

证券代码：002745

证券简称：木林森

2022年12月08日木林森股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-006

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中信证券、华福证券、中信建投、西南证券、国海证券、华鑫证券、万家基金、申万菱信基金、南方基金、平安基金、兴银基金、景顺长城、西部利得基金、红土创新、华融证券、华融信托、新华基金、长江资管、天弘基金、中天汇富基金、兴银资本、宁泉资产、渡势投资、吉富创投、中金蓝海、郑州智子投资、鼎睿资产、原点资产、铂金投资、明河投资、锦成盛资产
时间	2022年12月08日
地点	(1) 进门财经会议 (2) 深圳市福田区福华一路卓越大厦 1706A
上市公司接待人员姓名	投资者关系总监 郭仙掌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司的基本情况和前三季度经营情况</p> <p>木林森是一家以LED封装和LED智慧照明品牌业务为主的企业，主营产品涵盖LED封装产品、驱动IC、LED灯珠及相关材料、LED照明灯具以及显示模组等。公司LED封装业务和照明业务营业收入连续多年位居国内第一。</p> <p>LED制造方面，公司LED分白光和RGB直显两大板块，主要应用于照明灯具、亮化工程、部分电子产品指示灯和背光灯等；RGB直显灯珠和显示模组主要应用为户外显示屏、室内广告屏以及商用显示屏等。目前</p>

分别有广东中山生产基地、江西吉安生产基地和新余生产基地以及浙江义乌生产基地。公司将持续拓展LED细分领域应用市场以及小间距、Mini LED等相关应用。

品牌照明方面，公司有朗德万斯和木林森两个品牌体系业务。

在国外，以朗德万斯品牌为主，它是源自于全球著名品牌欧司朗，其总部位于德国慕尼黑。在海外特别是欧美发达国家品牌认可度高，品牌和渠道运营非常成熟，产品涵盖商用和家用照明产品，各类照明产品应用。经过多年整合，目前业务非常稳定，持续贡献净利润和现金流。

在国内，以木林森品牌为主，产品类别主要分为通用照明、专业照明、工业照明和户外照明等。产品主要面向大众化通用照明市场，城市家用和乡镇场景照明应用、城市级酒店、轻奢市场、教育及工业场景等。木林森品牌业务近几年增长较快，目前主要发力渠道建设和线上营销平台拓展。

新业务方面：

一方面，公司基于LED照明细分领域的应用拓展，推进植物照明在牧草种植和水稻育苗等领域的整体解决方案。植物照明整体市场空间较大，应用范围广，公司秉承社会公众公司的责任，专注于LED光谱在农牧业领域的应用拓展。目前植物照明项目主要集中在西北部地区，伴随人员流动和经济活动常态化，预计植物照明业务将加速推进节奏。

另一方面，公司基于朗德万斯海外品牌和渠道优势，推进户用储能产品的销售。基于朗德万斯APP平台，构建智能家居生态，推广包括照明灯具、户用储能等产品在内的电器和相关设备。公司正加快搭建朗德万斯户储业务海外销售、客服、运维团队；积极推进国内储能电池组的生产线布局。截至目前，公司已经完成部分客户的产品送样和小批量订单的发货。

财务方面：

前三季度：公司实现营收122.01亿元，归母净利润3.94亿元，扣非净利润3.26亿元，销售毛利率28.45%；公司负债率47.24%，公司已经连

续七个季度负债率下降。

二、问答环节

1、LED制造业景气度情况，预计什么时候会有回暖？

答：今年LED行业整体处于底部，上半年，行业去库存压力较大，进入下半年，行业库存持续减少，行业间整合加剧，集中度持续提升。公司作为LED头部上市公司，市场份额有增加趋势。随着宏观经济逐步回暖，行业的需求预计会有所恢复。

2、公司植物照明业务主要优势有哪些？未来有哪些规划？

答：公司定制的生物方舱和植物工厂，通过调配LED光谱、光周期、温度、适度以及水循环系统等要素，能够应用于不同农作物和特种植物生长。公司已经与中科院上海植物分子研究所和农科院都市农业研究院在植物光谱应用研究和植物育种方面开展合作，为公司植物照明产品在农牧业领域的应用持续提供支持。公司将持续与大型牧场、乳业公司、草饲料加工企业、种业公司以及地方农业农牧局开展项目合作，持续推进相关业务的发展。

3、公司户储产品怎么定价，销售毛利率情况何如？

答：公司目前主要是通过国内供应商代工，通过朗德万斯的品牌和渠道进行实现销售。公司主要依据朗德万斯在海外的品牌定位来定价，产品单价与当地品牌价格趋近，目前整体销售毛利率能维持20%-30%的水平，未来根据市场环境的变化，公司会采取动态的经营策略去逐步提升毛利率。

4、目前公司储能业务主要集中在哪些市场，后续有没有市场扩展计划，比如布局亚洲、美洲等市场？

答：目前公司储能业务主要布局欧洲，未来欧洲市场将以德语区为中心的西欧市场为主。基于朗德万斯海外成熟的渠道体系，后续将拓展美洲和日本市场。

5、公司现在是否有介入储能产品的自主生产环节？

答：目前公司也在加强产品开发及市场调研，希望能够拥有逆变器、电池等环节部件的自主研发制造能力，提升产品转换效率、增强经济性。目前公司已经对电池领域的市场及技术进行了解考察，并组建了部分团队。

6、近期汇率波动，对公司收益的影响大吗？

答：今年以来公司海外业务营收及利润均保持稳定水平，汇率波动对公司整体经营利润影响较小。同时，公司也在密切关注汇率变动情况，通过套期保值等措施对冲相关风险。

7、现在国家疫情防控政策优化，公司的空净产品是否能在后续的病毒防治中发挥作用？预计会产生多大市场？

答：公司旗下空净视界推出的UVC深紫外物表消杀系列产品对新冠病毒具有消杀防治作用，可应用于机场高铁站、大型展会及小型会议室、学校教室、酒店、医院、冷链物流等场景。目前公司也在积极拓展市场，与多领域的渠道客户进行合作推广。

8、公司近期补充了较大数额的现金流，在后续用途方面有什么规划？

答：公司使用闲置募集资金一部分暂时补充流动资金，一部分进行永久补流，将用于公司的业务拓展、日常经营等与主营业务相关的生产经营，补充现金流后，将有助于优化财务结构，保持公司的营运资金在一定的合理区间，保证公司的稳定经营，提升公司运营效率。

9、公司在技术研发上和哪些机构有合作，未来是否考虑引入更多机构合作增强产学研转化？

答：公司积极探索与科研院校合作的研发模式，公司与中科院、农科院以及部分重点高校均存在合作关系。同时公司也与地方职业院校开展合作，推进“厂中校”新型合作模式，为LED行业培养专项人才。

10、公司LED业务下游客户的构成是怎么样的？产品销售模式是以经销为主还是零售为主？

	答：公司国内LED照明产品主要通过经销商销售，下游客户包括省市级大型渠道商和地方门店；直显业务主要通过以销定产，向下游显示屏厂商供货。海外主要通过朗德万斯渠道和零售商客户销售至终端消费者。
附件清单(如有)	
日期	2022年12月9日