证券代码:300628 证券简称:亿联网络 公告编号:2023-018

厦门亿联网络技术股份有限公司

2022 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。

本报告期会计师事务所变更情况:不适用。

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900,928,335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4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	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	0592-5702000-3146	0592-5702000-3146	
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

1、行业基本情况

随着计算机应用的不断发展和智能设备的逐步普及,企业通信迈入将计算机技术与传统通信技术深度融合的统一通信阶段,网络通信技术快速发展,通信速度及数据传输量高速增长,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、语音识别及跟踪、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。

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,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智能、高效的统一通信解决方案。

随着行业需求的广度及深度边界的延伸,公司也始终紧抓市场机遇,持续深入用户场景、洞察用户需求,不断丰富统一通信解决方案内容,以满足企业用户在不同阶段的通信需求。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,形成可覆盖企业沟通协作全场景需求的统一通信解决方案,为企业用户提供更高效、更智能的智慧办公协作体验,建立完善的全场景沟通机制。公司也将持续根据行业趋势和市场需求对解决方案进行调整和优化,提升产品的性能和质量,以满足不断提升的统一通信市场需求。

2、行业发展趋势

1、技术进步推动企业通信和协作市场的发展

随着人工智能、大数据、云计算等技术的不断更新迭代,企业通信模式和协作工具也持续升级,形成了覆盖范围更广泛、终端应用更多元的行业格局。此前,统一通信的用户群体以大型企业为主,云模式统一通信技术兴起后,推动了统一通信平台投入的下降,云计算的发展又进一步减少了统一通信的建设成本,降低中小企业布局统一通信设备的门槛,进而促进了中小企业终端需求的释放;同时,视频、网络、芯片等方面的技术进步和发展刺激了企业的多媒体通信需求,5G、人工智能、物联网等相关技术的兴起和发展也进一步改善和丰富了现有通信功能,有效解决参会体验不佳等远程办公痛点,让企业通信产品有更多创新的场景应用,拉动企业对企业通信硬件产品及软件终端需求的增长。

2、混合办公成为新趋势

受全球化、信息技术发展等多重因素的影响,混合办公模式快速发展,远程办公的概念在全球范围内得到快速普及。现如今,支持办公室、远程和移动办公等多种办公形式融合的混合办公模式将逐渐成为全球劳动市场的新常态,而在混合办公模式中,高质量的远程会议需要专业的硬件设备提供技术支撑,企业用户更加关注会议产品的专业度和安全性,对实际应用场景的落地要求也进一步提高,促使企业选用更专业的视频会议系统及完成通信硬件设备和云产品的升级。在此趋势下,行业内各厂商也在积极探索和细化行业需求、提升会议产品软硬件能力,以向用户提供更完整、更优质的解决方案。

3、企业数字化转型浪潮驱动统一通信解决方案需求增长

近年来,以大数据、人工智能、云计算等为代表的新一代信息技术的持续更新迭代进一步赋能实体经济,驱动企业完成数字化转型;外部刺激也推动了数字经济的发展进程,使得包括企业统一通信解决方案在内的各类数字化工具得到普及,进一步激发了企业更深层次的数字化应用需求;此外,降本增效的目标也不断驱动企业完成数字化转型,以提高运营效率和资源配置效率,赢得新型生产力优势。在办公场景数字化浪潮的驱动下,企业通信解决方案的需求进一步增长;同时,企业对于硬件设备的易部署易整合水平、会议硬件模块及基础软件的深度优化能力、应用拓展及自我定制功能也将提出更高的要求。

公司自主研发创新已逾二十载,始终坚持以产品创新、技术创新作为持续发展的源动力,一直保持着技术的前瞻性,近年也积极将AI智能等行业前沿技术应用到公司的解决方案中,予以用户更智能化和现代化的办公协作体验。同时,在混合办公趋势下,公司也紧抓用户需求,一方面,通过专业会议加高效协作能力赋能企业远程办公;另一方面,持续丰富云办公终端产品线,让需要居家办公或远程办公的企业员工获得更高品质的音视频体验,提升远程协作效率。此外,公司也顺应数字化转型趋势,打造了完整的一站式沟通协作解决方案,为企业提供更智能、更轻松的智慧办公新体验,满足企业日新月异的数字化办公需求,在竞争变化浪潮中取得优势。

未来,公司也将在解决方案中持续搭载科技智能技术,并通过专业会议、语音通信、高效协作、智慧办公四大能力持续赋能企业客户数字化变革和创新,助力更多企业解决数字化转型下的混合办公痛点,提升远程协作效率,推动未来数字化办公潮流。

(二)报告期内公司从事的主要业务

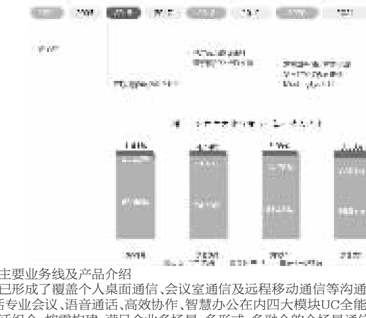
1、公司业务发展及产品介绍

(1)公司业务发展情况

企业通信领域是一个以技术驱动及市场驱动为主的行业。近年来,全球通信网络基础设施及通信技术的不断发展,推动了企业通信市场的下沉,促进了更多企业对通信终端需求的释放;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;此外,远程办公、混合办公已成为全球劳动市场的新常态,进一步加速了企业数字化转型的进程,数字化转型已成为企业发展的重要动能。在此趋势下,企业将更加关注团队办公协作的质量和效率,追求更多元、更开放的沟通方式和更智慧、更灵活的办公体验。

公司成立二十多年来,始终坚持以"聚焦细分、持续投入、全球领先"为经营理念,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,形成可覆盖企业沟通协作全场景需求的统一通信解决方案,为企业用户提供更高效、更智能的智慧办公协作体验。

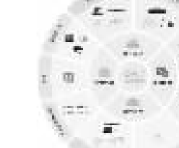
公司目前的客户已遍布全球140多个国家和地区, 包括位列全球前十大的电信运营商如美国的Verizon、英国电信、德国电信等。2017年至今,公司的产品SIP话机始终保持着全球市场占有率第一的位置,2021年市场占有率为38.2%(2017-2021年Frost&Sullivan数据);2018年,公司成为微软全球音视频战略合作伙伴,并在此后陆续与ZOOM、腾讯会议等达成合作。以上成绩,标志着公司的实力得到了广泛认可。未来,公司将通过持续的技术创新和产品优化,不断强化专业会议、语音通信、高效协作、智慧办公四大能力矩阵,打磨更专业的智能音视频设备,拓展并完善全行业全场景沟通与协作解决方案,赋能企业客户数字化变革和创新,打造新型混合办公模式下沟通与协作新体验;同时,公司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。



(2)公司主要业务线及产品介绍

公司目前已形成了覆盖个人桌面通信、会议室通信及远程移动通信等沟通协作全场景的统一通信解决方案,打造了包括专业会议、语音通话、高效协作、智慧办公在内四大模块UC全能力矩阵,可以一站式赋能,也支持多个模块灵活组合、按需构建,满足企业多场景、多形式、多融合的全场景通信需求。

图3:亿联UC全能力矩阵

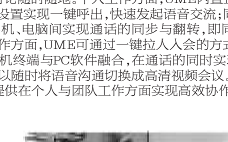


①沟通协作统一通信解决方案

公司提供"云+端+平台"的完整企业通信解决方案,以企业办公为核心,围绕音视频沟通与协作、办公环境IoT自动化、空间管理智能化展开,打造人与空间、设备、数据互联互通的整体解决方案。通过平台组件化和分布式部署方式,将桌面办公场景、音视频会议场景、多人协作场景和个人办公场景无缝串联;同时,公司的全套解决方案兼具完整性和灵活性,将专业会议、语音通话、即时消息、互动协作、智慧会议室等模块混合互通,既可全能聚合,也可按需进行模块化组合,能够赋能于多种细分复杂的行业场景,让内外信息更无缝,业务流程不受阻,员工体验更智能,企业管理更高效。

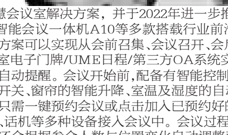
图4:企业通信全场景

a) 桌面办公场景



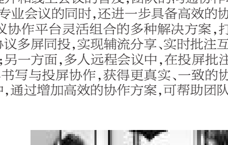
在桌面办公场景下,公司统一通信与协作平台UME可与桌面话机及蓝牙耳机联动,实现工作信息无缝同步、工作日程及时提醒、工作讨论随时随地。个人工作方面,UME内置企业组织架构通讯录,企业内部员工可直接通过UME软件短号互拨的设置实现一键呼出,快速发起语音交流;同时,UME可融合多种沟通方式,不仅能够与话机实现联动,还可在手机、电脑间实现通话的同步与翻转,即同一来电可在不同的通话终端间无缝切换,确保通话不间断。团队工作方面,UME可通过一键拉人入会的方式方便团队快速发起多人语音会议,通过UME召开的语音会议可将话机终端与PC软件融合,在通话的同时实现桌面文件的共享等功能;此外,USB摄像头和蓝牙耳机即插即用,可以随时将语音沟通切换成高清视频会议。通过平台和硬件终端搭配,公司的桌面办公解决方案可为企业员工提供在个人与团队工作方面实现高效协作所需的核心功能,实现桌面一站式高效办公。

b) 音视频会议场景



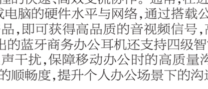
公司于2021年推出了智慧会议室解决方案, 并于2022年进一步推出搭载AI功能的超高清4K智能协作会议平板MeetingBoard、全新智能会议一体机A10等多款搭载行业前沿技术的新品,不断丰富解决方案内容。在会议室场景下,公司的解决方案可以实现从会前召集、会议召开、会后闭环全流程的高效串联。会议召集前,可通过亿联会议客户端/会议室电子门牌/UME日程/第三方OA系统实现多端便捷预约,并同步至手机、电脑、会议室设备等各类终端,到点自动提醒。会议开始前,配备有智能控制设备的智慧会议室在自动检测到人员进入后,可立即开启灯光的智能开关、窗帘的智能升降、室温及湿度的自动调节等,提高参会者的会议环境体验;同时,亿联全能型的会议终端只需一键预约会议或点击加入已预约好的会议,即可开启4K高清音视频沟通,与会各方可通过手机、个人电脑、话机等多种设备接入会议中。会议过程中,与会者可通过不同设备多方投屏,快速分享和对比信息,会议设备还会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,时刻呈现最佳会议视角,避免会议过程中手动调节摄像头的操作,让远端与会者更加聚焦会议内容。会议结束后,可通过智能技术自动形成集音频、视频、文字信息为一体的智能纪要,完整还原会议信息,满足多元化的会议复盘需求,形成有效的会议闭环,同时也能帮助员工会后快速筛选及搜索重要发言,轻松实现未到场也能异步开会。

c) 互动协作场景



随着混合办公渗透率的提升和线上会议的普及,团队的沟通协作场景也需要更加灵活。公司对企业团队会议场景进行了更新,在召开专业会议的同时,还进一步具备高效的协作能力。公司可提供全能视讯及协作终端、混合云会议解决方案、会议协作平台灵活组合的多种解决方案,打造整洁、便利、高效、专业的会议协作空间。一方面可支持多系统多协议多屏同投,实现辅流分享、实时批注互动,无需频繁切换页面或设备,帮助会议信息更有效、准确地进行传递;另一方面,多人远程会议中,在投屏批注的同时可启动智能白板书写功能,不受会议模式限制,多端多人同屏书写与投屏协作,获得更真实、一致的协作体验,且协作成果还可保存带走以便于存档或二次创作。在会议中,通过增加高效的协作方案,可帮助团队实现方案高效碰撞、决策高效落成、项目高效推进、战略高效落地。

d) 个人办公场景



个人办公可分为个人办公室、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Microsoft Teams、ZOOM等视频会议平台或公司企业通信解决方案中移动端的UME及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。通常,在进行远程音视频沟通时,移动办公的通信质量通常会受制于员工个人手机或电脑的硬件水平与网络,通过搭载公司商务耳机、高清摄像头、高清会议电话等轻巧便携、操作简单的硬件产品,即可获得高品质的音视频信号,高质高效满足异地沟通的需求,大大提升远程协作效率。其中,公司新推出的蓝牙商务办公耳机还支持四级智能ANC降噪,可根据不同的使用场景和需求自定义最佳降噪体验,减少噪声干扰,保障移动办公时的高质量沟通交流,同时广泛兼容主流通信和协作平台,充分保障多平台切换兼容的顺畅度,提升个人办公场景下的沟通和协作效率。

e) IT运维办公室

随着企业设备平台部署的增加,对企业IT人员而言,运维管理的难度和成本也随之增加。为了实现产品的简易部署、方便管理、安心使用,公司针对使用亿联音视频设备的企业设计开发了统一管理平台,提供基于Web的实时、在线、统一、图形化的多级管理,可集中管理所有应用模块和设备,兼具远程批量部署、设备远程诊断及管理、设备告警及诊断等多种功能,可帮助企业IT人员远程管理设备。员工只需将终端设备连接电源和网线,无需进行其他配置,IT人员即可通过后台实现远程批量部署。此外,IT人员还可通过后台数据进行会议室空间的统计和监控,实现会议室资源的智能化、自动化管理,带来巨大运维便利,为企业降本增效。

②各产品线介绍

公司现有三条产品线,包括桌面通信终端、会议产品和云办公终端,分别满足了固定桌面办公、会议室办公、远程办公和移动办公等不同场景的企业通信需求。公司通过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,形成了可覆盖企业沟通协作全场景需求的统一通信解决方案,为企业用户提供更高效、更智能的智慧办公协作体验。

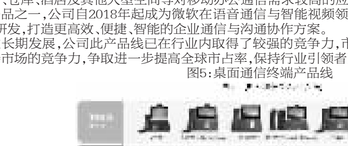
a) 桌面通信终端

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。其需求主要来源于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多年来竞争力的持续提升,公司该条业务线取得了快速的发展。随着各类企业用户对数字化转型的需求增加,以及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,该市场得以下沉,推动各类企业对桌面通信终端的需求增长,带来了更多增长机会。

目前,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,以SIP话机为主。SIP话机主要包括T3、T4、T5系列,公司针对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,通常定位于商场、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话机是公司与微软合作的系列产品之一,公司自2018年起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,与微软深度合作,共同研发,打造更高效、便捷、智能的企业通信与沟通协作方案。

经过长期发展,公司此产品线已在行业内取得了较强的竞争力,市场份额持续提升,未来,公司将持续提升在高端市场的竞争力,争取进一步提高全球市占率,保持行业引领者的位置。

图5:桌面通信终端产品线



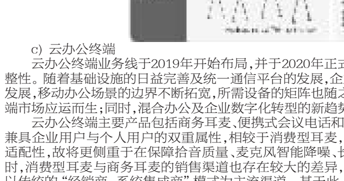
b) 会议产品

会议产品发展于2015年,是公司目前第二大业务。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;同时,混合办公的普及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;此外,随着企业数字化转型进程加速,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,也促使视频会议解决方案不断优化与升级。

公司的会议产品业务线始终坚持"云+端"的产品设计理念,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,且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、亿联会议、音视频融合通信平台UME、智能会议室视讯终端Meeting Eye系列及公司其他终端系列。2021年,公司推出智慧会议室解决方案,并于2022年进一步推出了全新升级的混合云视讯解决方案、搭载AI功能的超高清4K智能协作会议平板MeetingBoard、全新智能会议一体机A10等多款搭载行业前沿技术的新品,进一步丰富了解决方案内容,能够带给企业用户更高品质的沟通与协作体验。

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,AI智能及物联网等新技术也在产品中得到了充分的应用。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,更快、更高效地满足全球客户需求,争取进一步提升市场份额。

图6:会议产品产品线



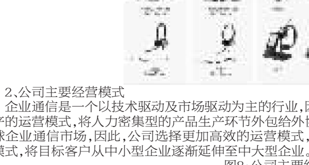
c) 云办公终端

云办公终端业务线于2019年开始布局,并于2020年正式成立,进一步提升了公司统一通信解决方案的完整性。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;同时,混合办公及企业数字化转型的新趋势也进一步加速了该市场的发展。

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,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,更关注双向沟通质量的保障及与统一通信平台的适配性,故将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,消费型耳麦与商务耳麦的销售渠道也存在较大的差异,前者以门店、网店等个人采购渠道为主,后者则仍以传统的"经销商-系统集成商"模式为主流渠道。基于此,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。2021年,公司UH3X系列有线耳机及主打一体化语音工作站的WH6X系列无线耳机广受用户青睐,销量快速提升,助力了云办公终端业务的快速增长;2022年,公司进一步推出BH7X系列商务蓝牙耳机,发力高端音频市场,从大类别上已形成完整的商务耳麦产品线。

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快速发展。未来公司将继续加大研发投入,不断打磨更专业的智能音频设备,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。

图7:云办公终端产品线



2、公司主要经营模式

企业通信是一个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8:公司主要经营模式

①研发模式

自主研发是公司最为核心的研发模式。自成立以来,公司始终保持高研发投入,将其视为公司重要的竞争优势,并在产品上精雕细琢、做深做透,坚持深入细节,只做最好的产品。公司建立了由厦门和杭州两大研发中心组成的综合性研发平台,并构筑起了包括前瞻性技术研究、基础平台技术开发、统一通信产品及解决方案开发在内的多层次的研发管理体系,作为持续开发高附加值的创新产品及升级现有产品的强大动力;同时,公司以"市场导向+技术驱动"为创新思路,对国内外最新产品技术动向及用户需求变化始终保持密切跟踪,有的放矢地加大技术开发和创新力度,以满足日新月异的市场需求及客户不断变化的偏好,确保公司技术水平的先进性。

②销售模式

公司以经销商为主要销售渠道,这一销售模式与公司的产品特性和主要目标客户类型相适应。公司的产品以通用市场的标准品为主;同时,鉴于公司产品向全球范围的企业客户销售,综合考虑销售规模、产品推广效率、营销成本和服务模式等因素后,经销模式是最高效的选择,公司也将持续积累大项目的拓展能力、构建解决方案销售体系,以更好地满足高端市场的客户需求。此外,公司坚持以自主品牌方式开拓海外市场,将品牌建设视为企业的核心竞争力和重要资产,经过多年的业务发展和品牌建设,在行业内的品牌知名度及影响力持续提升,有效助力公司进一步拓展市场份额。

③运营模式

公司采取轻资产的运营模式,将人力密集型的产品生产以送料加工的模式外包给外协加工厂,从而让公司能够将主要资源投入到技术研发、产品销售、客户服务、品牌建设等核心业务环节中,强化公司的核心竞争力。在此模式下,公司自主采购原材料,提供生产工艺流程和生产工艺文件,由外协加工厂按照技术标准进行生产加工,这使得公司能够对原材料及零部件实施源头控制,充分保障产品性能,同时,在原材料采购价格方面也能掌握一定优势,进行有效的成本管控。另外,公司设有完善的质量控制体系,贯穿包括研发及试生产、原材料采购、外协生产及存货管理在内的各个运营环节,并建立驻厂模式,全程介入外协厂管理,持续提升工厂能力,保障过程质量可控。

3、业绩驱动因素

(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、语音识别及跟踪、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

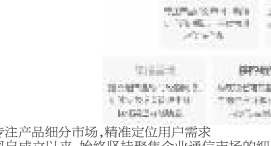
随着全球基础通信设施的完善及通信技术的发展,越来越多的企业通信部署从私有化向依托公网的公有化转移,该转型使得企业使用门槛降低,市场开始下沉,激发了更多的需求,市场规模变大。在企业内,音视频及会议的应用从大会议室下沉到小会议室,乃至开放的办公空间及企业个人用户。同时,随着远程办公、混合办公逐渐成为新常态,无论员工在办公室、会议室、家中或差旅途中,均希望得到高效的沟通协作体验,使得企业用户对统一通信终端形态及功能的需求也越来越多样化,不仅要满足多种类数据传输的需求,还需要满足多业务场景的需求。此外,在办公场景数字化浪潮的驱动下,企业用户对部署统一通信和企业数字化转型的需求也在持续增长。

在上述市场需求驱动下,公司也顺势而为,积极打造完整的一站式沟通协作解决方案,为企业提供更智能、更轻松的智慧办公新体验,满足企业日新月异的数字化办公需求,在竞争变化浪潮中取得优势。公司也将通过专业会议、语音通话、高效协作、智慧办公四大能力持续赋能企业客户数字化变革和创新,助力更多企业解决数字化转型下的混合办公痛点,推动未来数字化办公潮流。

(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、供应链管理、组织建设等方面的核心竞争优势。

图9:公司核心竞争力



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。

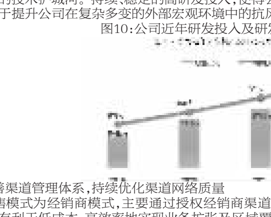
满足用户需求,为用户创造价值,是保持用户粘性及竞争力的根本所在。因此,公司长期以来不断完善相关体系,深入市场前沿、深入用户群体,保持着对行业、市场需求的敏锐嗅觉。

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,目前已拥有行业领先水平的音视频技术和全球少有的具备自主开发及高集成优势的一站式解决方案。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。2022年, 公司研发费用同比增长35.91%、对营业收入的占比为10.30%;研发人员数量同比增长21.84%,对公司总人数的占比为50.38%。

公司设立了厦门、杭州两大研发中心,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,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10:公司近年研发投入及研发人员增长图



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、高效率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,以良性互动的模式进行渠道管理,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、打造高质高效的供应链体系,支撑长期发展战略

公司采取轻资产的运营模式,以送料加工的方式将人力密集型的产品生产环节外包给外协加工厂,故精细化的原材料采购策略和良好的供应链管理能力对保障公司发展至关重要。多年来,通过持续优化供应链管理水平,公司已构筑起稳健可靠且具有竞争力的供应链体系,能够有效支撑公司的长期发展战略。

公司制定了严格的标准,对供应商在寻源与准入、过程监控、持续改进等多个方面进行全流程管理;同时,公司十分重视与核心供应商之间的合作,与其建立了包括及时付款、资金支持、品质辅导、共同开发在内的多重合作机制,从而能更好地推动双方开展长期稳定合作,形成协作共赢、资源共享、共同发展的战略伙伴关系;此外,公司新增了行业动态下的新策略机制,密切监控供应链中的关键风险点,形成针对芯片短缺、原材料价格波动、能源双控政策等多种动态风险的管控机制,制定了不同行业动态下对应的供应商质量管理策略,从而能够打造更加自主可控、灵活高效的供应链体系,掌握供应链优势,实现高质高效地满足生产经营需求的目标。

正是在这样强大的供应链能力的保障下, 面对此前原材料市场供应紧张及价格上涨等客观因素的影响,公司仍体现出了较强的供应链韧性及交付能力。未来,公司也将通过持续完善供应链管理机制、提升内部管理效率来抵御外部的不确定性扰动,并不断强化供应链能力,使之与业务发展规模相匹配,保障公司的稳健运营及业务增长。

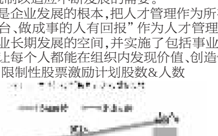
5、建立透明高效的管理体系,充分激发组织活力

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,对规则的制定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。公司将"想做事的人有机会、能做事的人有平台、做成事的人有回报"作为人才管理原则,建立了公平公正的绩效评价体系和人才培养体系,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11:限制性股票激励计划股数&人数



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;在供应链管理上,持续优化供应链管理水平,打造稳健、可靠且具有竞争力的供应链体系,支撑公司业务的长期发展;在组织建设上,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,共同构建以协作共赢为核心的优质生态合作关系。

(四)主营业务分析

1、概述

(一)整体情况

2022年,公司实现营业收入48.11亿元,同比增长30.57%;实现净利润21.78亿元,同比增长34.75%;整体毛利率为63.01%,同比提高1.46个百分点;整体净利率为45.27%,同比提高1.41个百分点。报告期内,公司积极发展新产品,持续完善企业通信解决方案、加大市场拓展力度,总体保持了优秀的经营效率,实现了营业收入及净利润的稳步增长,进一步提高了市场竞争力。虽然2022年至今海外宏观经济走势偏弱对公司业务推进构成一定挑战,但公司认为,一方面基于全球企业数字化转型和混合办公模式这一主旋律,企业通信行业的发展具备长期确定性,另一方面在宏观经济走势偏弱时期,企业采购降本增效类办公通信设备的意愿增强,同时更加偏好高性价比的产品,而公司作为企业通信市场的领先者,恰好充分发挥了中国企业的供应链及成本优势,产品在具备高质量、高性能的同时,拥有相对较低的价格,在当前环境下公司的竞争优势反而得到了进一步的加强。总体而言,外部不利因素对公司的经营发展可控,各项业务经营保持良好成效。

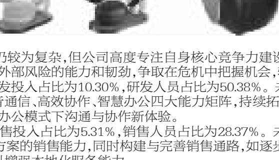
(二)业务线情况

报告期内,公司持续迭代原有产品和拓展新品品类,不断巩固与提升产品竞争力,具体而言:

桌面通信终端实现营业收入31.45亿元,同比增长23.47%;毛利率为63.76%,同比提高1.36个百分点。报告期内,桌面通信终端取得超预期增长,主要由于上半年经销商存在部分补库存的现象以及公司话机产品强有力的竞争力,但预计未来将回归稳健增长水平,一方面公司将继续拓展高端品类,提高产品竞争力,另一方面全球市占率也还有一定的提升空间。

会议产品实现营业收入12.99亿元,同比增长42.34%;毛利率为64.69%,同比提高2.42个百分点。报告期内,公司推出了音视频会议平板MeetingBoard、智能安卓视讯一体机MeetingBar A10、桌面一体式终端DeskVision A24等多款智慧办公新产品,深度挖掘会议室场景下的用户需求和痛点,为用户提供更完整、更优质的会议室解决方案,更智能、更高效的沟通协作体验。另外,公司具备产品上解决方案全面、研发上持续投入与创新、服务上快速响应等优势,作为微软音视频领域的战略合作伙伴,能够对市场需求保持高水准产品迭代速度,争取进一步提升视频会议行业的市场份额。

云办公终端实现营业收入3.61亿元,同比增长63.44%;毛利率为51.37%,同比提高2.66个百分点。报告期内,公司发布了BH7X系列商务蓝牙耳机,切入高端音频市场。未来,公司在巩固已有UH及WH系列耳机产品竞争力的同时,也将进一步完善蓝牙耳机系列,形成更加完整的商务耳机矩阵,以追求"极致精品"的理念打磨产品,凭借产品竞争力撬动市场需求,争取市场份额的提升。



(三)小结

当前全球宏观经济环境仍较为复杂,但公司高度专注自身核心竞争力建设,增强研发、销售、公司治理等多方面的综合能力,保持应对外部风险的能力和韧劲,争取在危机中把握机会,转危为机。

在研发上,目前公司的研发投入占比为10.30%,研发人员占比为50.38%。未来,公司将继续坚持自主研发创新,不断强化专业会议、语音通信、高效协作、智慧办公四大能力矩阵,持续拓展并完善全行业全场景沟通与协作解决方案,打造新型混合办公模式下沟通与协作新体验。

在销售上,目前公司的销售投入占比为5.31%,销售人员占比为28.37%。未来,公司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,同时构建与完善销售通路,如逐步拓展Pro AV类、IT类渠道,以及适当提升外籍销售的比例以增强本地化服务能力。

此外,公司在实现较好业绩成果的同时,在人才激励、社会责任等方面也有所投入。

在人才激励上,公司于2022年正式实施事业合伙人持股计划,也推出2022年限制性股票激励计划。同时,公司今年将完成2022年预留部分限制性股票的授予,并设立2023年事业合伙人持股计划。

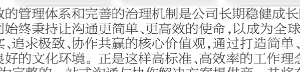
在社会责任上,公司发起的厦门市亿联公益基金会于2022年底正式成立,秉承"商业向善"的公益理念,希望能够发挥公司的技术优势及资源优势助力社会发展。另外,公司也在年报披露的同时披露了《2022年环境、社会及治理(ESG)报告》,希望能够在保持业绩快速增长的同时,在可持续发展方面也有进一步的成效。

(五)公司未来发展的展望

1、公司总体发展战略

(1)顶层思想架构

图12:公司企业文化



统一的价值理念、高效的管理体系和完善的治理机制是公司长期稳健成长的基石。作为一家重视高价值、高成长的研发型企业,公司始终秉持让沟通更简单、更高效的使命,以成为全球领先的沟通与协作解决方案提供商为愿景,坚持求真务实、追求极致、协作共赢的核心价值观,通过打造简单、透明、高效的组织体系,为企业高效运作、走向卓越造就良好的文化环境。正是这样高标准、高效率的工作理念和管理原则,支撑公司从终端解决方案提供商不断成长为完整的一站式沟通与协作解决方案提供商, 并将在未来引领着公司不断创新,为全球企业持续提供能够助力办公效率、改善协作体验的多元通信产品及解决方案,帮助企业提升市场竞争力,并成长为一家在细分领域世界领先、能够健康可持续成长的企业。

(2)未来发展战略

经过二十多年的发展,公司如今已成为全球企业通信行业的知名品牌,拥有行业领先水平的音视频技术和全球少有的具备自主开发及高集成优势的一站式沟通与协作解决方案。通过坚持"聚焦细分、持续投入、全球领先"的经营逻辑和理念,公司的话机业务已经取得并持续多年保持全球领先地位,产品线也不断拓宽,形成了覆盖多元化细分场景的完整的统一通信解决方案。未来,面对各种机遇和挑战,公司将在夯实既有优势的同时,将继续发挥音视频技术的优势,不断拓宽公司的能力边界;同时,充分发挥自身的各项优势,积极探索技术发展与用户需求之间的契合点,持续丰富解决方案内容,提升产品竞争力和用户体验,形成行业内领先优势,获取更为广阔的市场空间,并最终推动公司业绩的持续、稳健增长。

(3)重点经营计划

当前全球宏观经济环境复杂,公司将继续提升内部经营管理能力,为应对外部不确定性提供更多的安全空间。同时,公司也将在危机中把握机会,紧抓混合办公趋势及企业数字化转型带来的市场契机,加强研发投入、市场拓展、组织管理、运营保障等多方面的综合能力,提升公司的核心竞争力,推进经营业绩的稳健增长。2023年公司的重点经营计划如下:

①研发投入

公司自成立以来始终坚持将技术创新作为发展的核心驱动力量,这在未来也会一以贯之。公司将继续围绕音视频基础技术能力进行持续的技术创新和产品创新,打磨更专业的智能音视频设备,并通过搭载人工智能等前沿技术,在企业办公、智慧会议室、沟通协作等选定的细分方向上坚持研发投入和技术创新,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市场拓展

随着目标客户市场逐渐往高端化发展,公司也将持续构建大项目及整体解决方案的销售能力,其中,核心在于打造更强的方案设计能力和更好的服务能力。首先,公司将持续建设和优化大项目销售团队,加大海外市场外籍当地员工的比例,构建本地化的服务体系以便更及时、全面、多层次地把握客户需求,进一步提升大项目销售服务的响应速度和客户满意度;其次,由研发、产品、销售组成的公司内部的解决方案团队及时配合响应,并在销售全过程中持续探索用户在不同场景下对于解决方案类型的需求,为解决方案的销售增长打下坚实基础;此外,公司也将持续给渠道赋能,提升其在一站式解决方案方面的设计能力和交付能力,并不断强化公司内部销售团队和渠道经销商队伍的协同作用。

③组织管理

良好的组织管理和人才建设是推动公司发展及增强公司核心竞争力的重要举措,未来,公司将继续提升组织管理效率,落实精英人才计划,以卓越高效的治理水平和管理效率来提升公司经营的抗风险能力。首先,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公司业务不断发展的需要;其次,加强高科技人才和管理干部的引进和培养,为公司未来的长期持续发展奠定基础;同时,通过系统的内部培训体系实现人才和文化的培育,助推公司战略,传承企业文化;最后,除了完善、透明的任职资格体系和绩效管理体系之外,不断完善多层级的激励机制以激励和牵引各层级骨干员工,鼓励员工在公司发展的过程中实现自我价值,逐步将公司打造成员工创业的平台。

④运营保障

公司自主建设的智能制造产业园预计2023年可投入使用,其主要包含智能仓储和厂房。此前公司主要通过租赁仓库的方式来满足仓储需求,且外协加工厂在区域上也较为分散,智能制造产业园建造完成后,智能仓储设计、无人仓库和自动化生产线等配套设施将逐步落地,能够对原本分散的外协工厂及仓库进行集中管理,将产能集中;同时,公司将对设备、生产线等进行精细化设计和规划,进一步提升智能化水平和管理效率,降低人工成本,保障产业园的智能高效运营。公司将通过打造一个智能制造产业生态圈来提升公司的供应链管理水平,加强供应链的凝聚力和服务能力,优化交付周期,从而进一步提升公司的竞争力,支撑公司的长期发展战略。

2、公司可能面临的风险

(1)市场竞争风险

公司经过多年的努力与积累,已成为全球统一通信终端领域内的领先企业,具有较强的自主创新能力和研究开发实力、成熟的经营模式和稳定的客户群体,从而构建了较强的竞争优势。但全球统一通信行业竞争日趋激烈,目前,公司主要的竞争对手均为国际知名企业,该类企业在品牌、系统支持等方面具有较强优势,如果公司不能正确判断和把握市场动态及行业发展趋势,不能根据技术发展、行业标准和客户需求及时进行技术创新和业务模式创新,则存在因竞争优势减弱而导致经营业绩不能达到预期目标的风险。

(2)技术风险

①新产品开发的风险

公司自成立以来,根据市场及用户需求不断进行新产品的开发及产品的升级迭代。但是,新产品研发存在较大的不确定性,具有核心竞争力的产品研发投入大、研发难度高、研发周期长,且存在研发失败的风险;另一方面,即使新产品顺利开发完成并推向市场,也存在得不到市场认可的风险,导致新产品推出后的经济效益与预期收益存在较大差距。如果公司不能保持持续创新能力,及时准确地把握产品的发展趋势,或新产品研发决策失误,不能有效地推广运用,均将可能造成公司研发投入大但新产品经济效益低于预期,从而丧失发展契机的不利情况,进而削弱公司已有的竞争优势。

②人才流失和核心技术失密的风险

公司的市场竞争优势较大程度上依赖于公司掌握的核心技术以及多年来培养、集聚的一批行业技术专业人才。目前,公司具备通过激励及约束机制保持现有人员稳定并通过业务培训不断扩充人才队伍的能力,但仍面临人才流失和核心技术失密的风险。如果核心技术骨干较多地流失,将影响公司组织架构稳定、产品研发进度以及销售目标的实现,进而影响公司整体发展。

③经营风险

a) 主要原材料短缺及价格上涨的风险

公司产品生产所需的主要原材料包括芯片、液晶显示器材、塑胶外壳、PCB板、电源、包材和其他元器件等。目前,公司大部分原材料及零部件均采购自国内供应商;芯片既有部分采购自国内供应商,也有部分来自于海外供应商。公司拥有较强的成本转移能力和基于规模优势的原材料采购议价能力,能够消化原材料价格波动带来的大部分风险。但如果未来主要原材料价格出现大幅波动,公司仍将面临着主要原材料价格波动对公司经营业绩带来不利影响的风险。

b) 汇率风险

目前,公司产品有90%以上销往海外,公司出口业务主要采用美元结算,受汇率波动影响较为明显,美元汇率波动对公司主要有两方面的影响:一是收入端的影响,若人民币升值,则以美元折算成人民币的营业收入会相应减少,进而影响毛利率;二是利润端的影响,若人民币升值,则在资产负债表日以美元结算的会计科目折算成人民币后,会产生汇兑损失,进而影响净利增速。如果公司未能通过加快回款和结汇速度,减少汇兑损失,或通过金融工具保值避险,可能会对公司的财务状况及经营业绩构成不利影响。

3、公司采取的应对措施

针对上述风险,公司主要采取如下措施:

①为应对市场竞争风险和技术风险,公司将持续加大研发投入,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为应对人才流失风险,公司将加强组织管理与人才管理建设,打造和落实精英人才计划,加强高科技人才和管理干部的引进和培养,同时,通过完善的任职资格体系、绩效管理体系以及多层次的激励机制牵引和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。

③针对经营风险,公司积极采取"广开源"的芯片采购策略,并在研发端多做不同芯片的适配方案,以应对原材料风险;同时,公司会根据汇率变化适当开展一些外汇金融衍生品业务,以及在相关合同条款中定义汇率波动的调整规则,以应对汇率风险。

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

	2022年末	2021年末	本年末比上年末增减	2020年末
总资产	8,606,852,663.21	7,105,352,454.21	21.13%	5,779,360,513.74
归属于上市公司股东的净资产	7,891,367,767.26	6,331,636,076.45	24.63%	5,203,372,291.78
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	4,810,554,102.96	3,684,241,170.14	30.57%	2,754,286,083.78
归属于上市公司股东的净利润	2,177,660,031.25	1,616,080,443.77	34.75%	1,278,722,496.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,055,397,645.80	1,428,109,355.26	43.92%	1,114,961,423.21
经营活动产生的现金流量净额	2,122,829,943.45	1,107,084,693.86	91.75%	1,127,883,816.85
基本每股收益(元/股)	2.4185	1.7986	34.47%	1.4271
稀释每股收益(元/股)	2.4156	1.7947	34.60%	1.4249
加权平均净资产收益率	30.90%	28.26%	2.64%	26.88%

(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	1,041,447,421.15	1,296,256,531.17	1,222,635,683.74	1,250,214,466.90
归属于上市公司股东的净利润	486,774,055.52	650,023,604.66	644,176,901.17	396,685,469.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	446,574,114.33	614,890,994.62	604,717,314.26	389,215,222.59
经营活动产生的现金流量净额	231,125,006.45	508,773,601.21	861,700,645.18	521,230,690.61

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	15,017	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,544	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月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	17.30%	156,000,000.00	117,000,000.00		
吴仲毅	境内自然人	16.58%	149,500,000.00	114,000,000.00		
卢荣富	境内自然人	10.48%	94,500,000.00	70,875,000.00		
周继伟	境内自然人	7.87%	71,000,000.00	53,250,000.00		
厦门亿网联信息技术服务有限公司	境内非国有法人	5.34%	48,132,898.00	0.00		
张联昌	境内自然人	4.66%	42,000,000.00	31,500,000.00		
陈建荣	境内自然人	4.25%	38,275,000.00	0.00		
胡继丹	境内自然人	3.88%	35,000,000.00	0.00		
香港中央结算有限公司	境外法人	2.23%	20,122,129.00	0.00		
中国工商银行股份有限公司-富国天惠精选成长混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.11%	10,000,000.00	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。					

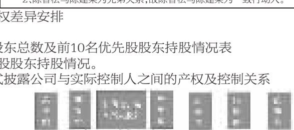
公司是否具有表决权差异安排

□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

证券代码:300628 证券简称:亿联网络 公告编号:2023-025

厦门亿联网络技术股份有限公司关于召开2022年年度股东大会的通知

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

厦门亿联网络技术股份有限公司(以下简称"公司")于2023年 4月21日召开的第四届董事会第十次会议审议通过了《关于召开2022年年度股东大会的议案》,决定于2023年5月15日(星期一)召开公司2022年年度股东大会,现将本次股东大会的有关事项通知如下:

一、召开会议的基本情况

1、股东大会届次:本次股东大会为厦门亿联网络技术股份有限公司2022年年度股东大会。

2、股东大会的召集人:公司董事会。2023年4月21日召开的第四届董事会第十次会议审议通过了《关于召开2022年年度股东大会的议案》,同意召开本次股东大会。

3、会议召开的合法、合规性:本次股东大会会议的召开符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和《公司章程》等规定。

4、会议召开日期、时间:

(1)现场会议:2023年5月15日(星期一)14:30

(2)网络投票:通过深圳证券交易所系统进行网络投票的具体时间为2023年5月15日上午9:15-9:25,9:30-11:30,下午13:00-15:00;通过深圳证券交易所互联网投票系统进行网络投票的具体时间为2023年5月15日9:15-15:00的任意时间。

5、会议召开方式:本次股东大会采用表决方式是现场表决与网络投票相结合的方式。公司将通过深圳证券交易所交易系统和互联网投票系统向公司股东提供网络形式的投票平台,股东可以在网络投票时间内通过上述系统行使表决权。

同一表决权只能选择现场投票、深交所交易系统投票、深交所互联网投票系统投票中的一种,同一表决权出现重复表决的,以第一次投票结果为准。

6、会议的股权登记日:2023年5月10日(星期三)。

7、出席对象:

(1)截至2023年5月10日(星期三)下午交易结束后在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的本公司全体股东均有权出席本次股东大会,并可以以书面形式委托代理人出席会议和参加表决,该股东代理人不必是本公司股东。

(2)本公司董事、监事、高级管理人员。

(3)公司聘请的律师。

8、会议召开地点:福建省厦门市湖里区护安路666号,亿联总部大楼十楼董事会议室。

二、会议审议事项

1、会议审议提案

提案编码	提案名称	备注
		该列打勾的栏目可以投票
100.00	总议案:所有非累积投票提案	√
非累积投票提案		
1.00	2022年度董事会工作报告	√
2.00	2022年度监事会工作报告	√
3.00	2022年年度报告全文及摘要	√
4.00	2022年度财务决算报告	√
5.00	2022年度公司募集资金存放与使用情况专项报告	√
6.00	2022年度利润分配及资本公积金转增股本预案	√
7.00	关于续聘公司2023年度审计机构的议案	√
8.00	关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案	√
9.00	关于向银行申请综合授信额度的议案	√
10.00	关于变更公司注册资本、增加经营范围及修订公司章程的议案	√
11.00	关于《厦门亿联网络技术股份有限公司2023年事业合伙人持股计划(草案)》及其摘要的议案	√
12.00	关于提请股东大会授权董事会办理2023年事业合伙人持股计划相关事宜的议案	√

对于本次会议审议的所有议案,公司将对中小投资者的表决单独计票,并及时公开披露。中小投资者是指单独或合计持有公司5%以下股份的股东(不包含5%;不包含公司董事、监事、高级管理人员)。

以上议案1-9为普通表决事项,需经出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的二分之一以上通过;议案10-12为特殊表决事项,需经出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的三分之二以上通过。

审议议案11、12时,关联股东张联昌应回避表决。

公司独立董事将在本次年度股东大会上述职。

2、披露情况:上述提案已经公司第四届董事会第十次会议审议通过,具体内容详见公司于2023年4月22日在巨潮资讯网上刊登的有关内容。

三、会议登记方法

1、登记方式:

(1)法人股东登记:法人股东应由法定代表人或者法定代表人委托的代理人出席会议;法定代表人出席会议的,凭本人身份证、法定代表人身份证明书、法人单位营业执照复印件(加盖公章)办理登记;委托代理人出席的,凭代理人的身份证、授权委托书、法人单位营业执照复印件(加盖公章)办理登记。

(2)自然人股东登记:自然人股东亲自出席会议的,应出示本人身份证或其他能够表明其身份的有效证件或证明、股票账户卡;委托代理人出席会议的,代理人还应出示本人有效身份证件、股东授权委托书、委托人身份证、委托人账户卡及持股凭证。

(3)异地股东凭以上有关证件可用电子邮件或快递信函方式办理登记,邮件或信函须于2023年5月11日前送达至公司,不接受电话方式登记。

2、登记时间:2023年5月11日上午9:00-11:30,下午13:30—17:00。

3、登记地点:厦门市湖里区护安路666号,厦门亿联网络技术股份有限公司1号楼10楼证券部。

电子邮箱:zhengquan@yealink.com

快递信函:厦门市湖里区护安路666号公司证券部,信函上请注明"股东大会"字样;

邮政编码:361006

4、注意事项:出席会议的股东及股东代理人请携带相关证件原件到场。

四、参加网络投票的具体操作流程

在本次股东大会上,股东可以通过深交所交易系统和互联网投票系统(网址:http://wltp.cninfo.com.cn)参加投票,网络投票的具体操作流程见附件1。

五、其他事项

1、本次会议会期半天,与会人员交通、食宿费用自理。

2、会务联系方式:谢易珊,联系电话:0592-5702000-3129,邮箱:zhengquan@yealink.com。

3、联系地址: 厦门市湖里高新技术园区护安路666号,厦门亿联网络技术股份有限公司1号楼10楼证券部。

六、备查文件

1、第四届董事会第十次会议决议;

2、深圳证券交易所要求的其他文件。

特此公告。

厦门亿联网络技术股份有限公司

二〇二三年四月二十一日

附件1:

参加网络投票的具体操作流程

一、网络投票的程序

本次股东大会向股东提供网络形式的投票平台,股东可以通过深圳证券交易所交易系统或深圳证券交易所互联网投票系统(http://wltp.cninfo.com.cn)参加网络投票。网络投票的具体操作流程如下:

1.普通股的投票代码与投票简称:投票代码为"350628",投票简称为"亿联投票"。

2.议案设置及意见表决。

(1)本次股东大会议案对应编码表。

提案编码	提案名称	备注	同意	反对	弃权
		该列打勾的栏目可以投票			
100.00	总议案:所有非累积投票提案	√			
非累积投票提案					
1.00	2022年度董事会工作报告	√			
2.00	2022年度监事会工作报告	√			
3.00	2022年年度报告全文及摘要	√			
4.00	2022年度财务决算报告	√			
5.00	2022年度公司募集资金存放与使用情况专项报告	√			
6.00	2022年度利润分配及资本公积金转增股本预案	√			
7.00	关于续聘公司2023年度审计机构的议案	√			
8.00	关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案	√			
9.00	关于向银行申请综合授信额度的议案	√			
10.00	关于变更公司注册资本、增加经营范围及修订公司章程的议案	√			
11.00	关于《厦门亿联网络技术股份有限公司2023年事业合伙人持股计划(草案)》及其摘要的议案	√			
12.00	关于提请股东大会授权董事会办理2023年事业合伙人持股计划相关事宜的议案	√			

(2)填报表决意见或选举票数。

本次股东大会提案均为非累积投票提案,对于全部议案,填报表决意见:同意、反对、弃权。

(3)股东对总议案进行投票,视为对所有提案表达相同意见。

股东对总议案与具体议案重复投票时,以第一次有效投票为准。如股东先对具体议案投票表决,再对总议案投票表决,则以已投票表决的具体议案的表决意见为准,其他未表决的议案以总议案的表决意见为准;如先对总议案投票表决,再对具体议案投票表决,则以总议案的表决意见为准。

(4)对同一议案的投票以第一次有效投票为准。

二、通过深交所交易系统投票的程序

1.投票时间:2023年5月15日的交易时间,即上午9:15-9:25,9:30-11:30和13:00-15:00。

2.股东可以登录证券公司交易客户端通过交易系统投票。

三、通过深交所互联网投票系统投票的程序

1.互联网投票系统开始投票的时间2023年5月15日,9:15-15:00。

2.股东通过互联网投票系统进行网络投票,需按照《投资者网络服务身份认证业务指引(2016年修订)》的规定办理身份认证,取得"深交所数字证书"或"深交所投资者服务密码"。具体的身份认证流程可登录互联网投票系统http://wltp.cninfo.com.cn规则指引栏目查阅。

3.股东根据获取的服务密码或数字证书,可登录 http://wltp.cninfo.com.cn在规定时间内通过深交所互联网投票系统进行投票。

附件2

授权委托书

兹全权委托先生(女士)代表本人(本公司)出席厦门亿联网络技术股份有限公司2022年年度股东大会,并于本次股东大会按照下列指示就下列议案投票,如没有做出指示,代理人有权按自己的意愿表决。我公司/本人对本次会议表决事项未作具体指示的,受托人可自行投票,其行使表决权的后果均由我公司(本人)承担。

提案编码	提案名称	备注	同意	反对	弃权
		该列打勾的栏目可以投票			
100.00	总议案:所有非累积投票提案	√			
非累积投票提案					
1.00	2022年度董事会工作报告	√			
2.00	2022年度监事会工作报告	√			
3.00	2022年年度报告全文及摘要	√			
4.00	2022年度财务决算报告	√			
5.00	2022年度公司募集资金存放与使用情况专项报告	√			
6.00	2022年度利润分配及资本公积金转增股本预案	√			
7.00	关于续聘公司2023年度审计机构的议案	√			
8.00	关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案	√			
9.00	关于向银行申请综合授信额度的议案	√			
10.00	关于变更公司注册资本、增加经营范围及修订公司章程的议案	√			
11.00	关于《厦门亿联网络技术股份有限公司2023年事业合伙人持股计划(草案)》及其摘要的议案	√			
12.00	关于提请股东大会授权董事会办理2023年事业合伙人持股计划相关事宜的议案	√			

1、投票说明:请在对议案投票选择时打"√","赞成""反对""弃权"三个选择项下都不打"√"视为弃权,同时在两个选择项中打"√"按废票处理。

2、授权委托书下载或按以上格式自制均有效;单位委托须加盖单位公章。

委托人姓名或名称(签章):

委托人身份证或营业执照号码:

委托人持股数:

委托人股东账号:

受托人签名:

受托人身份证号码:

委托日期:2023年 月 日

委托有效期:自签署日至本次股东大会结束