

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 checked="" 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	<p>2024年1月17日 现场调研 银河证券（杨策）</p> <p>2024年1月18日 线上调研 10:00-11:00 华安证券（邓欣）、百嘉基金（杨钰其）、博时基金（徐鹤元）、创金合信（刘扬）、东方基金（郭晓慧）、富荣基金（毛运宏）、工银瑞信（林梦）、光大保德信（谢东）、广发资管（刘文靓）、国金资管（刘莉雅）、建信基金（牛兴华）、交银施罗德基金（梁简泓）、开源资管（郑小凡）、南方基金（吴春林）、平安基金（王修宝、李洋）、平安证券资管（李牧璇）、申万菱信（范张翔）、天弘基金（张磊、申宗航）、信达澳亚（罗晨熙）、兴华基金（高伟绚）、永安国富（郑希涛）、浙商资管（唐靓）、中金资管（王凯）、中信建投基金（周紫光）、（王曦明） 11:00-12:00 国信证券（陈伟奇、王兆康、邹会阳、李晶）</p> <p>2024年1月18日 现场调研 国盛证券（黄瀚）、天弘基金（张弋）</p> <p>2024年1月19日 线上调研 国海证券（芦冠宇、李宇宸）</p>
时间	2024年1月17日至1月19日

地点	现场调研地点：立达信漳州长泰生产基地、立达信厦门总部 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>（一）公司概况介绍环节</p> <p>现场调研人员通过参观公司照明、控制与安防产品的生产制造车间、试验检测室以及产品展厅了解公司发展历史、主要产品及全球业务布局；线上调研人员通过公司简介资料了解公司业务概况。</p> <p>（二）调研交流的主要问题及公司回复概要</p> <p>问题1： 请问房地产行业景气度对公司业务有何影响？</p> <p>答：公司主要营收来自于海外市场，海外房地产行业的景气程度在一定程度上会影响家居照明产品的需求。除了家居照明产品，公司的照明产品还包括办公、商业、户外、工矿灯具等，未来也会以这些品类持续拓展业务。</p> <p>问题2： 公司营业收入分地区、业务板块、销售模式的占比结构情况？</p> <p>答：公司的业务主要划分为海外市场和国内市场。在海外市场，以代工业务为主，在国内市场以自有品牌为主。公司主要业务分为照明和物联网两大板块，主要的产品和服务包括照明、控制与安防和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 2022 年度报告数据，海外营收占主营业务收入的比例为 89.29%，国内占比 10.71%；按业务模式划分，则代工营收占主营业务收入的比例为 89.45%，自主品牌占比 10.55%；按产品维度划分，则照明产品的营收占主营业务收入的比例为 68.06%、物联网（IoT）业务占比 28.31%、家电占比 3.63%。</p> <p>问题3： 公司对各区域市场有何预测？</p> <p>答：公司以北美、欧洲、日本以及中国为主要目标市场。国外市场，北美市场尤其是美国，客户集中度高，规模效应好，公司在北美市场的占比高；欧洲市场相对分散，但市场总量也是相对较高的；日本市场相对稳定，将持续深耕；中国也是公司大力拓展的市场，将以自有品牌加</p>

速拓展，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。

问题4：公司在物联网（IoT）行业的竞争力是什么？

答：物联网产业链长且复杂，要在竞争中取得相对优势，最终是综合能力的竞争。公司自确立要往物联网方向转型发展之时，就在“边-云-管-端”，各层次进行深度布局。截止目前，在云平台、无线模组、人工智能算法等方面持续投入，拥有一系列专利，在研发创新方面积累了一定的优势；同时，公司通过将物联网技术与工业制造深度融合，打造了一套高度自动化、信息化的智能制造体系，能在较好地满足柔性生产、信息互联、定制服务等需求的同时，拥有突出的规模制造能力。公司正是以上述综合能力不断提升客户体验，为客户创造价值。

问题5：公司对物联网（IoT）行业的格局如何看待？

答：物联网（IoT）行业具有产业链长，技术门类多且复杂的特点，万物互联时代还在进程中，目前还比较分散。公司目前的物联网业务收入主要还是来自智能硬件，因此从智能硬件这个角度来说，造成分散其中一个原因是通讯协议的多样化。目前各互联网厂商、家电厂商及智能家居企业，都希望打破分散格局，但标准的执行和技术的推进都需要时间去磨合和探索。我们认为未来互联互通的大趋势不会变，市场也存在大量的机会，但需要一定的时间和相应的契机。公司积极参与全球物联网智能家居标准的推动落地。2022年CSA联盟正式发布Matter 1.0标准，同年公司推出了首批Matter产品，与联盟共同致力于智能家居协议的推广和价值实现。

问题6：公司国内自有品牌2B业务的发展契机、现状及开拓渠道？

答：公司是以教育照明产品作为进入教育领域的起点和切入点，于2015年正式启动自有品牌“立达信”，开始推广自主研发设计的教室护眼灯具和黑板灯，开拓出教育照明细分领域。随着对教育市场的深耕，逐步从教室照明产品拓展到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。随着物联网平台等技术的逐步成熟，立达信品牌提出“以物联网科技赋能教育数字化”，并围绕“教学空间数字化、校园管理数字化、区域治理数字化”展开数字教育业务布局。

渠道拓展主要采用经销代理商制，公司主要负责做好产品及解决方案，而经销商负责项目的竞标和售后服务等，二者各有侧重和分工，与经销商合作共赢。

问题7： 公司控制与安防类产品是否考虑开拓国内市场？

答：公司从创立之初就以海外市场为主，因此对海外市场更为熟悉。近几年控制与安防类产品的重心仍将在海外市场。

问题8： 公司对应收账款的风险如何看待？

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，公司的主要客户为国际知名的大型品牌商、零售商，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。

问题9： 公司前五大客户在营业收入中占比如何？未来变化趋势？

答：根据公司 2022 年年报已披露信息，公司前五大客户占 2022 年度营收总额的 51.45%。公司代工业务坚持大客户策略，所服务的大客户均是行业头部企业，这些大客户的抗风险能力强，发展稳健。公司整体客户结构较为稳定、健康。

问题 10： 公司泰国基地的建设规划是什么样？

答：在中美贸易摩擦的背景下，为了更好地管理风险，服务好客户，公司 2021 年就开始布局海外制造基地，目前是以租赁厂房的方式进行生产布局。后续将在泰国北柳府的自购地块，结合实际业务需求和资源利用效率，综合考虑泰国基地的建设进度。泰国基地是公司制造出海的第一步，同时将会作为公司在东南亚与客户沟通的窗口，不仅仅承担制造的职能。

问题 11： 公司 2023 年经营业绩同比下降的原因？

答：公司已披露 2023 年前三季度业绩，营收同比下降的原因主要受海外经济不确定性的影响，海外市场需求出现波动；而公司出口业务占

	<p>总体营收的比例较高，对公司总体营收影响较大。同时，2022 年业绩基数较高，因此对比同期数据下滑较为明显。同时，国内业务处于转型发展、战略投入阶段，相应的销售费用、管理费用、研发费用与上年同期相比，增长较快。综上，在营收和费用两方面的共同作用下，导致 2023 年前三季度净利润同比下降幅度较大。公司已及时检讨经营布局，采取调整措施；后续仍将坚定地坚持研发创新和数字化实施，不断提升产品的市场竞争力，提高运营效率，确保业务长期可持续发展。</p> <p>问题 12：公司提升经营业绩的措施和规划？</p> <p>答：开源节流并举。一方面是渠道、客户的拓展；另一方面在产品端，以细产品线经营的方式，持续提升研发的有效性；同时充分发掘供应链的资源能力，不断提升产品的综合竞争力。在节流方面，通过提升运营效率，提高资源利用效率等方式实施节流；力求全面提升经营质量，稳健经营。</p> <p>问题 13：公司未来的分红计划是怎样的？</p> <p>答：公司将一如既往地坚守 IPO 时关于利润分配政策的承诺。结合公司实际经营情况和后续发展规划，同时兼顾广大投资者特别是中小投资者的利益，制定最优的分红政策。</p> <p>问题 14：公司对 2024 年预期如何？有何规划？</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>
附件清单（如有）	无
本表填写日期	2024 年 1 月 19 日