

证券代码：832149

证券简称：利尔达

公告编号：2024-046

利尔达科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月20日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2023年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：1、公司董事长：叶文光先生；2、公司董事、总经理：陈凯先生；3、公司董事、董事会秘书、副总经理：段焕春先生；4、公司董事、财务负责人：孙其祖先生；5、公司保荐代表人：刘洪志先生

三、投资者关系活动主要内容

公司就投资者普遍关注的问题进行了回复，主要问题及回复如下：

问题 1：公司 2023 年毛利下滑的原因是什么？新的一年公司将会采取什么措施？

回复：2023 年度消费电子、光伏等行业疲软导致海内外市场都出现不同程度的下滑，公司客户端需求放缓，公司产品市场价格有一定程度走低，导致公司营业收入较去年同期略有下降；同时，因分销业务市场需求端疲软，公司为维持市场规模，主动对部分产品降价销售，导致公司整体毛利率有所下降。公司销售额和毛利率同时下降导致公司毛利额同比下降上亿元。2024 年度公司仍面临的较强的业绩压力，但随着全球电子市场的回暖、客户端需求的逐步恢复及公司在汽车电子、5G、星闪等领域的投入逐步得到市场的认可，公司在 2024 年度有望实现业绩的提升。

问题 2：公司 2023 年资产负债率高达 63.49%，请问公司如何保证债务的及时偿还，这会对公司发展产生怎样的影响？

回复：公司 2023 年初对市场的估计相对乐观，有一些战略性的备货正值 2023 年交付。而实际市场端需求疲软、客户订单提货放缓，进而导致公司库存较期初有较大幅度增长。

2024 年，随着公司前期战略备货订单的交付完成，公司后期备货订单交付的压力会有所缓解。同时，随着公司客户的库存水位回归正常，加上公司新研发的产品逐渐得到市场认可，公司未来的库存水位将逐步下降。随着库存规模的下降，公司的现金流将得到有效改善，进而保证到期债务的偿还。

2023 年，公司总体资产负债率虽然有所增长，但总体仍在可控范围内，且公司的主要资产均为流动资产（存货+应收款），资产变现能力较强，目前的资产负债率不会对公司的的发展产生影响。

问题 3：2024 的实际经营状况如何？截至目前还有多少投资股东？

回复：受春节及行业周期性影响，客户端需求尚未得到有效恢复，公司一季度出现亏损。公司已经积极在汽车电子、5G、星闪等领域布局，同时也积极在关注低空经济可能给公司带来的业绩增长机会，相信公司的这些布局会在 2024 年

给公司带来一些新的业绩增长。根据公司年报披露信息，截至 2023 年末，公司普通股股东人数为 6130 人。

问题 4：请问公司是否有制定五年发展行动规划？未来是否有转板计划？

回复：公司应用基于 BLM 的战略管理体系，针对未来三年持续迭代公司的战略规划，以应对市场的快速变化。未来是否转板，公司将根据后续经营业绩和相关政策情况再做决定。

问题 5：公司有哪些维护股东利益的行动和做法？公司或董监高有无计划增持或回购股份以提振投资者信心？管理层是否有降薪计划？

回复：我们高度重视公司的业绩和股东的利益。对于出现亏损的情况，公司实控人和董监高已经进行深入分析和反思，接下来，我们将采取一系列措施改善公司经营状况，提高盈利能力。同时，我们会根据实际情况采取一定的措施，具体请留意我们的公告，感谢您的关注。公司经营状态正常，而且对市场也有比较好的信心，暂时没有降薪的计划。

问题 6：公司目前大量的流动资产（存货）是否会因终端需求放缓导致后续出现存货大规模贬值？

回复：公司存货主要为电子元器件，属于市场通用产品，存在一定的减值风险，但随着行业周期性变化、市场回暖后，本身芯片技术迭代周期长，公司产品可以继续供应给行业相关的终端客户。

问题 7：公司近期在研发方向上有哪些突破？

回复：公司近期成功完成了 5G RedCap 模组、星闪模组、WiFi6 模组的开发，与地平线合作开发基于 J3 的 ADAS 参考设计，基于 ST 的 AI MCU 开发了适用于工业传感器的 AI 算法等。

问题 8：现在公司的业务团队是什么规模？

回复：截至 2023 年期末，公司员工共计 1059 人，技术人员 345 人，管理人

员 297 人，生产人员 227 人，销售人员 190 人。

问题 9：请问在管理费用持续攀升的情况下，是否有减员增效的计划？有什么具体措施降本增效？

回复：在严峻的市场环境下，公司也在谨慎、精细化的管理业务，对 2023-2024 年的团队编制进行严格控制，但是公司也看到了很多机遇，持续地投入研发，为长期业务增长提供充分的驱动力。

公司通过引入 IPD 产品管理体系、OKR 等管理体系，并利用飞书、PLM、CRM 等信息化平台，提升公司的经营效率。在行业方向上，公司聚焦通讯和汽车电子等快速增长、规模大的领域，加快营收和利润的增长。

问题 10：请介绍一下 5G RedCap 模组 NR90 系列及 RedCap 终端 TE310，未来短时间内这两款产品是否会大力贡献营收？

回复：5G RedCap 运营商基站的升级速度正在加快，随着网络覆盖范围的不断增加，模组和终端会有大幅增长的可能。

问题 11：总经理如何描述公司管理层的风格，自我评价公司管理团队是一个干事创业的团队么？是一个有雄心壮志把企业做大做强的团队么？

回复：公司管理团队年轻、务实、积极、创新。虽然大环境不好，但是通过团队的努力，公司还是持续在不同领域提升市场占有率，相信通过我们的努力，公司一定能够抓住机遇，逆势而上，快速增长。

问题 12：经常看到利尔达宣传 5G RedCap 和星闪等先进技术，但实际有哪些行业的成功应用以及利尔达在这些行业的市场布局。

回复：5G RedCap 是一种 5G 技术的简化版本，旨在为物联网（IoT）设备提供一种成本效益更高的连接方式。具体如工业、电力、视频监控等。利尔达目前在这些市场都有相关合作客户推进。星闪技术（NearLink）是一种专门用于短距离数据传输的新型无线通信技术，其低时延，高可靠，智能汽车，智能家居，智能终端，智能制造领域都有应用，如汽车氛围灯，竞技游戏的键盘鼠标都是典型

应用场景，我司在积极推广相关行业应用。

问题 13：目前公司的业务主要是国内市场还是国外市场？

回复：公司主要市场还是国内为主，也有很多业务是通过国内客户辐射全球。

问题 14：公司产品应用于低空经济么？

回复：公司目前有 ST、圣邦微、新洁能、5G 模组等系列产品应用于低空经济行业。

问题 15：公司在海外的业务探索情况如何？公司目前有无开发非洲业务？

回复：公司 2024 年会重点开发东南亚、韩国和中东区域的业务，产品以物联网解决方案和半导体为主。公司目前暂无非洲业务。

问题 16：公司与华为的合作主要在哪些方面？

回复：公司在 NB-IOT、5G 等 IOT 领域都和华为有比较密切的合作，主要应用于工业场景的解决方案中。

问题 17：利尔达的星闪模组在行业内处于什么地位？主要的竞争对手有哪些公司？

回复：公司在 23 年推出星闪模组并作为全球首款模组通过华为实验室认证，目前在安防监控、智能家居、消费电子等多个领域有符合预期的进展，应该是国内进展最快的星闪模组厂家之一。主要竞争对手为传统的蓝牙、wifi 模组和解决方案公司。

问题 18：公司有没有什么措施出台来维稳投资者对公司的信任？

回复：2024 年公司全体员工将竭尽全力，在增值分销和物联网领域服务好客户，公司坚持透明的信息披露：及时、准确地披露公司的财务报告、业绩公告、重大事项等信息，让投资者了解公司的运营状况和发展趋势。通过提升公司的核心竞争力、拓展市场份额、优化产品或服务等方式，确保实现业绩的稳定增长。

公司继续与投资者保持良好的沟通，定期举行投资者会议、电话会议或网络直播，解答投资者的疑问，传达公司的战略和愿景。

问题 19：利尔达在汽车行业中具备哪些能力？

回复：利尔达在汽车电子主要业务有半导体分销和解决方案，半导体分销方面我们引入了 ST、罗姆、士兰微等极具竞争力的合作伙伴，并基于相关芯片开发了丰富的参考设计支撑客户业务快速落地；在解决方案方面，公司投入了车规 5G 模组、车轨高精度 GNSS 定位模组、星闪模组的项目开发，将在 2024 年推出相关的产品。针对汽车电子领域，公司以丰富的产品线支撑整体解决方案的战略提升竞争力。

问题 20：公司星闪模组订单现在有多少，未来的市场规模会很快放大么？星闪技术是否有优势？

回复：2024 年公司星闪模组预估出货量大概在数百万片左右，在安防监控、鼠标键盘、音频领域会有比较快的进展，具体未来市场规模取决于星闪本身的发展情况，我们期望能够有一个比较好的市场环境和规模。

星闪在技术层面对比蓝牙是有比较明显的优势，但是星闪的发展也受生态规模的影响，我们期望更多的厂商能够加入星闪的生态当中。

利尔达科技集团股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 21 日