

证券代码：002706

证券简称：良信股份

## 上海良信电器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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议、策略会议）
参与单位名称及人员姓名	2024年10月29日 电话会议 人保养老、天风证券 2024年10月30日 第一场 现场调研 宝盈基金、长江证券 第二场 电话会议 PINPOINT、天风证券 2024年11月1日 路演活动 银河基金、中欧基金 2024年11月5日 路演活动 中银基金、富国基金、兴全基金 2024年11月14日 第一场 电话会议 德邦基金 第二场 电话会议 太平资产 2024年11月18日 现场调研 宁泉资产、兴业证券
时间	2024年10月29日至2024年11月18日
地点	线上：电话会议 线下：上海市浦东新区申江南路2000号良信总部、机构现场
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书兼财务总监 程秋高 2、证券事务代表 王锐 3、技术专家
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司目前的下游行业结构如何？ 今年以来，随着国内新能源行业的快速增长及公司市场份额的持续拓展，公司下游行业结构中，新能源行业的占比持续提升，包括了光伏、风电、储能、充换电、新能源汽车、氢能、核能等下游细分市场。智能楼宇行业结构占比稍有下降，基础设施、数字能源等行业结构保持稳定。 2、公司在新能源行业的竞争优势有哪些？ 新能源是近几年低压电器行业增速最快的市场，由于房地产的市场景气度不佳，友商陆续切入新能源赛道，竞争尤其激烈，因此价格持续下行。公司从09年开始拓展新能源市场，已经形成较高

的行业口碑，以及较为领先的产品齐套性和解决方案完备性，同时公司持续对新能源产品开展降本工作，力求保证稳定的毛利水平，优化内部工艺和设计降本。

新能源行业的特点是工况环境复杂，客户的解决方案迭代较快，对低压开关的产品技术能力和快速研发，满足客户的差异化的能力要求较高。公司通过十余年的 B2B 客户开发模式，构建了我们对于客户应用场景的理解力，通过长期合作积累了我们对客户需求快速响应，差异化定制的能力，并且不断在新能源行业推出创新性产品。未来公司将持续围绕头部客户，做好客户响应及产品创新，深化降本，提升公司综合竞争力。

### 3、公司在工建行业的发展趋势如何？

工业建筑下游细分行业多，市场空间大，是低压电器的重要下游之一，过去由于行业发展，客户选择偏好等原因，一直作为外资传统优势市场，客户更加看重产品的品牌与解决方案完整性、产品可靠性。

近几年，结合客户在新建项目有节能降耗、降本增效、以及差异化的需求等趋势，公司加大在工建行业的开发力度，在营销端，公司通过专用解决方案和持续的项目跟踪和前端设计院开发、行业整体开发，总部开发来拓展通路，包括持续参加各下游细分行业的行业协会及专业展会，提升公司的品牌知名度和影响力；在产品端，一方面通过不断完善产品质量及可靠性塑造产品竞争力，另一方面通过智能配电系统，打通底层原件到配电柜再到软件系统的产品生态，结合客户需求提供多种功能及版本的智能化解决方案，以更优质的性价比和更快速反应的客户服务来满足工建客户的需求。

### 4、公司如何进一步开展进口替代？

目前的低压电器进口替代已经逐步进入深水区，由过去纯元器件的替代逐渐向整体解决方案的替代行进。随着客户对国产品牌认

	<p>知度的提升及国产化政策引导，国产品牌具备一定优势。</p> <p>公司目前推出的智能配电业务，就是基于整体解决方案的角度进一步满足客户需求。公司长期服务新能源和电网客户，对电力系统应用场景和客户痛点较为深刻理解，以推出更加有针对性的产品功能及解决方案。比如对于负荷的管理，可以通过断路器端进行分区分项的计量和统计、监测和优化，实现节能降耗，削峰填谷，合理并网，用完善的解决方案进一步实现进口替代，获取新市场，但是在部分场景上，如算力中心，我们的产品齐套性还是有一定差距。智慧能源管理的困难点目前还在于算法，基于电力使用的复杂场景下如何调度安排，而算法的形成要基于海量的运行数据和对运行场景的理解。目前，公司的西安研究院有 80 余人，会针对性的对软件、电力电子、算法、运维仿真等技术开展前端研发。</p> <p>5、公司的出海业务拓展情况如何？</p> <p>公司的海外业务一方面是跟随头部大客户借船出海，一方面是自主品牌海外推广。过去公司对自主品牌海外推广业务的投资力度还不够，对海外市场的理解也待加强，因此近期重新规划了海外业务的组织架构，新任命了分管负责人，从公司战略维度上提升重视度，未来会针对性对海外市场开展战略规划，加大投资力度，出海是一步必然的战略选择，公司会采取集中聚焦原则，深入推进。</p>
日期	2024-11-18