

证券代码：300628

证券简称：亿联网络

公告编号：2019-014

厦门亿联网络技术股份有限公司 2018 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

致同会计师事务所（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致同会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股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普通股利润分配预案为：以 299,536,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 12.00 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 10 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	张惠荣	余菲菲	
办公地址	厦门市湖里高新园区岭下北路 1 号		厦门市湖里高新园区岭下北路 1 号
传真	0592-5702455	0592-5702455	
电话	0592-5702000-3241	0592-5702000-3241	
电子信箱	zhengquan@yealink.com	zhengquan@yealink.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主要业务及行业地位

亿联网络是以音视频通信为基础的统一通信解决方案提供商，面向全球企业用户提供统一通信解决方案，主要产品包括一站式个人桌面终端、视频会议解决方案。根据 Frost & Sullivan 的报告显示，2017 年，亿联网络在 SIP 话机领域的市场份额上升至 26%，位居世界第一，成为统一通信个人桌面终端业务的行业领导者。

亿联网络自成立以来，一直聚焦深耕企业通信领域，主要业务从搭配软端使用的 USB 终端，到 SIP 终端，再到视频会议

系统及终端；从2016年起推出私有部署形态的VCS产品，2017年不断完善私有部署系统及终端，同时启动公有云平台的研发，并提出了“云+端、混合云”的先进理念；业务处理能力从音频到视频再到数据，同时不断将人工智能等新技术应用到产品中，逐渐发展成为有能力提供完整的统一通信解决方案的提供商以及终端领域的领导者。

（二）主要产品及解决方案

1、SIP话机业务

SIP话机，即个人桌面通信终端。与传统模拟话机不同，传统模拟话机主要充当扬声器的作用，音频传输功能等的实现均由PBX支撑；但SIP话机需具备智能路由、音视频编解码及其他应用处理等能力，相当于兼具了路由器、声音处理及智能平板等功能。从社会资源分配及技术发展的角度而言，IP通信取代模拟通信是必然的趋势。

1.1 SIP话机终端业务成为行业领导者

亿联网络的个人桌面终端在硬件形态上包括T2、T4、T5及DECT等系列；在软件上又分为几大行业解决方案，如：运营商解决方案、呼叫中心解决方案、中小企业解决方案、教育行业解决方案等。即：标准的硬件平台，搭载不同的软件，形成了针对不同行业的产品解决方案。在这种先进的产品模式下，公司以最高的效率，灵活、深入地满足了不同行业的特殊需求，构建了在不同行业的竞争力。根据Frost&Sullivan的报告显示，2017年，亿联网络SIP话机业务市场份额为26%，位居全球第一。

1.2 与微软的战略合作关系达成

2018年，亿联网络与微软达成全面战略合作伙伴关系，明确双方在音视频一站式解决方案的合作意向，并完成了相关产品的大部分开发工作。微软作为全球顶级的系统软件提供商，近十年来大力布局企业通信领域，并在全球首次提出统一通信的概念，先后推出了Lync、skype for business及teams系统，代表了未来的企业通信发展趋势；其作为传统软件提供商，在终端领域采取与优质厂商合作的模式，亿联网络也成为其合作的主要厂商，在音视频领域展开深度全面的战略合作关系。与微软的携手合作，有助于公司目标市场逐渐向上渗透，支撑公司未来业绩发展。

1.3 关键技术与核心优势

1.3.1 音频技术

音频技术是一系列技术的统称，各个行业对音频的应用不同，音频技术也有较大的差异。在通信行业，音频技术包括自动回音消除技术、自动噪声抑制技术、智能噪声消除技术、丢包补偿技术等。音频处理技术涉及面广，涵盖了算法、工业设计、材料等范畴，其核心是算法运算处理。音频性能的提升和处理器等技术的发展也高度相关，是一个长期积累逐步提升的过程，很难一蹴而就。亿联网络长期以来坚持在该领域投入大量研发资源，积累了自己的优势。

1.3.2 产品设计

满足用户需求、为用户创造价值，是企业价值的根本所在。SIP话机终端作为企业通信与员工的直接接触端口，在面对不同行业、不同用户群体时，用户使用需求差异较大。亿联网络始终坚持对用户群体进行细分，对细分群体的共性需求进行深入地总结和分析，由用户需求推动产品设计，由产品设计推动研发。截止目前，个人桌面终端产品线，已经有了T2系列、T4系列、T5系列，每个产品系列有其明确的定位。同时每个系列的产品又可以通过搭载不同的软件以进一步满足更小颗粒度的细分群体的需求。通过这种方式，亿联网络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。

1.3.3 行业生态

IP通信作为企业通信的发展趋势，先后出现了封闭协议、H.323及SIP等协议。后两者作为开源的协议，在早期与传统大牌通信厂商的封闭协议竞争过程中并不存在优势，但随着网络环境的优化、通信协议栈等技术的发展，开源协议，尤其是SIP协议，逐渐发展成为行业发展的主流。开源，意味着开放，也就意味着市场上存在着诸多的系统端及终端提供厂商。而用户在使用时，需要系统集成商等角色去匹配客户的系统端及终端，以整合客户原有的通信系统。

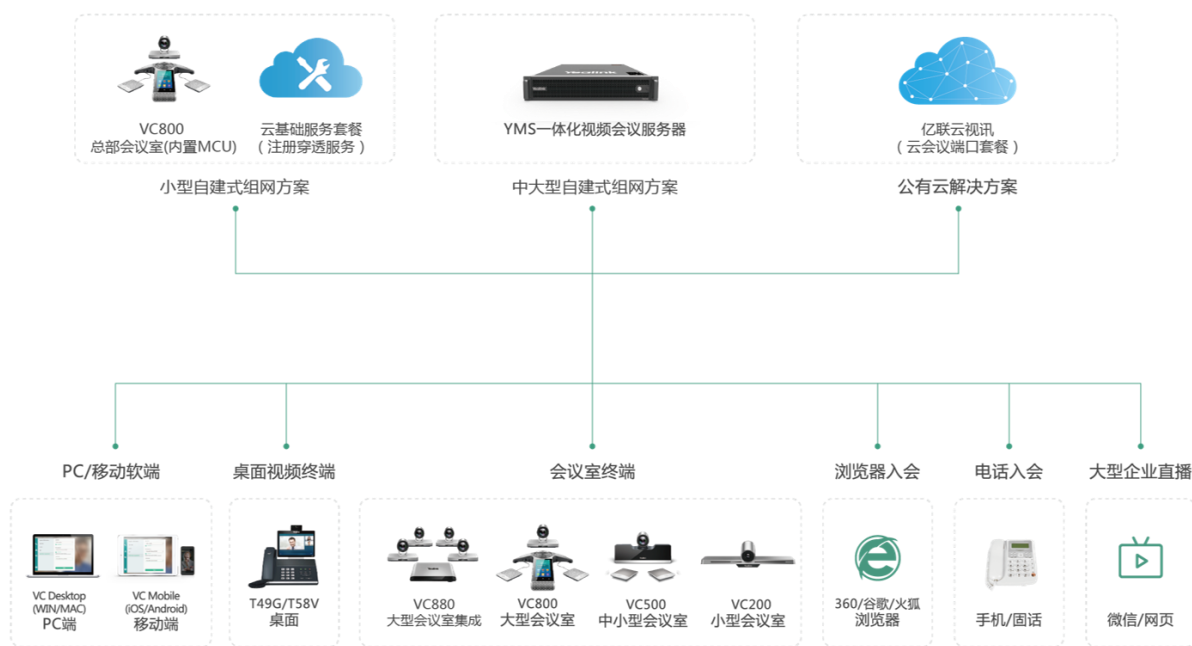
优质的生态关系是开展营销业务的基础。优质生态关系的建立和亿联网络的研发能力、创新能力、持续投入能力、行业地位高度相关。而优质的生态关系反过来又对亿联网络的创新能力、研发能力及行业地位产生正面的影响，两者形成良性的相互循环。优质的生态关系逐步为亿联网络构建出较高的护城河。

2、VCS业务

2.1 一站式视频会议解决方案

随着全球网络基础设施的完善，通讯技术的发展，企业通讯领域出现了能够依托公网即实现音视频稳定传输的第二代视频会议系统，视频会议的性能及可获得性均得到质的改变；与此同时使用成本在下降，这使得新一代的视频会议系统需求得到激发，市场开始下沉，它的使用者不再限于大企业等高端客户，而是向下渗透到中大、中等甚至小微企业，市场规模变大。同时，全球化使得社会各经济体之间、企业上下游之间乃至企业内部交流频率增加，交流深度、广度双向延伸，且企业内的员工年龄层次发生改变，这一切又进一步推动产品形态的变化，新一代的视频会议解决方案不再局限于音视频的应用，还需要增加多元化的团队协作等功能。再者，人工智能技术和大数据技术在视频会议系统中有非常广阔的运用空间，这些技术的应用不仅能够极大提升效率，还可以反过来促进业务，使得视频会议系统跳出通讯工具的范畴，演变成管理工具，彻底改变人们的办公模式。

在这样的背景下，亿联网络提出了关于视频会议解决方案的构想：“云+端”、混合云、易用易部署。具体而言，即以“云+端”及智能化网络为基础，提供极致的音视频性能体验；多种“云”方案提供灵活的部署模式，满足各类用户群体的需求；极致性能基础上的易用易部署，降低用户使用门槛与成本。

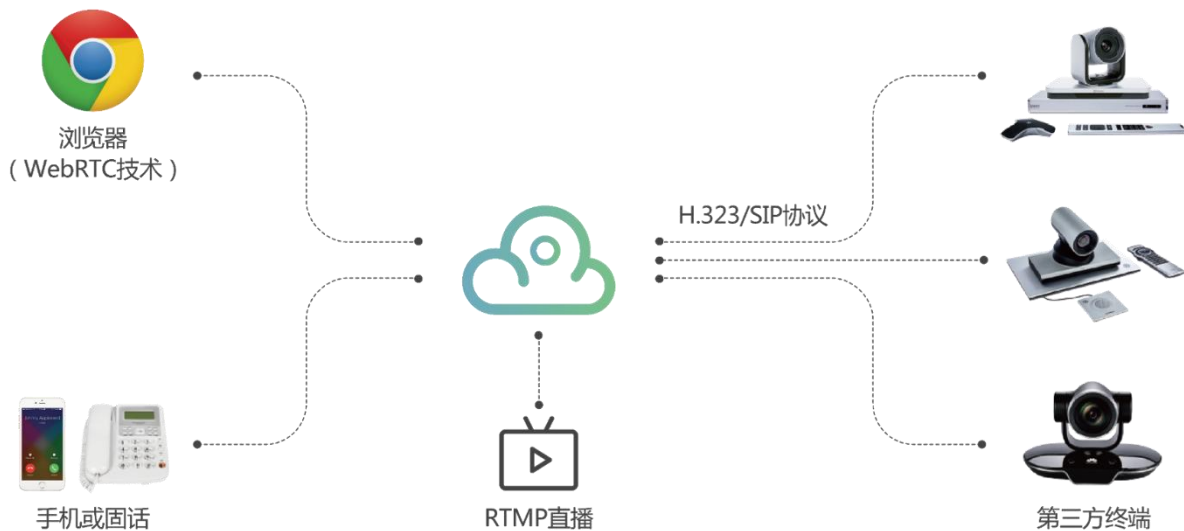


2.1.1 智能网络

亿联网络将提供跨区域媒体通信，各节点可动态感知链路状态，利用智能路由算法实时调度业务流量，从而规避拥塞、不稳定链路，保障媒体可以低时延、低成本、高质量地传输，满足海内外用户大并发、实时互动会议的需求。该组网方案在链路感知、拥塞避免、按需转发、高可用性等关键技术具备行业领先性。

2.1.2 开放兼容

亿联网络不仅构建同品牌下的“云+端”整体解决方案，使云平台与各场景视讯终端深度融合、整体调优，实现极致的用户体验；同时要保持平台的开放特性：支持多协议、多品牌互通、多种形态的终端接入、支持全场景，真正实现随时、随地、以任何方式接入。开放可以使用户的业务开展不会因为设备而受限于组织内部，使得任何形式的业务都可以落地，最大程度的保障用户的利益。



2.1.3 全场景智能终端

视频会议终端作为一站式视频会议解决方案的重要组成部分，与数据交换服务器共同协作，在不同的环节分别对音、视频数据进行不同的优化处理，从而使系统的声音效果、视频效果、网络适应性均达到最佳。同时，终端还是整个系统直接面对用户的接口，承接了大部分与用户交互的任务，除了性能以外，交互设计很大程度上影响着用户的体验。因此亿联网络始终非常重视终端设备的开发，并在该领域达到业界领先的水平。



2.2 关键技术及核心优势

亿联网络深刻理解只有自主掌握了核心技术和关键部件的自主开发，才有可能不断进步，并且对各个模块相互的配合进行协同优化。基于此，亿联网络是全球少数几家自主设计生产全套视频会议终端的厂商，使得整个系统可以体现出更高的集成优势。同时，亿联网络在终端上将继续保持投入，保持竞争优势；在服务器、云服务及解决方案上加大投入力度，使得整体产品性能调优，最终转化为市场竞争优势。

2.2.1 智能网络

同本节（二）2.1.1所述。

2.2.2 开放兼容

同本节（二）2.1.2所述。

2.2.3 智能协作

通过云计算、人工智能、大数据和终端设备的交互融合，为用户提供智能、高效的沟通体验，是企业通信技术演进的方向。亿联网络认为，会议中音视频是基础，数据共享、即时通讯等协作功能是面向应用场景的升级；并且通过人工智能技术的进一步集成，可以实现人脸识别签到、实时字幕、自动会议纪要等增强功能；通过大数据和深度学习算法，可以实现一键背景更换、智能降噪处理、智能路径选择等，亿联网络在这些关键技术的突破都将为用户带来更加便捷的视频会议全场景服务。



2.2.4 音视频技术

经过多年的研发积累，亿联网络已经掌握了音视频的核心底层技术。音频技术可参考本节（二）1.3.1所述；视频技术，目前也在视频引擎技术、摄像机技术及视频应用方面达到了行业领先水平。但随着视频会议需求的挖掘，视频会议终端也将持续迭代，智能化交互式终端也将成为未来的发展趋势，以进一步满足用户在视频会议时简单易用、各终端信息共享、多样化辅助设备兼容等需求。

2.3 行业应用

2.3.1 教育行业应用

由于东西部发展不均衡导致的教育资源不均衡，在国内教育行业是明显存在的问题，许多西部的学生无法像东部沿海城市的学生一样接受良好的教育资源，甚至无法接受教育，是明显制约西部发展的一大因素。因此，亿联网络大力推广视频会议系

统应用于教育行业，推广“双师课堂”的教学模式，使得西部地区的孩子们也能远程接受东部地区的教育资源，使得多地教室同步接受授课，优质课堂内容实时共享，操作便捷，声画稳定传输，开启教学新模式。



除了可以满足双师课堂的需求之外，亿联网络视频会议系统还可支持多种教学扩展场景，如公开课直播、远程学习、在线家访、教学监督等，一方面使得西部地区的孩子们能充分享受东部优质的教育资源，另一方面也使得家校之间连接更紧密、更高校。

2.3.2 医疗行业应用

医疗行业对于视频会议系统的应用主要在于远程医疗及实时监护等方面。

在重症监护室里，时刻都有医护人员监测患者的病情变化，并进行相应的治疗。为了避免感染，重症监护室的进出需要进行严格控制，亲属也无法待在患者身边悉心陪护。正因为这样的特殊客观条件限制，医护资源少、管理效率低、家属看护难等问题日渐突出。亿联网络凭借自身强大的技术优势和稳定的产品质量，为医院部署亿联远程视讯系统，不仅优化了医院看护资源的配置，还解决了患者看护难的问题。



至今，亿联网络远程医疗解决方案，已经服务了诸如中山大学附属第一医院、上海第一医院、南京市第一医院、温州大学附属第一医院、广东中医院等多家国内顶尖医院，实现远程会诊、分级诊疗、手术示教、在线随访、影像诊断、远程探视等多种类型应用，搭建了一条条“生命视讯通道”，为患者们的病情治愈带去更多可能，助力坚守患者生命最后一道屏障。

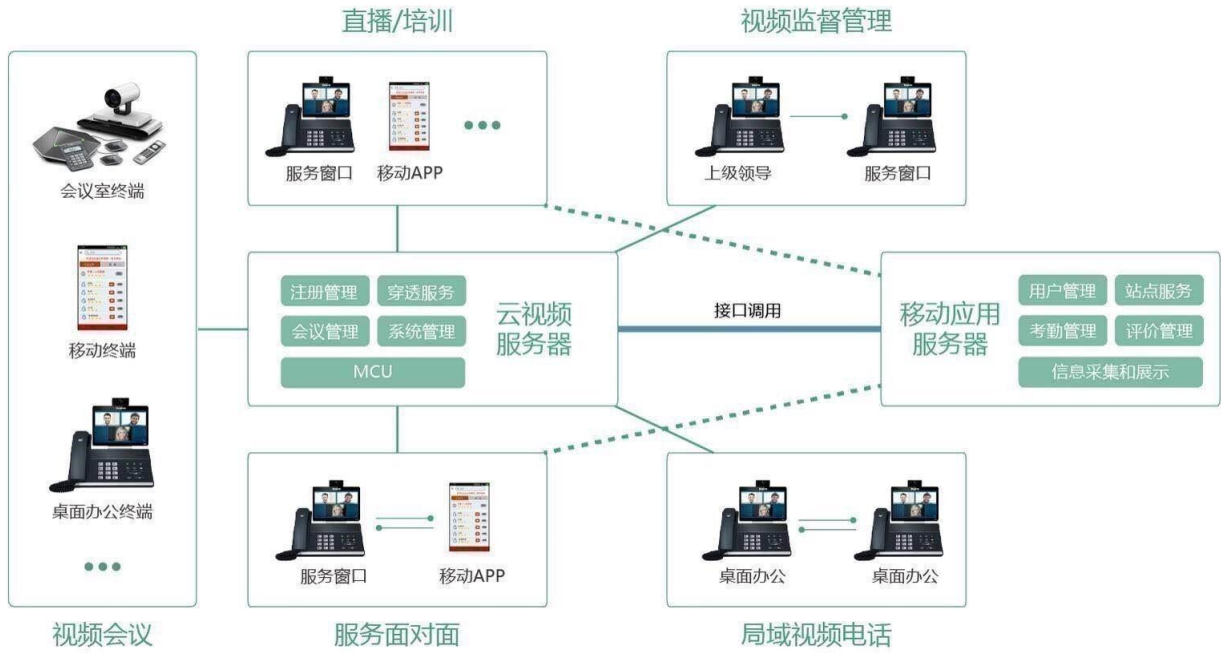


2.3.3 政府行业应用

在视频会议领域，国内以政府和公检法为主导的行业市场对产品安全性的要求越来越高，呈现出明显的国产化替代趋势。除了传统的电视电话会议，不断涌现出远程办公及服务面对面等新的应用需求，视频会议的行业应用范围在不断扩大。亿联网络在协助进行政府服务信息化平台的建设时，可为平台集成农技咨询、医疗咨询、法律援助、党群综合服务等一系列惠民服务；通过该平台可横向连接市直各窗口单位，纵向连接市、县、乡、村四级服务中心，形成“横向到边、纵向到底”的信息化系统。



同时，通过软终端，可实现群众服务面对面，并支持上级领导对服务窗口的远程视频监控，还可以支持党员群众进行远程教育培训，有效地提升了政府办公质量和效率。



(三) 主要运营模式及业绩驱动因素

1、主要运营模式

亿联网络专注于产品的研发与营销，设有厦门总部、杭州分公司、深圳分公司、美国子公司（亚特兰大）、荷兰子公司、美国加州办事处、澳洲墨尔本办事处等分支机构，分别负责研发、营销等事项；采用轻资产的模式，将人力密集型的生产部分外包，委托给外协加工厂；采取高效的销售人员深入一线、经销商密切配合的模式开拓全球市场，将目标客户定位于数量众多的中小企业客户，并逐渐向大型、高端客户延伸，客户包括美国电信运营商AT&T、Verizon，德国电信、法国电信、英国电信等大运营商，并于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。

在公司市场开拓过程中，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），每年参加展会近50场，分布全球各大洲。经过多年积累，已经建立起覆盖全球100多个国家的分销体系，稳定的经销商数量超过80家，且大部分经销商与公司合作关系达10年以上，是公司的核心竞争力之一。公司对经销商采取强管控、分工合作的管理模式，销售人员深入一线、密切配合地参与到当地市场开拓中，在有效利用经销商资源的同时对市场与用户有足够的把控力。

2、技术驱动与环境驱动

IP通信对模拟通信的替代在全球范围内持续快速进行，发达国家陆续制定了明确的切换时间表。相比传统的自建模式，云化部署的比例越来越高、且越来越向高端企业用户渗透；与此同时，网络通信技术发展迅猛，通讯速度及数据传输量高速增长，这两者都对通信技术的发展产生了极大的影响：企业内部相互孤立的系统开始融合，如：语音通系统与视频会议系统开始融合；协作系统进一步加入到音视频系统中。

网络基础设施及通讯技术的发展进一步推动了市场需求的变化：高带宽消耗的视频通讯市场从高端企业下沉，激发了更多的需求，市场总量在变大；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，甚至开放的办公空间及企业个人用户。终端形态越来越多样化，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。企业员工不仅可以通过音视频进行沟通交流，还能够通过统一通信平台分享数据、工作流。可以说，统一通信将彻底改变人们的工作模式。

人工智能技术的发展也将极大影响到统一通信技术。图像识别、人脸识别及跟踪、语音跟踪、识别、翻译、输出等技术的应用将极大提升企业员工的使用体验、办公效率以及企业的管理效率。

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

单位：人民币元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
--	--------	--------	---------	--------

营业收入	1,815,359,403.28	1,387,763,173.20	30.81%	923,740,730.53
归属于上市公司股东的净利润	851,477,077.83	590,789,691.69	44.13%	432,323,291.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	748,233,040.80	548,945,215.87	36.30%	420,120,429.31
经营活动产生的现金流量净额	683,545,237.01	515,564,328.15	32.58%	350,237,709.05
基本每股收益（元/股）	2.8508	2.2606	26.11%	1.93
稀释每股收益（元/股）	2.8452	2.2606	25.86%	1.93
加权平均净资产收益率	26.90%	26.67%	0.23%	71.36%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	3,749,986,782.82	3,022,913,666.90	24.05%	907,422,902.72
归属于上市公司股东的净资产	3,499,418,945.42	2,874,055,019.29	21.76%	804,506,238.59

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	412,423,021.69	428,019,668.84	478,650,403.47	496,266,309.28
归属于上市公司股东的净利润	196,338,738.58	213,801,565.57	253,465,360.08	187,871,413.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	166,357,156.26	188,733,827.02	220,265,794.80	172,876,262.72
经营活动产生的现金流量净额	141,737,389.46	182,935,019.78	147,829,870.27	211,042,957.50

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	15,779	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,476	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
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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
吴仲毅	境内自然人	21.37%	64,000,000	64,000,000			
陈智松	境内自然人	17.36%	52,000,000	52,000,000			
卢荣富	境内自然人	10.68%	32,000,000	32,000,000			
周继伟	境内自然人	8.01%	24,000,000	24,000,000			
厦门亿网联信息技术服务有限公司	境内非国有法人	8.01%	24,000,000	24,000,000			
张联昌	境内自然人	4.67%	14,000,000	14,000,000			
陈建荣	境内自然人	4.67%	14,000,000	14,000,000			

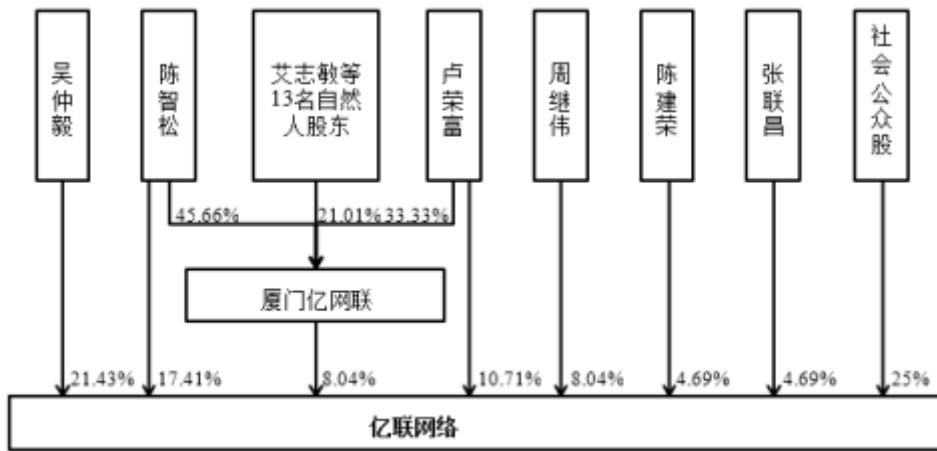
中国建设银行股份有限公司—华安幸福生活混合型证券投资基金	其他	0.61%	1,822,709	0		
全国社保基金一零九组合	其他	0.60%	1,799,967	0		
中国工商银行股份有限公司—易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.56%	1,676,900	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		1、自然人股东吴仲毅、陈智松、卢荣富、周继伟为公司一致行动人；2、陈智松和卢荣富为公司法人股东厦门亿网联的持股 5% 以上重要股东（陈智松持有厦门亿网联 45.66% 的股份，卢荣富持有厦门亿网联 33.33% 的股份）；3、陈智松为厦门亿网联的执行董事，周继伟为厦门亿网联的监事；4、陈建荣与陈智松为兄弟关系。				

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

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、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

- 1、持续研发投入推动业务稳定增长

2018年，公司实现销售收入18.15亿，增幅30.81%，达到了预定的经营目标，但距离优秀的标准还有一定差距。净利润8.51亿，增幅44.13%，高于销售收入的增长幅度。其中经营性利润率保持稳定，经营性利润的增幅与销售增幅保持一致；现金理财收入产生了较多的利润，从而使得总体利润增幅高于销售收入增幅。

2018年外部经营环境复杂，中美贸易冲突、人民币汇率波动、区域性政局动荡均带来较多不利影响。公司能够在众多不确定因素中持续保持增长，和长期研发投入积累的行业竞争力、对市场的深入研究与选择能力密不可分。2018年公司研发投入占营收比例近8%，较2017年增长了36.46%。

2、SIP话机：话机业务引领行业，即将迈入高端市场

根据Frost & Sullivan的报告显示，2017年，亿联网络SIP PHONE业务市场份额26%，全球第一；2018年市场份额进一步提升，产品设计和技术引领行业，成为真正的行业引领者。

2018年，公司在SIP PHONE业务上持续投入大量的研发力量，包括已有产品线的持续升级完善，以及新产品系列的开发，力求覆盖更多用户群体，满足更深层次的用户需求。现有产品线通过软件升级及机型扩充等方式满足更多细分群体的深度需求。新品则定位高端市场，引入了一系列创新技术，如独有的隔音罩技术、创新的免提麦克风设计以及企业协作功能等，是业内领先的设计。新产品将成为公司跨入高端企业市场的工具，为公司带来新的增长机会。

营销方面，持续落实渠道下沉深耕策略；渠道数据的获取与管控进一步向前延伸，进一步提升了对市场的敏锐性、预见性和判断的准确性；同时对各细分业务进行调整与整合，旨在实现业务的相互支撑、资源复用，进一步提升经营效率。

总体来讲，话机业务的发展达到甚至略微超出预期。

3、VCS：销售收入高速增长，区域行业双双突破

2018年VCS业务实现了95.68%的高速增长，销售占比从6.46%提升到了9.66%。虽然取得了较高速度的增长，但仍然处在投入期，在公司的销售收入中占比较小，暂未能对公司的销售收入产生足够多的影响力。

VCS是公司的战略方向，公司将坚定不移地持续投入产品的研发及市场开拓。2018年VCS产品在系统容量、稳定性、网络环境适应性、功能丰富性等方面均有了显著提升，达到了行业先进水平。为最大限度地满足不同的部署需求，公司在产品架构设计层面进行创新，能够高效地为用户提供灵活的部署选择。同时VCS终端产品机型不断扩充、配件不断丰富、性能不断提升，达到了业界领先的水平。随着系统及终端整体性能的不不断提升，“云+端”的产品理念得到践行，“云+端”将带给用户极致会议体验。

公司长期以来以海外销售为主，具有很好的全球市场经验，视频会议产品线的发展战略同样要开拓全球市场。2018年，国内、海外渠道建设齐头并进，海外市场在部分国家取得明显突破；国内渠道实现了区域上的全覆盖。但是在渠道质量，行业覆盖方面还有很多不足，还需要长期的持续建设。2018年公司在行业市场的突破方面也取得一定成绩，树立了一些典型的有影响力的案例。但总体来讲，解决方案、服务与交付能力的建设也是长期持续的重点工作。

未来公司需要不断吸收更多更优质的渠道代理，进一步优化渠道质量、完善行业覆盖面；同时也要加强对渠道的培训与扶持，双管齐下加快渠道能力的建设。公司内部，将对市场进一步细分，团队进一步分工，以提升专业度与效率。解决方案能力的建设、服务和交付能力的建设、品牌建设要同步进行，旨在为客户提供端到端的解决方案，全方位的满足客户需求、为客户创造价值。

4、变革管理适应业务需求，加大激励推动人才发展

为适应业务发展的需要，2018年公司在组织结构上进行了突破性地尝试：从原来单纯以资源中心为单位的模式，调整为资源中心与产品中心并存的模式，明确了各业务单元的核心职能及相应的权责。组织调整的目的是为了使各业务单元的职责更加明确、更加聚焦，从而加强各业务单元间的协同性，提升决策效率，提高战斗力，在进一步提升研发效率的同时能够更快更高效地满足客户需求、服务好用户。

同时，为激励员工，2018年，公司实施了首期限制性股票激励计划，股权激励覆盖了各层级的业务骨干及管理人员，有效保障了核心人才的稳定性和积极性，有效提升了在人才市场的竞争力，是人才精英计划的重要保障，也为公司的持续发展打下良好的基础。

2017年提出的职能中心管理能力提升也持续进行，内控、制度与信息化建设持续按计划推进。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
统一通信产品	1,815,359,403.28	935,428,481.40	61.79%	30.81%	44.06%	-0.29%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

根据财政部《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15号），经第三届董事会第四次会议决议通过，本公司对财务报表格式进行了以下修订：

1、资产负债表

将原“应收票据”及“应收账款”行项目整合为“应收票据及应收账款”；

将原“应收利息”及“应收股利”行项目归并至“其他应收款”；

将原“固定资产清理”行项目归并至“固定资产”；

将原“工程物资”行项目归并至“在建工程”；

将原“应付票据”及“应付账款”行项目整合为“应付票据及应付账款”项目；

将原“应付利息”及“应付股利”行项目归并至“其他应付款”；

将原“专项应付款”行项目归并至“长期应付款”。

2、利润表

从原“管理费用”中分拆出“研发费用”；

在“财务费用”行项目下分别列示“利息费用”和“利息收入”明细项目；

3、股东权益变动表

在“股东权益内部结转”行项目下，将原“结转重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动”改为“设定受益计划变动额结转留存收益”。

本公司对可比期间的比较数据按照财会[2018]15号文进行调整。

财务报表格式的修订对本集团的资产总额、负债总额、净利润、其他综合收益等无影响。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。