

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 及人员姓名	2021年11月3日 国盛证券研究所 通信联席首席分析师 黄瀚 富国基金 行业研究员 王佳晨 2021年11月11日 银河证券研究所 家电行业分析师 李冠华 银河证券研究所 电子行业分析师 王恺
时间	2021年11月
地点	公司 A9 会议室、线上会议
上市公司 接待人员	董事会秘书/副总经理/财务总监 夏成亮 证券事务代表 陈宇飞 证券事务专员 林美
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>2021年11月机构调研交流的主要问题及公司回复内容概要整理如下：</p> <p>问：中美贸易摩擦对公司带来的影响</p> <p>答：受中美贸易摩擦的影响，公司的部分 LED 照明灯具（含智能灯具）及部分智能硬件出口美国被加征关税，但 LED 照明光源未被加征关税。其次，在加征关税后，公司主要的美国客户的需求量均比较稳定，并未因中美贸易摩擦而出现大幅下滑，从 2020 年及 2021 年前三季度的销售情况来看，LED 灯具产品和 IoT 智能产品的销售量均是稳中有升。中美贸易摩</p>

擦只是短期内影响了部分客户的采购策略，从长远来看，中美贸易摩擦的影响比较有限。

未来中美贸易摩擦的影响仍存在不确定性，公司将通过加大研发投入，提升照明和物联网（IoT）业务的综合服务能力，通过提供更具附加价值的产品和服务，进一步增强客户粘性，保证公司与美国客户之间合作稳定。同时积极拓展非美国地区的客户，重点开拓中国、欧洲、日本等国家和地区的客户。通过以上措施，尽可能降低中美贸易摩擦对公司业务的不利影响。

问：公司各类业务占比如何？各类产品毛利贡献度如何？

答：公司现有业务可分为照明业务和物联网（IoT）业务两大板块，2021年前三季度，物联网（IoT）业务在总营收的占比与2020年末的占比情况接近，收入规模保持了较好的增长速度。从产品类别看，LED照明业务中，LED光源产品对毛利总额的贡献有所下降，LED灯具对毛利总额的贡献相对稳定；此外得益于物联网（IoT）业务收入的增长，这部分业务对公司毛利总额的贡献也保持较好的增长势头。

问：公司未来业绩增长点主要在哪方面？

答：从产品类别来看，LED灯具产品和IoT产品的增长将是未来业绩的主要增长点；从业务模式来看，公司持续优化业务布局，顺应“加强国内、国外双循环”新格局的发展趋势，国内自主品牌和跨境电商也是公司重点培育的新的增长点。

问：同行可比公司有哪些？

答：公司的主要业务包括照明业务和物联网（IoT业务）。就照明业务而言，公司的主要竞争对手以国内的大型LED照明产品制造企业为主，主要包括阳光照明、得邦照明、凯耀照明和佛山照明等；就物联网业务而言，由于物联网涉及领域广泛且参与者类型较多，暂未匹配到与公司完全同类型的可比上市公司。

问：公司对自身的定位及未来发展方向是怎样的？

答：公司过去以 ODM 模式为主，主要为海外客户提供 LED 照明产品，是一家照明产品制造商。近年来，公司顺应行业与技术的发展趋势，以照明作为物联网业务的切入口（智能硬件载体），大力开拓物联网领域的业务。未来，公司将持续推动业务转型升级，实现 LED 照明业务和物联网业务并行发展，不断提升照明业务和物联网业务的综合竞争力。同时，公司大力发展国内市场，拟利用自主品牌和渠道，结合现有的智能硬件、软件、云平台以及大数据逐步构建细分领域半开放的生态圈，最终实现从硬件到软硬件结合、从单品到解决方案的转型升级，逐步发展成为综合型物联科技服务商。

问：国外业务是如何开拓的？疫情期间客户关系维护等方面是否有受到影响？

答：公司主要通过参加展会、上门拜访等方式开发客户。受疫情影响，负责海外业务的国内销售人员暂时无法到国外出差拜访客户，但公司已在美国、德国、日本等多个国家设立分支机构，能够为国外客户提供本地化服务。同时，公司还通过线上专项推广、线上展会或拜访客户的国内办事处等多种方式，巩固客户关系和开发潜在客户。

问：公司合作的上游芯片厂商有哪些？

答：公司合作的上游芯片供应商包括 Silicon Labs、乐鑫、NXP 等。

问：汇率、原材料、运费等因素对公司毛利率是否有影响？公司是否有对客户提价？

答：受到汇率波动、原材料涨价、国际货运物流成本大幅上涨这几个主要因素的影响，公司今年前三季度毛利率与去年同期相比有所下降。未来，上述因素仍存在较大的不确定性，就公司内部而言，将不断优化内部管理流程，持续加大研发投入，通过工艺改进、产品设计方案优化、供应链整

合与优化，对冲、缓解因汇率波动和原材料涨价导致的产品毛利率下降；公司也将持续优化业务布局，优化产品与客户结构，顺应“加强国内、国外双循环”新格局的发展趋势，加大国内市场投入，细化渠道建设，提升品牌知名度和市场占有率。同时，公司也会积极与客户协商分担成本上涨和汇率波动所带来的压力；多措并举，努力提升公司产品的毛利率水平。

问：现在海外国家逐步开放，公司第四季度的业绩预计是否会有较大增长？

答：2021 年前三季度，公司海外 ODM 业务的营收保持较为稳定的增长，密切关注海外国家的出入境政策，公司将适时派出营销人员对客户进行线下的沟通拜访，同时继续通过线上的方式，与线下推广结合，加快开拓客户的速度。

问：公司人员构成中哪类人员占比最多？研发人员占比如何？

答：公司拥有较大规模的照明和 IoT 产品的生产制造基地，故生产人员占总人数的比例较高；公司研发人员的占总人数的 15%左右。

问：请问公司软件平台的商业模式是怎样的？如何向客户收费？

答：公司的 Arnoo 和 Lexikos 两大软件平台是以自有平台+部分自制硬件+整合硬件的方式实现应用场景解决方案的落地。目前我们向客户收费的主要是硬件和部分设计开发费用。未来随着数据的积累，可以为用户提供更多的增值服务。

问：请对公司前三季度的业绩情况作简要的介绍说明。

答：公司前三季度营业收入 46.58 亿元，同比增长 18.86%；归属于上市公司股东的净利润为 2.92 亿元，同比下降 24.79%。

问：公司前三季度净利润下降的原因是什么？

答：公司前三季度净利润下降，主要是毛利下降和费用增加双重因素叠加

所致。毛利方面，受人民币兑美元汇率升值、原材料价格上涨等因素的影响，导致产品毛利率降低；费用方面，公司加大品牌拓展力度，所以管理费用及销售费用有所增加。

问：公司前三季度的营收增长主要来源于哪部分业务的增长？

答：按产品类别来看，公司前三季度 LED 光源、LED 灯具及 IoT 产品均保持增长。

问：公司的研发费用投入较多，主要投入在哪些部分？

答：公司持续加大在云平台、无线模组、算法和智能硬件等领域的研发投入，持续提升软硬件一体化开发设计能力。

问：与欧普照明、得邦照明、阳光照明等公司相比，公司的净利润、自有品牌的收入占比等数据均存在较大差异，请问原因是什么？

答：在 LED 照明领域，公司的主要竞争对手以国内的大型 LED 照明产品制造企业为主，但目前各家公司的发展战略、业务模式存在较大的差异，因此自有品牌收入占比、毛利水平等指标会存在差异。

公司近年来持续加大国内市场投入，不断提升品牌知名度和市场占有率。目前公司自有品牌逐步发展，对营收增长的贡献度逐年提升。另外，公司推进业务转型升级，需在业务结构、技术和产品研发、制造能力提升和本地化服务等多方面进行布局和升级，因此公司研发费用、管理费用等投入较高，短期对净利润水平造成影响。

问：LED 行业有一定周期性，从去年开始，行业触底回升，公司觉得未来这个行业会发展态势将如何？

答：LED 照明产品拥有节能环保、应用场景丰富等多种优势，未来，随着社会经济的不断发展，LED 照明仍将主导全球照明的新增市场，并在存量市场持续替代传统照明。分产品类别看，LED 光源将进入存量市场的替换，渗透率较高，增长速度放缓；而 LED 灯具未来仍将有较大的增长空间。整

体来看，未来三年之内 LED 照明行业依旧有较大的增长性。

问：公司目前智能产品主要是聚焦在智能照明方面吗？

答：公司智能硬件产品包括智能照明类、智能控制类、智能传感类、智能监控类和智能家电类；智能照明产品只是其中一类。

问：公司 IoT 产品的主要客户有哪些？

答：公司 IoT 产品的主要客户有 Amazon、IKEA、Schneider、昕诺飞等。

问：公司在智能家居领域的优势是什么？公司的主要竞争对手有哪些？

答：在物联网（IoT）领域，公司依托在照明领域多年的发展经验以及技术储备等优势，以智能照明为切入点，积极向智能家居、智慧建筑、智慧管理等领域拓展，公司现已在云平台、无线通信及模组、人工智能算法、智能硬件开发与制造等核心领域进行了深度布局。目前不同行业的公司进入物联网领域的切入点及业务模式均有差异，较难找到完全同类型的公司进行对比。

问：公司智能家电的产品有哪些？这类产品公司是以自有品牌在做吗？

答：智能小家电是公司的智能硬件品类之一，主要包括空气类和智慧厨房相关产品，如空气净化器、空气炸锅等。这类产品将主要以 ODM 业务模式为主。

问：未来公司重点提升的产能用于哪些产品？募投项目智能制造基地投产后，提升多少的产能？

答：公司募投项目“智能制造基地建设项目”主要通过新建厂房、购置新装备、采用新技术、优化生产工艺，建设 LED 照明灯具及 IoT 智能硬件产品的智能化、自动化生产线，引入智能立体仓储及智能物流，打造智能制造基地。智能制造基地将分期建设，公司将按照订单预测合理安排产能提升的计划，预计智能制造基地项目全部建成投产后，产能将会有进一步的

	提升以满足业务增长的需求。
附件清单 (如有)	无
本表填写日期	2021 年 11 月 30 日