

证券代码：603303

证券简称：得邦照明

公告编号：2023-022

## 横店集团得邦照明股份有限公司

### 关于 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会召开 情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

横店集团得邦照明股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 6 月 6 日下午 13:00-14:00，以网络互动的方式在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）召开了 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会，现就有关情况公告如下：

#### 一、本次说明会召开情况

关于本次说明会的召开事项，公司已于 2023 年 5 月 30 日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）及指定信息披露媒体披露了《横店集团得邦照明股份有限公司关于召开 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2023-021）。

2023 年 6 月 6 日下午 13:00-14:00，公司在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）召开 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会，公司董事长倪强先生、独立董事窦林平先生、总经理杜国红先生、副总经理孙玉民先生、董事会秘书陈仕勇先生、财务总监朱国星先生出席本次说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，并就投资者普遍关注的问题进行了回复。

#### 二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

1、公司商用照明的发展战略是否会有所调整？如何展望未来商用照明的发展空间？

答：尊敬的投资者，您好！“做强商用照明”是公司明确的战略规划，也符合通用照明行业的发展趋势。公司将持续增加投入，主动推进产品升级，以实现通用照明业务盈利水平的持续提升。感谢您的关注！

**2、汇率、原材料价格对利润上升的贡献大吗？还是主要得益于产品结构调整？**

答：尊敬的投资者，您好！汇率和原材料价格的平稳对于公司盈利能力有所帮助。但整体而言，公司盈利能力的持续改善主要取决于公司产品结构的主动调整。感谢您的关注！

**3、今年以来，公司车载业务屡有突破，请问今年车载业务和去年相比有什么不同。公司未来车载业务发展方向？以及目标客户？**

答：尊敬的投资者，您好！今年公司 LDM 业务受芯片交期的不利影响减弱，交货数量稳步提升。BMS 定点项目也逐步开始量产。同时，经过数年的持续投入，公司的客户类型不断丰富，项目的种类及数量也逐步增多。公司未来在聚焦“车载控制器和车用照明”领域的同时，将根据车载行业“电动化和智能化”的趋势，积极关注新的业务机会。公司的目标客户确定为主机厂和部分头部 Tier1 公司。感谢您的关注！

**4、2023 年第一季度经营性现金流同比下降 35%，主要原因是什么？**

答：尊敬的投资者，你好！2021 年四季度海运受阻情况基本得以消除，单季度销售 16 亿元创历史新高，公司平均账期 90 天左右，该季度货款大部分在 2022 年一季度回笼，导致 2022 年一季度经营性现金流基数偏高，因此 2023 年一季度经营性现金流同比下滑。感谢您的关注！

**5、请问公司车载控制器业务未来规划，以及预估研发投入**

答：尊敬的投资者，你好！公司车载业务聚焦车载控制器和车用照明两个赛道，将持续在市场开拓能力、研发能力、制造能力、供应链能力等多方面发力，提升综合竞争能力，不断拓展业务。研发方面，我们将打造上海、横店双研发基地，并建设 CNAS 测试中心，通过持续投入，强化车载业务的软、硬件开发能力，以匹配车载业务的高速发展的需要。感谢您的关注！

**6、近年来，公司经历了原材料和海运价格暴涨，汽车行业缺芯，车载产能爬坡等，怎么看今年盈利能力？**

答：尊敬的投资者，您好！近年来，公司和诸多同行面临各种复杂多变的外

部环境和不确定性。根据现有市场态势、供应链状态和业务情况，我对今年公司的盈利能力提升保持乐观！感谢您的关注！

**7、请问今年公司车载照明项目实施情况如何？对未来有何展望？**

答：尊敬的投资者，你好！公司车载业务聚焦“车载控制器和车用照明业务”，针对车用照明业务部分，公司主要提供车灯控制器 ECU 和车灯部件 PATS 两个部分，目前，公司已有多个车灯控制器项目定点及量产，车灯部件业务，主要服务国内头部车灯企业，业务也呈持续上升态势。未来，公司仍将聚焦在车载控制器和车用照明两个赛道，不断获得新的项目定点，保持高速增长！感谢您的关注！

**8、请问公司未来核心利润增长点是什么？**

答：尊敬的投资者，你好！凭借行业龙头企业地位和产品升级策略，通用照明业务的规模和盈利能力将在未来保持稳定增长；与此同时，随着定点项目的依次量产，车载业务的盈利能力将实现较大提升。感谢您的关注！

**9、今年以来，国内 led 企业订单下滑明显，为什么公司仍能维持较快增长？怎么看今年全年 led 业务情况？**

答：尊敬的投资者，你好！2022 年，我国照明行业出口总额达到 627 亿美元，在错综复杂的外部环境和诸多不确定因素的干扰下仍能保持稳定，凸显了我国在全球照明产业的领导地位。随着行业整体放缓，存量竞争的有限需求逐步向有较强供应链掌控能力，并在技术、市场、品牌和渠道等方面具备核心竞争力的优质公司集中，产业集中度将会不断提升。作为行业龙头企业并得益于全球市场均衡发展的策略，公司预计将受益于行业集中的趋势。感谢您的关注！

**10、请问目前车载项目定点情况如何？是否有软硬件都有的定点？**

答：尊敬的投资者，你好！公司从 2018 年开始布局车载业务，2019 年正式实现首个车载项目投产。经过近 5 年的发展，现有在手定点订单已超 40 亿元。公司根据车载业务战略规划，持续不断的提升市场拓展能力、产品开发能力、供应链管理能力和制造及质量管控能力等综合能力，获得越来越多的客户认可，因此收入增长较为迅速。2022 年，车载业务实现 4.34 亿元销售，2023 年一季度，公司车载业务实现 1.70 亿元，同比增加 107%，继续实现高速增长。公司目前已有部分软硬件配套的订单项目。感谢您的关注！

**11、请问公司 bms 业务进展情况如何？有无获得新的客户拓展**

答：尊敬的投资者，你好！目前公司车载业务聚焦“车载控制器和车用照明”

两个赛道，BMS 业务是属于车载控制器的范畴，目前公司已经获得三个 BMS 定点业务，其中一个项目已经 SOP 量产，下半年，另外两个项目也将进入 SOP 量产。未来也会进行不断拓展新客户和新项目。感谢您的关注！

**12、公司车载业务的核心竞争力？客户开拓情况，新增订单情况？是否有开拓新业务的计划？**

答：尊敬的投资者，你好！公司车载业务竞争力主要体现在：1、先进的车规级电子制造体系；2、ToB 客户开拓和服务能力；3、专业的供应链管理能力和；4、积极持续的研发投入能力。

公司现有车载业务主要聚焦在“车载控制器和车用照明”两个领域。公司先后获得了松下、万向、华域视觉、马瑞利、海拉和零跑等客户的多个项目定点，在手订单已超 40 亿元。与此同时，公司将根据“电动化和智能化”的行业发展趋势，积极关注相关领域的新业务机会。感谢您的关注！

**13、公司是否有继续并购的计划？**

答：尊敬的投资者，你好！公司将根据行业“电动化和智能化”的发展趋势，围绕车载业务发展战略和核心能力建设，积极关注市场潜在的并购机会。感谢您的关注！

**14、公司和科博达、星宇和华域视觉有没有合作（供货）关系，还是只有竞争？**

答：尊敬的投资者，你好！科博达、星宇和华域视觉都是车载零部件行业优秀的中国企业。现阶段，华域视觉是公司的重要合作伙伴。感谢您的关注！

**15、公司是否有参加广交会，效果如何？**

答：尊敬的投资者，你好！在通用照明业务领域，上半年公司参加了包括第 133 届中国进出口商品交易会（广交会）、第二十三届中国零售业博览会、2022-2023 中国（深圳）照明产业链科技创新展览会（CLITI 展）、2023 美国国际照明展览会（LFI）等在内的各类展会，向国内外客户展示公司在民用照明、商用照明等领域的全新成果，传递公司在清洁能源应用、绿色低碳等方面的理念与实践。展会效果达到了公司预期。公司将继续深耕全球市场，拓展产品系列，提升技术水平，不断提升企业核心竞争力和可持续发展能力。感谢您的关注！

**16、车载业务今年占比会提升吗，今年拓展了哪些新客户和新业务？**

答：尊敬的投资者，你好！公司现有车载业务主要聚焦在“车载控制器和车

用照明”两个领域。公司先后获得了松下、万向、华域视觉、马瑞利、海拉和零跑等客户的项目定点，在手订单已超 40 亿元。今年以来，公司也陆续获得若干新定点项目。我们预计 2023 年，车载业务规模将继续实现高速增长，也会进一步提高在公司整体业务中的占比。与此同时，公司还将根据“电动化和智能化”的行业发展趋势，积极关注相关领域的新业务机会。感谢您的关注！

**17、公司目前在欧美地区的订单情况如何？今年的照明出口市场有什么变化，公司会重点拓展哪些地区？**

答：尊敬的投资者，你好！公司的出口市场覆盖全球，分为欧亚和美洲两个大区，均衡发展。受照明行业整体增速放缓和高基数的双重影响，公司一季度照明业务出口略有下滑，预计全年将呈现前低后高的发展态势。

2022 年，我国照明行业出口总额达到 627 亿美元，在错综复杂的外部环境和诸多不确定因素的干扰下仍能保持稳定，凸显了我国在全球照明产业的领导地位。随着行业整体放缓，存量竞争的有限需求逐步向有较强供应链掌控能力，并在技术、市场、品牌和渠道等方面具备核心竞争力的优质公司集中，产业集中度将会不断提升。公司作为行业龙头企业，将按照“做大民用照明，做强商用照明”的战略规划，通过产品升级和市占率提升以不断提高通用照明的销售规模和盈利水平。感谢您的关注！

**18、公司车载业务 19 年才开始做，并没有进行大规模并购，为何每年的增长如此迅速？**

答：尊敬的投资者，你好！公司从 2018 年开始布局车载业务，2019 年正式实现首个项目量产。经过近 5 年的发展，现有在手订单已超 40 亿元。车载业务属于项目制，获得项目后，建设周期约 6~12 个月，项目周期 4~10 年不等。公司根据车载业务战略规划，持续不断的提升市场拓展能力、产品开发能力、供应链管理能力和制造及质量管控能力等综合能力，获得越来越多的客户认可，因此收入增长较为迅速。2022 年，车载业务实现 4.34 亿元销售，2023 年一季度，公司车载业务实现 1.70 亿元，同比增加 107%，继续实现高速增长。感谢您的关注！

**19、为什么公司车载业务的毛利率比同行做控制器企业要低一些？未来是否会有所提升？**

答：尊敬的投资者，你好！公司 2022 年车载业务的毛利率略低于业内头部企业。

公司车载业务目前处于加大投入，构建并持续强化各项核心能力阶段。在2022年，公司继续扩大研发投入并增强体系建设，横店、上海及武汉三大基地也均有不同程度的产能扩张。我们预计随着各定点项目的顺利实施和业务规模的不断扩大，车载业务的利润率将稳步攀升。感谢您的关注！

### 三、其他事项

关于公司2022年度暨2023年第一季度业绩说明会的详细情况，投资者可以通过上海证券交易所上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com/>)进行查看，本次业绩说明会的相关信息以公司在指定信息披露媒体和上海证券交易所网站([www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn))刊登的公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。同时，公司非常感谢各位投资者积极参与本次说明会，在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议或意见的投资者表示衷心的感谢！

特此公告。

横店集团得邦照明股份有限公司

2023年6月7日