

证券代码：605365

证券简称：立达信

立达信物联科技股份有限公司  
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 type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 线上 <input type="checkbox"/> 现场结合通讯
参与单位名称 及人员姓名	西南证券 龚梦泓、方建钊
时间	2024年1月11日 9:00-10:00
地点	线上会议
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>本次调研交流的主要问题及公司回复概要</b></p> <p><b>问题1： 公司的主要业务及市场区域是怎样划分的？</b></p> <p>答：公司的主要业务模式包括代工和自主品牌，代工以海外市场为主，品牌以国内市场为主。从全球来看，代工业务主要以北美、欧洲、日本为主要目标市场。从公司已披露的数据可以看出，北美市场占比最高，其次是欧洲和日本，再次是东南亚等世界其他区域。在中国市场，公司将通过自有品牌加快拓展；逐步形成“品牌代工双主业，国内国外双循环”健康均衡的发展格局。</p> <p><b>问题2： 公司营业收入按产品类别的占比情况是怎么样的？</b></p> <p>答： 公司目前向客户/消费者提供主要的产品和服务包括照明、控制与安防和小家电三大硬件品类以及软硬件结合的物联网解决方案。根据已披露的 2022 年度报告数据，照明产品的营收占主营业务收入的比例为 68.06%；物联网业务（IoT）占比 28.31%；家电占比 3%。</p>

**问题3： 公司自有品牌业务的基本情况以及未来如何规划？**

答：公司在国内市场以自有品牌为主，主推立达信品牌，同时覆盖 2B 和 2C 领域。在 2B 方面，立达信品牌深耕教育领域，为广大客户提供校园健康光环境、智慧教室和智慧校园解决方案，进而向智慧教育管理平台发展。结合自身对教育管理的洞察以及物联网技术的积累，以物联科技赋能教育数字化，围绕“教学空间数字化、校园管理数字化、区域治理数字化”逐步展开数字教育业务布局；在 2C 方面，立达信品牌延续教育专用基因，推出居家护眼照明产品，旨在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环境，2B 和 2C 业务相互赋能；同时立达信一灯一世界则以原创设计灯具为主，将东方人文精神融入当代设计，持续为用户提供高品质健康好光。

**问题4： 公司照明产品的具体类别和未来主要的发力点？**

答：总体来看，公司的照明产品主要聚焦在通用照明领域，包括 LED 光源产品、家居灯具、商业、户外、工矿灯具等。无论从市场容量还是机会来看，灯具还是未来发展的重点，以健康照明、智能照明、光环境解决方案为方向，持续创新并不断提升产品竞争力。

**问题5： 公司在泰国建厂是基于什么考虑？**

答：在中美贸易摩擦的背景下，为了更好地服务客户，公司 2021 年就开始布局海外制造基地，选择在泰国北柳府建设工厂，并且随着业务的需求，逐步加大投资。泰国基地是公司首个海外制造基地，对于完善公司全球交付布局有重要意义。同时，泰国基地也是公司在东南亚对接客户的重要窗口。

**问题6： 公司 2023 年业绩波动较大的原因是什么？**

答：一方面，海外经济不确定性增强，海外市场需求出现波动，而公司出口代工业务占总体营收的比例较高，因此业绩受到需求波动的影响较大；另一方面，品牌业务处于转型发展、战略投入阶段，相应的销售费用、管理费用、研发费用等与上年同期相比增长较快。综上，营收和费用两方面的共同作用下，导致 2023 年前三季度净利润相较于 2022 年波动幅度较大。针对这些情况，公司已及时进行策略检

	<p>讨，采取调整控制举措，以保障公司平稳发展。</p> <p><b>问题7： 公司对 2024 年的预期如何？有何规划？</b></p> <p>答：稳中求进，谨慎乐观。2024 年宏观经济环境不容乐观，市场需求端的波动和挑战都很大。公司将沿着既定的年度计划，加快结构调整，提升市场竞争力。坚持投入研发创新，从产品、渠道、供应链等多方面共同发力，力求突破。</p> <p><b>问题8： 公司应收账款的风险如何看待？</b></p> <p>答：公司制定了较为严格的应收账款管理制度，应收账款周转情况良好。公司主要客户为国际知名的大型品牌商、零售商，公司与这些客户建立了长期稳定的合作关系，客户信用状况良好，回款及时。其次，公司以谨慎经营为原则，根据每个客户的实际情况设置账期，以降低应收账款风险。同时，积极投保，以中信保覆盖海外应收账款。因此，总体风险可控。</p>
附件清单（如有）	无
本表填写日期	2024 年 1 月 11 日