

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券、长江证券、中信建投证券、民生证券、天风证券、德邦基金等
时间	2023年3月31日(周五)上午10:00~11:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	1、财务总监、董事会秘书程秋高 2、市场及行业发展部部长徐峰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司财务总监、董事会秘书程秋高介绍2022年公司业务情况及两智一新业务布局</p> <p>二、投资者问答环节</p> <p>1、公司2022年费用控制措施如何？2023年费控展望如何？</p> <p>2022年，公司基于获取分享制的考核模式，对费用管控进行了精细化管理，在研发投入、销售费用的投放上，基于目标达成进度进行合理投放，避免预算投放超前的情况发生。2023年将继续采用获取分享制，合理投放预算。</p> <p>2、公司2022年及2023年增长较好的下游行业主要有哪些？</p> <p>良信的下游行业分布广泛，目前主要划分为7大板块，分别是房地产、工业建筑、新能源、电网、公商建、信息通讯及工控OEM。2022年增长较好的行业主要为新能源以及工业建筑，这两个行业的迅速增量弥补了房地产行业下滑带来的缺口。2023年，增长较好的行业仍主要会在新能源、公商建及工业建筑，受宏观经济和行业趋势的影响，以及公司前几年的布局投入，2023年会</p>

有进一步放量。电网、信息通信和工控等行业对产品的需求以及产品创新要求相对比较高，我们基于一定的市场铺垫和新产品的研发和创新，在这几个板块的增长预期是在未来几年得以显现。

3、公司的两智一新业务中，智能配电业务的业务模式、盈利能力和传统业务相比有哪些差异？

公司传统的业务模式是主要是元器件销售，而智能配电业务则是基于软件平台、智能元件和品牌柜来进行集成整合而成的全方位、系统化的智能配电解决方案。良信智能配电的市场定位是高端市场，避免同质化竞争，细分领域主要覆盖新能源、电网、工业建筑、公商建等领域，针对客户需求定制化给出适配不同场景的智能解决方案。从盈利能力来看，整体解决方案相较于元件的销售，会存在更多商业附加值，有助于提升公司整体盈利能力以及提升公司的品牌美誉度。

4、公司在 2023 年新能源行业的发展策略如何？

新能源是公司两智一新业务战略中非常重要一个模块。新能源产业目前在国内发展的已经十分成熟，我们以产业链覆盖的模式去进行业务拓展，包括了风、光、储、车、充、氢及核电业务。良信的解决方案及产品齐套性目前在市场上还是处于比较完备的水平，占有率也相对较高。一方面我们紧跟头部客户，建立品牌优势，并随着头部客户的业务拓展进入新的业态。另一方面，我们做好模式及方案的复制，做好垂直细分领域内的全面覆盖。从资源部匹配上，因为新能源属于公司的一项重要战略，资源投入也是较为充足的。

5、公司 2023 年对毛利率的展望如何？

2022 年因为行业结构的调整，毛利率受到了一定程度的影响，公司已经意识到这方面存在的问题，在 2022 年就开展了一些专项进行改善，在 2023 年将会继续大力推进。在成本改善方

	<p>面，公司开展了归一化战略专项，将标准、产品平台、包装等多个维度进行整合归一，在满足客户需求的前提下，减少 SKU 及研发、制造成本，扩大规模效应以降低成本。同时，公司对负毛利客户及项目进行了细致的梳理复盘，针对性的采取毛利改善举措，最后还是在产品端，提升领先产品的开发能力，以优质的产品方案提升市场端的议价能力。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-03-31