

浙江阳光照明电器集团股份有限公司

2016年半年度现场业绩说明会会议纪要

一、说明会基本情况

会议时间：2016年8月26日13:30-15:00

会议形式：现场会议

会议地点：浙江省绍兴市上虞区凤山路485号公司七楼会议室

参加人员：总经理官勇先生、财务总监周亚梅女士、董事会秘书赵芳华先生及部分公司股东和机构投资者。

二、说明会主要内容纪要

业绩说明会由公司董事会秘书赵芳华先生首先介绍了公司2016年半年报相关情况，其次是公司经营情况的问答环节。具体问答内容如下：

问：去年LED照明产品降价比较厉害，今年是怎样一个情况？

答：2016年照明产品的总体价格下降幅度比去年上半年要小，大概降价20-30%，未来2年价格应该还有下降空间，但是降幅会趋缓。

问：人民币贬值对公司毛利率的影响不明显，公司怎么看？

答：人民币汇率贬值一部分会直接影响到销售价格，但是销售时已经考虑了汇率贬值的因素，销售价格也是在下降的，因此，对毛利率的提升不明显。

问：目前定价是多少周期进行调整？

大部分客户都是按月、季度进行定价的。

问：公司上半年汇兑收益多少？下半年会怎样？

答：公司上半年汇兑收益 2700 多万元，如果汇率贬值是趋势性的，全年应该会在 4000 万元左右。

问：2016年上半年，公司毛利率上升，主要原因是什么？

答：一方面是技术进步使得产品更新时产品价格下调幅度小于成本下降幅度，另一方面，规模扩大之后采购优势也有贡献毛利率的提升。

问：报告期内，公司管理费用增加较多，主要原因是什么？

答：一方面是对薪酬增加导致的，另一方面由于公司在研发、技术等创新上增加了投入。

问：听说上半年上游行业价格企稳了，公司怎么看？

答：上半年部分上游企业因为自身一些原因有减产的情况，导致市场供应出现一些紧张，部分材料价格下降得到控制了，但是，从总体上来说，随着技术的提升，单位流明的成本未来还是有下降的空间的。

问：公司在新客户开拓方面情况如何？

答：2016 年上半年，非洲、大洋洲新客户的开拓做的比较好，主要是以前薄弱的区域增加了开拓的力度，目前效果有体现出来，其中非洲主要以零售为主，大洋洲以工程为主。

问：上半年LED因为价格下降的因素销售量的增速应该要高于收入的增速，销量的具体增速有多少？

答：LED的收入增速是40%，销量的增速有60%。

问：目前存量市场的渗透率有20%，未来渗透率会怎么样？

答：目前，市场预测有一种说法是到2020年会达到50%。

问：一般在行业的存量渗透率达到30%以后，销量的增速会停滞，公司怎么看？

答：从目前来看，近几年行业整体的销量增速20-30%应该没有问题。

问：公司现金流比较充裕，有没有并购的想法？

答：公司近两年一直有外延式发展的想法的，也有聘请一些专业的中介机构考察一些项目，并对一些项目做了深层次的跟踪与了解，但是目前好的标的很难获得，公司在产业布局上重点还是在渠道的拓展上。

问：未来行业发展的机会在哪里？

答：方向比较清晰，电子商务领域、工程领域、智能照明领域。

问：公司的管理模式是否有些改变？

答：公司成立了以区域为重点四大子公司，集团的管理模式由业务型向管控型集团管理转变，这个模式能够充分发挥员工的积极性，对经营发展非常有利。

问：公司的人均产值有所提升，今后还有多大的提升空间？

答：公司目前的年人均产值在 40-50 万元，一般年人均产值在 60-80 万元的公司是还可以的，年人均产值 120 万元以上是比较好的了。

问：人均产值的提升来自哪些方面？

答：提升主要来自加强自动化率的提升，改进工艺。同时，加强信息化的作

用，精简人员配置。

问：公司在自动化上面的布局是怎样的？

答：由于 LED 产品成熟度还没有完全，如果公司在自动化上加速布局可能会给未来带来设备闲置的风险，因此在 LED 产品相关领域的自动化布局并没有大面积推广。

问：去年下半年公司有比较大的减值计提和补贴收入，今年是否还有类似的情况？

答：去年三季度公司有一个对传统节能灯的设备 and 存货减值，目前节能灯业务已经很少了，而且节能灯设备净值已经只有2000万元了，所以影响很小了。

问：公司国内外渠道的拓展状况？

答：海外按照计划推进，前两年以投入为主，接下来收入会放量。我们也会对专业工程类市场进行拓展。国内市场，前年与经销商在广东合资的公司今年开始产出，情况还可以，产出已有 5、6 百万元，还有在手订单 1000 多万元。另外，今年参股的江苏公司，是公司与内部销售队伍、当地物流商一起合资，上半年完成销售额 1000 多万元，发展还不错，这些是对国内市场的探索。接下来重点拓展成为大的地产商的供应商。

问：欧司朗和飞利浦目前都有并购和出售的意愿，对公司是否有影响？

答：目前还没有看到影响，但是这种事件的发生必然会引起一定程度的影响，公司将持续关注。另外欧司朗方面在公司上的业务占比不高。

问：LED和节能灯产品的比价情况如何？

答：目前 10W 左右的 LED 灯与传统节能灯的比价处于 1:1 的水平，大功率的灯比价还是比较高的，LED 产品比节能灯产品贵 30%左右。

问：现阶段电商的经营情况如何？

答：因为公司的产品是以流通类产品为主，灯具类产品没有优势，所以对于客户的吸引力不够。同时，公司电商业务启动较晚，目前还在摸索中。

问：现阶段公司国内有多少家专卖店？

答：目前国内专卖店有1000家左右。

问：现在灯具占比多少？灯具毛利率比光源高几个点？

答：上半年灯具整体收入占比在42%，毛利率高3-5个百分点。

问：随着LED产品的价格的继续下降，但公司的毛利率却略有上升，未来还

能上升吗？

答：从 2016 年上半年的情况来看，虽然产品价格下降较多，但是公司的毛利率还是略提高。从现有情况来看，保持目前的毛利率水平问题不大。