

IMA（第十五届）校园管理会计案例大赛 案例附录七

本案例涉及附录，仅供本届大赛期间选手与评委使用

立达信的抉择：传统照明与智能物联网的转型之路

附录七 管理层讨论—公司 2023 年经营情况（节选）¹

报告期内，公司主要经营情况如下：

（一）进一步深化全球战略布局，助力海外市场深耕

为进一步拓展海外市场，更好地服务客户，公司通过战略性投建泰国基地，完善全球交付布局。报告期内，泰国基地海外供应链的能力持续提升，产能稳定上升，较好地满足了海外交付需求，并且也成为公司开展国际业务交流的重要窗口。立达信进一步优化研发中心布局，形成厦门、漳州、深圳、西安四大研发中心，研发与销售、制造、供应链紧密结合，较好地发挥了业务协同作用。同时，进一步提升美国、日本、德国等海外子公司的管理能力，提高本地化服务水平。报告期内，全球战略布局进一步完善，助力海外市场深耕。

（二）加速渠道拓展和品牌建设，扩大市场影响力

报告期内，公司积极响应内循环的新经济发展模式，紧跟国内产业结构调整 and 消费升级的趋势，继续加大市场推广和产品创新力度。立达信品牌 to B 业务全力深耕教育细分领域，依托其近年来的物联网技术积累，积极从教育照明向智慧教室、智慧校园、智慧教育管理平台延伸产品和服务。报告期内，通过冠名教育装备展，组织行业专家论坛等，宣传推广立达信品牌在教育领域全新升级的产品和服务。立达信品牌 to C 业务全新升级品牌 VI，进一步探索居家光环境的更多可能性，将教育照明领域专有技术应用至家庭场景，打造全场景居家健康光配方，全新推出了护眼系列产品。同时，通过异业合作、生态合作等方式，不断丰富品牌推广渠道。

（三）持续夯实技术底座，加速推进技术与产品创新

报告期内，“中央研究院”围绕行业大模型、工业机器人技术、视频/图像技术、物联传感技术、音频/语音技术等基础技术不断探索，持续夯实技术底座，灵活赋能“智慧教育”“智慧生活”“智慧园区”三大场景方案，以丰富多样的产品形态满足客户不同需求。

（四）提升运营管理能力，助推数字化变革

公司秉持精益思维，强调资源精准投入，持续打造“标准化、流程化、平台化、数字化”运营体系。报告期内，持续完善平台型组织设计，以战略、组织、预算、流程等关键抓手，持续加强前-中-后台运营高效联动，助推公司运营效率提升。2023 年持续推行“战略业务单元（SBU）+平台”组织模式，“SBU 主战、平台主建”各有分工和侧重。通过“分权、放权”强化 SBU 客户导向，强化经营意识，通过不断完善“责-权-利对等”的经营机制，推动内部高效协同，助力商业成功。

报告期内，公司推动全面数字化变革，持续推进数字化管理平台（DOP）建设，旨在实现全价值链数据运营与平台化运作，提升数字时代的企业竞争力。目前公司

¹ 资料来源：立达信 2023 年年度报告

IMA（第十五届）校园管理会计案例大赛 - 案例附录七

已启动多个变革项目，不断完善销售管理、研发管理、制造、供应链等领域数字化建设，进一步推动 SAP 项目与各业务工作的协同发展，加大力度推进数字化转型。

- 结束 -

IMA（第十五届）校园管理会计案例大赛