

证券代码：300628

证券简称：亿联网络

公告编号：2020-023

# 厦门亿联网络技术股份有限公司 2019 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
-----------	-----------	-----------	--------

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由变更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

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 599,392,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 9 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 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	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。

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自主提供涵盖终端和系统的完整的统一通信解决方案的提供商。

(二) 主要产品及解决方案

1、语音终端业务

IP话机与传统模拟话机不同，传统模拟话机主要充当拾音器和扬声器的作用，音频传输功能等的实现均由PBX支撑；但IP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主要业务

1.1.1 SIP话机

亿联网络的SIP话机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，亿联网络SIP话机业务2018年的市场份额为27.3%，位居全球第一，2019年预计进一步提升。2019年公司SIP话机业务被Frost&Sullivan评为市场领先奖。



1.1.2 Teams话机

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高端渗透。2019年全系列的Teams话机上线，该系列话机产品基于与T5系列相同的硬件平台，搭载特制软件，经授权采用与Teams软终端风格相同的用户交互界面，运行在Teams私有协议上，与Teams系统协同使用，较好的保障了用户体验。同时，亿联网络基于长期积累的行业理解，在该系列话机的功能设计上提出了一系列较为创新的构想，在Teams行业生态内建立了先发优势。



1.2 关键技术与核心优势

1.2.1 音频技术

语音终端对于企业来讲，属于生产工具的范畴，会被长时间高频度地使用。音频质量不仅会在很大程度上影响工作效率，

也会影响使用者的舒适度，音频质量的些许提升对用户都具有重要意义，而音频质量的每一点提升都需要付出诸多努力。因此，音频质量的改进是语音终端研发投入的核心。音频处理技术涉及面广，涵盖了算法、工业设计、材料等范畴，围绕音频的压缩与还原程度、回音噪音的消除、网络时延及丢包的处理等几个方面，其核心是算法运算处理。音频性能的提升与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，难以一蹴而就。亿联网络长期以来坚持在该领域投入大量研发资源，不断积累，凭借着长期的坚持，建立了自己的研发优势。

### 1.2.2 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。语音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。

### 1.2.3 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、视频会议业务

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、办公平台，彻底改变人们的办公模式。



基于这一理念，公司不断进行产品迭代，把人工智能技术嵌入到不同环节的应用中，提升解决方案的功能、性能和体验；同时，不断提升平台的安全性、稳定性；并不断完善对产品解决方案的理解与规划，主要包括：

- 1) 以“云+端”为基础，云端协作共同提供极致的音视频体验，提供一站式整体解决方案；

- 2) 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;
- 3) 确保数字信息的安全性;
- 4) 提供会前、会中、会后的全过程管理, 帮助企业提升会议效率及效果。

此外, 2020年初爆发的“新冠”疫情也加快了行业发展的节奏, 对远程办公、远程教育及远程医疗的普及起到了巨大的推动作用, 使得原本不习惯远程办公模式的年龄群体、不使用视频会议系统的企业群体及行业领域都开始被动地广泛学习并使用视频会议系统。这也将促使公司加快、加大在该领域的投入, 积累经验, 不断完善产品的用户体验。公司的视频会议系统具备如下特点:

### 2.1 一站式的解决方案

企业用户基于视频会议系统的通讯活动在系统数据计算的层面较为复杂: 数据量大, 数据类型多, 参与方多, 需要深层次的处理与计算。这意味着对系统的处理能力提出很高的要求, 尤其是在系统容量大的情况下, 组网策略、资源调用策略、路由策略、平台与终端之间的紧密无缝配合都将影响系统的性能。

#### 2.1.1 整体解决方案自主研发

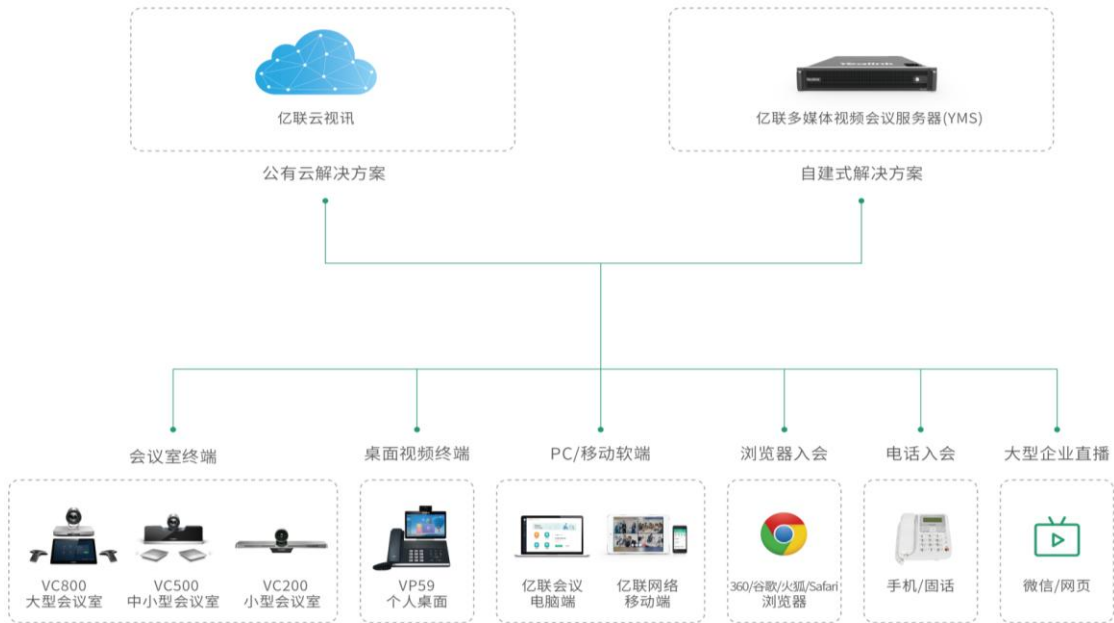
亿联网络能够提供完整的一站式解决方案, 自主研发平台及终端, 使得整个系统密切协作, 深度绑定。深度绑定不仅体现在功能操作的层面, 更体现在计算分配、信息处理层面。在这样的机制下, 终端的能力被发挥到极致, 也因此能够从更深层次来确保更好的用户体验, 未来的扩充也更加灵活不受限制。

#### 2.1.2 智能终端

亿联网络的终端具有较强的本地计算和处理能力, 如编解码、丢包补偿、智能消噪消回音等, 同时还结合声学 and 光学元器件的设计和结构设计, 尽可能提供高保真、全双工、低噪的音视频体验。

#### 2.1.3 全场景

用户的使用习惯在发生变化, 移动化办公, 远程办公的模式越来越被接受。为了让用户实现随时随地协同办公, 在不同场景下均能享受沟通体验, 亿联网络推出了适应不同场景的终端产品, 针对中大会议室、中小型会议室、小微会议室或独立办公室、移动用户均有不同的终端解决方案; 同时, 为提升会议效率及体验, 我们还推出了一系列辅助性的设备, 如: 无线麦克风、无线投屏器、会议桌面平板等, 让用户真正享受现代化技术带来的高效与便利。



## 2.2 聚焦基础平台与核心性能, 开放兼容

### 2.2.1 数据与信息安全

如前所述, 现代的通讯活动, 涉及的环节多、终端类型多样、网络架构更加复杂, 使得业务更多元, 场景更复杂, 数据量也更加庞大, 数据与信息安全的保障也因此变得更加困难。亿联网络从数据采集、数据存储、数据传输、数据应用、权限管理等核心环节入手进行保障, 系统安全性通过了泰尔实验室的五星安全认证, 也通过了国家相关安全标准认证。

### 2.2.2 稳定性

大并发数、多方参与、参与方分布广、网络的复杂性等都对系统的稳定性提出了更大的挑战。亿联网络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, 满足用户大并发、实时互动会议的需求。

### 2.2.3 开放兼容

品牌开放兼容: 亿联网络一向秉持开放兼容的态度, 我们的终端可以与其它品牌的平台相互兼容, 协同使用; 我们的平台也可以与其它品牌的终端协同使用。除此以外, 我们的平台与其它品牌的平台之间可以实现互通。开放兼容是行业的趋势, 符合用户的利益和需求, 也将打破通讯范围被局限在单个平台内、组织内部的限制。目前亿联网络在品牌间的开放兼容方面

保持领先。

开放的生态：未来的云平台服务系统将会变成以音视频通讯为基础的综合平台，在这个平台上用户能够自由地根据需求选择各种企业协作类的增值服务。协作类增值服务有无限想象空间，单一企业没有办法也没有必要去完成所有协作应用的研发。构建一个标准化的、开放的生态环境及接口是最好的解决方案。在核心平台基础性能比较完善的基础上，生态接口的标准化与开放将会变成未来的重要工作。



### 2.3 积极应用新技术，提升体验

在平台建设过程中，我们不断地将新技术，尤其是人工智能技术应用到各环节、各场景。如：超高清三屏视真、多屏共享、辅流批注、实时语音识别、自动形成会议纪要等。新技术的应用极大提升了会议效率和体验性。未来我们还将持续嵌入更多的新技术应用。

#### （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进行，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：语音通信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：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	2,489,346,726.31	1,815,359,403.28	37.13%	1,387,763,173.20
归属于上市公司股东的净利润	1,235,294,618.36	851,477,077.83	45.08%	590,789,691.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,095,244,381.13	748,233,040.80	46.38%	548,945,215.87
经营活动产生的现金流量净额	1,092,506,407.91	683,545,237.01	59.83%	515,564,328.15
基本每股收益（元/股）	2.0679	1.4254	45.08%	1.1303
稀释每股收益（元/股）	2.0651	1.4253	44.89%	1.1303
加权平均净资产收益率	31.47%	26.90%	4.57%	26.67%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	4,827,274,422.22	3,749,986,782.82	28.73%	3,022,913,666.90
归属于上市公司股东的净资产	4,395,874,606.89	3,499,418,945.42	25.62%	2,874,055,019.29

#### (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	533,046,777.27	641,412,732.99	681,370,240.30	633,516,975.75
归属于上市公司股东的净利润	260,980,124.24	345,770,557.20	376,104,950.93	252,438,985.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	231,219,626.40	315,560,056.56	344,187,724.95	204,276,973.22
经营活动产生的现金流量净额	170,097,270.72	250,993,954.55	346,774,752.94	324,640,429.70

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	18,057	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	20,647	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	质押或冻结情况		

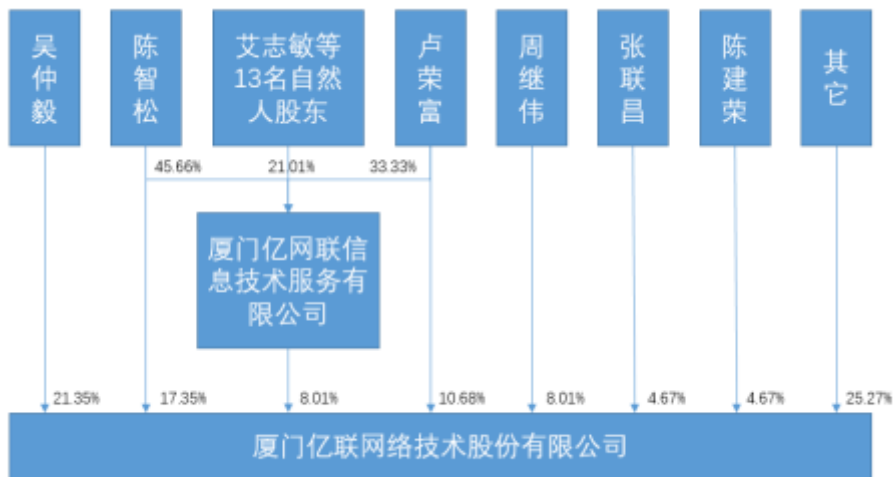
				量	股份状态	数量
吴仲毅	境内自然人	21.35%	128,000,000	128,000,000		
陈智松	境内自然人	17.35%	104,000,000	104,000,000		
卢荣富	境内自然人	10.68%	64,000,000	64,000,000		
周继伟	境内自然人	8.01%	48,000,000	48,000,000		
厦门亿网联信息技术服务有限公司	境内非国有法人	8.01%	48,000,000	48,000,000		
张联昌	境内自然人	4.67%	28,000,000	28,000,000		
陈建荣	境内自然人	4.67%	28,000,000	28,000,000		
香港中央结算有限公司	其他	2.32%	13,900,799	0		
全国社保基金四零六组合	其他	0.91%	5,466,836	0		
全国社保基金一零九组合	其他	0.67%	4,032,524	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

公司的主要目标市场为海外市场，2019年受中美贸易摩擦、英国脱欧等事件的影响，全球经济不确定性因素加大，也给公司的经营管理增加了难度。公司依靠长期积累的产品及研发优势、扎实的管理基础，克服各种困难，在复杂的外部形势下确保市场份额的稳定，实现了既定的经营目标。

2019年实现营业收入24.9亿元，同比增长37.1%，实现净利润12.4亿元，同比增长45.1%。受销售结构优化、汇率上行及成本下降的综合影响，2019年毛利率较去年增长4.2个百分点，至66.0%；由于新业务市场开拓的需要，销售费用同比增长54.7%；研发投入同比增长40.5%；管理费用率同比下降0.3个百分点。

##### 1、继续保持研发投入，提升技术、产品和解决方案的竞争力

2019年，公司研发投入占公司销售收入的比例为7.7%。公司研发和技术服务人员占比近50%，继续保持较大规模的研发投入。

公司在语音业务相关的技术和产品方面继续保持投入，加快新系列、新机型及新功能的推出，确保软件版本的升级迭代速度能够最大可能地满足用户需求。

视频会议业务的投入持续高速上升，分别从基础研发、产品研发、市场支持这三个不同的层面入手，确保技术与产品的改进、市场开拓目标均有资源保障。基础研发着重于音视频编解码及音视频底层技术的处理，不断提升算法的效率与性能，为产品研发提供基础性性能保障。产品研发专注于平台的架构、业务流程的改善及功能的实现等，确保市场需求及用户体验得到满足。

##### 2、调整营销投入策略，持续推进渠道建设

为了确保新业务的开展获得足够的资源支撑，管理层制定了一套资源协调策略，将营销业务分为三个不同层次，即：成熟业务以提升人均产出为核心；新细分市场以快速实现可复制性为目标；新业务大幅加大投入，保证研发资源及销售资源的倾斜。

在有效的资源协调策略下，公司一方面保障了新业务的资源投入，另一方面提升了原有业务的规模效应，在确保经营目标达成的情况下，将销售费用的提升控制在合理范围之内。

##### 3、继续推进管理变革，提升管理能力

2019年董事长陈智松先生辞去总经理职务，由张联昌先生担任总经理。陈智松先生将更专注于企业中长期发展的战略布局、文化建设及制度建设，总经理张联昌先生将带领经营团队全力以赴实现企业发展的目标。新的团队分工将更有利于企业经营发展的需求，兼顾中长期发展战略和短期经营目标的落地执行。

随着国际形势变得越来越复杂，要在复杂的宏观环境下生存，只能不断夯实内部经营管理能力，为应对外部环境的变化提供更多的安全空间。信息化建设、财务能力建设是提升内部经营管理能力的基础，2019年公司制定了全面升级信息化建设的目标及计划，同时提升财务对经营的评价能力及敏锐性，从而提高组织的敏感性、反应速度及决策能力。

#### 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
SIP 统一通信桌面终端	1,758,190,700.67	1,140,894,101.70	64.89%	30.95%	40.31%	4.33%
DECT 统一通信无线终端	306,710,573.76	191,128,850.61	62.32%	39.36%	48.77%	3.94%
VCS 高清视频会议系统	329,473,405.32	244,959,307.13	74.35%	87.93%	87.06%	-0.35%

#### 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

1、报告期内，公司营业收入248,934.67万元，较去年同期上升37.13%；报告期内，公司营业成本84,636.75万元，较去年同期上升22.01%；公司归属于上市公司普通股股东的净利润总额较去年同期上升45.08%。

2、报告期内营业收入及归属于上市公司普通股股东的净利润总额发生重大变化的原因是：

(1) 海外市场是公司的主要市场，2019年中国与美国之间的贸易战、英国脱欧等事件的影响实际上辐射到了全球，给公司的经营带来了不确定性并增加了难度。公司依靠长期积累的产品及研发优势、扎实的管理基础，克服各种困难，在多变的形势下确保并提升了市场份额，实现了预订的经营目标。

(2) 公司归属于上市公司普通股股东的净利润总额增长主要为公司新品持续迭代，产品均价保持稳定，且美元汇率上升使得公司毛利率稳中有升；同时，公司整体费用率保持稳定，并加强了资金管理力度，公司盈利能力保持稳定。

## 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

公司于 2019 年 4 月 23 日召开了第三届董事会第八次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》，财政部 2017 颁布的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会[2017]7 号）、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会[2017]8 号）、《企业会计准则第 24 号——套期会计》（财会[2017]9 号）、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（财会[2017]14 号），要求境内上市企业自 2019 年 1 月 1 日起施行新金融工具相关会计准则。根据新旧准则衔接规定，企业无需追溯调整前期可比数。因此，公司自 2019 年第一季度起按新准则要求进行会计报表披露，不追溯调整 2018 年可比数，本次会计政策变更不影响公司 2018 年度相关财务指标。

公司于 2019 年 8 月 14 日召开了第三届董事会第九次会议及第三届监事会第七次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》，主要内容为 2019 年 4 月 30 日，财政部发布《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）。要求执行企业会计准则的非金融企业应当按照通知要求编制 2019 年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表。公司本次会计政策变更，是根据法律、行政法规或国家统一的会计制度要求进行的变更，本次会计政策变更只涉及财务报表项目的列报和调整，对公司资产总额、净资产、营业收入、净利润均不产生影响。

公司于 2019 年 10 月 25 日召开了第三届董事会第十次会议及第三届监事会第八次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》，议案内容主要为《关于修订印发合并财务报表格式（2019 版）的通知》（财会[2019]16号）进行的合理调整，仅对合并财务报表格式和部分科目列示产生影响，不涉及对公司以前年度的追溯调整，对公司净资产、净利润等相关财务指标无实质性影响。

### (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

- 1、本公司于2019年10月在厦门成立厦门亿联软件有限公司；
- 2、本公司于2019年12月在厦门成立厦门亿联通讯技术有限公司。