

证券代码：002745

证券简称：木林森

2023年5月19日木林森股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信证券 李芳芳、陈禧琳、沈博爱 东方财富证券 尹元彪 一创投行 郑颖怡 中银证券 王灵 国健安基金 何卫国 兰丞资本 罗小明 臻远基金 秦海峰 红猫资管 钟小兵 亚太汇金 滕涛 晶诚私募 敖峰 财信证券 陈均庆 紫薇基金 刘畅 华天联合产业基金 苏红军
<b>时间</b>	2023年5月19日
<b>地点</b>	广东省中山市小榄镇木林森大道1号木林森股份有限公司 行政办公大楼1楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监兼董事会秘书 李冠群 投资者关系总监 郭仙掌

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、参观公司展厅和公司实验室、封装生产线</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、问：公司封装制造业务与品牌业务毛利率和净利率相差较大，且近年来业绩波动较大，公司如何平衡各版块业务的发展，如何改善盈利能力水平？</p> <p>答：公司持续践行“品牌+智能制造”运营模式，在夯实传统业务的同时，积极推进新的业务。公司目前拓展的新业务将主要以品牌业务形式推进，固定资产投资较少，公司会合理配置各类有效资源，提高生产效率，加强精益管理，做好成本控制，努力提升盈利能力。</p> <p>2、问：国际汇率对公司业绩影响有多大？</p> <p>答：公司产品销售主要在当地市场以当地货币进行交易，汇率波动对销售业务的影响较小。</p> <p>3、问：关于公司储能业务板块，请问公司储能业务模式是怎么样的，销售进展及今明业绩贡献如何？</p> <p>答：公司储能业务在海外以朗德万斯品牌运营，以木林森品牌开展国内业务，主要以贴牌代工模式为主。公司优秀的供应链和物流仓储运营能力能够保障公司产品维持较高毛利率和净利率。公司规划储能业务未来与传统照明业务共同成为海外品牌业务核心驱动。</p> <p>4、问：空气净化器和疫情防控消杀的空净视界研发的火雷子、森林氧吧渠道合作和应用场景推广、具体销售情况如何？是否有体外分拆上市可能？</p> <p>答：公司推进空净产品主要有两个品牌，一是广州空净视界，与南山医学基金会合作，主要推进酒店和医院等项目渠道业务；二是木林森大健康，主要推进以体验店和线上平台新型零售等 to C 业务，公司目前不存在子公司分拆上市情况。</p> <p>5、问：公司互动平台品示封装有 SMD、IMD 和 COB 三种工艺，请问是否具有第四代半导体封装技术？</p>
---------------------------	---

答：在封装领域，公司主要以 SMD 成熟工艺为主，RGB 业务主要产品以 P1-P2.5 产品为主。其他工艺如 COB，MIP 等，技术尚不成熟，在这些领域，公司整体以技术储备为主。

6、问：公司持续推出全屋智能家居新产品，请介绍相关情况。

答：智能灯具是未来发展趋势，是照明市场的增量，公司已与大型智能平台开展合作，部分产品接入了物联网端口。

7、问：植物照明、植物工厂业务进展情况，未来规划如何？

答：中国目前农业机械化程度较低。基于全光谱的 LED 照明技术，秉承管理层的社会责任和民族情怀，公司与中科院和农科院相关专业院所合作，推进牧草和水稻苗等农作物整体解决方案。高效、集约化的垂直种植是未来农业发展趋势。

8、问：公司实控人计划协议转让股份主要原因是什么？

答：实控人协议转让股份主要原因是引入战略投资者，优化股权结构。

9、问：公司是否有计划开展二级市场回购、业务并购、员工持股计划等资本运作？

答：公司会根据实际经营情况推进具体项目，如有相关规划，会根据项目进展情况披露。

10、问：公司目前业务线条较多，较多元，不利二级市场估值，公司未来主要方向是哪些？

答：公司基于在 LED 业务板块的优势，推进细分领域的市场拓展，基于国内和海外的品牌渠道优势，开展新业务植物照明和储能业务。二级市场估值受多方面因素影响，公司努力推进各业务板块发展，提高盈利能力水平回馈广大投资者。

11、问：公司推进储能业务除了渠道优势之外，公司是否规划技术方面的积累和创新？

答：目前国内制造端技术储备成熟，公司海外品牌优势能够在未来充分竞争市场下保持良好的竞争力。公司也会设置研发团队跟踪和研发逆变器和储能产品技术，提高公司产品品质

	<p>和使用效率。</p> <p>12、问：植物照明商业化在国内还不够成熟，公司目前主要客户是哪些？</p> <p>答：在植物照明业务领域，公司主要技术合作单位为高校和科研院所，业务主要面向大型牧场、乳业公司和种业、种植业企业；与此同时，海外业务进展较快。</p> <p>13、问：公司自 2018 年以来，负债率从 70%下降至 40%，公司过去几年整体业务稳定情况下，是如何实现的？未来是否进一步降低负债率？</p> <p>答：2018 年前后，公司投建了几大生产基地，完成了对朗德万斯并购，公司扩张较快，负债率较高，影响了盈利能力的稳定性。近年来，公司逐步减少资本开支，财务费用率大幅下降，未来，公司将调整业务结构，加强现金流管理，提高盈利能力。</p> <p>14、问：植物生长舱和智能育秧工厂是否具有经济性？</p> <p>答：公司智能方舱和育秧工厂通过集约化种植，成本可控，经济性较好；牧草和水稻苗在封闭空间种植，无污染，无虫害。公司产品已经获得客户广泛认可。</p> <p>15、公司主要渠道营销模式，新型营销模式有哪些？</p> <p>答：公司国内和海外线下渠道成熟，通过各地区代理和工程渠道商销售；近年来，公司积极推进线上营销，引进专业优秀的团队，开展电商平台运营和新型零售，如天猫、抖音平台等。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023 年 05 月 19 日