

证券代码：002745

证券简称：木林森

2022 年 09 月 20 日木林森股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	1 中信证券 程子盈 2 惠通基金 王青晨 3 明达资产 李涛 4 创金合信 陆迪 5 招商资本 吴彤 6 恒大人寿 魏大千 7 汇升同道 刘晟 8 前海联合 张志成 9 国信证券 李梓澎 10 中泰电新 赵宇鹏 11 望正资产 马力 12 进化论 高俊杰 13 鼎萨投资 刘寻峰 14 丁松资本 任建军 15 平安基金 杨蓓斯 16 财信证券 余汀
时间	2022 年 9 月 20 日
地点	广东省深圳市福田区福华一路卓越大厦 1706A 木林森股份有限公司深圳董事会办公室
上市公司接待人员姓名	肖燕松先生、投资者关系总监郭仙掌先生

投资者关系活动 主要内容介绍	1. 公司在光伏储能领域有什么发展规划？ 答：公司设立子公司朗德万斯新能源，主要面向欧洲户用储能领域，设计的产品可覆盖家用 5-20 kW·h 范围的应用场景。公司开拓储能业务，第一因看好储能行业未来的前景，第二因户储领域的客户群与朗德万斯家用照明以往客户群有高度重合，便于公司复用以往渠道部署。朗德万斯照明海外销售约 70%为渠道客户，约 30%为商超零售，这两大渠道可分别帮助公司面向户储及相关产品拓展。目前，公司已经确定了几家供应商，已在向欧洲发送样产品。 2. 公司的定位和商业模式是什么？产能上有什么规划？ 答：从定位上，公司更注重品牌与渠道建设，将重点做好产品设计及后端安装维修保障等工作，生产则交给上游制造商。未来公司将基于已有的渠道获取订单，在国内进行委托生产，再出口到国外市场。推广方向上，公司将以西欧德国、东欧波兰两大地区为主，主要采用设计+代工贴牌的商业模式。 3. 预计明年欧洲光伏市场的需求如何？公司具备哪些竞争优势？ 答：据公司市场调研了解，目前欧洲户储应用率整体较低。公司主要优势在海外已经成型的照明销售渠道，户储客户群与原有的通用照明客户群具有一定重合度。 未来公司将继续发挥网点、仓库、物流等已有优势，并投入较多资源提升市场渠道、供应链建设以及后续运维，如进行安装人员的培训和扩招；同时，将加强产品开发，希望拥有逆变器的自主开发能力，提升产品转换效率、增强经济性。总体上，公司对于未来的发展有清晰的规划，重点在于扬长补短，同时公司也立足长远，积极拓展上下游，避免出现单一供应商风险，从市场发展来看，建设品牌也将更有竞争优势。 4. 目前欧洲通胀预期较高，公司主营的 LED 照明业务是否会受到经济环境衰退的影响？ 答：面对外部宏观环境的变化挑战，公司坚持聚焦主营业务，大力发展成长型业务。与此同时，公司将积极应对外部宏观形势的变化，不
---------------------------	---

	断提升公司抗风险能力，推进公司高质量发展。 5. 公司上半年 LED 灯珠价格降幅是多少？ 答：上半年受行业及疫情的影响，公司 LED 部分产品出现了波动。公司的成本优势和规模优势，会让公司在市场竞争中保持优势，公司经营层密切关注市场的供需情况，及时对公司相关产品的销售价格进行动态调整。 6. 公司主要芯片供应商都有哪些？ 答：照明芯片主要供应商均为国内优秀的 LED 芯片制造商，公司已与上游客户合作保持长期稳定的合作关系。 7. 公司下游客户是 G 端为主还是 B 端为主？ 答：公司产品主要通过经销商销售，To G 和 To B 端的客户都有。 8. 今年植物照明板块出货量增长情况如何？ 答：去年公司相关业务主要集中在新疆地区，今年以来公司积极拓展市场，在内蒙古、青海、四川和湖南等省份均有业务人员在对接当地项目。 9. 朗德万斯欧洲团队的构成如何？ 答：公司海外业务主要是品牌和渠道业务，朗德万斯欧洲团队主要为负责销售与负责研发设计人员。 10. 与公司相比，国内同行出海户储厂商的售价如何？ 答：欧洲不同地区的售价不同，部分厂商的户储产品售价可能比公司更高。与专业光储厂商相比，公司主要优势在于渠道和规模方面进行差异化管理。目前公司的发展路线更加注重品质及客户服务，在产品质量、仓储渠道建设、安装售后服务等角度多维发力，以提升用户体验和品牌认可度。海外朗德万斯照明有自己的 APP，覆盖区域较广，公司可以基于 LEDVANCE APP，构建一个全屋家电生态。
附件清单(如有)	
日期	2022 年 9 月 20 日