

公司代码：605365

公司简称：立达信

立达信物联科技股份有限公司

2023 年年度报告摘要

LEEDARSON
立达信

第一节 重要提示

- 1 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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 容诚会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟向全体股东每股派发现金红利 0.32 元（含税）。截至 2024 年 3 月 31 日，公司总股本 504,460,287 股。扣除因股权激励计划考核指标未达成及激励对象离职拟回购注销的限制性股票后的公司总股本为 503,168,912 股。以此为基数计算合计拟派发现金红利 161,014,051.84 元（含税）。在实施权益分派的股权登记日前公司总股本如发生变动的，公司拟维持每股现金红利分配金额不变，相应调整现金红利分配总额。2023 年度公司不送红股，不进行资本公积转增股本，剩余未分配利润结转至下年度。本年度利润分配预案尚需提交公司 2023 年年度股东大会审议。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

| 公司股票简况 | | | | |
|--------|---------|------|--------|---------|
| 股票种类 | 股票上市交易所 | 股票简称 | 股票代码 | 变更前股票简称 |
| A股 | 上海证券交易所 | 立达信 | 605365 | 无 |

| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|----------|----------------------------|----------------------------|
| 姓名 | 夏成亮 | 陈宇飞 |
| 办公地址 | 福建省厦门市湖里区枋湖北二路1511号 | 福建省厦门市湖里区枋湖北二路1511号 |
| 电话 | 0592-3668275 | 0592-3668275 |
| 电子信箱 | leedarsoniot@leedarson.com | leedarsoniot@leedarson.com |

2 报告期公司主要业务简介

公司现有业务可分为照明业务和物联网（IoT）业务两大板块。报告期内，公司以照明业务收入为主，因此公司所处的行业为“电气机械和器材制造业”（C38）。

（一）照明业务

1. 业务概述

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》，照明行业按照应用领域分类为通用照明领域和特殊照明领域。通用照明包括家居、商店、办公、酒店、市政设施、工业、景观等常见的场景；公司的照明业务主要涵盖范围是通用照明领域。

就通用照明而言，上游行业主要涉及 LED 芯片、电子元器件、五金以及包装材料等原材料提供商。下游应用领域，主要包括家庭住宅、学校、商业办公楼、道路、工厂以及其他特殊场景应用等。照明产品从表现形式看，产品具有差异化和定制化的趋势；从行业发展看，LED 照明行业将围绕着健康、智能和循环经济等核心内涵进一步发展。近年来健康照明从概念逐渐丰富其内涵，相关部门编制了多部健康照明的标准，为健康照明的实践起到很好的指导作用。另一方面，照明与控制、通信、光伏等技术深度融合，向系统化、智能化发展；照明产品已经不仅是光源、灯具本身，还集成了电气和控制装置，成为融合控制、通信等多种技术的照明系统。这些都将是推动行业发展的重要动力。

2. 经营模式

LED 照明行业的主要经营环节包括研发、生产、销售等。目前，行业的经营模式主要包括 OEM、ODM、OBM 等。OEM 模式（Original Equipment Manufacturer，原始设备制造商模式），即 LED 照明生产商完全按照客户的设计和品质要求进行产品生产，客户利用自身品牌和销售渠道进行产品销售。ODM 模式（Original Design Manufacturer，自主设计制造商模式），即 LED 照明生产商主要完成产品开发，并根据客户订单进行产品生产，客户利用自身品牌和销售渠道进行产品销售。在 ODM 模式中，一部分客户会向制造厂商提供具体的产品规格、性能要求，由 LED 照明生产企业完成具体的产品开发和生产环节；也有部分 LED 照明生产厂商会利用自身市场调研能力，紧跟市场动向提出自身的产品创新设计，并形成较为完整的产品方案向客户推介。OBM 模式（Original Brand Manufacturer，自主品牌制造商模式），即 LED 照明生产商自主设计、开发产品，并以自主品牌进行销售。

公司在海外市场以 ODM 模式为主，在国内市场以 OBM 模式为主。

3. 主要的业绩驱动因素

（1）照明市场的结构性机会

据照明行业协会数据统计，2023 年我国照明行业出口总额约 563 亿美元，同比下降 7%，整体态势承压下行。其中，LED 光源产品出口额约 51 亿美元，同比下降 10%。另一方面，灯具的出口比例进一步提升，灯具类产品出口额约 424 亿美元，同比下降 5%，占我国照明行业出口总额 75%。（注1）尽管受外贸环境的整体影响，叠加供应链调整加速等不利因素干扰，2023 年我国照明行业仍保持了较大的出口规模，凸显了我国在全球照明产业的重要地位，产业链的优势较为明显。从行业 2023 年的出口数据来看，电光源产品出口结构进一步优化，LED 电光源出口占比

注1：数据引用自中国照明电器协会“2023 年中国照明行业出口简报”一文

进一步提升；新兴市场成为出口市场新蓝海。在未来的市场竞争中照明行业将逐步从分散到集中，在这个过程中，大厂拥有规模优势、创新能力以及供应链优势，仍然存在结构性市场机会。

（2）技术发展和创新对照明行业的推动作用

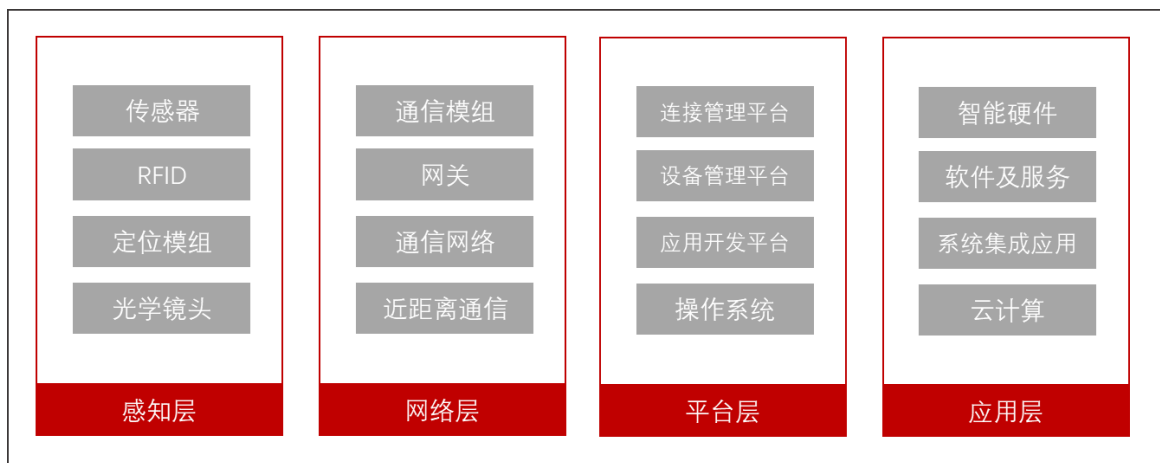
近年随着照明技术的发展，智能照明、健康照明以及结合特定场景的照明应用等细分领域发展迅速，部分应用场景有较大的潜力，呈现出不少市场新亮点。消费者追求美好生活的需求不变，对家居生活的品质化、舒适化、智能化要求越来越高，系统化+场景化的解决方案可以更好地与家居环境适配的同时，智能（AI）、物联网技术能够根据用户的需求实现更快的反馈，产品间也可以实现互联互通，让用户享有更智能更舒适的家居生活，迎合了当下用户对于理想生活的期待。在场景化解决方案中，照明产品已经发展成为智能硬件端口，光环境已经成为家居环境中最便于体验的场景化方案之一。除了家居场景，照明产品与电气装置和控制装置的融合，为照明的调光、调色、各种变化奠定了基础，在工程上也得到了广泛应用。

未来，健康化、智能化将成为照明产业发展的必由之路。随着技术的不断进步，跨界整合的硬件产品和场景化解决方案将创造出新的市场需求。

（二）物联网业务

1. 业务概述

物联网（IoT，Internet of Things），是通过传感器、RFID及芯片等感知设备，按照约定协议，连接物、人、系统和信息资源，实现对物理和虚拟世界的信息进行处理并作出反应的智能服务系统。为了实现“物物相联”功能，物联网通常涵盖的层级架构可以分为感知层、网络层、平台层和应用层等，具体情况如下：



感知层能够感知识别物体或环境状态，并且实现信息的实时采集和捕获。相关信息经由网关等转化为能够识别的信息后传达到网络层，并由网络层对采集的数据进行精准、可靠地传输。平台层提供标准化/模块化的服务，实现数据处理和挖掘、连接管理、设备管理等功能。应用层则主要包括智能硬件、软件及服务、系统集成应用等内容，形成智能化应用的解决方案，从而实现物联网在众多不同领域的运用。

目前，在芯片、智能识别、传感器、边缘计算等物联网相关技术快速迭代演进和部分行业寻求转型升级的内在动力的共同作用下，物联网跨界融合、集成创新和规模化发展陆续取得新的突破，“物联网+行业应用”的模式在很多领域逐渐发展起来，主要热门应用领域包括智能家居、智能制造、智慧物流、智慧教育、智慧医疗等。

公司以智能照明为切入点进入物联网领域，专注于智慧生活和智慧管理细分领域。自 2016 年起，公司在云平台、无线模组、人工智能算法以及智能硬件开发与制造等环节持续进行深度布局。物联网 (IoT) 智能硬件产品已实现规模化生产和销售，成为公司未来发展的重要支撑。同时，公司通过自有品牌推动智慧生活和智慧管理领域产品、服务和生态的建设，推动自主开发的 Arnoo（主要面向智慧生活）和 IMP（主要面向智慧管理）两大方案平台在细分领域的应用，通过打造高效并便捷体验的智能云平台，为用户提供定制化的物联解决方案，致力于通过智能产品和服务创造更高客户价值，增强市场竞争力。

2. 主要的业绩驱动因素

(1) 全球物联网行业整体呈现快速增长态势

全球物联网行业仍保持快速增长，物联网领域仍具备巨大的发展空间。根据知名国际数据公司 IDC 的测算，到 2026 年，全球物联网市场规模更是有望接近 1.55 万亿美元。这一增长主要得益于物联网技术的不断创新和应用场景的拓展，以及全球范围内对物联网设备的需求不断增长。物联网产业链包括硬件设备制造商、传感器供应商、通信网络服务商、数据处理和分析提供商、应用开发商等多个环节，这些环节的专业化和分工使得整个产业链协同发展，推动了物联网技术的广泛应用。特别是硬件设备制造商，作为物联网产业链的重要环节，其市场规模在不断扩大。另外，物联网安全市场也是物联网行业的一个重要组成部分。随着物联网部署的不断增加以及物联网安全法规的推动，物联网安全市场也在迅速发展。预计到 2029 年，全球物联网安全市场规模有望达到 591.6 亿美元。据全球移动通信系统协会(GSMA)发布的《中国移动经济 2024》报告，2024 年中国 5G 连接数将破 10 亿。从移动市场关键数据来看，目前中国 5G 移动连接数已超 8 亿；得益于飞速的网络部署和成熟的终端生态，在中国 5G 普及率的增速快于预期，这将加快推动物联网行业的发展。(注2)

(2) 国内政策支持、鼓励物联网行业发展

在“十四五”期间，国家明确了加快推进物联网在能源等领域的应用，推动能源物联网建设向规模化方向发展。此外，国家还发布了多项政策和规划，旨在推动能源智能化发展、能源物联网终端、平台、技术和标准的同步发展和应用。在物联网基础设施建设方面，国家也给予了重点支持。例如，工信部等部门发布的《物联网新型基础设施建设三年行动计划（2021-2023 年）》明确提出了中国物联网基础设施建设的发展规划，并强调了能源领域基础设施升级改造的重要性，以提升能源领域的物联接入能力。此外，国家还通过发布相关政策，推动物联网相关技术的发展和应用。物联网、5G、人工智能、大数据、云计算等技术被视为支撑物联网行业发展的关键力量，国家在这些领域也发布了一系列政策，以促进这些技术的创新和应用。同时，各地方政府也积极响应国家政策，结合当地实际情况，制定相应的实施策略，推动物联网行业的发展。这些政策涵盖了物联网技术研发、产业化应用、标准制定、人才培养等多个方面，为物联网行业的快速发展提供了有力支撑。

总体而言，国内支持物联网行业发展的政策体系不断完善，政策力度不断加大，为物联网行业的快速发展提供了坚实的政策保障。未来，随着物联网技术的不断创新和应用场景的不断拓展，相信这些政策将继续发挥重要作用，推动物联网行业实现更加广泛和深入的发展。

注2：数据引用自全球移动通信系统协会(GSMA)2024 年 3 月 26 日发布的《中国移动经济 2024》

3. 行业情况

随着大模型在 2023 年迎来爆发,极大提升了全球人工智能技术对传统行业的渗透融合和应用迭代速度,场景应用探索取得重要进展。随着应用场景不断丰富,产业链持续完善,智能物联将从智能物联 1.0 时代的基础设施建设,进入到各种设备的互联互通,向更为高级的阶段演进。在智能物联 2.0 时代,行业焦点将转移至如何提升广泛互联设备的智能化水平和价值,从新基建走向新质生产力。智能物联 2.0 时代将是传感、通信和计算能力深度打通;在算网等基础设施之上,通过软件动态按需配置网络功能,实现通信、计算、AI、感知、大数据和安全等能力的一体融合;多个功能之间相互协作、资源共享,追求智能控制的自适应性、系统整体的协调性;最终提高综合应用和服务的智能化和价值化水平。随着人工智能、边缘 AI、数字孪生、算力设施等关键性技术的发展,未来十年,预计将是 AI、IoT、边缘运算深入各行业应用的黄金发展期。

3 报告期内公司从事的业务情况

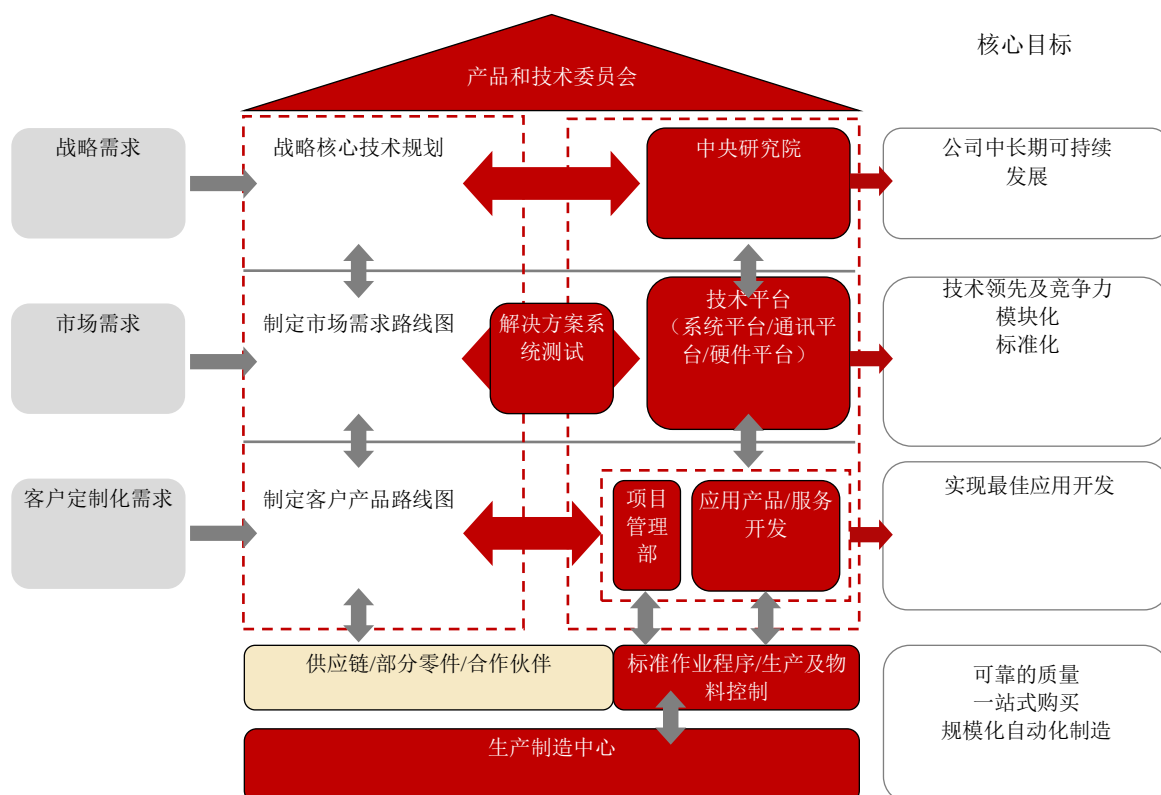
公司是一家集研发、生产、销售和服务于一体的综合性高新技术企业,是专注于智慧生活和智慧管理领域的物联网产品和解决方案提供商。公司以智能照明为起点进入物联网领域,致力于把物联网产品和服务带入家庭和校园,逐步构建万物互联的智能世界。我们在 LED 照明产品、控制与安防产品、智能家电以及软件和云服务等领域为客户提供安全可信赖的产品、解决方案和服务,与生态伙伴深度合作,持续为客户创造价值。

经营模式:公司拥有独立完整的研发、采购、生产和销售体系,根据所处行业动态、市场需求开展经营活动。

公司主要业务模式如下:

(一) 研发模式

公司研发模式包含中央研究院、技术平台研发和应用产品研发三个层级,具体情况如下:



1. 中央研究院

中央研究院聚焦公司的前瞻性技术和产品的研发工作，主要以公司中长期战略发展需求作为核心研发目标，服务于公司的整体战略需求；侧重于对行业内前沿性的技术突破。目前以算法、人工智能、云平台等专项技术的开发作为主要研发方向。中央研究院通过对未来产品和服务的演变趋势和市场需求做出预估，并针对未来期间潜在的重大技术变更和重要的产品创新等进行预研，为实现公司的长期可持续发展提供重要技术支撑。

2. 技术平台研发

技术平台研发主要以公司未来 1-2 年的市场需求为导向而进行的平台化技术研发。在技术平台研发中，公司主要通过电子电路研究、光源开发、结构研究、材料研究、光学研究、软件研发、射频研发等多个维度建设核心技术平台。通过技术平台研发，实现核心技术平台的模块化、标准化开发，利用上述核心技术平台，公司能够在保持技术先进性的同时，能够较好地提前对客户请求作出充分的技术准备，缩短后续产品开发的交付周期。

3. 应用研发

应用研发主要聚焦客户定制化和细分市场需求而开展的产品和服务研发。在应用研发中，通过对客户具体需求的深入了解，并在技术平台研发形成的核心技术平台的成果基础上，对产品进行最佳应用开发。在具体应用研发过程中，应用开发部门与工程、供应链等部门及合作伙伴进行有效衔接，有力保障产品开发计划的高效实现，满足客户及市场需求。

（二）采购模式

公司主要采取“以销定产”、“以产定需”的采购方式，原材料采购主要根据市场需求和生计划确定，主要原材料的采购价格采取招投标、询比价或成本拆解的方式，与供应商协商确定具体原材料价格。为保障供货及时，公司还会储备部分常用原材料、长周期物料和紧缺的瓶颈物料作为合理安全库存备货。

（三）生产模式

公司主要采取“以销定产”的生产模式，在实际生产中以“按订单生产”和“按销售预估生产”相结合的模式开展。生产部门负责安排生产，并对生产流程和质量控制实施动态管理。其中，生计划部依据客户订单和销售预测情况，综合考虑公司产品库存、设备产能、人员时间安排等因素，制定具体的生计划；生产车间根据生计划，组织人员上线进行生产；品质控制部和工程技术部负责对关键质量控制和工艺控制点进行监督检查，同时实施对原材料、半成品、产成品的质量监督及品质检验工作。

（四）销售模式

公司在海外市场以 ODM 模式为主，以跨境电商模式为辅，均是直销的方式。

公司在国内市场主要以自有品牌业务为主，线上和线下渠道相结合。在线上通过天猫、京东旗舰店以直销的方式开展业务。在线下主要采取经销代理制，公司负责产品和解决方案的设计、研发、生产，经销商负责实施和售后运维，分工合作。

4 公司主要会计数据和财务指标

4.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

| | 2023年 | 2022年 | 本年比上年 增减(%) | 2021年 |
|------------------------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| 总资产 | 6,011,143,692.07 | 5,703,985,830.72 | 5.38 | 5,646,523,666.42 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 3,522,173,024.68 | 3,319,101,032.08 | 6.12 | 2,894,356,181.99 |
| 营业收入 | 6,681,124,843.89 | 7,557,311,354.50 | -11.59 | 6,477,227,604.45 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 313,598,430.62 | 494,264,291.65 | -36.55 | 301,305,280.03 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 279,247,549.20 | 516,603,623.91 | -45.95 | 209,430,661.90 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 688,132,147.85 | 594,616,428.11 | 15.73 | 285,238,203.45 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 9.22 | 15.91 | 减少6.69个百分点 | 13.13 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.623 | 0.988 | -36.94 | 0.64 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.622 | 0.988 | -37.04 | 0.64 |

4.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

| | 第一季度 (1-3 月份) | 第二季度 (4-6 月份) | 第三季度 (7-9 月份) | 第四季度 (10-12 月份) |
|-------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| 营业收入 | 1,481,181,603.90 | 1,585,835,734.52 | 1,995,027,883.93 | 1,619,079,621.54 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 34,358,898.49 | 67,922,030.51 | 148,673,966.04 | 62,643,535.58 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | 3,611,451.46 | 90,926,425.33 | 157,915,657.48 | 26,794,014.93 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -29,322,832.53 | 259,812,820.18 | 371,989,990.14 | 85,652,170.06 |

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

5 股东情况

5.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

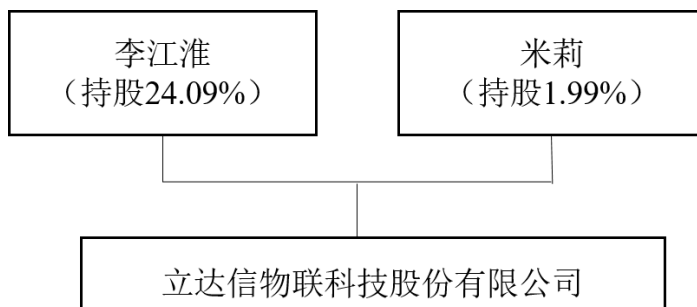
单位：股

| | |
|------------------------------|--------|
| 截至报告期末普通股股东总数(户) | 20,016 |
| 年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户) | 16,904 |
| 截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户) | |
| 年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户) | |

| 前 10 名股东持股情况 | | | | | | | |
|-------------------------|--|-------------|-----------|----------------------|----------------|-----------|----------|
| 股东名称 (全称) | 报告期内 增减 | 期末持股数 量 | 比例 (%) | 持有有限售 条件的股份 数量 | 质押、标记或冻 结情况 | | 股东 性质 |
| | | | | | 股份 状态 | 数量 | |
| 李江淮 | 0 | 121,500,000 | 24.09 | 121,500,000 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 李潇帆 | 0 | 119,560,950 | 23.71 | 119,560,950 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 李永川 | 0 | 90,918,900 | 18.03 | 90,918,900 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 李潇宇 | 0 | 72,809,550 | 14.44 | 72,809,550 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 李春华 | 0 | 10,815,750 | 2.14 | 10,815,750 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 米莉 | 0 | 10,027,350 | 1.99 | 10,027,350 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 杨进美 | 600 | 8,550,600 | 1.70 | 8,550,000 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 李冬敏 | 0 | 8,550,000 | 1.70 | 8,550,000 | 质押 | 8,550,000 | 境内自然人 |
| 香港中央结 算有限公司 | 6,007,082 | 6,007,082 | 1.19 | 0 | 无 | 0 | 其他 |
| 吴世强 | 0 | 3,206,250 | 0.64 | 0 | 质押 | 3,206,250 | 境内自然人 |
| 上述股东关联关系或一 致行动的说明 | 控股股东、实际控制人为李江淮、米莉夫妇，股东李永川、李潇帆、李潇宇、李春华为其一致行动人。其中，李永川和李江淮为兄弟关系；李春华和李江淮为姐弟关系；李江淮与李潇帆、李潇宇为叔侄关系。此外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动。 | | | | | | |
| 表决权恢复的优先股股 东及持股数量的说明 | 不适用 | | | | | | |

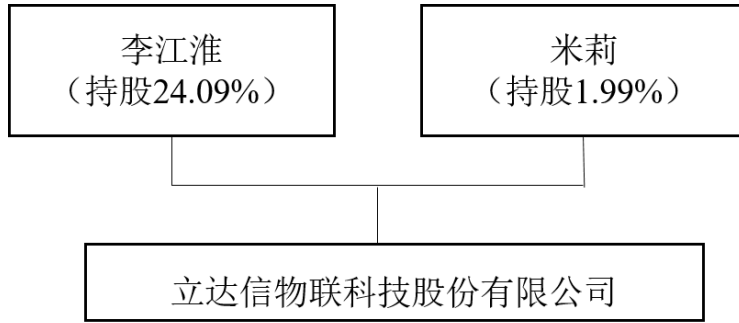
5.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



5.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



5.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

6 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

受市场需求疲弱影响，2023 年公司实现营业收入 66.81 亿元，同比下降 11.59%，实现归属于上市公司股东的净利润 3.14 亿元，同比减少 36.55%。

报告期内，公司照明品类实现营业收入 41.22 亿元，同比下降 18.42%；IoT 品类实现营业收入 18.62 亿元，同比下降 11.44%；家电品类实现营业收入 4.84 亿元，同比增长 116.87%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用