

证券代码：300269

证券简称：联建光电

深圳市联建光电股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与 300269 联建光电-2025 年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 12 日 15:00-16:00
地点	深圳大观人工智能科技有限公司“金牛画像”平台 (https://www.ai-gbulls.com)“业绩说明会”栏目
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：乔建荣 董事、董事会秘书兼财务总监：何浩彬 独立董事：谭骅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 5 月 12 日（星期二）15:00 至 16:00，通过深圳大观人工智能科技有限公司“金牛画像”平台（https://www.ai-gbulls.com）“业绩说明会”栏目以网络互动、文字问答的形式举办了公司 300269 联建光电-2025 年度业绩说明会，投资者关注的主要问题和公司回复如下：</p> <p>1. 年报显示，公司 2025 年营收下降了 23.09%，但归母净利润反而增长了 34.61%。请管理层具体拆解这背后的主要驱动力。这种“降收增利”的现象，在 2026 年是否具备可持续性？</p> <p>公司回复：尊敬的投资者，您好！2025 年公司营收同比下降 23.09%，归母净利润同比增长 34.61%，核心驱动力来自</p>

三个方面：一是盈利修复的持续推进，公司自 2023 年起结束多年大额亏损周期，归母净利润连续三年为正，扣非亏损从 -2,096.59 万元逐年收窄至 -863.04 万元，主业亏损幅度持续压缩，为利润增长提供基础；二是盈利质量的稳步提升，毛利率由 2023 年的 28.15% 增至 2025 年的 29.61%，主要得益于公司聚焦高附加值 LED 显示主业及供应链议价能力增强，收入结构优化对利润形成正向贡献；三是费用管控，公司 2025 年度管理费用、销售费用、财务费用三大费用合计 10,791.16 万元，较去年同比下降了 19.54%，盈利弹性充分释放。此外，报告期内非经常性损益合计 1,716.47 万元，对当期归母净利润亦有贡献。

关于该现象在 2026 年的可持续性，公司认为，2025 年的盈利改善是近年来财务修复趋势的延续。随着历史遗留问题的逐步出清、降本增效成果的巩固，公司盈利基础有望进一步夯实。虽然外部环境存在一定不确定性，但公司将继续致力于盈利能力的改善。具体进展请投资者关注后续定期报告，谢谢。

2. 年报显示，管理层仅有两个人，是否没法应对繁重的经营工作？

公司回复：感谢您的关心与提醒。公司管理层虽然人数精简，但各成员在各自擅长领域均具备丰富的经验与较强的统筹能力，同时公司建立了完善的授权管理体系和中层执行团队，确保各项经营工作有序开展。未来公司将根据业务发展实际需要，适时优化管理架构，保障公司持续稳健运营。感谢您的关注！

3. 公司未来有没有用股权激励激励一下员工的打算啊？我感觉业绩起不来是员工激励不够充分！！

公司回复：感谢您的建议和对公司发展的关心。股权激励作为激发团队活力的重要工具，公司一直保持积极研究和

关注。未来公司将结合经营发展需要、业绩目标及资本市场环境等因素，综合评估相关激励工具的适用性与可行性。如有相关安排，将严格按照规定履行审议程序并及时披露，谢谢。

4. 请问公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额为什么相比于 2024 年大幅减少，并且为负值？

公司回复：尊敬的投资者，您好！2025 年度公司经营活动产生的现金流量净额为-4,085.30 万元，较上年同期下降 130.68%，主要原因有两方面：一是报告期内公司营业收入同比下降 23.09%，收入规模缩减导致销售回款相应减少，对经营活动现金流入形成一定影响；二是银行承兑汇票保证金结算方式的调整对现金流量分类产生了一定影响。公司已关注到现金流状况的变化，并将持续加强应收账款管理和资金管控，努力改善经营性现金流。谢谢。

5. 乔总！下午好！公司未来 1-3 年整体发展战略、重点布局赛道是什么？有没有什么新业务的发展

公司回复：感谢您对公司长期发展的关心。2026 年是公司五年发展战略的关键承启之年，上承 2024 年“标准化建设”与 2025 年“数字化转型”的积淀成果，下启 2027 年“体系化构建”与 2028 年“全球化布局”的战略新篇，对于推动战略落地、实现转型升级至关重要。为锚定五年战略目标，公司将持续精耕“251”经营体系（即“两个聚焦、五个提高、一个发展”），坚持结果导向，强化系统过程管控与执行落地。公司将以“场景思维”驱动产品与服务创新，以智能制造升级夯实生产基础，以资源共享促进产业链高效协同，确保既定方针与目标落地见效。通过聚焦核心资源、压实各级责任，全面提升全价值链运营质效，扎实推动高质量可持续发展，为 2026 年度经营目标的圆满实现提供坚实保障。与此同时，公司将坚守 LED 显示战略定位，聚焦核心产品创新、场景应

用开发与大客户深度服务，加快从传统产品制造商向“产品+服务”一体化场景解决方案提供商的转型步伐。借助技术创新、智能制造、产业链协同与精益管理等手段，积极应对外贸 2.0 新格局，以工业 4.0 的全球化布局构建全球服务能力，为后续全球化、本土化布局打好基础，努力实现公司高质量、可持续发展。谢谢。

6.公司营业收入为 7067 万元，同比下降 33%；归母净利润自上年同期亏损 447 万元变为亏损 1724 万元，亏损额进一步扩大；扣非归母净利润自上年同期亏损 708 万元变为亏损 2047 万元，亏损额进一步扩大；经营现金流净额为-890 万元，同比下降 7.14%。为什么一季度亏这么多啊？

公司回复：尊敬的投资者，您好！2026 年第一季度公司业绩出现亏损，是行业环境、汇率波动及收入确认节奏等多重因素叠加的结果。公司出口收入占比近六成，海外业务以美元等外币结算，2026 年一季度汇率波动背景下汇兑损失大幅增加，财务费用有所增长，对当期利润形成显著冲击。此外，LED 显示行业普遍存在收入确认的时间差，订单签订至收入确认通常需 2~3 个月，叠加一季度春节假期因素，订单转化拉长。公司将持续加强成本管控、汇率风险管理和项目验收推进，努力改善经营业绩。谢谢。

7.2026 年公司的发展计划以及到目前的执行情况给予说明，另外公司参与商业航天和军工项目是否有突破和进展

公司回复：尊敬的投资者，您好！关于 2026 年公司发展计划及执行情况：2026 年是公司五年发展战略的关键承启之年，上承 2024 年“标准化建设”与 2025 年“数字化转型”的积淀成果，下启 2027 年“体系化构建”与 2028 年“全球化布局”的战略新篇。公司将持续精耕“251”经营体系，坚持“两个聚焦、五个提高、一个发展”，以“场景思维”驱动产品与服务创新，以智能制造升级夯实生产基础，以资源共

享促进产业链高效协同，加快从传统产品制造商向“产品+服务”一体化场景解决方案提供商的转型步伐。截至目前，上述规划正有序推进中，具体经营进展请以定期报告为准。

关于商业航天和军工项目：公司曾在航天发射配套领域参与多个国家级重点项目，包括为酒泉、太原、西昌、文昌等卫星发射中心提供高清显示大屏，并成功助力神舟十九号、神舟二十号载人飞船发射任务，提供飞行参数可视化等关键显示支持。该类项目充分体现了公司在专业显示领域的技术实力与项目交付能力。公司将持续关注相关领域的业务机会，继续深耕LED显示主业，谢谢。

8.咱们公司目前面临的重大经营风险、行业风险是什么？我打算超长期持股，想心里有个底

公司回复：尊敬的投资者，您好！感谢您的信任与长期关注。客观来说，当前国内LED显示屏行业已进入存量竞争、平稳调整的发展周期，市场整体增量放缓、竞争加剧、盈利空间持续收窄；海外市场成为全球LED显示屏近年来增长的主要引擎，各区域表现分化明显。公司目前海外业务收入占比约60%，该部分收入主要美元等外币结算。汇率波动对公司业绩造成的不确定性影响。此外，Mini/Micro LED在芯片微缩、巨量转移、驱动及封装等关键环节的技术路线尚未定型，主流路径的切换或新技术的突破可能使LED显示行业企业现有方案面临替代风险。谢谢。

9.1 公司 2025 年归母净利转正主要依赖非经常性损益，扣非依旧亏损，请问 2026 年有无明确举措实现扣非净利润持续盈利，具体时间节点和落地规划是什么？

9.2 惠州基地 6 月投产后，预计新增多少产能、对应可承接多少海外高毛利订单，能否有效拉升全年整体毛利率、改善现金流？

9.3 目前公司已暂时解除退市预警，后续是否有稳定主业

盈利、规避再次触发退市风险的常态化经营预案，实控人后续增持有无明确时间表？

公司回复：

9.1 报告期内，公司围绕“租赁、户外、商用显示”三大核心产品线，持续落实“以标准化产品为主，大客户/大项目定制化产品为辅”的产品定位，不断优化产品结构与市场适配性。未来，公司将强化场景牵引与资源协同，加快由传统产品制造商向“产品+服务”一体化场景解决方案提供商转型，以场景思维驱动产品与服务创新，以智能制造升级夯实生产基础，以资源共享促进产业链高效协同，为全球化、本土化布局奠定基础，推动高质量、可持续发展。具体情况及后续进展请参见 2025 年年度报告及相关定期报告。

9.2 公司生产基地一直位于惠州大亚湾，产能及毛利等具体信息详见 2025 年年度报告。

9.3 随着历史遗留问题逐步出清、降本增效成果巩固，公司经营基本面已实现根本性好转，抗风险及可持续经营能力较历史时期显著提升。公司深耕LED显示领域多年，顺应市场主动求变，持续推进“产品+服务”一体化转型，优化直销高端项目布局与经销渠道精细运营，深化全链条成本管控，提升产能利用效率与运营质量，修复主业盈利能力，促进主营业务稳健高质量发展。截至目前，公司未收到实际控制人关于增持计划的通知。后续如有相关事项，公司将严格按照规定履行信息披露义务。谢谢。

10. 想问下目前在手订单、产能利用率分别处于什么水平？半年度订单能见度如何，产能是否会扩充或技改升级？

公司回复：尊敬的投资者，您好，公司目前在手订单处于合理水平，加之产品专项备库措施稳步实施，能够支撑中短期排产需求；2025 年公司产能利用率约 60%，随着下游需求逐步回暖及订单结构优化，仍有较大提升空间；扩产及技

	<p>改将视技术迭代情况、订单增长趋势及产能利用率修复情况综合评估，适时推进相关决策。谢谢。</p> <p>11. 公司有息负债和资本开支压力大不大？未来会不会布局上下游产业链整合、扩产或智能化改造，资金如何规划？</p> <p>公司回复：尊敬的投资者，您好！关于有息负债与资本开支压力，公司目前整体可控。2025 年度公司及子公司申请的综合授信总额度不超过人民币 7 亿元，同时为子公司提供担保额度不超过人民币 1 亿元，授信品种涵盖流动资金贷款、项目贷款、银行承兑汇票等，能够满足日常经营及发展的资金需求。资本开支方面，公司将围绕 LED 显示主业聚焦智能制造升级、技术研发投入及全球化服务网络建设，但整体保持审慎稳健。截至 2025 年 12 月 31 日，公司短期借款余额 2.3 亿元，利息支出约 800 万元，不存在大规模、高强度的资本性支出压力。</p> <p>关于未来产业链整合、扩产及智能化改造的资金规划，目前暂未披露明确的外延式并购或大规模扩产计划。具体情况将视产业链发展情况、行业技术迭代情况及订单增长趋势综合评估，适时推进相关决策。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 12 日