

证券代码：002745

证券简称：木林森

2023年10月27日木林森股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 中信建投证券 天风证券 长江证券 海通证券 国海证券 国信证券 国泰君安证券 国金证券 国联证券 平安证券 华西证券 华福证券 华西证券 开源证券 中泰证券 招商证券 浙商证券 兴业证券 东吴证券 民生证券 长城证券 汇添富基金 交银施罗德 国富基金 长江养老 长江资管 南方基金 大成基金 高毅资产 宁泉资产 中移资本 承珞投资 浦银安盛 财通基金 容光私募基金 禾升投资 青骊投资 天虫资本 惠通基金 咏明资产 证券日报 庶达资产 中泰国际 Hel Ved Capital Management Limited
时间	2023年10月27日
地点	进门财经
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书 李冠群 投资者关系总监 郭仙掌
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司基本情况 二、问答环节 1、请领导拆分国内和海外占比情况以及同比和环比的变化趋势情况？ 回答：前三季度，海外朗德万斯营收约76亿元，同比增长8%；国内业务营收约为51亿元，与上年同期基本持平；毛利方面，海外毛利基本平稳，国内制造业务第三季度毛利逐步回升，第

三季度实现扭亏。

2、公司规划 20 亿投资项目，主要基于什么考虑及后续如何展望，达产后能够为公司封装业务带来多少产能提升？

回答：公司基于市场需求和自身的远期发展战略确定吉安基地的投资项目。近年来，RGB 小间距产品需求旺盛，公司在小间距产品方面性价比优势明显。今年以来，部分产品出现了供不应求情况，公司在本年度已经投入了部分设备。公司规划将扩大 RGB 灯珠产能，本次投资计划也是为了未来新的生产工艺技术做储备，包括 COB 和 MIP 等工艺在 Mini Led 和 Micro LED 方面的应用。

3、目前扩充的产能主要是应用在哪些板块，后续扩产是否主要投资于 Mini Led，主要应用哪些工艺路线？

回答：今年我们已经投入的设备以传统封装工艺为主，主要是为了满足自身旧产能替换。我们认为目前 COB 和 MIP 等封装工艺仍有改善空间，Mini Led 的应用市场还需提升。但 Mini Led 是未来发展趋势，公司也在这些封装工艺方面做了大量储备，公司设有专门技术团队与科研院校和上下游企业负责相关产品和设备研发，后续会根据市场情况和自身需求投入更多产能。

4、公司在本次扩产能之前，在白光和显示方面分布情况是怎么样的，产能利用率是怎么样的？

回复：2022 年度，受客观因素影响，LED 产品单价整体波动较大，今年一季度，公司基本维持满产状态，部分产品甚至出现缺货，所以公司决定在定向领域扩大产能，在投产之前，白光产能整体比 RGB 显示更多，投产之后，预计 RGB 灯珠与白光灯珠产值能够保持平衡。

5、公司怎么看未来行业的供需关系，公司是行业龙头，公司持续扩产，是否会影响后续产品价格？

回答：我们认为，未来 RGB 显示应用会向更小间距发展，行业

壁垒在提升，且小间距和 Mini LED 的应用的需求也会不断提升，产能会越来越集中在规模化生产的企业，公司扩充的产能不会造成市场价格大幅波动。

6、今年以来，LED 产品持续涨价，从四季度来看，咱们公司的单价怎么看？

回答：2022 年全年到今年一季度，LED 灯珠单价持续走低，进入今年二季度，价格开始企稳回升，截止到三季度末，产品单价较底部上涨幅度超过了 30%。

7、关于公司产能扩充，公司是否有具体的计划，什么时候投产，什么时候达产？

回答：公司本年已经开始投入了部分设备，这部分投产预计能够逐步达产。本次吉安项目一期投入达产后，RGB 灯珠月产能将有效扩大。公司会根据市场需求情况以及技术方向发展决定二期投产时机。

8、公司储能业务进展情况怎么样？

回复：今年海外户储市场变化较大，我们今年主要的工作是在团队建设方面，包括销售团队的培训和专业人员的招聘。由于公司利用自有品牌开展业务，需要重新做品牌认证，目前公司已经获得了几十个国家的品牌销售认证；公司研发团队正与高校和供应商一起研发符合公司品牌定位的逆变器和 PACK 电池组产品。结合今年的众多铺垫，我们预计后续光伏储能业务将会持续放量。

9、公司基于什么考量扩充产能，公司未来投资方向是否受公司与政府签署的投资方案的影响？

回复：公司投资规划主要是市场需求驱动和自身发展需要。公司目前的投资规划已经向当地政府沟通和报备过，并得到了当地政府的认可和鼓励。

10、公司未来在降本和提升性价比主要体现在哪些环节上？

回复：新设备的投入会带来产品的良品率及效率的提升，公司

产品将持续保持竞争力。

11、今年公司多次涨价，给公司的毛利率带来了哪些改变？目前公司处在行业地位是怎么样的？

回复：今年的涨价对毛利率的提升主要是在制造业务方面，使得公司照明品牌毛利率呈现稳中略升的趋势；今年涨价主要影响了 RGB 封装的价格，截止到三季度末，RGB 灯珠毛利率逐步回升，并能够实现盈利。白光产品下游是终端消费品，行业格局也相对稳定。RGB 显示正往更高精密度的方向发展，技术含量更高，门槛也较高，更适合规模较大的厂商参与，大企业议价能力更强，集中度更高。

12、公司未来发展的战略是怎么样的？

回复：公司立足品牌业务，品牌业务是公司业务的重中之重，公司希望这个板块能够保持持续稳定增长。制造业务是公司的基本盘，通过多年发展，公司已经拥有了一定的行业地位，未来公司会在保证利润的前提下，再考虑市占率的提升。在新的业务方面，公司以稳为主，会根据公司自身情况来发展光伏储能和植物照明业务。我们认为随着竞争加剧，未来在海外储能方面，拥有自主品牌的企业竞争力会更强；随着公司在农业方面的持续探索，公司积累了丰富的技术储备，未来主要策略还是以市场推广为主，公司会根据市场的需求来规划相关业务发展。

13、公司分照明和显示两个板块，照明重点在品牌和渠道，显示重点在技术和成本。不同的管理和文化特点。公司未来业务发展规划和侧重点有无变化？

回复：公司品牌和制造区别比较大，但是都是在同一个产业链之内，因此彼此是联系也非常紧密。品牌业务是重中之重，制造端是公司的基本盘。公司品牌业务在全球 150 多个国家拥有渠道，其品牌优势还没有完全发挥出来，未来增长潜力有待挖掘，不论是与收购之前比较还是与昕诺飞比较，朗德万斯仍有

非常大的市场空间待开发，公司未来会着重在新产品和新市场方面发力深耕朗德万斯品牌业务。

14、公司未来在植物照明业务方面的营收和利润方面的目标？

回复：公司植物照明主要目标在市场推广和技术研发方面上，公司目前对于这块业务没有营收和利润的目标。

15、朗德万斯市场占比主要是哪里，中东占比多少，汇兑损益影响情况？

回复：朗德万斯目前主要市场是欧洲和北美，主要结算币种是欧元。中东地区隶属于亚太市场区域，亚太市场占朗德万斯营收约为 7%-8%。汇兑损益对公司影响有限。

16、公司目前主要固晶和焊线设备是哪些品牌的，目前国产设备和海外设备有什么差距，公司后续投入的产能主要会用哪些品牌的设备？

回复：公司焊线机以海外设备为主，国内设备为辅；固晶机主要以国内设备为主。公司会根据具体产品需求确定设备供应商。

17、照明的需求是否会受地产和战争的影响？

回复：照明业务受地产影响较大，除此之外，其他影响主要来自于基建和公共设施的需求，公司直接与地产公司的合作很少，主要受基建需求波动影响。

18、公司是否受国际贸易争端的影响？公司如何应对这方面的风险？是否有海外建厂的计划？

回答：贸易争端对公司影响较小。公司通过降低供应链成本和提高终端售价，公司海外产品的毛利率一直维持在较高水平；另一方面，我们也拓展了部分海外供应链来替代受限制较严重的产品，如通过土耳其和墨西哥等地建立一定的供应链体系。与此同时，公司也规划建设了墨西哥组装厂。整体来说，公司会沿用国内 LED 封装供应链，并建设海外组装厂，辅助一定的海外供应链，保证公司产品的持续竞争力。

附件清单(如有)	
日期	2023 年 10 月 27 日