

佛山电器照明股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-07

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（广东省广晟控股集团有限公司控股上市公司 2024 年投资者集体交流会）
活动参与人员	广东省国资委、深圳证券交易所、广东上市公司协会、广晟控股集团，以及 200 余家（位）机构投资者、媒体代表等，同时通过全景网全程直播。
时间	2024 年 11 月 5 日 14：30-17：30
地点	深圳证券交易所上市大厅、“全景·路演天下”网站
形式	现场交流、视频直播、网络文字互动
上市公司接待人员姓名	董事长万山先生；董事、总经理张学权先生；财务总监汤琼兰女士；董事会秘书黄震环先生
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1. 贵公司在海洋照明领域的业务布局和发展情况怎样？收购沪乐电气是出于什么样的考量？</p> <p>为抢抓国家大力发展海洋经济、建设海洋强国机遇，并基于自身优化产业布局需要，我司于2021年成立佛照（海南）科技有限公司，业务主要聚焦水产养殖照明、集鱼照明、深海照明以及海洋牧场照明，一体推进产品研发、渠道铺设、市场销售等工作，目前已在全国8个沿海省份和东南亚市场开发了10多个代理商，搭建了30多个销售网点和体验区（馆）；取得了中海油、狮子鱼等大型企业深海照明产品订单；在全国布局了50多个水产养殖示范基地，落地德海一号、渔机一号等多个海洋牧场项目。经过三年多的耕耘，我司已拥有较为扎实的海洋照明产业基础和运营实力。</p> <p>当前中国造船业处于景气周期，发展势头强劲，新接订单不断增长，占据了全球70%以上的市场份额，带动船舶照明行业发展持续向好、前景广阔。但船舶照明产品性能要求高、资质认证</p>

时间长，只有并购一家资质齐全的船舶照明企业才能快速切入这一赛道，享受行业增长红利。为此，公司今年成功收购国内船舶照明领域的一线品牌沪乐电气，从而获得该领域的相关资质、核心技术和产品体系。目前，我们正发挥佛照国资背景和渠道资源优势加强与中船等造船厂的对接，助力沪乐电气快速扩大船舶照明市场份额，实现规模体量和质量效益双提升。

2. 经营活动产生的现金流量净额同比下降24.21%，变化原因，如何改善现金流状况。

经营活动产生的现金流量净额同比下降24.21%，主要系公司客户结构变化，结算回款周期延长，以及本期支付采购材料款同比增加导致。公司将通过加大回款力度、优化供应链管理等方式改善现金流。

3. 公司如何看待当前照明行业的市场竞争和行业趋势？公司将如何保持竞争力？

当前照明行业已从“增量时代”进入“存量博弈时代”，低端过剩的结构性矛盾依旧是主要矛盾，我们预计在未来很长一段时间内，行业和企业发展都仍将延续“危”与“机”交织的形势。面对这样的市场趋势，公司一是以“基本盘新型化、新赛道规模化”为发展思路，通过并购项目的落地、产业投资的拉动，培育壮大海洋照明、车灯照明、智能照明等战略性新兴产业，持续优化产业布局；二是以“技术佛照”为品牌战略引领，大步走科研创新之路、双碳健康之路、数字转型赋能之路，着力打造照明技术高地，加快研发成果转化和数智化转型升级；三是以国企改革深化提升行动为契机，加快形成与发展新质生产力相适应的新型生产关系，在管理提升、组织机构变革、人才队伍建设等持续发力，推动公司发展质变蝶变；四是大力实施树品牌、增品种、提品质、优服务的“三品一优”经营策略，从渠道、产品、

服务、供应链等方面着手，持续提升市场开拓能力、市场竞争力。

4. 总资产和归属于上市公司所有者权益均有所增加，请问这一变化背后的主要去驱动因素是什么？

总资产增加主要系由于本年度公司新收购控股孙公司浙江沪乐电气设备制造有限公司所致；归属于上市公司所有者权益增加主要系本期归属于上市公司股东的净利润增加所致。

5. 对于未来的营收和利润增长，公司有哪些具体的策略和计划？

一是通过技术创新推动产品迭代升级、推出有市场竞争力的差异化新产品，不断优化产品结构，提升高附加值产品销售占比。二是通过开展技术营销拓展优质大客户大项目，不断改善客户结构，提升盈利能力；三是通过开展极致降本、挖潜增效，并强化全面预算管理，严控费用支出，有效降低运营成本。下一步，公司将继续坚持创新驱动发展，加快数智化转型，持续优化产业布局，强化精益生产和精细化管理，进一步提升公司盈利能力。

6. 收购易来智能后，佛山照明有哪些具体的整合计划？

易来智能经过10多年的发展，已经在智能照明领域拥有领先的技术，打造了丰富的智能照明产品和解决方案，在智能照明领域拥有较高的知名度。如成功并购易来智能，公司与易来智能将在业务、渠道、生产、技术等方面发挥各自优势，形成协同效应，助力双方进一步做强做大。

7. 佛山照明选择收购易来智能的主要战略考量是什么？这次收购如何与公司的长期发展规划相契合？

公司选择收购易来智能，主要基于加速自身智能化转型的战略考量，旨在通过整合易来智能在智能照明与物联网领域的先进技术解决方案和丰富产品线，拓宽自身的技术储备和市场占有率。此次收购与公司“基本盘新型化、新赛道规模化”的发

	<p>展思路高度契合，不仅有助于佛山照明满足消费者需求，增强市场竞争力，还能与易来智能在市场、技术、品牌等方面实现资源共享、优势协同，为双方带来新的增长点。</p> <p>8. 尽管营业收入有所下降，但归属于上市公司股东的净利润却同比增长了5.12%，增长的原因。</p> <p>一是因为公司大力开展“极致降本”专项行动，开源与节流并重、效益与管控齐抓，持续提升公司盈利水平，二是由于本年度收到的政府补助以及投资收益同比增加所致。</p> <p>9. 报告中提到研发费用有所增加，请问公司在研发方面的重点领域是什么？未来有哪些新产品或技术即将推出？</p> <p>近年来，公司坚持创新制胜、技术自强，持续加大研发投入和创新力度，推动创新链产业链深度融合，当前正聚焦“智能、健康、低碳”等技术发展趋势，向高端化、智能化、绿色化转型，加快新工艺、新技术、新材料在传统照明产品上的推广应用，推进产品设计、工艺标准化；同时将照明产品与AI智能、大数据、物联网等前沿技术融合实现“照明+”，着力在车灯照明、海洋照明、健康照明、智能照明等领域打造更多有市场竞争力的产品和综合解决方案。</p> <p>10. 面对市场竞争加剧和消费者偏好变化，公司将如何调整产品和服务以保持竞争力？</p> <p>公司聚焦市场之变、客户所需，构建以市场和客户为中心的组织体系，近期设立了供应链中心、产品及方案中心、质量与客服中心，持续完善供应链体系、产品规划体系、质量管理体系和客户服务体系，提升“研、产、销”一体响应速度，加快向一流的“照明综合服务商”转型升级。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>

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
----------------------------------	---