

佛山电器照明股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-04

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	参会名单详见附件 1：调研人员信息表
时间	2022 年 9 月 8 日
地点	全景网
形式	线上会议
上市公司接待人员姓名	公司总经理：雷自合 公司财务总监：汤琼兰 公司副总经理、南宁燎旺董事长：陈煜 公司董事会秘书：黄震环
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司在扩张过程中的竞争优势</p> <p>（1）技术优势：技术创新是一家企业能够长远发展的持久动力。近年来，公司不断加大研发投入，研发投入占营业收入的比重不断提高。构建“产品、平台、技术”三级研发架构，产品研发聚焦价值，提升品质和竞争力；平台研发聚焦效率，推进材料标准化、设计模块化，提升新品转化率；技术研发聚焦前沿，力争领跑领先，在照明新材料、交互式汽车大灯及其控制系统、Mini/Micro LED 等多个领域，不断攻克技术难关。</p> <p>（2）品牌优势：公司深耕照明行业超过 60 年，“佛山照明”品牌影响力和品牌价值持续提升，2022 年佛山照明品牌价值达到 265.29 亿元，佛山照明品牌已成为中国最具影响力、最受欢迎的行业品牌之一。南宁燎旺生产的“瞭望”牌车灯，严格按照国家行业标准进行生产，多次荣获相关主机厂优质供应商的称号。国星光电先后荣获“国家级高新技术企业认定”、“品牌力量”、“十大 LED 封装品牌”、“2020 年佛山市制造业隐形冠军企业”、“LED</p>

显示供应链创新年度产品奖”等荣誉，专业行家形象和品牌优势不断强化。

(3) 产业链协同优势：2022年2月，公司通过并购国星光电向LED产业链上中游延伸，一方面有利于提高公司的供应商议价能力；另一方面，加强双方在研发资源、渠道信息的共享，实现上游紧贴下游需求制定研发方向、下游紧贴上游研发成果提升产品技术优势。例如，在汽车照明领域，可充分发挥佛山照明在车灯模组、国星光电在车灯灯珠、南宁燎旺在车灯集成的优势，加快研究开发包括LED芯片、LED光源、显示模块等车用LED产品；在健康照明领域，佛山照明与国星光电一起合作护眼LED产品，共同研究健康与节律、色温的关系。

(4) 制造优势：佛山照明是最早从事照明产品生产销售的企业之一，拥有约1500亩的生产制造基地，且经过多年连续的投资，公司的生产自动化、数字化水平得到大幅提高。南宁燎旺在南宁、柳州、重庆、青岛、印尼均有生产制造基地，具备年生产超500万台套车灯的生产能力，是我国西南地区规模最大的汽车车灯生产企业。国星光电于1976年开始涉足LED封装，是国内最早生产LED的企业之一，国内第一家以LED封装为主业首发上市的企业，是国内最大的LED制造业之一。

2、南宁燎旺的情况介绍

南宁燎旺的前身为南宁市汽车配件一厂，成立于1956年。2021年8月成为公司控股子公司，公司持有南宁燎旺53.79%的股权。历经数十年发展，南宁燎旺已成为一家集研发、生产、检测、销售为一体的汽车灯具专业公司，主要产品包括前照灯、后组合灯、雾灯、倒车灯、室内灯、牌照灯、迎宾灯等，囊括了汽车需要的所有车灯。南宁燎旺主要客户包括长安汽车、上汽通用五菱、一

汽奔腾、长城汽车、上汽大通、东风柳汽、赛力斯汽车等汽车整车制造企业，年生产能力超过 500 万台套，在南宁、柳州、重庆、青岛、印度尼西亚均有生产制造基地，良好的布局、能辐射国内不同的区域市场。

南宁燎旺 2022 年上半年营业收入、净利润同比实现双增长。南宁燎旺不断开发中高端客户，新能源车灯产品占比逐步提高，产品结构持续优化。

3、南宁燎旺在市场竞争中具备哪些优势？

南宁燎旺自成立至今深耕车灯行业超过 60 年，长期致力于研发、设计、生产、制造汽车全车灯具，具有稳定的整车厂客户。

南宁燎旺拥有优异的产业链一体化平台，助力智能化，交互化等新技术领域的进一步拓展与融合。在研发过程中，随着上下游产业链的打通，使得产品开发中可定制化水平进一步提升，成本竞争力也得到有力的夯实。

在研发投入和布局上，一是成立“一院三中心”引进高端人才，多地区布局组建研发团队，提升公司核心竞争力。二是加大研发费用的投入，深化产学研合作，聚焦与车灯行业相关的技术发展趋势，有针对性地开展前瞻性技术研究，加快科技成果转化，开展技术营销，以项目推动研发，以研发带动项目。三是公司的规模化产能和持续提升的产品研发、技术能力对开拓中、高端市场具有积极的作用。

4、公司收购南宁燎旺以来，如何助力南宁燎旺发展？

公司收购南宁燎旺后，赋能南宁燎旺整体向好发展，加快产品转型升级的步伐。南宁燎旺秉承着对客户负责、服务好新老客户的服务宗旨，以原有客户群为基础，发力开拓新客户群，并向

中高端市场拓展，着重发力新能源市场。公司并购南宁燎旺后，主要在以下方面对南宁燎旺进行赋能：

一是在财务上，助力南宁燎旺融资增信，改善南宁燎旺的现金流，降低融资成本，为南宁燎旺的发展提供了有力的资金保障。

二是在市场开拓上，利用上市公司的平台和资源助力南宁燎旺加速开拓市场，一年来燎旺与相关主机厂进行了有效的交流，为将来的合作奠定了良好的基础。今年上半年，南宁燎旺新增 19 个车型的车灯开发项目，其中 5 个项目已量产，新项目的增加为南宁燎旺未来发展打下了坚实的基础。在开拓新客户的同时，向老客户的中高端车型延伸，有望提升产能利用率并逐步形成规模效应。

三是研发上，借助公司在车灯模组和国星光电在 LED 封装领域的技术优势，南宁燎旺有望在汽车照明领域取得更多的成本和技术优势，尤其是国星光电并购风华芯电后，进一步加强了产业链上中下游的合作，为研发定制车规级 LED 产品提供了有利的条件。

5、公司对车灯业务未来的发展展望

车灯行业在新能源汽车重塑产业格局的历史机遇下，迎来了产业转型所带来的红利，是南宁燎旺快速发展的新契机。南宁燎旺目前在新能源汽车客户上拓展良好，今年上半年新增的 19 个车型项目大部分为行业内优质的新能源汽车客户。

新能源车灯对车灯性能、研发、技术等方面的要求也较高，车灯单价和毛利水平均优于传统的燃油车项目。随着新能源汽车渗透率的提升，汽车车灯业务有望迎来“量价齐升”，南宁燎旺也将紧跟汽车行业发展趋势，加大研发投入，向中高端方向发力，改善产品结构，不断提高南宁燎旺的市场竞争能力。

6、收购国星光电的初衷？国星光电业务与佛山照明、南宁燎旺的协同之处有哪些？

公司收购国星光电主要是基于未来发展战略考虑，由于通用照明市场竞争愈发激烈，公司希望通过开拓新兴照明领域寻求新的业绩增长点，然而汽车照明、海洋照明、智慧照明、健康照明等成长性较好的领域均对 LED 器件及组件产品要求较高，而国星光电处于 LED 产业链中上游，并购后可以将公司在终端市场的销售优势与国星光电在 LED 行业上的技术优势进行对接，快速推出更多有创新性、引领性、竞争力的产品，助力公司在新兴照明领域的开拓。例如，在汽车照明领域，可由国星光电定制小角度、高功率密度、符合各类应用场景的车规级照明产品；海洋照明领域，可由国星光电提供大功率、高功率密度的白光 LED 光源等等，进一步加快公司推陈出新、抢占市场份额的进程。

7、通用照明毛利率提升的原因？未来毛利率结构展望

（1）上半年通用照明领域毛利率提升的主要原因

2022 年上半年公司通用照明毛利率为 20.15%，同比增加 1.33%，对比 2021 年增加 3.46%，提升的主要原因如下：

①**调产品结构** 在着力提升产品品质的基础上，调整产品结构，提升了产品销售毛利率。

②**降采购成本** 年初公司制定了材料成本下降的目标，围绕目标采取了与主要供应商价格谈判、新材料替代、物料规格合并等降本举措。

③**降制造成本** 通过机器换人、连线生产、材料消耗定额管控、工艺流程优化等措施降低制造成本。

④**人民币贬值的影响** 今年美元兑人民币汇率走高，提升了

公司出口业务的销售毛利率。

(2) 未来毛利率的展望

未来公司将继续通过以下措施来提升毛利率：

① 提升产品品质，进而提升产品的毛利率。

② 加快产品结构调整，重点研发差异化产品和高品质、高层次需求的功能性产品，同时加快海洋照明、动植物照明、健康照明等新赛道产品开发，提升公司的竞争力与盈利能力。

③ 加快公司数字化转型，进一步加大智能化、数字化升级改造力度，打造现代化智能制造产业园区，进一步降低生产成本。

8、2021 年经营现金流为负的原因

公司 2021 年经营活动现金流量净额为-2.77 亿元，主要是受原材料价格上涨及出售金融资产支付税金的影响，扣除税金影响 1.54 亿元，2021 年经营活动现金流量净额为-1.23 亿元，较以往年度出现大幅下滑主要原因如下：

(1) 2020 年下半年业务放量特别是四季度为应对 2021 年一季度增长的订单，公司提前备料并办理入库，增加了 2021 年经营现金的支付。

(2) 2021 年受疫情影响原材料价格上涨、供应链紧张，为保障生产经营有序开展，公司提前预付货款。

9、通用照明的主要拓展方向

目前，通用照明市场增长放缓，竞争趋于激烈，但在细分市场仍然存在新的发展空间。近两年来，公司按照“守住基本盘，开拓新赛道”的发展思路，逐步向智慧照明、海洋照明、健康照明、动植物照明、智慧路灯等新赛道发力，改善产品结构，提升

盈利能力，拓展新的利润增长点。

在智能照明领域，佛照建立了“1+3+N 智家云平台”，推出“一扫联”轻智能系列、微波感应灯等智能产品，成功打造涵盖家居、办公、教育等场景的解决方案；在智慧路灯领域，成立智慧路灯事业部，重点开拓 5G 智慧路灯市场业务；在海洋照明领域，重点从深海照明、集鱼照明、水产养殖照明三个方向发力；在植物照明领域，推出了系列植物照明产品，积极与高校及科研院所联合研发动植物集成光照、温湿度等智能控制的解决方案，为植物生长提供一个良好的人工光环境。

10、公司外销业务的战略规划

公司照明业务外销占比较高，但外销业务的毛利较低，因此，未来公司将通过以下举措持续做大做优外销业务：第一，优化产品结构，提高灯具及智能产品等高附加值产品的销售占比，提升毛利率。第二，大力在海外市场拓展自主品牌业务，提升公司品牌在海外的影响力。第三，拟在海外进行产业布局，建立生产基地，降低贸易关税的影响。

11、公司对未来发展的展望

对于未来的发展，我们认为机遇与挑战并存。在通用照明领域，坚定往差异化和功能性方面发展，准确、敏锐的把握市场需求推陈出新，满足客户对照明产品多样化和定制化的需求，同时大力拓展细分领域业务，培育新的利润增长点。在车灯领域，不断提升研发实力，向中高端产品发力，拓展更多的知名品牌汽车制造企业，逐步提高市场份额和盈利能力。在 LED 封装领域，继续加快在第三代半导体、车载器件、新型光电子器件及应用等赛道的步伐，持续加强“mini/micro LED”等关键领域核心技术的研发储备，促进科技成果转化，保持技术领先地位。未来，佛山照明将继续围绕照明主业，通过“内涵式发展”与“外延式扩张”

	双轮驱动，加快推动企业高质量发展。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无

附件 1：调研人员信息表

序号	机构名称	参会者姓名
1	wt capital	房旻稼
2	安信基金	张立聪、陈伟浩、郭陈杰
3	北京诚旻投资	张硕
4	北京鸿道投资	韩逸非
5	北京万点资本	王欣
6	北京衍航投资	张家庆
7	东北证券	赵哲、鞠然
8	东方基金	郭晓慧
9	富安达基金	李正伦
10	光大保德信	谢东
11	光大证券资管	何伟
12	广发基金	张溢
13	广弘控股	纪臻
14	国海证券	孟昕
15	国华兴益保险	韩冬伟
16	国金证券	闫哲坤、杜潇
17	国联安	楼枫烨
18	国泰君安	邓佳、宋志勇、田平川、史霄宇、蔡木群
19	国信证券	陈伟奇、王兆康、邹会阳、杨钊、冯鑫、梁佳、 欧阳仕华
20	果实资本	蔡红辉
21	海富通基金	赵晨凯
22	海南容光私募基金	韩飞
23	华富基金	聂嘉雯、范亮
24	华商基金	马良旭、黄灿
25	华西证券	陈玉卢
26	华夏基金	刘文成
27	建信基金	杨荔媛
28	交银施罗德基金	邱华、张春雷
29	金鹰基金	蒋程浩
30	旌安投资	张艺矾
31	景顺长城	曹雅倩
32	开源证券	吕明、陆帅坤
33	民生加银基金	贾星瑞
34	申万宏源	沈呈熹
35	深圳悟空投资	杨蕊菁
36	首创证券	潘美伊、陈梦

37	泰九分公司	关开元、李胜
38	泰康资产	王鹏程
39	天风证券	于雪娇
40	天弘基金	王一川、张磊
41	天治基金	张歌
42	万家基金	李黎亚
43	万联证券	吴源恒
44	西南证券	冯安琪
45	新华基金	侯淳
46	新华资产	孙浩文
47	新思哲投资	谢东晖
48	信达澳亚基金	马绮雯
49	兴业基金	赵昕蒙
50	循远基金	王强
51	易方达基金	曹粤
52	银河证券	李冠华、孙雪琪
53	银叶投资	李溶涛
54	圆信永丰基金	李阳
55	招商银行	赵训鹏
56	招商证券	史晋星、彭子豪
57	浙商证券	文煊、褚旭
58	中庚基金	季国峰、熊正寰
59	中国人寿资产管理	李珊珊
60	中加基金	张泽迅
61	中金公司	李晶昕、陈柯帆
62	中泰证券	喇睿萌、姚玮、扈睿涵
63	中泰资管	张梦甜
64	中天国富证券	刘博实
65	中信保诚资管	万力
66	中信建投	马博硕、王明博、陶亦然、胡天贶、尹鹏斌
67	中信证券	王文聪
68	中银国际证券	肖遥、吴锦尧