证券代码:301319　　证券简称:唯特偶　　公告编号:2025-023

深圳市唯特偶新材料股份有限公司

2024 年度报告摘要

2025年4月

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。

中兴华会计师事务所(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:公司本年度会计师事务所由变更为中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)。

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85,028,000.00为基数,向全体股东每10股派发现金红利8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4.5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	唯特偶	股票代码	301319
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		
姓名	廖娟伶		
办公地址	深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区水田一路18号唯特偶工业园		
传真	0755-61863003		
电话	0755-61863003		
电子信箱	dmb@vitalchemical.com		

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司的主营业务

公司作为国家级高新技术企业,专注于电子新材料的研发、生产与销售,其核心产品包括微电子焊接材料及辅助焊接材料。公司在技术创新方面具有显著优势,主要体现在产品配方开发、生产工艺控制、分析检测及产品应用检测等多个方面,逐步形成了行业领先的集产品配方研发、生产过程控制、质量检测于一体的技术体系。报告期内公司的主营业务未发生重大变化。

(二)公司主要产品

报告期内,公司主要产品包括以锡膏、锡条、锡丝、锡片为代表的微电子焊接材料和以助焊剂、清洗剂为代表的微电子辅助焊接材料。公司生产的微电子焊接材料作为电子材料行业的重要基础材料之一,主要应用于PCBA 制程、精密结构件连接、半导体封装等多个产业环节的电子器件的组装与互联,并最终广泛应用于消费电子、LED、智能家电、通信、计算机、工业控制、光伏、汽车电子、安防等多个行业。其中通讯行业代表客户如中兴通讯(ZTE)、华为、TCL通讯;显示与照明行业代表客户如冠捷科技、艾比森、利亚德;家电行业代表客户如格力电器、海尔集团、海信集团;光伏行业代表客户如通威股份、隆基股份、爱旭股份、阳光电源;汽车电子行业代表客户如比亚迪、华阳通用、中车时代;消费电子行业代表客户如大疆、三星、传音控股、小米;电源类代表客户如公牛集团、奥海科技、航嘉电子;安防行业代表客户如海康威视、茂佳科技等国内知名企业。此外,公司还通过富士康、捷普电子等大型EMS厂商,间接服务惠普、戴尔、亚马逊等国际知名终端品牌客户。凭借领先的生产技术、强大的研发创新实力及扎实的产业化能力,公司已经在多个领域内打破国外长期技术垄断的局面,各类产品的技术、品质、产能和服务逐步跻身世界前列。自设立二十多年来,公司持续深耕微电子焊接材料领域,凭借齐全的产品系列、可靠的产品质量、完备的生产工艺、完善的销售服务体系,公司与国内外众多客户建立了长期稳定的合作关系,积累了良好的市场声誉。

(三)公司的主要经营模式

1、盈利模式

公司通过研发、生产并销售微电子焊接及辅助焊接材料获取利润。公司的核心竞争力主要体现在产品配方及与之相匹配的制备工艺方面,其中产品配方决定了微电子材料的性能指标和适用范围,制备工艺直接影响产品质量的一致性和稳定性。公司以客户需求及市场趋势为导向,通过持续的产品配方开发、性能优化和制备工艺升级,快速响应客户的多样化需求,为客户提供稳定、优质的产品,从而使得公司在行业竞争中取得领先优势、实现持续盈利。

2、采购模式

公司设立采购部,专门负责原辅材料及设备类的采购事宜。材料采购由采购部统一管理,并得到生产物料控制部、生产部、质控部的协助。公司已建立完善的供应商管理体系,并制定了《供方管理控制程序》《采购控制程序》等制度,对供应商导入及评价、原材料价格分析评估、采购流程及程序、资料保存管理等各环节进行规范。为确保原材料供应稳定,公司与主要原材料(如锡锭、锡合金粉等)供应商签订年度采购框架协议,就产品类型、定价原则、送货及付款方式等进行原则性约定。在具体采购时,公司根据客户订单、生产计划、安全库存及金属价格波动情况择机采购,并采用套期保值策略以降低价格波动风险,保障成本稳定。

3、生产模式

公司以市场和客户需求为导向,在保证安全库存的情况下,采取“以销定产”和“备货式生产”相结合的生产模式。公司营销中心每个月会结合历史销售数据、现有订单需求及未来市场预测制定销售计划,生产物料控制部根据销售计划和存货情况制定生产计划,生产部门根据生产计划组织生产。生产过程中质控部对原材料、产成品进行品质管控并最终检测合格后方可入库。面对下游客户“小批量、多批次”的需求特点,当前公司已经建立起了从设计开发、样品试制、批量生产到准时供货及售后服务为一体的完整业务流程及独立的运营体系,能够快速响应不同客户在产品性能、规格参数、交货数量及周期等方面的差异化要求。此外,公司现有的多品类、多规格的微电子焊接材料及辅助焊接材料能满足大部分客户的常规需求,因此公司也进行日常的“备货式生产”,保证合理的安全库存。

4、销售模式

公司采用直销为主、经销为辅的销售模式。公司生产的微电子焊接材料作为电子材料行业的重要基础材料之一,下游应用领域众多。公司各年度服务的客户均超过上千家。为满足不同类型客户对产品的差异化要求,并提供相应的技术支持及售后服务,公司设立专门的营销中心,建立了一支超过百人的销售团队。公司产品特征及其应用特点决定了公司主要以直销模式开拓市场。直销模式下公司直接与客户对接,能更深入地了解客户需求及提升服务质量,有利于公司稳定客户资源、增强客户粘性。为充分利用经销商广泛的渠道资源,公司也采用经销的方式,由经销商协助开拓新的客户。公司所采用的经销模式均为买断式经销,即公司将产品销售给经销商后,经销商根据市场情况自行销售、自负盈亏。经销模式作为直销模式的补充,可在一定程度上提升公司的市场占有率及品牌影响力。

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

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	1,384,401,563.46	1,284,290,178.68	7.80%	1,212,875,137.01
归属于上市公司股东的净资产	1,143,876,916.17	1,135,454,393.13	0.74%	1,073,202,478.71
	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	1,212,056,394.42	963,845,203.71	25.75%	1,044,729,710.85
归属于上市公司股东的净利润	89,357,313.05	102,155,673.86	-12.53%	82,700,268.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	76,819,863.55	83,252,624.71	-7.73%	79,875,341.15
经营活动产生的现金流量净额	-7,058,023.19	57,456,009.43	-112.28%	80,757,291.94
基本每股收益(元/股)	1.05	1.20	-12.50%	1.74
稀释每股收益(元/股)	1.05	1.20	-12.50%	1.74
加权平均净资产收益率	7.89%	9.31%	下降1.42个百分点	14.70%

(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	216,140,653.20	308,111,965.80	330,974,742.73	356,829,042.69
归属于上市公司股东的净利润	21,610,315.10	27,874,308.19	23,582,987.65	16,289,702.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,997,362.37	24,007,148.11	19,844,988.64	16,970,364.43
经营活动产生的现金流量净额	27,386,442.24	-13,940,177.59	-8,584,610.90	-11,919,676.94

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	7,033	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,799	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(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		
					股份状态	数量	
廖高兵	境内自然人	30.70%	26,100,000.00	26,100,000.00	不适用	0.00	
深圳利依保投资管理有限公司	境内非国有法人	18.42%	15,660,000.00	15,660,000.00	不适用	0.00	
杜宣	境内自然人	11.26%	9,570,000.00	0.00	不适用	0.00	
陈运华	境内自然人	1.71%	1,450,000.00	1,450,000.00	不适用	0.00	
吴晶	境内自然人	1.57%	1,334,000.00	1,334,000.00	不适用	0.00	
唐欣	境内自然人	1.02%	870,000.00	870,000.00	不适用	0.00	
黎晓明	境内自然人	1.02%	870,000.00	652,500.00	不适用	0.00	
桑泽林	境内自然人	1.02%	870,000.00	652,500.00	不适用	0.00	
于泽兵	境内自然人	1.01%	861,025.00	0.00	质押	580,000.00	
熊胖	境内自然人	0.75%	640,590.00	0.00	不适用	0.00	
上述股东关联关系或一致行动的说明	廖高兵、陈运华系公司实际控制人。廖高兵直接持有深圳利依保投资管理有限公司10.00%比例的股份,陈运华直接持有深圳利依保投资管理有限公司90.00%比例的股份。廖高兵、陈运华、深圳市利依保投资管理有限公司为一致行动人。公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动人。						

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

1、追加投资微电子焊接材料产能扩建项目及变更、调整部分事项

公司于2024年3月20日召开公司第五届董事会第十五次会议和第五届监事会第九次会议,审议通过了《关于追加投资微电子焊接材料产能扩建项目及变更、调整部分事项的议案》,同意公司在不改变募集资金投资项目的投向、项目基本实施内容和经济效益的前提下,以自有资金15,893.37万元追加投资微电子焊接材料产能扩建项目,新增“30,000吨微电子辅助焊接材料”产能,同时变更、调整该募投项目部分事项。具体内容详见公司2024年3月21日披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于追加投资微电子焊接材料产能扩建项目及变更、调整部分事项的公告》(公告编号:2024-009)。

2、董监高换届

公司分别于2024年11月26日、2024年12月12日召开第五届董事会第二十一次会议、2024年第四次临时股东大会及第六届董事会第一次会议,会议选出了第六届董事会、监事会及高级管理人员。具体内容详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)有关公告。

3、公司副总经理辞职

公司副总经理黎晓明先生因个人原因申请辞去其副总经理职务,具体内容详见公司2024年4月2日披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于公司副总经理辞职的公告》(公告编码:2024-016)。

4、对外投资设立公司

(1)公司于2023年10月25日召开的第五届董事会第十三次会议、第五届监事会第八次会议审议通过了《关于对外投资设立公司的议案》,截至报告期末,公司已完成中国香港子公司香港唯特偶、唯特偶光伏子公司以及越南唯特偶的注册登记相关手续,并取得对应的证明文件和《营业执照》。具体内容详见2024年1月29日、2024年03月05日、2024年12月31日披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于境外全资子公司完成设立登记的公告》(公告编号:2024-004)《关于全资子公司完成设立登记的公告》(公告编号:2024-006)《关于境外全资孙公司设立完成的公告》(公告编号:2024-090)。

(2)2024年4月19日召开公司第五届董事会第十七次会议和第五届监事会第十一次会议,审议通过了《关于对外投资设立孙公司的议案》,同意以子公司新加坡唯特偶为主体,投资设立境外孙公司美国唯特偶,以子公司新加坡唯特偶、香港唯特偶为主体共同投资设立墨西哥唯特偶,具体内容详见公司2024年4月23日披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于对外投资设立孙公司的公告》(公告编号:2024-040)。截至报告期末,有关孙公司均已设立完成。具体内容详见2024年8月15日、2024年12月31日披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于美国孙公司设立完成的公告》(公告编号:2024-055)《关于境外全资孙公司设立完成的公告》(公告编号:2024-090)。

(3)为进一步推进公司国际化发展进程,更好地满足海外客户的需求,为公司海外业务的开展提供有效通道,公司以全资子公司新加坡唯特偶和香港唯特偶为投资主体,在泰国设立孙公司泰国唯特偶,截至报告期末,公司已完成泰国孙公司泰国唯特偶的注册登记相关手续,并取得当地行政主管部门签发的注册证明文件。具体内容详见2024年12月31日披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于对外投资设立泰国孙公司的自愿性披露公告》(公告编号:2024-089)。

5、签署战略合作协议

公司于2024年10月与深圳市优威高乐技术有限公司签署《战略合作协议书》,共同拓展电子胶粘剂等可靠性板块。具体内容详见公司2024年10月21日披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于与深圳市优威高乐技术有限公司签署战略合作协议书的公告》(公告编码:2024-066)。

证券代码:300628　　证券简称:亿联网络　　公告编号:2025-025

厦门亿联网络技术股份有限公司

2024 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:公司本年度会计师事务所为容诚会计师事务所(特殊普通合伙)。

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1,262,460,640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	余菲菲	谢慕珊	
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)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。近年来,人工智能技术的快速发展有力推动了统一通信技术的革新。在企业通信场景中,图像识别、人脸识别与追踪、语音识别与分析,以及实时翻译与输出等技术的规模化应用,显著优化了员工的使用体验,提升了办公协同效率,同时为企业的智能化管理提供了技术支撑。

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。公司现有的一站式智慧办公解决方案齐聚音视频领域的全球前沿科技和AI应用,以智慧办公解决方案、全能化终端、智能化变革为三大战略方向,为企业用户提供智能化、高效化、安全化的新型办公模式,赋能企业的智能数字化发展。未来,公司也会根据行业趋势和市场需求,对解决方案进行持续调整和优化,以研发为核心、精研产品,提供更智能高效的数字化沟通协作方案,满足不断提升和迭代的统一通信市场需求。

2、行业发展趋势

(1)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、5G为代表的新一代信息技术的持续更新迭代赋能实体经济,驱动企业完成数字化转型:外部政策等刺激及数字经济的发展也推动了数字经济的发展进程,激发了企业更深层次的数字化应用需求,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;此外,企业通过数字化转型来实现降本增效的目标,将数字技术应用于业务流程和服务创新的意愿也不断增强。先进、高效的沟通及协作方式将越来越成为企业在数字化时代的重要特征和竞争优势来源,企业需要更新办公空间设计及设备设施、提升工作区域的灵活性以适应数字化需要。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,企业整体的数字化、智能化水平逐步提升。

(2)人工智能技术蓬勃发展,推动企业通信和协作市场的进步

当前,以生成式人工智能(AIGC)为代表的人工智能技术蓬勃发展,不断拓宽人工智能的能力边界,在数字经济时代进一步赋能生产力和创造力的解放和革新,也展现出了人工智能技术在智慧办公场景下的巨大应用潜力,让人工智能在更多复杂、细分的场景中有了更大的想象空间。人工智能在企业通信领域内的应用不断向创新化和多元化,推动着企业通信和协作市场的持续进步,使得行业内各厂商积极探索优化更智能、更创新的场景应用,搭建更丰富、更完整的应用生态体系。

(3)企业通信产品形态不断进化,步入智慧办公新时代

历经了模拟电话系统、数字电话系统、IP通信等阶段后,企业通信迈入覆盖范围更广泛、终端应用更多元的统一通信阶段。随着现代通信技术和计算机技术的进一步发展和融合、人工智能和大数据等技术的发展以及混合办公模式的常态化,企业通信的产品形态持续进化,UC市场的边界不断延展,企业的办公通信需求不再仅仅局限于具体的单一通信终端产品,而是向更智慧、更全能的方向转变,不同通信场景之间的壁垒被打破,形成智能、高效、安全的一体化、全场景企业沟通与协作解决方案,以更好地迎接智慧办公时代。

(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。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,混合办公已从“过渡性方案”逐渐演变为全球企业组织架构的核心模式,企业数字化转型已成为企业发展的重要动能和确定方向。在此趋势下,企业将更加关注团队办公协作的质量和效率,持续优化通信设备、重构办公空间,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。

会议产品作为混合办公场景的“中枢神经”,满足跨空间实时沟通及高效协作的专业会议需求,会议产品市场持续渗透;云办公终端作为远程办公、移动办公的“第一入口”,侧重平台兼容性、蓝牙稳定性、智能拾音降噪、长时间佩戴舒适度及续航能力等功能,成为员工远程办公、移动办公的关键工具,云办公终端市场蓬勃发展;桌面通信终端作为企业通信网络的“毛细血管”,在混合办公常态化下,话机市场受到一定程度冲击,但也为商务耳麦发展带来了新机遇,同时话机市场也因混合办公模式中仍然存在传统现场办公的刚性需求,市场进入“存量优化”的稳态阶段。公司桌面通信终端、会议产品、云办公终端三大业务精准锚定企业通信行业发展趋势及匹配企业用户需求,形成“增量突破+存量优化”的发展格局,公司业务呈现多元化协同发展。

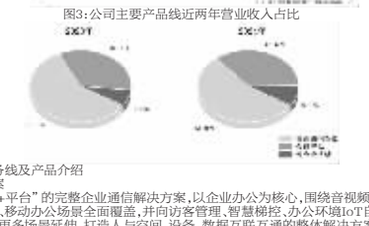
图1:公司主要产品及解决方案

公司基于三大核心业务,打造了完整的一站式沟通协作解决方案,也积极将AI人工智能等行业前沿技术应用到公司的解决方案中,使得企业通信设备从通信工具转变为智能化生产力入口,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。

未来,公司将以“全场景覆盖、全能化终端、智能化变革”为三大战略方向,与时代步伐并驾齐驱,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,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,助力企业在人工智能时代和数字化经济的大潮之下赢得新型生产力优势。

图2:公司发展历程

图3:公司主要产品线近两年营业收入占比



(2)公司主要业务线及产品介绍

①全场景解决方案

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实现会议室办公、个人桌面办公、移动办公场景全面覆盖,并向访客管理、智慧梯控、办公环境IoT自动化、空间管理智能化、信息发布统一化等更多场景延伸,打造人与空间、设备、数据互联互通的整体解决方案。同时,公司的全套解决方案兼具完整性和灵活性,通过组件化和分布式部署方式,推动研发标准统一化,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,桌面办公场景、各类会议场景、多人协作场景和个人办公场景无缝串联,客户可按需构建并实现高效联动及无缝切换,提升可拓展性,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。未来,公司将持续打造AI技术领先的一站式全场景解决方案,通过AI技术重塑智能终端、智能设计、智能管理,赋能更优质的空间和智慧办公协作体验。

图4:亿联全场景解决方案

a)视频会议场景

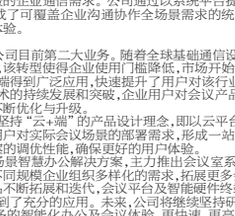
公司拥有自主研发的音视频引擎和云平台通信技术,为企业用户打造一站式视频会议解决方案,通过产品的灵活组合和按需搭配,可满足各种规模的会议室视频会议需求。专业级的高清音视频质量、易部署易使用易管理,有效解决了长期困扰视频会议普及的音视频质量不理想、网络兼容性差、设备使用复杂、部署维护成本高等难题,助力企业提升协作及运营效率。

图5:各类会议室场景解决方案/

随着科技发展,各种先进的设备越来越多地应用到会议室中以提高会议效率和参会体验。但随着设备的增加,会议室的管理与维护变得越来越复杂,也带来了诸如会前调试设备工作量大、会后未及时关闭设备造成浪费等多种问题,将会议室设备从普通应用模式升级到智能化应用模式变成亟待解决的问题。

公司现提供智慧会议室整体解决方案,兼顾“线上+线下”不同会议模式,实现人、空间、设备的智能联动,实现企业会议全流程的智能高效管理。会议室场景内的空调、照明、窗帘、传感器、显示屏、视讯终端、电子门牌等设备实现智能联动,其中,会议室电子门牌Room Panel部署于会议室外,可及时显示会议室状态,支持现场预约;空间占位检测传感器Room Sensor部署于会议室内,具备多维度环境感知能力,如空间占用、光线、温湿度检测等,可与各类IOT智能终端进行联动,自动调控会议环境;多方无线投屏协作系统Room Cast支持4台设备同时投屏协作,具备电子白板、实时批注、反向控制等互动协作功能,实现高效会议决策。各类智能设备可适配多种类型的会议室并贯穿会前组织、会中协作、会后管理全过程,将传统会议室升级为智慧会议室,轻松管理会议室,营造智能、舒适的会议环境,打造便捷、高效、节能型的现代化智慧会议室。

图6:智慧会议室会前组织、会中协作、会后管理全过程



b)桌面办公场景

图7:个人桌面办公解决方案

个人桌面是最基础、最广泛存在的办公场景,也是大部分员工上班期间停留最久、使用最多、在此区域内完成大量内外部沟通协同工作的地方,因此,员工高频使用的个人桌面沟通工具不仅需要覆盖多种沟通方式,还需要使用方便,高效的个人桌面办公解决方案能够为员工提供良好的办公场所,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。

公司以融合一体、联动互通的方式重新定义个人桌面解决方案,提供了覆盖即时消息、语音通信、视频会议等多种通信方式的软硬件设备,贴合实际使用场景,丰富桌面办公体验。其中,亿联融合通信平台UME集企业通讯录、即时消息、语音通话、视频会议于一体,实现多个系统“一号拨”,软硬设备“联动使用”,员工可在工位畅享智能沟通和高效协作;智能视频话机灵活适配不同场景,可以在工位上快速召开高清视频会议,轻松带来面对面般的沟通体验;商务耳麦提供降音降噪、安静舒适的工位办公体验,使员工可享受安静的办公空间、高质量的通话效果及全天舒适的佩戴体验。

C)居家差旅办公场景

图8:移动办公解决方案

在快节奏的现代社会,差旅办公及居家办公已经成为企业办公的新常态,移动办公可以让员工摆脱时间和空间的限制,随时随地沟通协作,节约时间与资源。公司可提供移动办公解决方案,以亿联会议平台Yealink Meeting为基础,搭配电脑端软件、移动端APP,具有超强网络抗丢包能力,自适应各种网络条件提供稳定可靠的音视频效果;公司商务耳机可根据不同使用场景和需求自定义最佳降噪体验,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;此外,还可选配便携式免提CP系列会议电话,超清便携、即插即用,提升远程会议通话质量,让会议室随行。整体解决方案可居家可差旅,在任何地方均可轻松办公,提供沉浸式的高效体验。

②各产品线介绍

公司现有三条产品线,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。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)会议产品

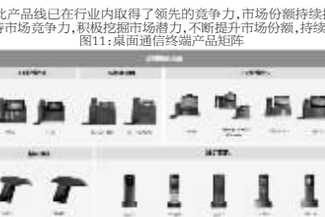
会议产品发展于2015年,是公司目前第二大业务。随着全球基础通信设施的完善及通信技术的发展,视频会议行业由私有化向公有化转型,该转型使得企业使用门槛降低,市场开始下沉,市场规模变大;同时,混合办公的常态化使得各类视频会议软端得到广泛应用,快速提升了用户对该行业产品的认知;此外,随着企业数字化转型进程加速以及人工智能技术的持续发展和突破,企业用户对会议产品实际应用场景的落地要求也在不断提高,促使视频会议解决方案不断优化与升级。

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,形成一站式全套解决方案,且均由公司自主研发,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。

2024年,公司进一步打造会场景智慧办公解决方案、主力推出会议室系列产品、会议摄像机/麦克风/扬声器等新一代智能会议终端,满足不同规模企业组织多样化的需求,拓展更多会议协作场景的可能性。

经过多年发展,公司会议产品不断拓展和迭代,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。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、更高效地满足全球客户需求,争取进一步提升市场份额。

图9:会议产品矩阵



b)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机、便携式会议电话和个人移动办公摄像头,以商务耳机为主。商务耳机主要应用于日常办公、呼叫中心、视频会议、移动办公等场景,并根据应用场景的不同,分为RJ有线连接、USB有线连接、DECT无线连接、蓝牙无线连接等不同类别的产品以及不同的佩戴形态。商务耳机有别于消费类耳机的主要特点在于:对于麦克风拾音音质和降噪性能要求更高;应用上广泛适配各种办公通信系统和软件;无线传输的安全可靠性要求高;设计上适合长时间佩戴并保护听力。随着全球统一通信市场的不断发展,通信系统和软件不断提升在语音AI应用方面对商务耳机的需求,商务耳机的应用将越来越普遍,产品的功能和应用体验也在持续发展演进。

目前,公司的商务耳麦已形成包括UH3X系列有线耳机、主打一体化语音工作站的WH6X系列无线耳机及BH7X系列商务蓝牙耳机等在内的产品矩阵。凭借公司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,该产品线当前整体处于产品系列持续完善与迭代以及市场持续渗透的良性发展阶段。未来,公司也将继续加大研发投入,不断打磨更专业的智能音频设备,完善产品系列,覆盖多元应用场景,持续提升产品竞争力。

图10:云办公终端产品矩阵

c)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功能拓展性强、广泛深度兼容众多PBX、解决方案全面丰富、用户体验佳、产品形态多样。主要产品包括SIP话机、DECT话机、Teams话机及会议话机,以SIP话机为主。其中,SIP话机主要包括T3、T4、T5系列,公司针对运营商、呼叫中心、中小企业、中大企业、高端企业等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;会议话机主要用于会议室场景中,通过智能噪声过滤、高清音频和降噪技术显著提升远程会议的音频质量。

经过长期发展,公司此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,未来,公司将继续以市场需求为导向,着力保持市场竞争力,积极挖掘市场潜力,不断提升市场份额,持续引领行业发展。

图11:桌面通信终端产品矩阵

2、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度,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究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

公司为轻资产运营模式,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。2023年正式落成启用的公司智能产业园,通过引入外协厂入驻,并引进一系列先进的信息管理系统、先进设备、立体仓库等,实现工厂的柔性生产、在线智能检测、自动分拣包装、机器人智能搬运等功能,进一步提升了产品品质和运营效率。同时,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,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。此外,公司计划2025年将部分供应链转移至海外,积极防范和化解局部市场的潜在贸易风险。

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