

证券代码：603380

证券简称：易德龙

苏州易德龙科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-04-02

投资者关系活动类别	☐公司现场接待 ☒电话会议 ☐其他场所接待 ☐公开说明会 ☐定期报告说明会 ☐重要公告说明会 ☐其他：	
参与单位名称及人员姓	广发基金管理有限公司 赵古月 国信证券股份有限公司 胡剑 国信证券股份有限公司 李书颖 西南证券股份有限公司 徐一丹 西南证券股份有限公司 王谋 博时基金管理有限公司 谢泽林 千合资本管理有限公司 蒋仕卿 上银基金管理有限公司 颜枫 华安基金管理有限公司 吴运阳 中庚基金管理有限公司 陆伟成 东吴证券股份有限公司 田华 天弘基金管理有限公司 白宜清 东吴基金管理有限公司 张浩佳 东吴证券股份有限公司 陈妙杨 上海证券股份有限公司 方晨 安信证券股份有限公司 马良 华安基金管理有限公司 孔涛 华安证券股份有限公司 陈耀波 天风证券股份有限公司 温玉章 天风证券股份有限公司 林彰志	

	天风证券股份有限公司 叶旭东 东方财富证券股份有限公司 武子皓 银华基金管理股份有限公司 刘宇尘 交银施罗德基金管理有限公司 杨金金 长江养老保险股份有限公司 黄学军 浙江龙航资产管理有限公司 颜孝坤 中国人保资产管理有限公司 邱越 东方财富证券股份有限公司 王舫朝 艳珍投资管理(上海)有限公司 刘晓勇 上海守常私募基金管理有限公司 赵立军 上海守常私募基金管理有限公司 王嘉 上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前
时间	2025年4月26日上午
地点	电话会议
上市公司接待人员 姓名	董事长：钱新栋 总经理：顾华林 副总经理、财务总监：蒋艳 董事会秘书：樊理 海外业务CEO：韩佳源 证券事务代表：宋进
投资者关系活动 主要内容介绍	一、 公司业务介绍 董事会秘书樊理先生介绍了公司2024年年度和2025年第一季度主要业绩数据、经营情况及公司的主要工作内容。 二、 互动环节 Q1：当前地缘政治环境下，海外业务面临哪些具体挑战？公司如何差异化应对？

	答：尽管全球宏观经济面临一定压力，但公司专注于多品种、高质量、灵活快捷的业务模式，且客户行业较为分散，整体业务相对稳定。2024 年，我们的业务增长主要来自老客户的新项目以及新开发客户的销售额增长。 此外，我们的海外布局，包括依托墨西哥工厂开拓北美客户、依托罗马尼亚工厂开拓欧洲客户的“前店后厂”营销模式和制造模式，受到了客户的积极反馈。 公司认为，地缘矛盾对于公司而言是“一个麻烦，两个机会”，麻烦在于公司部分进出口的产品会面临关税的挑战，公司会积极的跟客户、供应商磋商解决，目前整体影响不大；两个机会分别是，一方面得益于公司的全球布局带来的抗风险能力，部分客户考虑增加公司的业务份额；另一方面客户考虑由公司进行更多的制造环节，包括成品的系统组装等，会带来更多的业务机会。 Q2：公司在 2024 年和 2025 年一季度取得了如此优异的成绩，尤其是在外部环境变化较大的情况下。请公司解读一下公司维持增长的主要原因？ 答：早在 2019 年，我们就开始在越南、墨西哥和罗马尼亚等地布局海外产能。这些布局在近年来的挑战中发挥了关键作用，增加了公司在客户端的业务份额以及公司全球业务开拓的能力，带来公司的营业收入增长。 公司始终坚持以优质客户为中心，服务于高价值、具备持续盈利能力的客户，提升业务的稳定性和抗风险能力，并实现业务的增长。 Q3：越南、墨西哥、罗马尼亚工厂的产能情况及选址逻辑？ 2024 年度，公司海外工厂成效显著：越南工厂和墨西哥工厂产能快速提升，罗马尼亚工厂顺利实现量产，目前进入产能爬坡及运营优化阶段，海外产值整体显著增长，盈利能力显著提升。 公司海外工厂选址的核心逻辑是满足客户的需求，在客户明确的订单指引下公司会认真评估产能投资计划；公司建设越南、罗马尼亚及墨
--	---

	西哥工厂是综合考虑客户的需求及全球产能规划的选择，在主要市场北美、欧洲及东南亚建设产能，以保障客户的就近供应要求同时依托当地产能开拓全球业务。 Q4：公司在年度报告中提及加大研发投入，加强研发团队建设，请公司介绍一下研发方向以及如何通过研发推动业务增长？ 答：公司的研发方向主要集中在电机、电源、电池管理以及自动化等领域；公司由来自北大、南大、华中科大的核心人员领衔的研发团队由资深的高素质研发人员构成，具备产品、架构、硬件、软件、结构、仿真（热仿真、磁仿真等）、IoT 平台开发、测试及量产导入一站式研发服务能力。 通过与客户研发团队的紧密合作，进行定制化开发，满足客户的特定需求，不仅能够提升客户满意度，还能为公司带来新的业务增长点。 Q5：请问公司各个下游领域的展望如何？ 答：工控领域在 2024 年表现突出，占比达 47.45%，主要得益于存量客户业务增长以及新客户开发；医疗领域虽然在 2024 年受到一定影响，但全球医疗需求依然稳定，公司 2024 年度医疗行业的营收依然维持增长；2024 年公司通讯领域营收增长且占比提升，受益于服务器市场的快速增长，公司下游的全球服务器行业头部客户需求快速增加，带动公司通讯业务成长；汽车领域方面，公司进行战略性的业务调整，主要聚焦在商用车领域。 关于原材料成本，经历电子元器件涨价和短缺的周期后，2024 年公司通过优化供应链管理，降低了原材料成本。未来，我们将继续加强供应链管理，确保原材料价格的稳定性和竞争力。 Q6：市场担心目前全球化的产能布局其实是一份订单，多份产能，对于企业成本和管理非常大的压力，请问企业如何看待？以及中国制造业的优势在出海过程中如何评价？ 答：如果只是存量转移，对于企业而言确实面临着成本压力，但是对于公司而言一方面会按照境外产能对应的成本重新定价，同一产品的
--	--

	盈利水平没有变化；另一方面，公司依托海外产能，开展“前店后厂”式的业务开拓，通过海外产能布局开拓当地市场，争取新业务的机会，会摊销增加的成本，提升企业的全球化运营能力。 中国制造业出海的优势非常明显： ①工程师红利：中国无论是研发类的还是运营管理类的工程师都有大的储备，且每年新增的量级可观，加之工程师的受教育程度高，形成了显著的“工程师红利”； ②信息化和自动化：得益于多年以来的发展，中国企业普遍建立了强大的信息化管理系统及自动化生产能力，建立了全球产能布局的基础。 ③文化韧性：管理层至员工的敬业精神保证企业能够在全球多点布局的情形下，快速响应，保证极高的运转效率。 Q7：关注到公司在 2024 年度毛利率有所提升，请问公司做了哪些方面的工作？ 答：①公司在销售端在海外主要市场建立销售办公室，频繁触达客户，增加客户满意度和新客户的开拓机会，同时提升销售队伍实力，取得了更多的订单和业务机会，收入实现增长； ②公司加强了供应链管理，结合客户的交付计划综合评估原材料订单，通过与供应商的协作实现成本的节约；同时，结合研发团队开展原材料的替代工作，实现采购成本的节约； ③加强内部精益管理，梳理运营管理流程，降低制造成本。 Q8：公司在 2024 年的分红比例有所提高，请公司解读一下这一决策的背后考虑？是否会对后续的资金开支有影响？ 答：2024 年，公司资产负债率持续下降，截至 2025 年一季度，公司资产负债率 33.10%，资产负债结构健康。同时公司经营性净现金流与收入成正比，显示出公司财务状况的稳健。 为了回馈股东，公司决定提高分红比例。这一决策不会影响公司未来的资本性支出，一方面公司的持续经营的现金流能够支撑企业的资金
--	--

	需求，另外公司建立了多元融资渠道，拥有充足的银行授信等债务融资渠道，能够满足企业长期发展的资金需求。
附件清单	无
日期	2025年4月