

证券代码：002131

证券简称：利欧股份

利欧集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	天风证券 冯量 招商证券 刘玉洁 财通证券 韩家宝 华创证券 刘文轩 信达证券 白云汉 开源证券 肖江洁 德邦证券 王梅卿 迎水投资 华双仕
时间	2024年7月15日 15:30-17:00
地点	上海市普陀区中山北路2900号东方国际元中大厦A栋13楼公司会议室
上市公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书 张旭波 副总经理 郑晓东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一. 公司除了回购、高管增持，有没有其他维护股价的措施？</p> <p>答：公司基本面没有不利变化，主营业务稳定发展，现金储备充足，不存在财务或合规问题，公司股价低主要是因为股本较大。公司目前推出的股价稳定措施主要是股份回购计划及高管增持。公司将继续加强与市场各方的沟通交流，传递公司价值，增强市场和投资者信心。</p> <p>二. 公司持有理想汽车股票对报表利润有什么影响？公司</p>

现在还持有多少股理想汽车股票，未来如何打算？

答：公司持有的理想汽车股票按公允价值变动计入当期非经常性损益，因持股量较大，股价的上下波动对公司当期业绩产生较大影响。但是，理想汽车股票公允价值变动（股价下跌时）导致的报表数据亏损只是暂时的影响，并不代表实际的损失和现金流出，已变现部分的理想汽车股票已获得了巨大的投资收益。截至目前，公司仍持有理想汽车股票折合ADS约1,000万股不到。理想汽车作为造车新势力中的佼佼者，长期来看，公司仍看好理想汽车的未来发展前景和股价表现，公司目前持仓的理想汽车股票暂无出售计划，相信未来仍有机会收获可观的收益。

三. 目前在投的项目，还有哪些是已经上市的？

答：公司的投资项目中已上市的公司除了理想汽车外还包括浙江大农、新风光等，目前均给公司带来了较好的正向收益。

四. 公司数字营销业务目前返点政策有什么变化？

答：在头部媒体方面，目前给到公司的返点政策比较稳定；在增量方面，新的媒体平台业务毛利率较高，返点率也较高。

五. 就数字营销业务而言，公司的客户主要分布在哪些行业？

答：公司数字营销业务的广告主主要分布在互联网、汽车、快消等行业。

六. 公司目前在AI方面的布局如何？

答：利欧数字在AI领域的布局主要分为两方面：一、率先推出面向营销全行业的AIGC生态平台「LEO AIAD」，在内容生

成环节做到降本增效，量质齐升；二、推出营销领域大模型「利欧归一」，利用智能投放工具，服务于一些腰部客户的投放需求（用户洞察、内容生成、智能化投放），在腰部客户服务方面获取较大市场份额，提升业绩水平。

基于上述智能工具的运用，利欧数字建立起AIGC智能营销生态，打造人工智能多场景营销解决方案，助力客户品牌全面增长。

七. 公司主营业务两大业务板块的未来规划如何？

答：目前，公司两大业务板块（机械制造、数字营销）处于相互支持、协同发展状态。

数字营销业务的未来规划：一是控规模、防风险，在保持整体营收规模相对稳定的同时防范坏账风险，以持续调整客户结构（增加高信用等级客户的服务比重）、加强风险控制（严格审查客户信用资质、评估履约能力）为主要抓手；二是充分利用AI等智能工具，以「科技+创意」双核驱动，赋能数字营销业务的高质量发展，在改善客户体验的同时降本增效，提高毛利率和净利率，提升盈利能力和业绩水平；三是加强研发和技术投入，力图推出能服务数字营销行业的AI工具，在现有业务基础上创造新的利润增长点。

机械制造业务的未来规划包括如下要点：

- 1、坚持高速化、智能化、集成化的产品技术发展方向；
- 2、持续优化业务模式，从销售产品为主发展为提供整体解决方案为主；
- 3、全球化运营布局：从销售全球化进一步拓展为供应链和制造基地的全球化布局；
- 4、民用泵和工业泵业务的资源共享、相互赋能、协同发展；
- 5、做好品宣工作，强化品牌管理，提升品牌形象；

- 6、内涵式增长和外延式扩张相结合，利用资金优势，以并购为手段，在全球范围内获取有助于实现公司战略的优质资源；
- 7、保持研发和技术创新强度，努力拓展产品应用领域，在高速增长的新领域、新赛道占据应有的市场份额；
- 8、全面提升综合实力，从国内领先的泵业企业发展为在全球市场具有较强影响力的泵业集团。

八. 公司制造业目前每年有多少营收，出口占比多少？

答:2023年度，公司机械制造业务营业收入接近40亿元，其中，出口业务占比接近60%。

九. 公司的水泵产品主要向哪些国家和地区出口？

答:公司水泵产品的海外销售市场覆盖150多个国家和地区，主要销售市场包括欧洲、中南美洲、北美、中东、东南亚、非洲等。

十. 公司泵业务未来的增长点在哪里？

答：未来的业务增长点包括：

- 1、社会用水量和水质要求提高带来的自然增长机会；
- 2、双碳政策下，应对节能降耗要求而带来的机会，包括：存量设备更新改造与效率提升，新设备能耗标准提高等；
- 3、新产业的发展带来的市场机会，如人工智能大发展背景下数据中心建设配套用泵产品、新能源产业配套用泵等；
- 4、海外市场新的发展机会，如工业泵产品在一带一路国家和地区的销售；
- 5、高端泵产品进口替代带来的机会。

十一. 简要介绍IGBT项目的运营情况

	答：公司IGBT项目分别在上海松江、浙江温岭拥有两处生产基地。截至目前，上海狮门已投产，温岭狮门已完成厂房土建及装修，设备的安装、调试工作也已完成，第一条产线已投产。
附件清单（如有）	无
日期	2024年7月15日