

证券代码：600839

证券简称：四川长虹

## 四川长虹电器股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-投关-001

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员	天风证券 宗 艳 宝盈基金 吕功绩 财通基金 吴 谦 恒越基金 汪坤荣 华泰资管 冯 潇 招银理财 姚思劼 华安证券 邓 欣 华安证券 罗越文
时间	2024年3月14日-3月15日
地点	四川省绵阳市高新区绵兴东路35号长虹商贸中心会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼首席合规官赵其林及相关负责人
<b>主要交流内容摘要</b>	
<p><b>1. 公司主营业务及整体业绩情况？</b></p> <p>公司主营以电视、冰箱（柜）、空调、洗衣机等为代表的家用电器业务，以冰箱压缩机为代表的通用设备制造业务，以 ICT 产品分销和专业 ICT 解决方案提供为代表的 ICT 综合服务业务，以电子制造（EMS）为代表的精益制造服务业务等。</p> <p>2024年1月26日，公司披露了《四川长虹2023年年度业绩预增公告》，2023年度归属于母公司所有者的净利润预计为6.3亿元到7.5亿元，与上年同期相比，将增加16,212.76万元到28,212.76万元，同比增加约34.65%到60.30%。</p>	

## 2. 公司业绩实现预期增长的主要原因？

公司坚持以市场为导向，以客户为中心，不断强化竞争优势，推动经营质效稳步提升，在受部分客户影响对应收款项单项计提减值的情况下，公司整体经营业绩仍实现了同比增长。其中家电业务、通用设备制造业务积极把握海运费下降、大宗材料价格下降等有利因素，通过抢抓订单、产品线协同、精细化管理、效率提升和增收降本等措施，持续优化产品结构，深入推进业务转型，取得了较好的经营业绩。非经常性损益增长的主要原因为被投资企业四川华丰科技股份有限公司公允价值增加所致。

## 3. 公司国企改革推进情况？

近年来，公司在持续加强落实三重一大决策机制、经营层任期制和契约化管理、合规体系建设、信息公开、招投标规范等方面工作。主要推进了以下重要任务：

（1）加强党的领导方面。主要包括推进和落实公司及子公司的党建入章、党组织前置审议制度及清单建设、完成建设党建品牌，加强学习并落实第一议题制度，落实信息公开、廉政教育、巡视整改等工作。

（2）完善法人治理方面。主要包括按规范要求修订章程、董事会应建尽建和董事会成员外大于内、落实董事会工作报告、落实董事述职报告、董事会向经理层授权、有效发挥监事会/监事作用等方面工作。

（3）优化产业布局方面。主要推进完成十四五规划、主业界定、同质化业务整合、压缩产权层级等工作。扎实推进瘦身健体、减亏扭亏等专项行动，形成法人户数压缩范围的工作清单，持续清理冗余企业。

（4）建立市场化经营机制方面。主要完善了经理层任期制和契约化管理、全面推进用工市场化机制；全面落实和完善“劳动、人事、分配”三项制度改革。经理层成员实行任期制、契约化管理，经理层成员签订岗位契约化管理协议书和目标责任书，严格按契约确定业绩标准、薪酬标准和任期激励标准，刚性考核。

（5）内控风险防范方面。主要包括建立总法律顾问制度、加强合规管理体系建设、信息化建设（公司在信息化规划、软件正版化、信息安全和基于数据决

策方面持续加强)等。

(6) 其他改革事项方面,公司加快推进综改试点、改革总结及宣传等工作。

#### 4. 请介绍公司整体和子公司激励计划?

公司将在制度框架下不断优化激励机制,探索更为多元的激励机制,提升激励效果。目前公司采取绩效年薪系数、利润分享、专项激励等激励方式,对部分子公司推进实施了中长期激励机制。

#### 5. 请介绍新一届领导班子的经营思路?

2023 年底公司完成了董事会、经营层换届工作,开启了对公司的深层次改革。公司及时调整发展战略,深刻把握国内外发展大势,牢固树立“发展是第一要务”的理念,坚持做强成熟产业,守好智慧家电大本营,大力推动产业转型升级,持续优化产品、产业结构,提升经营业绩,实现公司的高质量发展。

#### 6. 请介绍公司电视业务经营情况?

公司国内电视业务通过智能交互、智能应用技术方面提升产品力,形成差异化的产品提升盈利能力,通过渠道拓展和结构调整提升营销能力,同时持续构建精准运营能力来开源增收,推进经营规模增长与盈利能力改善。

公司海外电视业务持续优化产品结构,坚持市场聚焦、客户聚焦,以效率提升为抓手,推进管理“三化”,推进销产供一体化经营,基础管理能力持续增强;建立以客户为中心、订单为导向的区域项目组制度,为客户提供优质的服务支持;坚持以技术创新打造策源地;积极融入海外 IoT 生态,实现智能电视全球布局。

附件清单(如有)	无
----------	---

#### 风险提示

公司郑重提醒广大投资者,有关公司信息以公司在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准,敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。

公司对长期以来关注和支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢!

日期	2024 年 3 月 18 日
----	-----------------