

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2024年4月29日 现场调研 国联安基金、睿远基金、民生证券共4人 2024年5月6日 现场调研 兴全基金、长江证券共6人 2024年5月8日 线上会议 相聚资本共4人 2024年5月9日 路演活动 第一场 红土创新基金 2人 第二场 信达澳亚基金 3人 2024年5月10日 路演活动 招商基金 3人
时间	2024年4月29日至 2024年5月10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、机构所在地
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、公司2023年及2024年一季度主要经营情况介绍。 公司2023年实现营业收入45.85亿元，同比增长10.3%，实现股东净利润5.11亿元，同比增长21.2%；2024年一季度实现营业收入9.42%，同比增长1.1%，实现股东净利润8957万元，同比增长5.33%。 目前下游行业占比较大的为新能源行业，包括了风电、光伏、储能、氢能等业务，占比超过30%，房地产行业目前占比低于20%，其中智能家居的业务增长相对较好。近两年公司通过新能源、工业建筑、公商建、工控等行业快速获取订单，拓展市场，

一定程度上弥补了房地产市场订单下滑带来的影响，未来新能源、电网、数据中心等领域的快速发展将持续带动行业市场规模的提升，公司将持续大力开展客户开发与项目储备工作，以拓展业绩增量。

2、大宗原材价格持续上涨对公司影响情况如何？

公司目前不直接采购铜、银、塑料粒子等大宗原材，是采购以其为加工原料的零部件、包括机械件、结构件、注塑件等，因此大宗原材的价格上涨会由供应商进行传导，一定程度上会导致公司采购的零部件价格上涨，由此导致公司的产品成本上涨。公司一直在持续关注大宗原材价格，实施调整策略，强化供应商及客户端的议价能力，同时持续开展综合降本各项工作，力图抵消大宗原材价格上涨带来的成本压力。

3、下游行业中新能源情况如何？

新能源行业是公司目前的主要下游行业之一，其呈现一定的周期性特点，根据部分研究机构的观点，新能源行业主要客户在2024年一季度都仍旧处于去库存的过程，需求景气度预计有望在二、三、四季度逐步复苏，行业需求释放后，其景气度复苏可以传递到公司。公司目前在新能源行业保持着较高的市场占有率，今年公司将在新能源行业持续、快速的推出新产品，紧跟客户需求并快速响应，通过差异化竞争获取更大的市场份额，保持新能源行业的领先优势。

4、智能家居业务发展情况如何？

公司智能家居业务投入较早，2017年开始逐步布局，得益于前几年的客户及项目储备，近两年公司智能家居业务开展批量交付，增长情况较好。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。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。

5、公司在海外市场拓展的情况如何？

目前公司的海外业务分为两个部分，其一是跟随新能源、通信等行业的头部客户同步出海，这部分占比较大，其二是自主品牌海外推广。目前自主品牌在欧洲、北美、亚太等区域均有业务布局，并持续进行海外业务团队的扩展和客户开发，公司会针对不同国家及地区的所属市场情况不同，进行针对性的大客户开发及渠道能力的搭建，重点聚焦在通信、新能源、电力等几个行业。

在全球市场范围内来看，低压电器行业头部仍旧以外资品牌为主导，占有较大市场份额，公司在海外市场保持持续客户开拓、产品认证以及渠道布局，同时通过快速拓展国内市场规模，提升品牌影响力，以增强公司在海外的市场竞争力。

6、公司在数据中心业务发展情况如何？

目前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。主要客户包括华为、维谛、科华等。随着数据中心行业的发展和需求量的提升，有望成为带动增长的重点行业，公司会持续提升数据中心行业的整体解决方案能力，持续拓展市场份额。

7、公司杭州湾智能工厂的投入使用情况如何？

公司杭州湾智能工厂地处浙江省嘉兴市海盐经济开发区，项目规划产能为 100 亿元。目前工厂搬迁工作基本已经完成，跟随订单的需求持续进行产能爬坡以及对应设备的投入，同时电子

	<p>车间、焊接车间及电镀车间也顺利投入使用并实现批量生产。</p> <p>项目立项初衷其一是扩大公司产能，为后续发展提供基础，其二是在上游核心工艺及关键零部件上，实现部分自制，以实现降低成本，同时提升零部件可靠性，提升公司产品质量。</p>
日期	2024-5-13