

证券代码：300628

证券简称：亿联网络

公告编号：2026-013

厦门亿联网络技术股份有限公司 2025 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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。

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利润分配预案为：以 1,266,789,032 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 13 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	刘之阳	李卓楠	
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）公司业务概述及产品介绍

1、公司业务概述

（1）深耕行业二十余载，稳居全球领先地位

自 2001 年成立以来，公司始终深耕企业通信领域，持续推进核心技术研发与产品体系建设，经过二十余年的积累，逐步确立了在全球细分市场中的领先地位。公司早期以 USB Phone 切入企业通信终端市场，随后持续加大在 SIP 话机领域的投入，于 2018 年实现 SIP 话机全球市场占有率第一。近年来，公司进一步向视频会议、商务耳机领域拓展，相关产品市场份额逐步提升，跻身全球行业前列。依托在全球统一通信与协作（UC&C）行业

内音视频领域核心技术方面的长期投入，公司已由单一终端厂商逐步发展为具备综合解决方案能力的产品与服务提供商，并与微软等国际头部厂商建立了稳定的战略合作关系。

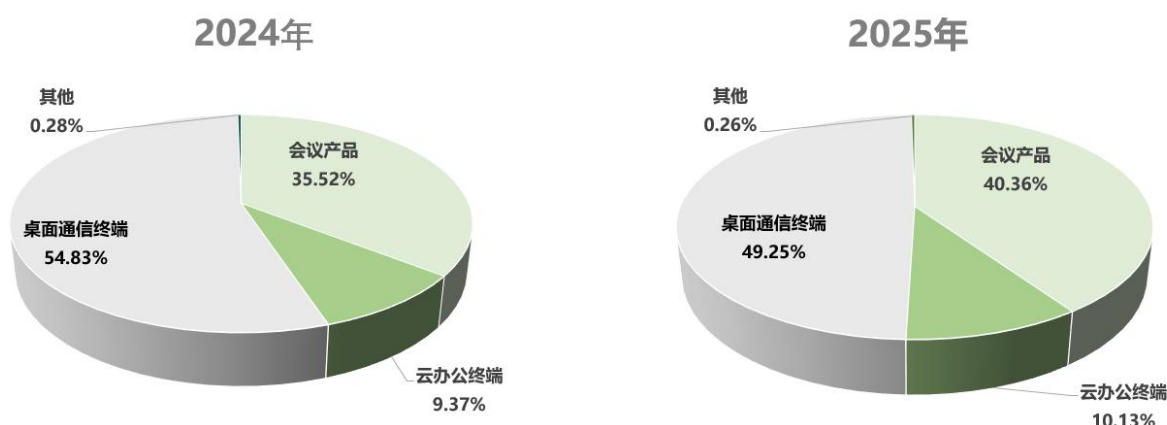
图 1：公司发展历程



(2) 三大业务协同驱动，营收结构持续优化

报告期内，公司三大核心业务协同发力，形成以传统业务为基础、成长型业务快速扩展的业务格局，营收规模持续扩大，结构不断优化。其中，会议产品业务受益于混合办公及视频协作需求的增长，全场景产品组合不断丰富，收入占比逐步提升，已成为公司业绩增长的重要引擎。同时，聚焦移动与开放办公场景的云办公终端业务，凭借卓越的降噪技术与平台兼容性，业务规模亦保持较快增长，收入贡献逐步扩大。在长期深耕的桌面通信终端领域，面对成熟的市场环境，公司依托全球领先的市占率，通过持续推出高端型号产品优化产品结构，并积极拓展新兴市场寻求增量空间，维持了稳健的收入规模，为公司发展提供了坚实保障。

图 2：2024 vs 2025 营收结构饼图



2、公司主要业务线及产品介绍

公司现有三条核心产品线，分别为桌面通信终端、会议产品及云办公终端，分别满足了固定桌面办公、会议室办公、远程及移动办公等不同场景的企业通信需求。通过系统软件平台与智能硬件终端的深度协同，公司形成了覆盖企业沟通协作全场景的统一通信解决

方案，为用户提供更高效、更智能的智慧办公协作体验。

(1) 桌面通信终端

图 3：桌面通信终端产品矩阵



桌面通信终端是公司发展最早、技术积淀最深厚的核心业务线。个人办公桌面是最基础、最广泛存在的办公场景，也是员工停留最久、完成大量内外部协同工作的阵地。高效的桌面通信工具不仅需要覆盖多种沟通方式，更需具备极致的便捷性与沉浸感，帮助企业提升内外部沟通效率，发挥团队和管理的最佳效能。

基于此，公司打造了功能拓展性强、形态多样的桌面通信终端矩阵，涵盖 SIP 话机、DECT 话机、Wi-Fi 无线话机、Teams 话机等。其中 SIP 话机主要包括经典的 T3/T4/T5 以及全新推出的高端 T7/T8 系列。针对运营商、呼叫中心、中小企业及高端大客户等不同市场，公司形成了差异化的产品解决方案，满足多重客群的特殊需求。Wi-Fi 话机是为顺应企业办公空间无线化、极简化的发展趋势而布局的产品赛道，不仅帮助企业降低布线改造与 IT 运维成本，更能满足灵活办公场景的需求；DECT 话机主要满足固定场所特定范围内的无线通信需求，精准定位于商场、仓库、酒店及大型空间等对移动办公通信需求较高的应用场景。

经过长期发展，公司桌面通信终端产品线已在行业内取得了领先的竞争力，市场份额持续提升。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。

(2) 会议产品

图 4：会议产品矩阵



会议产品发展于 2015 年，是公司目前第二大业务。产品线坚持“云+端”的设计理念，即以云平台 and 软端向企业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，形成一站式全套解决方案。公司坚持自主研发，全面保障整体解决方案的调优性能，确保更好的用户体验。

顺应混合办公常态化与企业数字化升级的趋势，公司全新升级了新一代智慧会议室整体解决方案，以“标准化、智能化、易管理”为核心设计理念，通过音视频设备、IoT 硬件与空间管理平台的深度融合，为企业带来极致的协作体验与高效的运营价值：

① 标准化：提供一站式全场景方案，重塑极简会议体验

面对企业内部复杂多样的物理空间与协作需求，公司持续完善视频、音频及 IoT 硬件矩阵，通过模块化的产品组合，为客户提供标准、专业的全场景一站式解决方案。针对独立办公空间及中小型会议空间，公司推出高度集成的一体机（MeetingBar 系列）与智能会议平板（MeetingBoard 系列），兼顾“极简新建”与“利旧升级”，满足便捷投屏与高效协作诉求；面对中大型会议室及高端董事会会议室的复杂声光环境，公司主推分体式终端（MeetingEye 系列）并搭配智能多摄系统与专业音视频（ProAV）生态，实现高端“三屏三显”（连接三块物理显示屏，且可以同时独立输出、分别显示不同的画面内容）、系统级联动与无感扩声。标准化的软硬一体设计不仅大幅降低了用户的操作门槛，更保障了企

业在全球不同分支机构之间、不同物理空间之内，都能获得高度一致、稳定可靠的极简会议体验。

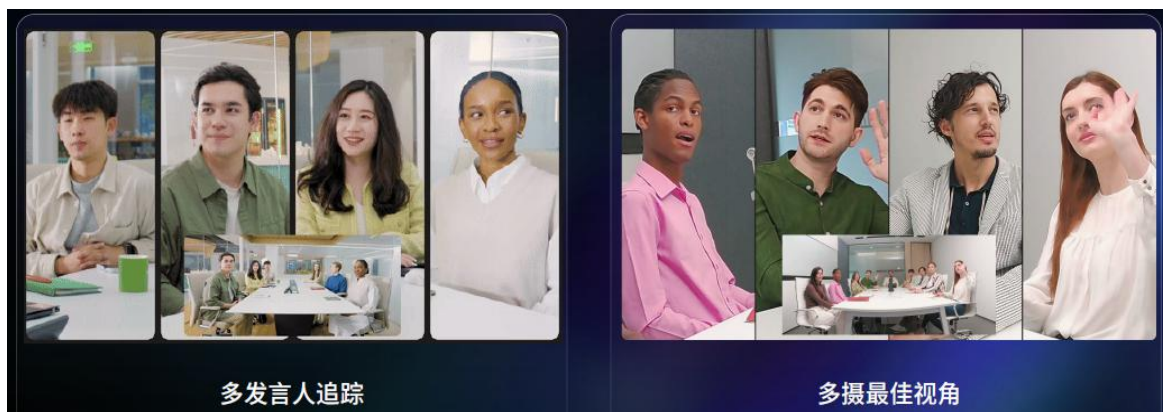
图 5：覆盖全场景的音频、视频、协作产品



② 智能化：AI 驱动更优质体验，赋能高效协作与空间联动

在全场景覆盖的基础上，公司积极融合 AI 技术，构建视觉、听觉、协作的 AI 能力，全方位重塑沟通体验。在视觉智能方面，公司将多摄像头整合为一个系统，通过 AI 算法实时分析会议室场景，自动选择并切换最佳拍摄视角，确保每一个参会者无论身处会议室何处都能清晰地出现在画面中；在听觉智能方面，公司利用 AI 降噪技术，实现智能识别并消除背景噪音，无论是繁忙的办公室还是激烈讨论的会议室场景都适用；在视听融合方面，公司通过麦摄联动，捕捉声源方位，实现多发言人精准追踪，打造沉浸式、面对面的沟通体验；在协作智能方面，公司作为微软全球战略合作伙伴，融合了 Microsoft Copilot 能力，为用户提供办公智能辅助，能自动输出会议纪要，捕捉会议关键讨论点，输出可执行工作计划。

图 6：AI Camera



③ 易管理：构建数字化空间管理，大幅提升 IT 与行政效能

针对企业设备激增带来的统筹与运维挑战，公司为企业用户打造了数字化空间管理方案，全面降低操作与管理门槛。在用户端，通过融合线上线下策略提供智能、标准化的会议预约体验；在 IT 端，依托可视化平台实现多终端固件的统一管理、远程配置与实时故障诊断，大幅提升运维人效；在空间资产端，借助部署的 IoT 硬件与终端自带的传感功能，不仅实现了会议室温光电的多合一智能控制与低碳节能，更能输出高价值的空间利用率分析报告与可视化数字标牌，助力企业实现空间资产精细化运营。

图 7：数字化空间管理



2025 年，公司发布了 Meeting Board Pro、MeetingBar A25/A50、RoomCast-AI 等新品，产品深度融合了公司最新的 AI 技术，针对不同会议室场景进行了智能化升级。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。

(3) 云办公终端

图 8：云办公终端产品矩阵



云办公终端业务线自 2019 年开始布局，是公司统一通信解决方案向个人与移动办公场景延伸的战略板块，主要涵盖商务耳机、免提会议电话、桌面摄像头等产品。在快节奏的现代商业环境中，差旅办公及居家办公交织的混合办公已成为企业运作新常态。移动办公能够让员工彻底摆脱时间和空间的限制，随时随地沟通协作，有效节约时间与资源，提升工作效率。

与普通消费类音频产品不同，商务类音频终端在麦克风精准拾音、AI 智能降噪、电池续航能力、连接稳定性与数据安全性等方面有着严苛的专业要求。基于此，公司倾力打造了全场景移动办公解决方案：公司的商务耳机可以保障用户在高铁、咖啡厅、居家等不同使用场景下随时随地的高质量沟通，并广泛兼容全球主流通信与协作平台，确保多平台之间无缝切换；此外，用户还可选配便携式免提会议电话（如 CP/SP 系列），超清音质、即插即用，全面提升远程通话质量。整体解决方案将音视频体验延伸至个人桌面与移动端，无论是居家还是差旅，都能为用户提供沉浸式的高效协作体验。

商务耳机是云办公终端的主要产品线，针对不同办公群体的佩戴偏好与业务场景，公司持续迭代并构建了完整的商务耳麦终端矩阵。蓝牙耳机（BH 系列）：形成了从高性价比到高端罩耳式蓝牙耳机的完整序列，不断提升便携性与佩戴舒适度，满足移动办公用户对轻量化与高音质的综合需求；DECT 无线耳机（WH 系列）：在保持 DECT 技术长距离、抗干扰及高安全性的基础上，高端机型融入了 DECT 与蓝牙双模连接设计，实现了桌面办公深度使用与移动通讯场景间的无缝切换；有线耳机（UH 系列）：通过降噪麦克风、音频表现

优化与佩戴舒适性提升了整机可靠性。

2025 年，公司云办公终端业务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。年内，多款新品展现出良好的市场潜力。全新一代 USB 有线耳机 UH4x 系列上市后迅速获得市场认可，销量呈现积极的增长态势；WH6x DECT 系列实现升级切换，凭借领先的综合竞争力，展现出极强的业务韧性。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。

（二）公司主要经营模式

1、研发模式

公司坚持以自主研发为核心的研发模式，自成立以来保持较高研发投入水平，将研发能力作为核心竞争力的重要来源。公司研发体系覆盖了云计算、AI 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，已建立由厦门、杭州两大研发中心构成的综合研发平台，并拥有独立的 EMC 实验室（电磁兼容性实验室）、音频实验室、可调混响实验室等国家级声学实验室。

2、销售模式

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。综合考虑销售覆盖范围、渠道效率、营销成本与服务模式等因素，经销模式有利于提升市场渗透效率与全球交付能力。同时，公司也在持续强化针对世界 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。此外，公司持续加大对全球新兴市场的开拓力度，以及针对商务耳麦、助听器产品线，积极布局“亚马逊+品牌独立站”的线上渠道直面终端用户，多维度挖掘全球业务增量，推动公司市场份额与品牌影响力的稳步提升。

3、运营模式

公司采用轻资产运营模式，将人力密集型的生产环节以送料加工模式委托外协加工厂完成，使公司资源聚焦于技术研发、品牌营销及供应链管理等核心业务环节。公司积极布局全球化供应链体系：国内基地方面，依托于 2023 年落成的智能制造产业园，公司引入外协厂商入驻，并配套先进的信息管理系统、立体仓库及自动化设备；海外布局方面，海外产能建设已取得有序进展，具备承接重点市场需求的批量生产能力。目前，公司采用“国内外产能联动调配”机制，根据市场订单情况、交付周期、关税情况等因素，动态调

整生产及出货布局，在保障运营效率的同时，极大增强了供应链的抗风险能力与灵活交付韧性。

（三）业绩驱动因素

1、市场驱动

全球企业通信加速向云端公有化转移，混合办公逐步成为企业运行常态，使得专业音视频沟通不再局限于传统大型会议室，而是逐步普及至中小型会议空间与个人桌面。顺应企业数字化转型的需求变化，公司积极布局并完善了涵盖多种应用环境的办公解决方案。例如，在产品端，公司敏锐把握办公空间灵活部署的趋势，推出了全新一代 Wi-Fi 话机，满足了企业免布线、高效组网的升级需求；在市场端，公司在巩固欧美成熟市场的同时，持续加大对亚太、中东、拉美等新兴市场的渠道开拓与本地化投入。通过产品创新与区域扩张的协同发力，公司有效把握了行业发展带来的增量机遇。

2、技术驱动

随着人工智能技术的飞速发展，企业办公正加速向智能化协同与数据安全并重的方向演进。公司紧抓 AI 时代趋势，报告期内推出大模型应用一体机及 AI 办公解决方案，在引擎算法层，公司自研模型能实现中文 ASR、多语种翻译以及人脸与声纹识别；在应用层，实现实时字幕、智能纪要、待办提取及纪要问答等。这种“私有化部署+自研 AI 引擎”的软硬协同架构，不仅以全栈国产化保障了企业核心数据的绝对安全可控，更极大重塑了智慧会议的办公体验。

3、产品驱动

公司坚持以产品竞争力为核心，一方面持续完善桌面通信终端、会议产品及云办公终端的完整企业通信产品体系，稳固业务基本盘；另一方面，公司依托在音频处理领域的长期深厚技术积累，积极孵化并拓展助听器新业务线。目前，公司已成功推动 RIC700、RIC800 产品上市，并在亚马逊（Amazon）、京东等国内外主流电商平台正式发售。针对传统助听器验配门槛高、流程繁琐的行业痛点，公司创新性地引入了 AI 智能验配技术，重塑用户体验。这一全新产品线的商业化落地，进一步丰富了公司的终端业务版图，也为公司未来在消费类医疗市场的拓展打开了新的增长空间。

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

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	10,695,433,077.25	9,774,512,670.10	9.42%	8,885,225,066.60
归属于上市公司股东的净资产	9,327,725,234.70	8,947,671,403.62	4.25%	8,125,730,721.44
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	6,033,175,769.11	5,621,336,110.15	7.33%	4,348,037,150.20
归属于上市公司股东的净利润	2,600,608,389.66	2,647,857,338.07	-1.78%	2,010,224,545.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,425,361,907.90	2,434,894,049.63	-0.39%	1,788,365,252.48
经营活动产生的现金流量净额	1,832,386,223.28	2,508,929,797.03	-26.97%	1,801,897,585.04
基本每股收益（元/股）	2.0551	2.0951	-1.91%	1.5906
稀释每股收益（元/股）	2.0544	2.0928	-1.83%	1.5906
加权平均净资产收益率	28.38%	30.68%	-2.30%	25.64%

(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	1,205,153,306.39	1,444,690,773.34	1,648,492,712.03	1,734,838,977.35
归属于上市公司股东的净利润	562,063,844.36	677,977,861.44	718,073,629.66	642,493,054.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	530,973,783.81	624,607,863.52	687,509,566.59	582,270,693.98
经营活动产生的现金流量净额	441,642,297.25	512,556,162.77	505,476,809.70	372,710,953.56

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	34,151	年度报告	40,681	报告期末	0	年度报告披露日前	0	持有特别	0
------	--------	------	--------	------	---	----------	---	------	---

普通股股东总数		披露日前一个月末普通股股东总数		表决权恢复的优先股股东总数		一个月末表决权恢复的优先股股东总数		表决权股份的股东总数（如有）	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
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		不适用		
					股份状态	数量			
陈智松	境内自然人	17.37%	220,010,520.00	165,007,890.00	不适用				0.00
吴仲毅	境内自然人	16.61%	210,448,100.00	157,836,075.00	不适用				0.00
卢荣富	境内自然人	10.44%	132,300,000.00	99,225,000.00	不适用				0.00
周继伟	境内自然人	7.85%	99,400,000.00	74,550,000.00	不适用				0.00
厦门亿网 联信息技术 服务有限 公司	境内非国有 法人	4.80%	60,798,257.00	0.00	不适用				0.00
张联昌	境内自然人	4.64%	58,800,000.00	44,100,000.00	不适用				0.00
胡继丹	境内自然人	3.87%	49,000,000.00	0.00	不适用				0.00
香港中央 结算有限 公司	境外法人	3.30%	41,823,731.00	0.00	不适用				0.00
陈建荣	境内自然人	3.24%	41,085,000.00	0.00	不适用				0.00
全国社保 基金二零 三组合	其他	2.69%	34,100,000.00	0.00	不适用				0.00
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。								

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

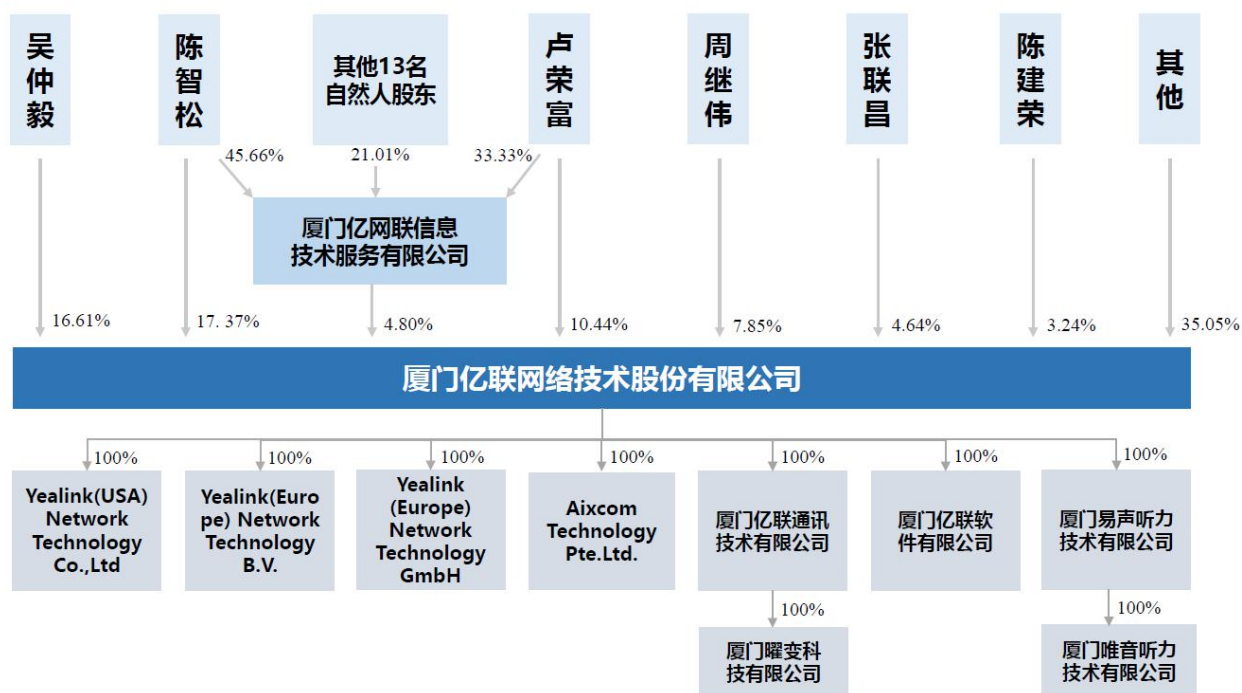
公司是否具有表决权差异安排

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

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