

厦门亿联网络技术股份有限公司

2018年度董事会工作报告

2018年，公司董事会按照《公司法》等法律、法规和《公司章程》的要求，认真贯彻落实股东大会各项决议，取得了良好的效果，主要内容阐述如下：

一、报告期内经营情况回顾

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。为最大限度的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的灵活的部署选择。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。

二、报告期董事会日常工作情况

1、董事会会议情况

2018年，公司董事会按照《公司法》等法律法规的规定以及《公司章程》等相关制度的要求，根据发展需要，召开董事会会议，认真审议议案，有效地发挥了董事会的决策作用。全年董事会共召开7次会议，具体情况如下：

2018年4月24日，公司召开了第二届董事会第十五次会议，审议并通过了《2017年度总经理工作报告》、《2017年度董事会工作报告》、《2017年度财务决算报告》、《关于2017年度利润分配及资本公积金转增股本的预案》、《2017年年度报告全文及摘要》、《2017年度内部控制自我评价报告》、《2017年度募集资金存放与实际使用情况专项报告》、《关于聘请公司2018年度审计机构的议案》、《2018年第一季度报告》、《关于制定<员工购房借款管理办法>的议案》、《关于董事会换届选举的议案》、《关于变更募集资金投资项目实施地点的议案》、《关于变更公司注册资本、修改公司章程及办理工商变更登记的议案》、《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》、《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》、《关于召开2017年年度股东大会的议案》；

2018年5月15日，公司召开了第三届董事会第一次会议，审议并通过了《关于选举公司第三届董事会董事长、副董事长的议案》、《关于选举公司第三届董事会各专门委员会委员的议案》、《关于聘任公司高级管理人员的议案》、《关于聘任公司证券事务代表的议案》；

2018年8月9日，公司召开了第三届董事会第二次会议，审议并通过了《2018年半年度报告及摘要》、《2018年半年度募集资金存放及使用情况的专项报告》、《关于使用自有资金开展外汇金融衍生品投资的议案》；

2018年9月7日，公司召开了第三届董事会第三次会议，审议并通过了《关于公司<2018年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》、《关于公司<2018年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理2018年限制性股票激励计划相关事宜的议案》、《关于提议召开2018年第一次临时股东大会的议案》；

2018年10月26日，公司召开了第三届董事会第四次会议，审议并通过了《2018年第三季度报告》、《关于会计政策变更的议案》；

2018年10月31日，公司召开了第三届董事会第五次会议，审议并通过了《关于向激励对象首次授予2018年限制性股票的议案》；

2018年12月7日，公司召开了第三届董事会第六次会议，审议并通过了《关于变更公司注册资本、修改公司章程及办理工商变更登记的议案》。

2、公司独立董事和董事会专门委员会运行情况

公司报告期内的独立董事，均按照《公司章程》、《独立董事工作制度》等规定，依法履行了相关职责和义务，对依法应出具独立意见的事项，均站在独立公正的立场上出具了独立意见，切实保障了公司股东的利益。公司董事会战略、审计、提名、薪酬与考核四个专门委员会，依据公司章程和各专门委员会议事规则行使职权，促进了公司规范运作和科学管理。

三、2019年董事会主要工作

1、SIP PHONE 业务：网络基础设施、技术的发展、个人用户的使用习惯在逐步影响着企业用户的使用习惯，需求变得更多元化、更场景化。2019 年公司在语音终端业务的研发投入力度会保持或者进一步加大，实现全场景覆盖用户需求以满足日益多元化的场景需求。营销方面，高端市场的开拓是重要任务，此外现有渠道的深耕、下沉、管理延伸工作以及大客户业务的开拓都还有很大的提升空间，需要持续落实以保障对前端业务的敏锐性及业务发展的健康性。

2、VCS 业务：“云+端”、“混合云”、易用易部署，以及灵活的部署模式始终是我们对视频会议产品的理解与坚持，在这个方向上，也还有很大的提升空间。2019 年的研发重点仍然是进一步朝该方向推进。营销方面的重点依然是海内外营销渠道建设、行业解决方案能力建设以及交付及服务能力的提升。

3、管理：2019年，公司要确保组织架构调整顺利落地，并实现预期的效果。其成功落地也意味着公司的管理能力上升到一个新的高度，高层人才的培养模式也将得到落地，为公司的持续发展奠定基础。同时，公司将持续推进内控管理及信息化建设，构建更加高效的管理体系；强化财务管理在公司业务经营管理中的作用，注重日常经营分析，提供更加全面实时的经营数据，为经营决策提供更有用的数据支撑。人才精英战略也将继续推进，进一步提升优质高校应届生的输入比例，注重人才梯队的培养，为后续业务发展提供人力资源保障。

厦门亿联网络技术股份有限公司董事会

二〇一九年四月二十三日