

证券代码：002745

证券简称：木林森

木林森股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他“2021年走进上市公司系列”交流活动	
参与单位名称及人员姓名	姓名	单位
	封志敏	广东上市公司协会
	赵思皓	
	江河	
	漆思瑶	深圳市全景网络有限公司
	郇正林	广发证券
	李治呈	广发基金
	黄健	广州金控资产管理有限公司
	杨秋硕	中金公司
	涂奕晨	
	林少铭	中金公司广州分公司
	曾宝富	兴业证券中山分公司
	刘韵甜	国泰君安
	冯伟	粤开证券
	潘奕成	广东邦得资产管理有限公司
	马良驹	
	熊政	广东邦政资产管理有限公司
	何振旗	广东宏亮投资管理有限公司
	王合芹	广东聚启元资产管理有限公司
	汪婕	
	卢永森	广州市泽元投资管理有限公司
	曾映玲	广州智品隆私募投资基金管理公司
	桂刁铭	
	张保森	宁波思昊振东投资管理合伙企业（有限合伙）
	陈璐斯	深圳科乐投资管理企业（有限合伙）

	谭雨童	中信证券
	麦浩明	航长投资
	黄晓坤	瑞民投资
	陈召洪	航长投资
	冯福来	航长投资
	邹舰	航长投资
	蔡锦芸	凡德投资
	马宇飞	证券时报
	李燕华	广发证券
	韦小敏	广发证券
	谢姝宸	广发证券
	梁绮丽	联合光电
	朱洪婷	联合光电
时间	2021年5月12日14:30	
地点	公司一楼会议室	
上市公司接待 人员姓名	董事长：孙清焕 董事会秘书：肖燕松	
投资者关系活 动主要内容介 绍	为进一步加强与投资者的互动交流工作，公司参加了由广东上市公司协会、广东证券期货业协会和深圳市全景网络有限公司联合组织的“2021 年走进上市公司系列”交流活动。 公司董秘介绍了公司基本情况，公司2021年第一季度实现营业收入44.73亿元，归母净利润为29,654.41万元，较上年同期上升164.55%；公司对朗德万斯全球的业务和结构进行优化和重整，将朗德万斯海外18家工厂关闭了17家，其全球的员工数也从高峰期的9000多人减少到目前的 3000多人，提前完成重组计划，各项成本大幅下降。通过将海外高成本低灵活性的采购全面转移到国内，同时将木林森的 LED照明封装产品逐步导入至朗德万斯的供应链，与朗德万斯的光源业务实现产业链的布局协同，使朗德万斯的产品成本不断下降，产品的性价比优势不断凸显。朗德万斯克服欧美地区的疫情影响，通过不断优化各项成本，以及大力推广智能产品与健康照明产品，实现盈利能力同比与环比均有提高。国内的封装业务，随着下游需求的不断回暖和提升，订单充足，2021 年公司各基地的春节假期较 2020 年同	

期大幅缩短，产能利用率稳步提升；同时大部分产品价格都有所上涨，营业收入和盈利能力同比大幅提升。

现将活动主要内容及交流互动内容整理如下：

1、木林森目前在Mini LED的布局？

答：Mini Led是显示的一个重要的方向与未来，木林森作为封装领域的领导者，对Mini Led十分的重视。公司从2019年开始布局Mini Led的显示，Mini Led显示主要分为Mini Led直显与Mini Led背光两个板块，就目前市场反馈做判断，Mini Led直显发展会更加快速。木林森在Mini Led布局的技术有别于其他同行的技术布局，就像当年公司在封装领域能够脱颖而出就是因为公司的技术创新。同行是用传统的锡膏的工艺，把Mini的倒转芯片与线路板作为连接，公司的技术是与知名大学的技术团队合作研发了多年，成功研发了可以解决Mini Led正负极之间会短路问题的技术方案与异向导电胶工艺。新工艺相关的生产设备均已在适配及研发。就像木林森封装一直是拥有自成体系的材料，自成体系的设备，一直都是有别于同行，木林森一直在行业保持竞争力，主要是一直致力于技术创新。

2、收购朗德万斯后的文化融合及如何调整经营策略？

答：首先公司收购朗德万斯是基于双方充分沟通了解了双方在产业的协同，朗德万斯有百年的品牌与全球销售的渠道，木林森在LED封装领域拥有强大的制造能力，双方相信并购是能够形成互补并相互促进更好的发展的。并购后，为了最大的发挥木林森与朗德万斯的优势，公司首先决定关闭朗德万斯海外的工厂，将制造环节搬回国内，利用国内强大的制造能力快速的用Led替换传统的节能灯与钨丝灯，制造人员也进行了缩减，现在海外的人员主要是销售人员、研发人员及仓储人员。文化融合主要是建立良好的激励机制，在互利互惠的原则下就能够有好的合作环境。管理上公司只是在人事、财务及法务等关键岗位派驻人员，既把控风险又给予高度的自主权。

3、木林森品牌与朗德万斯品牌毛利率存在差异的原因？

答：主要是品牌的影响，朗德万斯主要的市场是在欧洲与美国，在欧洲与美国的品牌均是百年品牌，有很强的品牌议价能力。木林森品牌最主要是在封装制造，去年受到疫情的影响本身对国内的制造业影响很大，今年随着疫情的好转，木林森本部的毛利率也得到了一部分的提升。

4、朗德万斯的制造端迁移至国内，如果遇到像疫情非可抗力的因素，会不会影响出口？公司TO B端与TO C端的占比如何？

答：国内拥有Led的全制造环节，供货不会有任何问题，风险更小。目前

	公司还是T0 B端的占比比较大，T0 C端还有很大的发展空间，公司将通过线上电商加线下经销商来提升公司的T0 C端的发展。朗德万斯批发业务大概占70%，零售占30%，主要还是走批发渠道，在专业市场是不容易被替代的。 5、原材料上涨会不会对公司有什么影响，公司目前的用工情况？ 答：原材料上涨是行业都需要面对的问题，公司在产业链里面，主要的灯珠是我们公司在把控，所以我们有应对原材料涨价的优势。公司在员工的薪资方面一直比较有竞争力，因为公司的自动化程度高，员工的产出效率高，加上公司在各个生产环节的成本控制，员工的成本摊销下来并不会比其他的同行高，加上公司提高对员工的福利，所以公司目前没有用工困难的问题。 6、照明行业未来的发展情况如何，公司第一季度报业绩向好，公司主要是做了那些举措？ 答：2013年-2014年行业向好，芯片厂商、封装厂商进行了大规模的扩产，造成了2015年-2017年供大于求，这是行业不景气的主要原因。目前行业十分的谨慎看待行业的供需关系、供需平衡和产能动态变化来决定是否扩产，供求关系保证能平衡的情况下行业能保持目前的景气度，因为行业的景气度主要是各个环节的供求关系，这个是最核心的。一季度改善首先是行业的景气度回升；其次公司经过过去三年的调整，减少了大的资本支出，投入的生产基地产能逐步的释放，朗德万斯工厂关闭，增加朗德万斯Led产品替换传统照明的比重；公司组织架构的变化，变成了事业部制，进一步提高了管理团队的积极性等等各个综合因素的结合。目前公司满负荷的生产，海外在制造端产生的费用也大规模减少，让大家看到了木林森的改变，看到了一个好的开始。 7、UVC深紫外线目前的发展情况 答：UVC深紫外线因为去年的疫情，市场对它的关注度非常的高，我们去年投资了至芯公司与至善公司，至芯主要是做深紫外芯片的，至善公司是做一些成品的杀菌设备。公司目前深紫外芯片与产品都已经在生产。 8、公司从追求制造业的市占率，到追求公司的利率的平稳，公司的措施是什么？ 答：首先未来减少大的资本支出，公司的负债率从70.11%降到59.31%，负债率的明显降低说明公司越来越健康，同时公司也在积极的降低财务成本，随着经营现金流的逐步回笼，公司的财务成本会大幅的改善；其次朗德
--	---

	万斯新的业务挖掘，例如朗德万斯在欧洲与美国有很多的物流仓，公司也在探讨利用现有的物流仓，开展物流配送，公司对朗德万斯的整体业务和流程进行全面的梳理和优化，通过引入SAP系统等方面，节省费用，国内的照明显示产品和智能产品，都可以通过朗德万斯的品牌和渠道去销售，开拓了国内的产品销售渠道。我们还会继续优化公司的封装板块，新余工厂的PCB板竞争力开始逐步的显现，显示屏我们除了有自己的线路板和灯珠，我们现在还组装成模组。公司在优化各个业务环节，保证公司更好的发展。
附件清单（如有）无	
日期	2021年5月12日