整，美洲受库存影响相对较大。从下游销售情况来看，欧洲和美洲上半年同比均为增长状态。鉴于库存问题在上半年基本消化，海外经济逐渐企稳回暖的可能性较大，预计下半年业绩节奏能逐步恢复至正常状态。

Q：公司上半年毛利率提升的主要影响因素有哪些？公司是否会调整销售策略？

A：公司上半年毛利率提升的主要原因在于汇率的正向贡献，同时原材料成本下降、良率改善等在毛利率的提升上也有一定的体现。公司主要根据产品的市场竞争力灵活调整销售策略，为了促进经销商的拿货意愿，今年整体是适度降价的趋势。

Q：预计公司今年费用率的变化趋势？

A：公司的研发和销售投入一直保持与营收规模同步稳定增长，在当前营收规模有所下滑的情况下，公司依然延续了高水平的研发和销售投入。虽然当前全球宏观经济环境较为复杂，但公司具有多元化产品线和多业务增长机会，未来市场前景广阔，因此公司在资源投入上会更加关注中长期。其中，研发费用与研发人员的增长大致匹配，公司仍不断加强高素质研发队伍的建设；销售费用主要为今年上半年全面恢复境外出差，更加积极开拓业务，差旅费用增加比较明显。从费用占比来看，上半年研发费用占比为 9.48%，销售费用占比为 5.57%，整体相对稳定。

Q：公司 Pro AV 类、IT 类渠道拓展的进展和难度如何？

A：公司正逐步拓展 Pro AV 类和 IT 类渠道，不同地区的进展程度有所不同。渠道拓展更多回归至产品竞争力本身，目前公司在企业通信领域已经具备一定的品牌知名度和影响力，同时该类渠道对公司产品和解决方案的认可度较高，因此我们进入 Pro AV 类和 IT 类渠道相对顺畅。但渠道建设是一个长期持续的过程，渠道的上量需要持续耕耘，逐步增强渠道的销售意愿。公司在这类渠道的份额有较大的提升空间，这也和我们在会议产品及商务耳麦市场存在较大的发展潜力有关。

Q：公司上半年汇兑收益低于去年同期的主要原因？

A：去年上半年，汇率 1-4 月走势平稳，5-6 月明显上行，产生较多汇兑收益；今年上半年，年初汇率处于高点，1-6 月汇率呈双向波动的状态，汇兑收益相对比较有限。

Q：公司上半年存货增加的主要原因？

A：由于智能产业园于 7 月初进行产线搬迁，为了确保搬迁过程中的正常发货，公司在上半年适当增加了库存储备，保证合理安全的库存水平以满足客户需求。