

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	民生证券、中信证券、兴业证券、天风证券、国盛证券、海通证券、西南证券、国信证券、华安证券、东方证券、浙商证券、华西证券、申万宏源证券、安信证券、华泰证券、申港证券、西部证券、嘉实基金、建信基金、中邮基金、广发基金、国联基金、聚鸣投资、泓澄投资、太平资管、光证资管、中金公司等单位与个人
时间	2023年10月25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 年三季度公司经营概况

1、2023 年三季度公司整体业绩情况

2023 年前三季度，公司营业收入保持环比持续提升，同比降幅不断收窄的态势，第三季度公司实现营业收入 11.80 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 5.85 亿元。受到汇兑损益单季度波动的影响，单三季度净利润增速水平不及营收增速，但从前三季度整体来看，营收增速与净利增速基本保持一致。

公司经营情况整体有序，尤其是会议产品和云办公终端回升向好的势头不断增强，同比和环比均呈现了双增长的态势。

2、2023 年三季度公司分产品线业绩情况

2023 年前三季度，会议产品实现了两位数的同比增长，同时 Q3 实现了高水平的同比增长，环比改善趋势也较为明显，公司销售情况与经销商下游销售情况的差距大幅缩小。报告期内，公司以全能力和全场景为基础，通过 AI 技术不断赋予智慧办公解决方案新内涵。去年推出的会议平板成为今年下半年的主要业绩增量之一；扩充了会议室场景的智能安卓视讯一体机 MeetingBar A10、超清分体式视讯终端 MeetingEye 500 已开始供货；8 月推向市场的 AI 视频会议设备 SmartVision 60 及 MVC 三代得到了较好的市场反响。

云办公终端同比降幅不断收窄，并且 Q3 实现了高个位数的同比增长，环比也延续了正增长状态，表明公司销售情况正伴随下游需求而逐步回升。报告期内，公司持续构建商务耳麦的竞争力，完成迭代升级的 BH 系列蓝牙耳机已投放市场，当前的市场反馈较为积极，预

计年底将有比较确切的验证结果。若验证后市场竞争力和认可度较高，我们有信心明年云办公终端业务线将重新回归高增长。

桌面通信终端去年同期的超预期增长及目前行业需求的转移，使得今年的同比增长面临一定的压力。公司将密切关注市场动态，制定有效策略，保持领先的市场竞争力。

3、公司未来展望

公司经营虽然遇到短期障碍，但公司仍然保持较强的盈利能力，短期扰动不改变全球企业数字化转型和企业通信提质增效的长期确定性趋势以及公司中长期的发展逻辑。公司将持续强化核心竞争力，全力深耕存量、拓展增量，聚焦中长期高质量发展。同时，从第三季度情况来看，积极信号正在不断累积与显现，尤其是会议产品和云办公终端的积极变化明显，我们认为季度环比改善的趋势将延续，第四季度转正的信心较强。

二、问答环节

Q：目前海外市场整体的需求情况如何？欧洲和美洲地区的需求情况如何？

A：总体而言，目前海外市场需求处于环比持续提升的过程，并且海外的实际需求情况较公司业绩情况乐观。欧洲和美洲地区的需求情况差异不大，从下游销售情况来看，欧洲和美洲地区前三季度同比均为增长状态。鉴于经销商去库存已接近充分，会议产品和云办公终端的积极变化愈加明显，未来需求企稳回暖的预期逐渐稳定，预计公

司将逐步恢复至正常的业绩节奏，公司对第四季度恢复正增长较有信心。

Q：公司对云办公终端业务明年的发展预期如何？

A：总体而言，B 端市场属于建设周期和生命周期相对较长的市场，需要坚守长期主义深耕产品，逐步打造成为行业领先。公司蓝牙耳机新品已于 8 月正式投放市场，经过一个季度的市场验证，总体反馈较为正面，仍需拉长验证周期至年底做更准确的判断。若年底验证结果仍维持目前的积极状态，明年云办公终端产品线有望重返高增长轨道。

Q：如何看待公司话机业务当前的发展情况？

A：当前经销商对于不同产品的拿货意愿有不同程度的改善，其中会议产品和商务耳麦相对明显，而话机目前的业务情况与行业发展状态有一定的关系，匹配目前企业办公向混合式办公转型的趋势，行业需求向耳麦业务转移，并且经销商仍处于逐渐恢复信心并逐步开始增补库存的阶段。从经销商的下游销售数据来看，话机业务仍呈现环比改善的趋势。公司将持续进行市场跟踪，制定有效竞争策略，确保话机业务相对稳健的长期发展。

Q：公司未来是否考虑调整人员扩张节奏？

A：公司目前仍处于资源投入期，近年也一直根据新业务需求调

整人员分配，公司经营的短期障碍不影响新业务中长期的发展前景。因此，虽然当前公司业务面临一定压力，但依然延续高水平的研发和销售投入，以布局推动中长期高质量发展。从费用占比来看，前三季度研发费用占比为 9.33%，销售费用占比为 5.59%，整体维持相对稳定的状态。

Q：公司第三季度净利率相比去年同期下滑的主要原因是什么？

A：去年第三季度，汇率大幅上升，产生较多汇兑收益，对净利率具有较大的正向贡献；今年第三季度，7月初汇率处于高点，并且波动幅度较小，汇兑收益相对比较有限。

Q：公司 2022 年事业合伙人持股计划延期的主要原因是什么？

A：基于对公司未来持续稳定发展的坚定信心及对公司股票长期投资价值的判断，综合考虑目前证券市场的情况，为维护公司事业合伙人持股计划持有人的利益，切实有效发挥持股计划的激励作用，公司决定将 2022 年事业合伙人持股计划的存续期延长 12 个月，即延长至 2024 年 12 月 16 日。

Q：新加坡子公司未来将如何开展业务？

A：公司希望依托新加坡的区域优势提升国际市场竞争力，更好地开拓高端市场客户，持续推进全球化战略布局，同时也有利于增强公司的抗风险能力。新加坡子公司目前仍处于起步阶段，具体的落地

实施方案需要进一步构想与规划。