深圳市隆利科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2025-004

	T	
	☑特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活 动类别	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	□其他
参与单位名称 及人员姓名	中信建投 何昱灵	天弘基金 张磊、申宗航
	华夏基金 张皓智、史琰	鹏、艾邦妮、彭锐哲、刘强、彭海伟
时间	2025年2月7日 10:00-11:00、13:30-14:30	
地点	电话会议	
上市公司接待 人员姓名	副总经理、董事会秘书:	刘俊丽女士
	证券事务代表: 李姝涵女	女士
	1、公司在技术方面	有哪些布局?
	目前公司布局了Min	i-LED全系列应用领域的技术,公司的Mini-LED产
	品已经向部分车载客户、VR客户、消费类客户等批量出货。同时,公司积	
	极布局Micro-LED技术,储备了相关的专利技术。公司也储备了与OLED面	
	板相关的超窄边框技术(lipo技术),该技术提升了OLED模组与整机的结	
	构强度及密封性,进一步提升屏占比,实现一体化,更轻薄化,同时大幅	
	 提升产品跌落可靠性。 <i>ラ</i>	未来公司将继续保持创新理念,进一步增强公司的
	竞争实力。	
投资者关系活动主要内容介绍	 2、公司目前在车载 	领域的客户有哪些?
	凭借领先的技术优势	 內和量产优势,公司的车载背光模组产品(LED和
	Mini-LED技术)已经逐步同知名Tier1厂和知名模组厂达成合作,如大	
	陆、佛吉亚、伟世通、凡	摩比斯、德赛西威、海微科技、远峰科技、航盛电
	子、华星光电、信利、京	京东方精电等知名企业,终端客户为比亚迪、蔚
	来、小鹏、理想、上汽、	长城、广汽、福特、现代、丰田、吉利、大众、
	日产、零跑、阿维塔、村	及氪、合创、现代等品牌。
	3、公司2024年度业	绩预告预测业绩增长的原因是什么?

	2024年度,公司业绩预增主要受益于: (1)公司产品结构进一步优化,智能座舱、中大尺寸等业务占比不断提升; (2)新能源汽车行业渗透率持续提升及客户定点车型放量,公司车载业务收入同比快速增长;	
	(3) 终端消费电子市场逐渐回暖,公司消费电子业务逐步恢复; (4) 公司持续推进降本增效,提高资金使用效率,盈利能力不断增强。	
关于本次活动 是否涉及应披 露重大信息的 说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。	
附件清单(如 有)	无	
日期	2025年2月7日	