

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 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	博涵财经、财经头条、申万宏源、帕米尔研究、高恩基金、嘉鸿基金、国鑫投资、奥帕资本、金鹰基金、毕方资产、上海燕绥、智晶私募、汉鸿基金、沪运创（上海）经济发展有限公司、上海金融与发展实验室、上海麦金地集团、上海瑞明星集团
时间	2024年11月26日（周二）下午14:00-17:00
地点	线下：上海市浦东新区申江南路2000号良信总部
上市公司接待人员姓名	1、财务总监、董事会秘书 程秋高 2、证券事务代表 王锐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司目前的下游行业结构及趋势如何？</p> <p>随着近几年下游行业如房地产、新能源、基础设施等行业自身的发展变化，公司的下游行业也发生了一些结构性调整，房地产行业占比有所下降，新能源行业有较大提升。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。基础设施、数字能源等行业结构保持稳定。</p> <p>2、公司未来的主要增长点有哪些？</p> <p>近几年国内风电、光伏、储能、新能源车及充换电等行业的快速发展为低压电器市场带来了新的增量，也一定程度上引领了新的技术发展趋势。公司紧抓机遇，把握市场窗口期，在新能源行业实现快速增长，填补了房地产业务下滑的缺口。同时通过与</p>

新能源大客户的深入合作，提升了公司自身的研发能力、客户服务能力与成本优化能力。在双碳目标的驱动下，新能源电气技术将长期发展，由此将带来源网荷储各个环节的电力应用场景的变化及新的需求，公司会持续洞察市场机会，持续进行新产品及技术的开发，以保持领先份额。

公司未来另一大增长方向为国产化替代。目前在部分公商建、工控、轨交、数据中心等绝对高端的低压电器应用场景中，国产品牌市场占有率仍然较低，国产替代仍然有较大的市场空间。随着国产化政策的引导，以及国产厂商的品牌影响力、市场竞争力的持续提升，有望进一步拓展市场份额。公司持续进行下游市场的机会挖掘，同时通过两智业务的综合能力，针对此类型的用电场景和客户通电，打造高性价比、智能化、一站式的配电解决方案，以赢得更多客户的认可。

3、公司数据中心业务情况如何？

公司产品主要应用于数据中心机房配电、智能监控、智慧运维等领域，包含智能配电系统集成方案，中、低压成套解决方案及核心元器件模块化方案。今年以来数据中心需求量有一定提升。目前国内数据中心市场仍旧主要以外资品牌为主导，国产品牌具有较大的替代空间，随着公司智能配电产品成熟度的提升和数据中心行业整体解决方案的逐步优化，公司将持续深化在数据中心行业的国产替代工作。

4、公司的出海业务拓展情况如何？

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。公司对自主品牌海外推广业务的投资力度相对薄弱，近期重新梳理了海外业务的组织架构，从公司战略维度提升重视度，正在针对性对海外市场开展战略规划，未来将持

	<p>续加大投资力度。公司会关注海外不同区域的市场机会，选取重点国家、重点行业，集中聚焦，深入推进。</p> <p>5、公司环境、社会及公司治理（ESG）工作进展如何？</p> <p>公司对 ESG 重视度较高，公司目前已连续 2 年发布 ESG 报告。公司近年在双碳、环境保护、绿色供应链管理、清洁能源技术、公司治理等方面取得了显著进展，并获得证券时报“A 股公司 ESG 百强榜”、以及入选中国上市公司协会 2024 年“可持续发展最佳实践案例”。今年，公司进一步强化了可持续发展工作的组织建设，重点着眼于公司的碳管理。未来将持续完善公司 ESG 管理体系，通过组织架构建设、管理办法落地、对标标杆、补齐差距等手段，加快公司可持续发展能力的建设。</p> <p>6、智能家居业务进展如何？</p> <p>公司智能家居业务投入较早，2017 年开始逐步布局，受房地产行业的影响，今年呈现一定的业务波动性。公司智能家居业务主要是全屋智能家居解决方案，产品包括智能断路器、智能网关、智能化开关面板及总控屏幕及客户端软件系统等，采取 B2B 模式，主要客户仍为房地产 B 端客户，同时持续向商业酒店、高校等商业应用场景进行拓展。未来随着精装房渗透率的提升和消费者对于家居智能化需求的提升，市场规模有望进一步提升，公司将紧抓市场机遇，完善产品布局及应用场景。</p>
日期	2024-11-27