

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	2025年8月13日 汇添富基金 2025年8月14日 中信证券
时间	2025年8月13日 16:00-18:00（现场） 2025年8月14日 10:00-11:00（线上）
地点	公司展厅、会议室、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 style="text-align: center;"><b>（一）公司概况介绍环节</b></p> <p>现场调研人员通过参观公司展厅，了解公司发展历程、业务布局及产品。</p> <p style="text-align: center;"><b>（二）现场调研及线上交流的主要问题及公司回复概要</b></p> <p><b>问题1：近期美国关税政策的变化，公司客户端有什么变化？</b></p> <p>答：4月初美国推出“对等关税”，对中国出口商品的税率持续、大幅度提高，因此大多数美国客户对关税政策的变化持观望态度，暂停了在中国生产的订单，并且期望公司尽快将订单转移至泰国生产。5月12日发布的中美日内瓦经贸会谈联合声明后，客户恢复原先暂停的订单并加速从中国出货；8月12日中美斯德哥尔摩经贸会谈联合声明发布，再次暂缓关税90天。所以，短期由于中泰两国的关税差异缩</p>

小，部分客户允许企业根据自身产能的分布情况安排出口国；但长期来看，将主要从泰国出口。

**问题2：公司在产能方面是如何安排的？**

答：公司拥有福建漳州长泰和泰国北柳府两大制造基地。泰国基地主要定位为北美订单服务，漳州长泰定位为非北美区域订单和品牌业务服务；各有侧重。

当前因为美国关税政策的扰动，公司已经在4月份利用泰国基地现有租赁的厂房加速推进泰国基地的扩产，以满足美国订单交付需求。同时，公司在泰国自购的土地已在加紧建设一期工程，预计明年一季度可正式投产；二期工程也会接着启动建设。

关于国内漳州长泰生产基地，在产能规模方面短期不再扩张，重点进行布局优化和制造模式升级，强化柔性制造，并继续推进数字化改造，以持续提升效率，实现高质量交付。

**问题3：公司在泰国生产基地的原材料供应是否都来源于国内？**

答：当前公司在海外的供应链尚未完善，部分原材料需要由国内供应。随着产能转移，我们正在加速构建海外供应链，大力开发泰国乃至东南亚的配套供应链，同时自建零部件厂，以内外并举的方式，快速满足泰国基地的原材料供应需求。

**问题4：公司在泰国自建的供应链主要涉及哪些方面？**

答：主要包括注塑、模具、五金、导光板以及包材等方面。

**问题5：随着泰国产能的扩大，在获得新的商业机会的过程中，泰国的产能是否会成为公司的优势？**

答：在当前的贸易环境下，无法在海外实现规模化生产的厂商，有可能会让渡出一部分市场机会。公司的短期策略是优先保障现有订单的高质量交付；后续随着泰国基地的运营不断成熟，预计将有助于公司在竞争中获得新的商业机会。

**问题6：泰国的生产成本和国内比如何？**

答：综合比较，当前泰国基地的生产成本会更高一些，主要受当地采购的物料、生产人员效率、物流费用以及厂房租金等生产要素成

本等因素的影响。基于此，公司会与海外客户就合作方式及价格条款进行磋商，对冲成本增长的影响。后续，公司将通过加速海外供应链建设、提升智能制造水平、精细化管理等措施，提升泰国基地的经营效益。

**问题7：公司二季度业绩承压的主要原因是什么？**

答：2025年上半年受关税政策变化、行业竞争加剧等因素影响，部分产品毛利率有所下滑。同时，公司在二季度加快泰国基地扩产，泰国当地的材料采购成本、生产成本以及管理费用均较快上升，在多重因素共同作用下，对上半年业绩造成较大冲击。

**问题8：公司代工业务的客户主要有哪些？**

答：公司代工业务的客户主要有品牌商和渠道商两大类。家得宝（The Home Depot）、宜家（IKEA）、库珀照明、亚马逊等世界知名企业都是公司的重要客户。

**问题9：公司对品牌业务有什么规划和展望？**

答：公司在国内市场以立达信品牌为发展核心，同时展开 To B 和 To C 业务。立达信品牌 To B 业务聚焦教育领域，主要提供以教育照明产品、校园健康光环境解决方案为主的健康校园产品和解决方案。立达信品牌 To C 业务则承袭教育专研护眼技术，将护眼照明产品推广至家居环境，推出家居护眼系列产品。同时，立达信一灯一世界聚焦高端原创灯具，定位高端灯具品牌，将东方人文美学融入当代设计，持续为用户提供高品质健康好光和极致的用光体验。此外，公司以跨境电商方式发展海外品牌，沿着公司既定的“品牌代工双主业，国内国外双循环”的战略，持续推进业务稳定健康发展。

**问题10：请问如何看待公司业务未来的成长性？**

答：公司近期的总体策略仍然是以稳为主，不刻意追求收入规模的大幅度增长，更侧重经营质量的提升。

在业务布局方面，仍然沿着照明和 IoT 两大产业持续深耕；在稳住代工基本盘的同时，持续提升品牌业务的发展。以照明行业为例，尽管行业总体出口数据承压、有所下降，但市场仍然存在结构性机会，

	<p>并且出现一些细分的突破点。未来，公司仍然会坚持研发创新投入，持续提升产品竞争力。在供应链方面，将持续优化布局，稳步推进泰国基地建设和本地化供应链建设。同时，坚定推动数字化转型，全面提升运营效率。多措并举，确保公司稳健发展。</p>
附件清单（如有）	无
本表填写日期	2025年8月15日