



厦门亿联网络技术股份有限公司

2024 年度信用评级概述

【评级主体】 厦门亿联网络技术股份有限公司**【评级结果】** AAA 级**【评级报告时间】** 2024 年 3 月 1 日**【主要财务数据】**

单位：万元/%

项 目 \ 年 度	2021	2022	2023. 9
资产总额	710535	860685	834542
负债总额	77372	71549	65867
股东权益	633163	789136	768675
贷款总额	0	0	0
应付票据	0	0	0
营业收入	368424	481055	322367
净利润	161608	217766	161418
经营活动现金净流量	110708	212283	119999
资产负债率	10.89	8.31	7.89
总资产周转率	48.07	61.20	38.00
权益收益率	28.02	30.90	19.81
营业收入净利率	43.87	45.27	50.07
非筹资现金流量与流动 负债比	1771.66	2546.34	160.52

【评级机构】 厦门金融咨询评信有限公司**【电话】** 0592-5163803**【传真】** 0592-5163809**【地址】** 厦门市湖里区护安路 711 号 6 层 612 室**【网址】** www.xmcr.cn**【评级观点】**

厦门亿联网络技术股份有限公司(以下简称公司)是以互联网为基础的统一通信终端解决方案提供商,集研发、销售及服务于一体,为全球企业客户提供智能、高效的企业通信终端解决方案。2023 年海外环境恶化,行业需求疲软,但从分季度来看仍处于修复趋势。公司业务从桌面通信终端到智慧会议室再到云办公终端,以智能硬件终端对应不同的细分场景,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,以系统平台提供优质的使用体验,形成了不同办公场景下的智能硬件终端与系统平台相适配的企业通信解决方案。

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%,实现了营业收入及净利润的稳步增长。2023 年前三季度公司实现营业收入 32.24 亿元,同比下降 9.46%;实现净利润 16.14 亿元,同比下降 9.37%。公司桌面通信终端业务 2023 年全年相对下滑较多;会议产品业务全年实现相对稳健的增长,从下半年的同、环比来看,已达到去库存结束、恢复相对较快增长的状态;上半年在新品推进节奏与验证周期驱动下,云办公终端业务有所下滑,下半年新品取得良好的验证结果,恢复增长状态。

短期的不利因素不改变公司中长期发展,预计随着行业回暖、公司在研发能力和新销售渠道的构建上持续投入,公司业务有望逐步恢复增长。

目前公司经营业绩良好,获利能力强,账面负债水平很低,经营性现金充足,偿债能力很强。

【关注】

- 2017 年 3 月 17 日,公司在深交所创业板挂牌上市。
- 公司经营受原材料供应紧张及价格上涨、汇率波动等外部不利因素的挑战。



厦门亿联网络技术股份有限公司

2024 年度信用评级报告

一、评级主体基本概况

【评级主体】	厦门亿联网络技术股份有限公司	【注册资本】	12.61717106 亿元
【成立时间】	2001 年 11 月	【股本】	12.61717106 亿元
【公司类型】	股份有限公司（上市、自然人投资或控股）	【职工人数】	2104 人
【法定代表人】	陈智松	【经营地址】	厦门市湖里区护安路 666 号
【总经理】	张联昌		

【股东及股权结构】

公司前十大股东及持股情况（2023 年 9 月 30 日）

股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
陈智松	22000.00	17.41
吴仲毅	21040.00	16.65
卢荣富	13230.00	10.47
周继伟	9940.00	7.87
厦门亿网联信息技术服务有限公司	6490.00	5.14
张联昌	5880.00	4.65
陈建荣	5359.00	4.24
胡继丹	4900.00	3.88
香港中央结算有限公司	2109.00	1.67
富国天惠精选成长混合（LOF）	1220.00	0.97
合计	92168.00	72.95

【经营范围】

一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;通讯设备销售;电子产品销售;货物进出口;技术进出口;信息系统集成服务;软件开发;计算机软硬件及辅助设备零售;计算机软硬件及辅助设备批发。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:第二类增值电信业务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目

以相关部门批准文件或许可证件为准)。

【经营和发展状况】

厦门亿联网络技术股份有限公司（以下简称“公司”）前身为 2001 年 11 月设立的厦门亿联网络技术股份有限公司（以下简称“厦门亿联有限公司”），初始注册资本为 180 万元，由吴仲毅、陈智松、周继伟、卢荣富共同出资组建。2002 年 9 月，根据厦门亿联有限公司股东会决议、修改后的公司章程规定，公司新增注册资本 50 万元，变更后的注册资本为 230 万元。2004 年 3 月，根据厦门亿联有限公司股东会决议、股权转让协议，公司新增股东陈建荣、张联昌，吴仲毅分别转让 10 万元的股权给陈智松、张联昌、陈建荣，周继伟转让 5 万元股权给卢荣富。2005 年 3 月，根据厦门亿联有限公司股东会决议、修改后的公司章程规定，公司新增注册资本 270 万元，变更后的注册资本为 500 万元。2011 年 6 月，根据厦门亿联有限公司股东会决议、公司与新增股东签订的增资协议、修改后的公司章程规定，公司新增股东及新增注册资本 60 万元，由厦门亿网联信息技术服务有限公司以货币方式出资，变更后的注册资本为 560 万元。2012 年 5 月，根据厦门亿联有限公司股东会决议，以该公司原全体股东作为发起人，采取发起设立方式，由厦门亿联有限公司依法整体变更为股份有限公司。各发起人以截至 2011 年 12 月 31 日经审计的厦门亿联有限公司的账面净资产折股，股份总数 5600 万股，每股面值人民币 1 元，剩余净资产列入资本公积。发起人按照各自持有厦门亿联有限公司的股权比例，持有公司相应数额的股份。经中国证券监督管理委员会证监许可（2017）159 号文核准，公司股票于 2017 年 3 月 17 日在深圳证券交易所挂牌交易。公开发行人民币普通股（A 股）1867 万股，发行价格为 88.67 元/股，募集资金总额为 16.56 亿元。经过几次转增后，截止 2023 年 9 月末公司股本总额增至 12.64 亿元，目前公司注册资本和股本总额 12.61717106 亿元。

公司是全球领先的沟通与协作解决方案提供商,提供国际品质、技术领先、体验友好的云+端视频会议、IP 语音通信及协作解决方案,且与微软等国际品牌达成长期深度的战略合作。公司以研发为核心,坚持自主创新,拥有多项音视频核心技术专利,致力于让沟通更简单、更高效。专注统一通信领域,包括音视频会议、语音通信、个人协作通信,以及数字化时代下的智慧办公,帮助各类企事业单位提高效率和竞争力。其自主品牌 Yealink 畅销美国、英国、澳大利亚等 140 多个国家和地区,根据 2021 年 Frost&Sullivan 的统计数据,IP 话机市场占有率为全球第一;VoIP Phones Customer Satisfaction Report 2018 Licensed for Distribution Eastern Management Group 数据显示用户满意度全球第一;根据 IDC 2021 年全球视频会议市场统计数据,全球视频会议系统出货量 TOP5。

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%。2022 年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。

2023 年前三季度公司实现营业收入 32.24 亿元，同比下降 9.46%；实现净利润 16.14 亿元，同比下降 9.37%。第三季度，公司实现营业收入 11.80 亿元，同比下降 3.49%。季度角度来看，2023 年前三季度公司收入绝对值环比持续改善，同比降幅缩窄。短期的不利因素不改变公司中长期发展，预计随着行业回暖、公司在研发能力和新销售渠道的构建上持续投入，公司业务有望逐步恢复增长。

【近年信用等级】

评估年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
信用等级	AAA 级	AAA 级	AAA 级

二、评级分析

【企业素质】

1、公司管理层的专业技术水平高，行业经验丰富。技术人员及一线员工文化素质较高，队伍稳定，能够满足公司技术开发及生产经营的需要。公司董事长陈智松先生，1966 年生，本科学历，毕业于厦门大学物理系，从事通讯技术行业多年。1984 年至 1992 年任职于北京市第三机械工业部计量测试研究所；1993 年至 2000 年任职于厦门中科大辰信通讯产业有限公司，历任董事、副总经理；作为公司的创始人之一，2001 年至 2012 年 5 月任厦门亿联有限公司执行董事、总经理，2012 年 6 月至 2019 年任公司董事长、总经理，目前任公司董事长。公司为研发型企业，现有员工 2104 人，50%以上为研发人员，生产外包，研发的技术范围覆盖产品设计、硬件、软件、人工智能、云技术。员工专业素质较高，能够满足现阶段生产、技术研发的需要。

2、公司重视产品研发工作，并取得了丰硕的成果。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。

【经营能力】

1、公司产品技术领先、服务优质、市场稳步拓展。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。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，有利于低成本、高效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。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；采取销售人员深入一线、经销商密切配合的模式开拓全球市场，将目标客户从中小型企业逐渐延伸至中大型企业，近年来与微软等统一通信行业领导者达成战略合作伙伴关系。

2、公司主要通过参加通讯行业展会的方式发展客户（即经销商），每年参加的展会分布全球各大洲。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 年以来，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。2020-2022 年公司账面营业收入分别为 275429 万元、368424 万元、481055 万元，呈快速增长趋势。

2023 年前三季度公司实现营业收入 32.24 亿元，同比下降 9.46%。第三季度公司实现营业收入 11.80 亿元，同比下降 3.49%。2023 年前三季度公司收入绝对值环比持续改善，同比降幅缩窄，预计随着行业回暖、公司在研发能力和新销售渠道的构建上持续投入，公司业务有望逐步恢复增长。

3、公司三大业务为桌面通信终端、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。2022 年收入均呈增长态势。（1）、公司 2022 年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。2022 年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。（2）、公司 2022 年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。2022 年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。

（3）、公司 2022 年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。2022 年公司发布了 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。

2023 年第三季度会议产品和云办公终端呈现明显向好趋势。会议产品和云办公终端作为公司第二成长曲线，虽因为海外宏观经济波动需求有所干扰，但已经进入改善阶段。2023 年第三季度，公司会议产品和云办公终端实现了同比和环比双增长，回升向好势头不断增强。

【获利能力】

1、公司主要专注于产品研发，由于软件开发服务人员工资高，研发费用支出大。2016-2018 年公司账面分别体现净利润 43232 万元、59079 万元、85148 万元。在销售结构优化、汇率上行及成本下降等综合因素的共同影响下，公司取得了良好的经营效益。2019 年由于新业务市场开拓的需要，虽然公司销售费用同比上涨 54.7%、研发投入同比上涨 40.5%、管理费用同比上涨 30.60%，但是在销售收入大幅增长的情况下，公司毛利率 66%，较去年提高 4.2 个百分点，2019 年公司实现净利润 123530 万元，同比增长 45.08%。2020 年公司海外市场的营销活动因疫情而受到较大影响，销售费用同比下降 11.06%，2020 年公司实现净利润 127872 万元，同比增长 3.52%。2021 年公司实现净利润 161608 万元，同比增长 26.38%。2022 年公司实现净利润 217766 万元，同比增长 34.75%。

2、宏观经济走势偏弱，行业需求出现一定波动，公司 2023 年业绩同比有所下滑。同时，公司经营亦受到了原材料供应紧张及价格上涨、汇率波动等外部不利因素的挑战，但公司采取了各项措施积极应对，筛选更多的供应商提供原材料；此外，为了适配不同的原材料，公司的研发团队投入

了大量的精力在产品替代方案上。2023 前三季度公司实现净利率 50.07%，同比增长 0.05 个百分点，盈利能力提升。公司持续加大研发投入，2023 前三季度研发投入达 3.01 亿元，同比增长 18.11%。2023 年前三季度公司实现净利润 16.14 亿元，同比下降 9.37%。

【偿债能力】

1、公司负债水平很低，偿债能力很强。公司经营业绩良好，经营积累多，自有资金实力强，资产规模较大。2023 年 9 月末公司资产总额 834542 万元，其中货币资金 31166 万元、应收款项 93084 万元、存货 65892 万元，固定资产 113482 万元、长期股权投资 14421 万元、无形资产 27734 万元；净资产 768675 万元，其中股本 126382 万元、资本公积 81079 万元、未分配利润 528468 万元；负债总额 65867 万元，其中应付款项 52400 万元、预收账款 892 万元、其他应付款 3149 万元。综上所述，公司自有资金实力强，资金主要来自股东投入和经营积累；账面负债主要为经营过程中形成的应付或预收款项；资金主要用于房产设备的投入、研发投入以及经营过程中正常资金占用，营运资金充足，2023 年 9 月末公司资产负债率 7.89%，负债水平很低，长期偿债能力很强。

2、公司资产流动性好，短期支付能力强。公司大部分资金以流动资产的形式体现，2023 年 9 月年末账面流动资产 657307 万元，占资产总额的 78.76%；同期，公司账面负债总额 65867 万元，其中流动负债 64254 万元，基本为经营性负债，负债结构合理；同期，公司账面流动比率 10.23，流动资产对流动负债的保障程度很高，短期支付能力很强。

【履约情况】

在本次评信过程中，未发现公司有重大不良信用记录。

【发展前景】

1、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。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、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。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、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。

【重要信息及提示】

1、2023 年前三季度公司实现营业收入 32.24 亿元，同比下降 9.46%；实现净利润 16.14 亿元，同比下降 9.37%。

2、截止 2023 年 9 月末公司无银行借款。

三、评级结论

综上所述，经本评级机构信用评审委员会审定，确定厦门亿联网络技术股份有限公司 2024 年度信用等级 AAA 级，有效期自 2024 年 3 月 1 日至 2025 年 2 月 28 日止。AAA 级含义为：短期债务的支付能力和长期债务的偿还能力具有最大保障；经营处于良性循环状态，不确定因素对经营与发展的影响最小。

四、附录

附录：跟踪评级安排

附录：

跟踪评级安排

根据《中国人民银行信用评级管理指导意见》的要求，参照《中华人民共和国金融行业标准——信贷市场和银行间债券市场信用评级规范》，本评级机构将在信用等级有效期内对评级主体进行定期和不定期的跟踪评级。

信用等级有效期间，本评级机构将持续关注评级主体外部经营环境的变化、影响评级主体经营或财务状况的重大事件、评级主体履行债务的情况等因素。如评级主体发生重大变化，或发生可能对信用等级产生较大影响的重大事件，评级主体应及时通知本评级机构，本评级机构启动跟踪评级程序。

评级主体应按本评级机构的要求提供跟踪评级有关资料，本评级机构将对跟踪事项进行电话访谈或实地调查，分析研究后提交本评级机构信用评审委员会，据以确认或调整评级主体的信用等级，并出具跟踪评级报告书。

本评级机构的跟踪评级结果将对评级主体、监管部门及监管部门要求的披露对象进行披露。