

利亚德光电股份有限公司

2023年度总经理工作报告

各位董事：

我代表公司管理层向公司董事会作2023年度总经理工作报告，请各位董事予以审议。

一、2023年公司总体经营情况

2023年公司主要经营指标的完成情况：

公司实现营业收入761,500.00万元，比上年度减少6.61%；利润总额33,195.87万元，比上年度减少9.50%；归属于母公司的净利润28,571.08万元，比上年同期增加1.60%。

截止2023年12月31日公司总资产达1,503,690.93万元，负债总计650,528.85万元，净资产853,162.08万元。

2023年度公司经营活动产生的现金净流量89,404.69万元；投资活动产生的现金净流量-45,069.87万元；筹资活动产生的现金净流量-54,778.11万元；汇率变动对现金影响1,258.85万元，现金及现金等价物净增加额-9,184.45万元。

二、2023年度财务状况经营成果分析

（一）资产结构及变动分析

1、资产构成及其变化分析

报告期内，公司资产的构成情况如下表所示：

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
流动资产	1,087,003.13	72.29%	1,083,244.36	72.73%
非流动资产	416,687.81	27.71%	406,148.90	27.27%

资产总计	1,503,690.93	100.00%	1,489,393.26	100.00%
------	--------------	---------	--------------	---------

2、流动资产分析

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
货币资金	221,447.33	20.37%	211,510.36	19.53%
交易性金融资产	-	0.00%	524.67	0.05%
应收票据	52,848.27	4.86%	6,085.56	0.56%
应收账款	312,746.87	28.77%	314,810.57	29.06%
应收款项融资	1,267.76	0.12%	4,606.55	0.43%
预付款项	5,813.88	0.53%	7,819.28	0.72%
其他应收款	6,624.69	0.61%	8,428.24	0.78%
存货	309,508.96	28.47%	328,546.41	30.33%
合同资产	143,948.76	13.24%	189,142.47	17.46%
一年内到期的非流动资产	3,636.65	0.33%	1,419.62	0.13%
其他流动资产	29,159.95	2.68%	10,350.63	0.96%
流动资产合计	1,087,003.13	100.00%	1,083,244.36	100.00%

报告期内，集团生产经营及资产规模平稳有序推进，2023年度公司资产总额比上年增加0.35%。

公司流动资产主要由货币资金、应收账款、存货、合同资产构成，2023年末和2022年末两者合计占流动资产的比重分别为90.86%和96.38%。

公司流动资产占总资产比重较高，报告期末流动资产占比72.29%，较年初占比减少0.44%，流动资产总额跟去年相比少量增加，增加比率为0.35%，主要原因为报告期内存货及合同资产减少，但是其他流动资产（一年期美国国债）增加所致。

（1）货币资金

2023年末，公司货币资金余额221,447.33万元，比上年末增加4.70%。

主要原因是：报告期内取得子公司利晶公司的投资净额1.25亿元，同时销售收款、采购付款、投资及筹资款项的收支进度管理较理想。

（2）应收账款

2023 年末，公司应收账款余额 312,746.87 万元，比上年末减少 0.66%。本报告期应收账款周转率 2.43 次，比上年同期的 2.65 次减少 0.23 次。

(3) 存货

2023 年末，公司存货余额 309,508.96 万元，比上年末减少 5.79%，本报告期存货周转率 1.65 次，比上年同期的 1.64 次增加 0.01 次。

(4) 合同资产

2023 年末，公司合同资产余额 143,948.76 万元，比上年末减少 23.89%，主要原因是报告期内在一段时间内确认收入的工程项目形成的合同资产减少所致。

3、非流动资产分析

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
债权投资	20,434.44	4.90%		
长期应收款	4,583.29	1.10%	8,252.33	2.03%
长期股权投资	16,051.75	3.85%	27,991.06	6.89%
其他权益工具投资	10,497.30	2.52%	11,694.40	2.88%
其他非流动金融资产	5,481.80	1.32%	4,804.77	1.18%
投资性房地产	8,237.53	1.98%	9,023.36	2.22%
固定资产	165,031.42	39.61%	149,326.06	36.77%
在建工程	7,222.20	1.73%	1,069.62	0.26%
使用权资产	12,591.73	3.02%	15,569.17	3.83%
无形资产	40,195.51	9.65%	45,569.57	11.22%
商誉	76,255.23	18.30%	72,544.53	17.86%
长期待摊费用	4,395.85	1.05%	8,815.16	2.17%
递延所得税资产	29,753.05	7.14%	28,413.06	7.00%
其他非流动资产	15,956.70	3.83%	23,075.83	5.68%
非流动资产合计	416,687.81	100.00%	406,148.90	100.00%

公司非流动资产主要由债权投资、固定资产、无形资产、使用权资产、商誉、递延所得税资产及其他非流动资产构成。2023 年末和 2022 年末七项合计占非流动

资产的比重分别为 86.45%和 82.36%。

（二）负债结构及变动分析

报告期末，公司负债的构成情况如下表所示：

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
短期借款	43,277.72	6.65%	63,850.24	9.50%
应付票据	73,794.29	11.34%	78,556.52	11.68%
应付账款	211,140.40	32.46%	219,498.69	32.64%
合同负债	88,546.31	13.61%	100,348.39	14.92%
应付职工薪酬	12,413.94	1.91%	11,954.77	1.78%
应交税费	17,624.67	2.71%	22,332.44	3.32%
其他应付款	9,471.35	1.46%	9,435.35	1.40%
一年内到期的非流动负债	8,705.78	1.34%	27,641.40	4.11%
其他流动负债	70,501.34	10.84%	27,701.28	4.12%
流动负债合计	535,475.82	82.31%	561,319.08	83.48%
应付债券	72,090.26	11.08%	69,727.79	10.37%
长期借款	10,362.13	1.59%	1,400.63	0.21%
租赁负债	7,550.77	1.16%	10,590.87	1.58%
预计负债	8,167.77	1.26%	10,348.94	1.54%
递延收益	10,989.71	1.69%	10,569.88	1.57%
递延所得税负债	5,892.39	0.91%	8,472.72	1.26%
非流动负债合计	115,053.03	17.69%	111,110.84	16.52%
负债合计	650,528.85	100.00%	672,429.92	100.00%

报告期末，公司的负债为流动负债和非流动负债，流动负债主要包括短期借款、应付账款、合同负债和应交税费等；非流动负债包含长期借款、预计负债、租赁负债和递延收益等。

（1）合同负债

2023年末，公司合同负债金额比上年末减少 11.76%，主要原因为报告期内收到的合同预收款项减少及项目验收所致。

（2）应付账款

公司的应付账款主要为应付供应商的货款和分包工程款。2023 年末应付账款金额比上年期末减少 3.81%，主要原因为报告期内按照采购合同进度支付供应商货款所致。

（3）应付票据

公司应付票据主要为开具给供应商的银行承兑汇票。2023 年末，公司应付票据余额较上年末减少 6.06%，主要原因为报告期内开具给供应商的承兑汇票减少所致。

（4）短期借款

2023 年末短期借款余额为 43,277.72 万元，比上年期末减少 32.22%，主要原因为提前归还短期借款所致。

（5）其他应付款

报告期内，2023 年末和 2022 年末，公司的其他应付款余额分别为 9,471.35 万元和 9,435.35 万元，金额比上年期末基本持平。

（6）应付职工薪酬

2023 年末应付职工薪酬的期末余额为 12,413.94 万元，比上年期末增加 3.84%。主要原因为报告期内新增合并范围内的利晶公司所致。

（7）应交税费

2023 年末和 2022 年末，公司应交税费分别为 17,624.67 万元和 22,332.44 万元。报告期内，公司应交税费的具体情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	同比变动
增值税	14,347.62	17,912.88	12.00%
城市维护建设税	335.99	506.43	-14.02%
教育费附加	230.50	344.50	-18.15%
企业所得税	2,033.74	2,873.94	-67.03%
个人所得税	442.98	338.31	-15.30%
其他	233.84	356.38	114.12%
合计	17,624.67	22,332.44	-15.04%

由上表可见，公司应交税费主要为应交增值税、企业所得税。其他主要税种主要包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加以及代扣代缴的个人所得税。2023 年末比 2022 年末减少 21.08%。

（8）长期借款

报告期内长期借款的期末余额 10,362.13 万元金额比上年末减少 639.82%，主要原因为上年报告期将一年内到期的长期借款 2.2 亿元重分类到一年内到期的非流动负债，同时本报告期内新增合并范围内的利晶公司所致所致

（9）预计负债

报告期内预计负债为根据销售收入计提的质量保证金。

（10）递延收益

报告期内递延收益主要为与资产相关的政府补助。

（三）偿债能力分析

报告期内，公司偿债能力相关的主要财务指标如下表所示：

财务指标	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
资产负债率	43.26%	45.15%
流动比率（次）	2.03	1.93
速动比率（次）	1.45	1.34
财务指标	2023 年度	2022 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	76,342.03	77,506.74
利息保障倍数（倍）	5.21	5.05

报告期内，公司流动比率比上年末有所增加，资产负债率比上年同期减少。

（四）资产周转能力分析

报告期内，公司资产周转能力相关的主要财务指标如下表所示：

项目	2023年度	2022年度
----	--------	--------

应收账款周转率（次）	2.43	2.65
存货周转率（次）	1.65	1.64

报告期内，公司业务规模平稳有序推进，本年营业收入较上年减少6.61%，年末应收账款较年初减少0.66%。应收账款周转率比上年同期有所减缓。

（五）所有者权益变动分析

报告期内，公司合并所有者权益变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	同比变动
股本	252,939.60	252,939.60	0.00%
资本公积	194,705.58	194,028.87	0.35%
减：库存股	942.63	944.99	-0.25%
盈余公积	15,909.37	15,641.11	1.72%
未分配利润	352,177.70	333,986.83	5.45%
其他综合收益	11,519.77	8,829.67	30.47%
少数股东权益	26,852.69	12,482.26	115.13%
合计	853,162.08	816,963.34	4.43%

报告期内，所有者权益变动的主要原因为利润积累、分配所致。

（六）盈利能力分析

1、营业收入分析

报告期内，公司营业收入构成及变化情况如下表所示：

项目	2023年度		2022年度		增长率
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
智能显示	650,032.01	85.36%	696,151.81	85.38%	-6.62%
文旅夜游	74,485.26	9.78%	79,138.08	9.71%	-5.88%
虚拟显示	35,132.16	4.61%	38,922.99	4.77%	-9.74%
其他	1,850.57	0.24%	1,150.38	0.14%	60.87%
营业收入合计	761,500.00	100.00%	815,363.27	100.00%	-6.61%

2023 年度和 2022 年度，公司营业收入增长率分别为-6.61%和-7.89%，本年营业收入减少的主要原因为报告期内验收项目减少所致。

2、营业成本分析

报告期内，公司营业成本构成及变动情况如下表所示：

项目	2023 年度		2022 年度		增长率
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
智能显示	458,356.00	87.24%	496,850.97	87.68%	-7.75%
文旅夜游	55,073.16	10.48%	57,665.13	10.18%	-4.49%
虚拟现实	11,270.31	2.15%	11,901.10	2.10%	-5.30%
其他	672.69	0.13%	252.39	0.04%	166.53%
营业成本合计	525,372.16	100.00%	566,669.59	100.00%	-7.29%

2023 年度和 2022 年度，公司毛利率水平分别为 31.01%和 30.50%，本报告期智能显示毛利率有所增加。

3、期间费用分析

报告期内，公司期间费用的情况如下表所示：

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额（万元）	占营业	金额（万元）	占营业
销售费用	83,152.75	10.92%	82,723.42	10.15%
管理费用	51,399.99	6.75%	50,922.91	6.25%
研发费用	42,570.71	5.59%	38,638.65	4.74%
财务费用	1,456.60	0.19%	1,049.87	0.13%
信用减值损失	19,974.98	2.62%	10,037.39	1.23%
资产减值损失	12,935.80	1.70%	31,558.83	3.87%
合计	211,490.83	27.77%	214,931.08	26.36%

（1）销售费用

2023 年度和 2022 年度，公司销售费用占营业收入的比例分别为 10.92%和 10.15%。2023 销售费用金额比 2022 年增加 0.52%，主要原因为报告期内交通差旅费、市场推广费事项增加所致。

（2）管理费用

2023年度和2022年度，公司管理费用占营业收入的比例分别为6.75%和6.25%，管理费用主要包括人工费、办公费等项目。2023年管理费用金额比2022年增加0.94%，主要原因为报告期内中介服务费、交通差旅费增加且人工费减少所致。

（3）研发费用

2023年度和2022年度，公司研发费用占营业收入的比例分别为5.59%和4.74%。公司研发费用主要包括研发领料费和人工薪酬等项目。2023年研发费用金额比2022年增加10.18%，主要原因为报告期内人工费用、研发领料增加所致。

（4）财务费用

2023年财务费用金额比2022年增加38.74%，主要原因为上年报告期内美元升值幅度大于本报告期所形成的汇兑收益减少，同时本报告期借款利息比上年同期减少减少，美元存款利息收入比上年同期增加所致。

（5）信用减值损失

2023年度和2022年度，信用资产减值损失占营业收入的比例分别为2.62%和1.23%。信用减值损失指对公司应收账款、应收票据、其他应收款、长期应收款所提取的减值准备。2023年信用减值损失比2022年增长99.01%，主要原因是报告期应收账款和应收票据计提的信用减值准备增加所致。

（6）资产减值损失

2023年度和2022年度，资产减值损失占营业收入的比例分别为1.70%和3.87%。资产减值损失指对公司存货、合同资产、商誉、固定资产、无形资产等科目所提取的资产减值准备。2023年资产减值损失金额比2022年减少59.01%，主要原因是上年报告期内对商誉计提减值准备所致。

（七）现金流量分析

1、经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	757,797.75	775,313.28
收到的税费返还	6,999.35	11,073.71
收到的其他与经营活动有关的现金	38,513.91	53,210.95
经营活动现金流入小计	803,311.00	839,597.94
购买商品、接受劳务支付的现金	417,631.12	481,620.81
支付给职工以及为职工支付的现金	139,796.26	134,018.87
支付的各项税费	37,785.91	47,550.38
支付的其他与经营活动有关的现金	118,693.01	120,000.26
经营活动现金流出小计	713,906.31	783,190.31
经营活动产生的现金流量净额	89,404.69	56,407.63

2023 年度和 2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 89,404.69 万元和 56,407.63 万元，比去年同期增加 58.50%。

主要原因为：报告期内支付的采购货款及税金较上年同期减少的幅度大于销售商品、提供劳务收到的现金所致。

2、投资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
收回投资收到的现金	101,856.31	154,897.23
取得投资收益所收到的现金	505.05	435.40
处置固定资产、油气资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	587.01	552.87
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-0.22
收到其他与投资活动有关的现金	12,481.84	299.96
投资活动现金流入小计	115,430.22	156,185.25
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	22,139.40	29,476.11
投资支付的现金	138,360.69	158,063.69
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	64.00
支付的其他与投资活动有关的现金	-	100.43

投资活动现金流出小计	160,500.09	187,704.23
投资活动产生的现金流量净额	-45,069.87	-31,518.98

2023 年度和 2022 年度,公司投资活动产生的现金流量净额分别为-45,069.87 万元和-31,518.98 万元。投资活动产生的现金流净额减少的主要原因是:报告期内收回结构性存款的金额较上年同期减少所致。

3、筹资活动产生的现金流量分析

报告期内,公司筹资活动产生的现金流量情况如下表所示:

单位:万元

项目	2023 年度	2022 年度
吸收投资收到的现金	4,663.33	9,115.00
取得借款收到的现金	74,995.07	62,534.75
收到其他与筹资活动有关的现金	212.14	296.58
筹资活动现金流入小计	79,870.54	71,946.33
偿还债务支付的现金	113,026.50	94,402.15
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	14,575.71	15,307.00
支付其他与筹资活动有关的现金	7,046.45	8,748.63
筹资活动现金流出小计	134,648.66	118,457.78
筹资活动产生的现金流量净额	-54,778.11	-46,511.45

2023年度和2022年度,公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-54,778.11万元和-46,511.45万元。筹资活动产生的现金流净额增加的主要原因是报告期内支付银行借款的金额较上年增加所致。

三、2023 年度计划完成情况

(一) 产业链布局

继续采用合资、投资、合作等方式,向 LED 芯片、基板、封装、驱动等上游领域进行研发拓展和垂直整合,与设备厂家联合开发相关工艺环节的机台,实现集成

化、自动化，旨在降低 LED 芯片生产成本，进而降低终端显示产品成本；另外，公司与玻璃加工企业合作开发用于 LED 显示的玻璃基板，未来有望用玻璃基替代部分的 fr4 基板，实现多样化的产品形态。

执行情况：利晶 Micro 产业基地扩产至 1600KK/月，高阶 MIP、量子点 COB 等新产品开发顺利。

（二）Micro LED 继续降本

自黑钻推出后，Micro LED 的应用扩展到 1.8mm 间距，并与金线灯小间距产品成本相媲美；公司 2023 年将继续在降本方面，加大技术研发和提高 MIP 工艺成熟度，提高良品率，力争与小间距产品市场价格具有可竞争性，扩大 Micro LED 市场空间。

执行情况：Micro LED 产品成本下调 30%-40%，2023 年新增订单 6.3 亿元，实现收入超过 4 亿元。

（三）扩大 Micro LED 使用范围

将 Micro LED 灯珠（黑钻和 Nin1）扩大应用于直销品种、渠道品种及 LED 会议一体机等 LED 显示标准品中，扩大使用范围的同时，提高了 LED 显示产品的性能指标。

执行情况：Micro LED 直销品种及 LED 会议一体机等 LED 显示标准品中陆续使用。

（四）加大特需行业研发投入，争取实现营收翻倍

公司旗下针对特需行业的控股子公司，经过两年对特需产品的开发，产品已得到市场的应用，并受到好评，2023 年将继续加大研发投入，扩大新产品的市场推广，争取实现营收翻倍。

执行情况：公司旗下中装高科是针对特需行业经营的控股子公司，特需行业营收同比增长 32%。

（五）国内渠道“金牌计划”

2023 年，国内渠道将继续采用“利亚德”和“金立翔”双品牌运营。同时，“金立翔”品牌推出“金牌计划”，力争打造“视听一体化”平台。

金立翔品牌将围绕品牌一体化展开工作，通过显示产品+周边音频配套设备，组成综合解决方案，提升合作伙伴售前方案的服务能力，更好更专业的服务不同客户群体；并启动“金牌招募计划”进一步下沉市场，做好区域全覆盖、行业全覆盖、大客户全覆盖，进一步抢占市场份额。

2023 年，力争订单较上年同期增长 30%。

执行情况：“金牌计划”开始实施，2023 年渠道订单同比下滑 30%。

（六）进一步深度挖掘亚非拉市场

亚非拉市场经过 2022 年从产品到市场全面的规划，已初见成效，毛利率持续提高的前提下，营收增长 40%。2023 年，公司将进一步深度挖掘亚非拉市场，力争营收保持 40%以上增长。

执行情况：亚非拉实现营收增长超过 40%。

（七）整合集团内 AI 与空间计算业务

元宇宙的兴起，使得更多行业加入了“元宇宙概念”。在过去的两年中，旗下多家公司业务都融合了“元宇宙”概念，陆续形成多个“元宇宙解决方案”。2023 年，公司将把国内 AI 与空间计算相关业务整合至“虚拟动点”，集中力量为集团内各子公司提供 AI 与空间计算相关的产品和技术支持服务，并在 XR 虚拍领域扩大应用规模，提高虚拟动点营收规模，力争营收同比增长 50%以上。

执行情况：由于参股子公司业绩未达预期，并未实施虚拟动点的业务整合，虚拟动点在 2023 年确定了“一体三核”发展战略，并顺利开发完成动作大模型。

（八）提高文旅夜游板块净利率水平

2023 年，文旅夜游行业政策环境和市场环境相对转好，同时景观亮化项目陆续

提升为文化旅游项目，毛利率水平和净利率水平将有所提升。

执行情况：2023 年，文旅夜游需求大幅提高，但政府资金问题影响项目落地，营收较上年同期下滑 5.88%，且出现大额亏损。

（九）继续加强集团全面管理

1、2022 年，5 家照明公司股权整合完成，智慧科技集团成立。2023 年智慧科技集团的组织架构、管理整合将为集团管理的重要工作之一；

2、虚拟动点从股权整合到业务梳理，也是集团全面管理的重要工作之一；

3、继续梳理集团内控和和流程，完善子公司等级及管理人员职级划分、绩效考核、和薪酬体系。

执行情况：照明业务板块实施方案已确定，2024 年将陆续实施；虚拟动点股权整合由于参股公司业绩未达预期并未实施；集团内控管理和流程梳理持续跟进。

四、2024 年工作计划及目标

（一）国内外市场规划

1、国内市场：直渠融合，发展地区经济

公司自 2017 年成立渠道团队以来，直销与渠道采用不同的管理方式、考核制度、团队配置。2024 年根据国内市场发展需要，将采取直销和渠道融合，以省为单位，发展地区经济。

分析如下：

（1）市场原因：2023 年，国内渠道市场出现明显的去中间化的趋势。



渠道产品（显示单元），从屏厂出货，经过区域总代、分销商、当地集成商，售给最终用户。随着市场竞争加剧，毛利率降低，中间商利润被挤压，集成商倾向于屏厂拿货，渠道市场趋向于扁平化。

（2）需求原因：工程市场，越来越多的客户需要的不只是显示屏方案，需求提升为视听系统集成方案。

（3）公司动向：2023年金立翔品牌的渠道销售开始实施“金牌计划”，即以显示产品+周边音频配套设备，组成综合解决方案，提升合作伙伴售前方案的服务能力，更好更专业的服务不同客户群体；同时，近两年渠道合作伙伴中工程商所贡献的业绩比例大幅提升；渠道单纯出货显示单元将陆续向提供解决方案转变，完全可以借鉴直销 29 年的经验。

鉴于以上原因，公司 2024 年将率先突破行业运营方式，执行直渠融合市场战略，从中央集权控制的直销渠道双市场运营，向以省级分公司为考核单位，下放市场拓展权力，促进区域业务高速发展。

2、欧美新市场开发

自 2023 年下半年开始，欧美出现中端及下沉市场需求大幅增长的势头，公司借鉴 2021 年亚非拉市场拓展经验，开发适合市场的新产品，并组建新的欧洲和北美团队，加入平达公司和欧洲利亚德，与原有团队结合，满足欧美高、中、低不同的客户需求。

但欧美市场的客户与亚非拉市场客户对 LED 显示产品认知有所不同，公司会根据市场拓展陆续加大投入力度。

（二）扩展 Micro LED 产品，迎接高增长

1、新产品推出

Micro LED 经过 3 年的研发投入和市场推广，目前不同间距产品采用封装结构带来不同的成本优势，故而，2024 年公司采取不同封装结构来迎接市场需求的高增长。

规划如下：

- (1) P1.0 以下 Micro LED 显示产品,采用 MIP 封装结构,同时推进高阶 MIP;
- (2) P1.25 和 P0.9Micro LED 显示产品,通过自产和 OEM 方式采用 COB 封装结构,2024 推出 COB 产品和量子点 COB 产品;
- (3) 研发 POB 方向,将 MIP 与 COB 有效结合。

2、营收/产能翻倍

2024 年, Micro LED 推出更多性价比更优的产品品种,从小间距推广经验来看,2024 年将比 2023 年大幅增长,预计新签订单 9-11 亿元,营收超过 8 亿元,产能扩产至 4000KK/月。

(三) 显示板块业务整合

从多公司、多品牌、多营销渠道独立运作的事业部制,到直渠融合、业务部门整合的集-分管理模式的转变,已经成为必然,提高效率,降低成本,是整合的目的。

具体包括:

1、产品方案部整合效益体现

事业部制模式中,直销、渠道、亚非拉、欧美、分公司、子公司均配备产品、技术支持等多个岗位,在过去追求定制化的事情,效率较高;在标准化目标的引导下,重新设置产品部门,具体如下:

- (1) 加强集团产品部力量,产品部划分为国内产品方案部和国际产品运营部;
- (2) 国内产品部以规划产品标准化和方案标准化为目的,将产品设计和技术支持合并,从显示单元的标准化,推进到行业/场景方案标准化、结构标准化、施工图纸标准化和配电标准化;
- (2) 配合地区经济发展战略,加强各省级分公司的销售能力,增加地区技术支持人员,自上而下及自下而上,收集市场需求,反馈市场需求,传递标准产品,支持项目方案个性化;
- (3) 国际产品运营部,以挖掘海外市场需求,将国内的标准化产品与海外市场相结合。

2、显示项目实施流程优化完成

直渠融合逐步落地后，工程项目将大幅增加，优化后的项目实施流程将匹配更多的显示项目，从数据分析中提高运营效率、及时解决问题，提升公司质量管理指标。

3、集团服务部整合完成，收入继续提升

随着直渠融合的落地，显示板块的服务团队将集中管理，采用统一的激励考核方式、统一的管理运作制度，覆盖全部显示市场客户，借助服务运维系统，从而进一步提升服务收入水平。

4、照明板块整合实施完成

根据 2023 年拟定的照明板块垂直整合方案，业务体系采用 LTC 模式运作，职能体系采用集团垂直管理模式运作，减少管理成本，提高项目运作效率。

利亚德光电股份有限公司

总经理：李军

2024 年 4 月 11 日