

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 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	中国银河证券（何伟）、海富通基金（赵晨凯）、宝盈基金（何相事）、中银理财（郭艳超）、鸿运私募基金管理（海南）有限公司（舒殷）、IGWT Investment（廖克铭）深圳市中兴威投资管理有限公司（卢晓冬）上海天貌投资（曹国军）、杭州长谋投资管理有限公司（李谦）、香港沪光国际投资管理公司（吴滨）、华杉投资（田星星）
时间	2025年5月20日 15:00-16:00
地点	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
投资者关系活动主要内容介绍	<b>调研交流的主要问题及公司回复内容概要</b> <b>问题1：公司2024年海外销售规模、区域占比结构是怎么样的？</b> 答：公司产品售达全球50余个国家和地区，北美、欧洲、日本以及东南亚、中国市场都是较为重要的收入来源。2024年度，公司实现境外收入60.73亿元。按区域拆分，北美地区约占50%，欧洲地区略超20%，亚洲地区（含中国）近25%。 <b>问题2：公司的产能布局是怎样的？</b> 答：公司目前有福建漳州长泰和泰国北柳府两大制造基地。2024年公司产能分布仍以中国工厂为主，占比超8成。与此同时，泰国基地的产能规模有序扩充。2024年泰国工厂出货额突破10亿元人民币，

较上年同期增长近 40%，占比超 15%。生产的产品品类也逐步增加，涵括照明、IoT、家电三大品类，有效保障了海外订单的交付。根据公司的战略规划，泰国基地当前正在加速扩充产能，以满足海外订单交付需求。

**问题3：4月10日“对等关税”政策之后，美国的订单是如何处理的？**

答：4月份美国“对等关税”对中国的税率持续大幅提高，不断变化，多数美国客户对政策的变化持观望态度，暂停了一部分订单在中国生产，并且期望公司尽快将订单转移至泰国生产。公司也同步快速做出加速转产泰国的决策：以满足美国市场需求为目标，利用已有的泰国制造基地，加速扩充产能。

经过一个月的努力，当前已经有一部分生产线完成安装调试；预计到6月份完成泰国基地第一阶段扩产计划。

**问题4：近日中美日内瓦经贸会谈联合声明发布以来，美国的订单有一些什么变化？**

答：根据5月12日发布的中美日内瓦经贸会谈联合声明，双方达成关税共识，对国际市场和后续订单情况将带来积极正面的影响。客户希望原先暂停的订单在90天的缓冲期内加速从中国出货，当前正在加紧供应中。公司将密切关注政策、环境的变化情况，及时调整应对策略。同时，泰国基地仍是公司重要的战略部署，将根据公司的规划有序安排建设进度。

**问题5：海外工厂目前的生产成本和中国比如何？未来什么时候能够完全满足美国市场需求？**

答：泰国基地还在产能爬坡期，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。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，提升泰国基地的生产效率和经营效益。

“对等关税”出台后，公司已快速做出加速转产泰国的决策，以

满足美国市场需求为目标，利用已有的泰国制造基地，加速扩充产能，预计到6月份完成泰国基地第一阶段扩产计划。今年内预计就可实现泰国基地产能满足美国市场订单需求的目标。

**问题6：当前贸易形势下是否会导致美国以外的市场，比如欧洲市场的订单价格竞争激烈？**

答：当前全球贸易形势已发生剧烈变化，为了防范来自单一市场的政策风险，对非美国市场加快布局是行业的共识，竞争是不可避免的，包括价格竞争。外部环境对大家都是一样的，竞争到最后比拼的都是“硬能力”。我们相信任何环境下都是挑战与机遇并存，一方面，在当前的关税环境下，无法在海外实现规模化生产的厂商，可能会让渡出一部分市场机会；另一方面，日益加剧的竞争也倒逼企业要进行全方位的业务升级、管理升级，提升综合能力。最终，实力强的企业将取得竞争优势。

**问题7：公司以美元结算为主，在汇率风险对冲方面做了哪些准备？**

答：公司海外业务主要以美元等外币结算，公司以远期结汇和即期结汇相结合的方式管控汇率波动带来的风险。当前阶段采取即期结汇较多，同时开展套期保值业务，平滑汇率波动带来的风险。

公司将持续加强对汇率的研究分析，密切关注国际市场环境的变化，适时调整交易策略，降低汇率波动带来的影响。

**问题8：是否有新的业务规划，比如是否会涉及车灯业务？**

答：公司的战略规划没有重大变化，当前不会开展车灯业务。公司仍将专注于照明和物联网两大板块，持续深耕。现阶段公司的主要策略是以稳为主，着重提升经营质量。

**问题9：公司的自有品牌是否受到对等关税政策的影响？**

答：公司的海外品牌以跨境电商为主要方式，鉴于对市场变化情况的预判，在2024年底已有备货举措，部分产品在终端进行了适当的价格调涨，对冲关税的影响。短期内跨境电商业务所受到的冲击较小。公司将密切关注市场变化，同时将加快培育海外供应链，增强抗

	风险能力。
附件清单（如有）	无
本表填写日期	2025 年 5 月 21 日