

## 立达信物联科技股份有限公司 2023 年 6 月投资者关系活动记录表

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"/> 其他
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 线上 <input type="checkbox"/> 现场结合通讯
参与单位名称 及人员姓名	浙商证券 黄宇宸 南方基金 李想
时间	2023 年 6 月 9 日 10:00-11:30
地点	现场调研地点：立达信厦门总部
上市公司接待人员	副总经理/财务总监/董事会秘书 夏成亮 证券事务代表 陈宇飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>（一）公司概况介绍环节</b></p> <p>现场调研人员通过参观公司国内品牌展厅了解公司发展历史、业务布局以及产品。</p> <p><b>（二）调研交流的主要问题及公司回复概要</b></p> <p><b>问题 1：公司跟友商的未来战略发展上的不同点是什么？</b></p> <p>答：每家公司的优势和侧重点都不相同，这使得同行业友商的发展战略也不尽相同。公司结合在照明和物联网行业的市场前景以及自身的优势，制定了符合自身发展的战略规划。在未来 3 到 5 年坚持品牌代工双主业、国内国外双循环的策略。公司以自</p>

有品牌立达信推广软硬件结合的专业物联网解决方案，并逐步打造智慧管理生态和智慧生活生态。未来 3 到 5 年，在海外市场仍以代工模式为主，在国内市场以自有品牌为主。

**问题 2：公司如何看待今年下半年出口业务的形势？**

答：随着客户去库存的效果以及公司所做的结构性调整，预计下半年出口订单会逐步修复；并且从行业以往的普遍态势来看，下半年都好于上半年。当然，任何时候的市场竞争都是基于公司自身的实力，目前公司在海外目标市场积极拓展，力争完成既定的业绩目标。

**问题 3：公司在各区域的业务分布是怎样的？**

答：公司以北美、欧洲、日本以及中国为主要目标市场。在海外市场以代工业务模式为主；在国内市场以自有品牌为主。国外市场，北美市场尤其是美国，是个“统一大市场”，客户集中度高，规模效应好。欧洲市场相对分散，但总体规模大。日本市场相对稳定。中国市场大有潜力，后续公司将通过立达信品牌大力拓展国内市场，逐步形成“国内国外双循环”的发展格局。

**问题 4：公司现在客户结构是怎样的，主要客户占比多少？**

答：根据公司 2022 年年报已披露信息，公司前五大客户占年度销售总额 51.45%，客户结构较为健康。

**问题 5：公司在泰国建厂是基于哪些方面的考虑？**

答：公司选择在泰国北柳府建设工厂，主要原因是为了更好地服务海外客户。公司不断完善全球布局，在欧、美、日以及东南亚建立贴近客户的服务窗口，泰国基地是公司首个海外制造基地，也是公司在东南亚对接客户的重要窗口。未来，我们还将逐步完善泰国基地的建设。

**问题 6：公司进入物联网这一领域的契机是什么？**

答：公司坚持以研发创新为发展的主要驱动力；早在 2011 年公司以智能照明的研究为起点进入了物联网领域。随着物联网技术的发展以及应用产品的连续落地，公司在 2016 年正式成立物联

	<p>网事业部，正式进入物联网产业。聚焦智慧生活、智慧管理两大领域，从“边、云、管、端”各个层面深入布局。在海外，以销售物联网智能硬件为主，包括照明类、控制类、安防类和智能小家电等。在国内，则以自有品牌立达信来推广软硬件结合的解决方案，包括专注教育领域的智慧教育管理平台（IMP）和面向消费者业务的 Arnoo 平台，全面展开 2B 和 2C 的物联网业务。</p> <p><b>问题 7：公司是否有考虑拓展发展中国家的业务？</b></p> <p>答：公司目前的大客户群体主要集中在发达国家及地区，未来三到五年还将延续该策略。相对而言，发展中国家客户的风险较高，但公司也将会在做好充分风险评估的前提下，寻找发展中国家优质的客户来合作。同时，大力发展中国市场，逐步形成“国内、国外双循环”的发展格局。</p> <p><b>问题 8：公司在教育照明领域的竞争对手有哪些？未来有什么规划？</b></p> <p>答：教育照明领域的竞争日益激烈，除了照明厂商还有其他在教育渠道做其他产品的厂商。近几年，各家公司都在寻找新的增长点，教育照明作为细分的照明应用，得到了照明行业众多友商的关注，这一细分赛道逐渐拥挤。为此，公司加快转型升级的步伐，正式推出了教育照明 3.0 以及智慧空间、健康校园、安全校园、区县级管理平台等全场景数字教育整体解决方案，以“硬件全场景、教育大生态、数字大平台”的理念，持续深耕教育领域。</p>
附件清单（如有）	无
本表填写日期	2023 年 6 月 14 日