

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	1月12日 电话会议 第一场 J.P. Morgan 共2人 第二场 乐雪私募基金共2人 1月16日 电话会议 汇添富基金共2人 1月17日 电话会议 Vontobel 共5人 1月18日 现场调研 长江证券、易方达基金、泰康资管共3人 1月19日 现场调研 国盛证券、鲍尔赛嘉资管共2人 1月24日 现场调研 长江证券、华夏基金共3人 1月29日 现场调研 银河证券、远希基金、华夏未来资本、兴旺基金共5人 1月30日 电话会议 民生证券、景顺长城基金共4人
时间	2024年1月12日至 2024年1月30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
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
投资者关系活动主要内容介绍	1、近几年低压电器行业发展趋势和竞争格局如何？  根据低压电器行业协会以及第三方咨询机构的统计数据，2022年低压电器行业市场空间约在855亿的市场规模，受房地产等下游行业景气度不佳的因素影响，2022年全行业呈现负增长态势。2023年的统计数据目前仍未发布，从公司感受来看，2023年房地产行业景气度未能明显复苏，新能源等行业市场竞

争加剧，但同时，客户对于产品的差异化、定制化以及产品品质的要求正在逐步提升，对于智能化需求以及一站式整体解决方案的需求日益强烈。

从竞争格局来看，低压电器行业按照品牌定位及客户群体可划分为高、中、低三大市场，公司定位于中高端市场，聚焦各下游行业的头部客户群体。目前的中高端市场仍旧由外资品牌占据较高的市场份额，随着中高端市场需求的进一步放大，公司将在各下游细分市场持续发力深化国产替代，提升品牌影响力及市场占有率。

## 2、市场竞争激烈，公司具备哪些竞争优势？

低压电器下游行业及客户分布非常广泛，公司首先具备较强的客户触达能力。公司采取 B2B 模式，长期深耕新能源、工业建筑、房地产、信息通信、电网等细分市场，聚焦各行业具有代表性的龙头客户，以行业开发+属地化销售+解决方案端到端服务模式，建立了长期有效的客户连接，保证较高的客户粘性。通过长期合作积累了各个行业丰厚的服务案例。

其次，公司重视技术沉淀与研发能力积累，公司坚持 IPD2.0 变革，设立端到端流程型组织的产品线模式，全面提升产品综合竞争力，并建立了快速的客户响应机制，有效满足客户的差异化及定制化产品需求。在研发投入方面，上市至今公司研发投入年均不低于 6%。

最后，对于制造企业而言，成本的管控是核心竞争力之一，公司通过归一化等项目，进行设计研发优化、产品平台整合、物料综合降本，精益生产投放自动化产线等途径多措并举进行综合降本，公司的毛利率稳步回升，从长期来看，随着海盐工厂的利用率提升将有望为公司带来更多降本空间。

3、从中长期来看，公司将向哪些行业重点投入？

过去的 20 年，地产行业的快速发展为公司带来了增长红利，随着行业格局的重构，公司已经布局“两智一新”战略，未来 2-3 年将围绕源、网、荷、储深化市场布局，构建两大增长逻辑。

第一，公司会持续围绕“两智一新”进行产品及客户开发。

新能源行业包括风、光、储、车、充、氢及其相关产业链，保持产品及方案的领先性及客户粘性，提升公司市场占有率，并通过多措并举持续降本，提升新能源行业盈利能力，未来 2-3 年新能源行业的快速增长将为公司构成重点增量。

智能配电是公司的战略投入业务，该业务有独立的经营团队，持续进行软件开发、柜型产品版本迭代以及产品认证等工作，同时市场端以“源、网、荷、储”为主线，在多个业务节点进行布局。未来几年，公司将重点聚焦智能配电业务在下游个行业中的快速上量，打造行业样板本点，并不断进行方案及产品的迭代。

智能家居业务近年来呈现快速增长态势，公司依托于客户渠道及开发优势，推出多系列的全屋智能产品，以高端定位突破 B 端客户市场，未来公司会逐步向其他应用场景推出针对性解决方案，向其他用户进行覆盖。

第二，公司将在传统外资领先性市场如公商建、数据中心、工控等市场深化国产替代。这就需要公司传统产品及两智业务的方案打通，为客户提供一站式的智能化整体解决方案，同时借助国产化政策的利好及自有品牌影响力的提升，让国产品牌赢取更多优质客户的认可。

4、从长期来看，公司对于毛利率目标如何考虑？

公司经营要注重收入和利润的平衡，公司需要有质量的收入和有现金流的利润。今年前三季度，公司的毛利率逐步回升，

	<p>得益于公司的各项综合降本举措以及充分的市场竞争力，从长期来看，随着海盐工厂的产能提升将会对公司降本发挥进一步的贡献。</p> <p>毛利率决定着对未来的投入能力，因此公司会持续开展降本工作，随着降本工作的持续深入，毛利改善在报表端将逐步体现。未来公司会在保证战略重点业务持续投入的前提下稳步提升公司的盈利能力。</p> <p>5、海盐工厂的搬迁及产能进度如何？</p> <p>海盐工厂定位为良信智能低压电器产品生产及物流基地，其占地面积、自动化程度及生产能力均优于上海总部。其目的是扩大产能，降低成本，同时提升上游零部件质量可靠及稳定性，后续搬迁完成后将形成海盐生产制造、上海研发+销售+总部职能的格局。</p> <p>2023 年海盐工厂搬迁完成进度为 95%，仍有部分收尾工作进行当中，目前公司主体产能已经由海盐工厂实施，搬迁过程中产品交付情况良好，目前工厂运转情况良好。。</p>
日期	2024-2-6