

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	海通证券、国信证券、天风证券、广发证券、兴业证券、民生证券、华泰证券、西南证券、招商证券、国联证券、山西证券、光大证券、西部证券、开源证券、东北证券、中泰证券、国盛证券、中银国际证券、浙商证券、中信证券、中金公司、嘉实基金、华泰资管、建信基金、长城基金、海创基金、泓德基金、璟恒投资、宽远资产、宁银理财、慎知资产、勤辰资产等单位与个人
时间	2024年8月27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、2024年上半年公司整体业绩情况

2024年上半年，公司实现了较为显著的业绩增长，实现营业收入26.67亿元，较去年同期增长30.50%；实现归属于上市公司股东的净利润13.60亿元，较去年同期增长32.13%。报告期内，公司不断完善企业通信解决方案，全力拓展销售渠道，持续锻造长期竞争优势。同时，下游需求延续边际改善趋势，各产品线均保持稳健的推进节奏，业务持续性向好的积极态势进一步巩固和加强。

同时，公司拟实施中期现金分红，拟向全体股东每10股派发现金股利人民币6.00元（含税），合计人民币7.57亿元（含税），积极回报股东，与投资人共享公司经营成果。

二、2024年上半年公司分产品线业绩情况

报告期内，公司以专业的音视频技术持续升级产品应用及场景体验，不断夯实产品力、创新力和渠道力等多方面的综合竞争力，具体而言：

会议产品实现营业收入9.50亿元，同比增长51.27%。同时，从第二季度来看，会议产品延续了积极稳健的增长趋势。报告期内，公司保持对市场的深入洞察和快速响应，凭借深厚的技术实力，持续打造灵活、便捷的智能化场景，提供更高效、更优质的音视频会议体验。

云办公终端实现营业收入2.00亿元，同比增长29.29%。同时，从第二季度来看，云办公终端业务稳中向好势头不断巩固。报告期内，

公司不断扩充商务耳麦产品系列，同时不断精进产品品质，推进渠道开拓，持续构建商务耳麦产品竞争力，为长足发展蓄势赋能。

桌面通信终端实现营业收入 15.10 亿元，同比增长 20.26%。同时，从第二季度来看，桌面通信终端业务继续呈现同比良性增长、边际稳步改善的趋势。公司将继续以市场为导向，以技术为依托，以品质为支撑，通过精准有效的策略，不断夯实行业竞争优势，强化市场地位。

三、问答环节：

Q：如何看待公司话机业务上半年及未来的增长趋势？

A：从上半年来看，公司话机业务增长超预期，经销商存在一定的补库存因素，但话机库存水平仍维持在既定的安全管理基线范围内。长期而言，我们对话机市场的总体判断没有变化，我们认为话机市场未来的增长动力仍然来源于细分市场的机会点和发力点，公司将着力于保持市场竞争力，进一步提升市场份额。

Q：公司会议产品上半年保持较快增长的主要原因是什么？

A：会议产品作为公司的第二增长曲线，近年来通过不断丰富和完善会议室解决方案，保持较为领先的市场竞争力，呈现出积极的发展态势与市场潜力。并且，公司在渠道建设上的长期投入和积累，也为会议产品高效的市场拓展提供了有力支撑，同时也在持续开拓新渠道。另外，当前会议产品的市场渗透率并不高，加之公司的市场份额

相对较低，在公司持续提升产品竞争力的前提下，公司得以实现超过行业平均水平的增长。

Q：公司云办公终端业务当前的发展状态和未来的发展预期如何？

A：当前，公司云办公终端业务正处于有序推进过程中。B端市场属于相对稳健的市场，需要持续深耕产品和渠道建设，逐步构建整体竞争力，现阶段云办公终端业务的发展还未达到公司的预期目标。长期而言，公司对云办公终端的市场判断依然积极乐观，公司的可为空间和成长潜力依然强劲，公司仍将执行原定的策略持续推动产品开发及市场推广，预期后续能够实现较高的增长。

Q：如何看待公司今年整体和各产品线的增长趋势？

A：总体而言，目前的市场趋势良好、公司业务健康发展，公司对全年持谨慎乐观的态度。对于各产品线，话机和云办公终端业务仍然存在一定的不可预判性，业务稳健性和确定性较强的仍为会议产品。

Q：目前经销商的库存水平情况如何？

A：目前，公司三条产品线的库存均保持在合理水平。公司高度重视库存管理的优化提升，自2023年开始实施了一系列更为精细化的管理措施，以确保库存水平的合理性。公司也将持续监控市场动态和经销商库存情况，确保既能满足业务发展需要，又能保持库存的健康状态。

Q：公司话机和会议产品上半年的毛利率小幅提升，如何看待后续毛利率的变化趋势？

A：公司的毛利率长期以来保持相对稳定的状态，多年来影响毛利率的主要因素为汇率波动，但公司通过灵活调整竞争策略和价格策略，最终确保了毛利率的相对稳定。同时，企业通信市场始终以产品质量和性能为核心，牺牲产品质量或依赖价格竞争的方式并不能获得绝对的市场优势。因此，我们预计公司未来的毛利率将保持相对稳定。

Q：如何看待公司未来的分红政策？

A：鉴于公司目前可预见范围内没有较大的资本开支项目，以及基于稳健的财务状况，公司考虑积极回报投资者，确保与投资者共享经营成果的同时又兼顾公司的长期发展需求。但中期分红未必会常态化，将视公司未来的实际经营情况而定。

Q：公司如何看待加征关税的潜在风险？如何看待重建供应链的磨合问题？

A：目前，公司业务暂未受到加征关税相关政策的负面影响。对于加征关税的潜在风险，公司高度重视并积极应对。去年成立的新加坡子公司，一方面是为了推进全球化战略布局，另一方面也是防范局部市场潜在贸易风险的重要举措，并且公司计划下半年开始逐步进行一定的供应链外迁。

由于当前许多中国厂商已在海外投资设厂，因此我们认为重建供应链的磨合问题相对较小。并且，公司将继续沿用外协生产模式，利用供应链管理方面的丰富经验，确保供应链的高质与高效。

因此，我们认为加征关税的潜在风险和重建供应链的磨合问题总体可控。