

广东三雄极光照明股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 年，广东三雄极光照明股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）董事会严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》等相关规定的要求，从切实维护公司利益和股东权益出发，全面认真落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展各项工作，进一步完善公司治理机制，促进公司持续、稳健、健康的发展。现将 2023 年度董事会主要工作情况报告如下：

一、经营情况

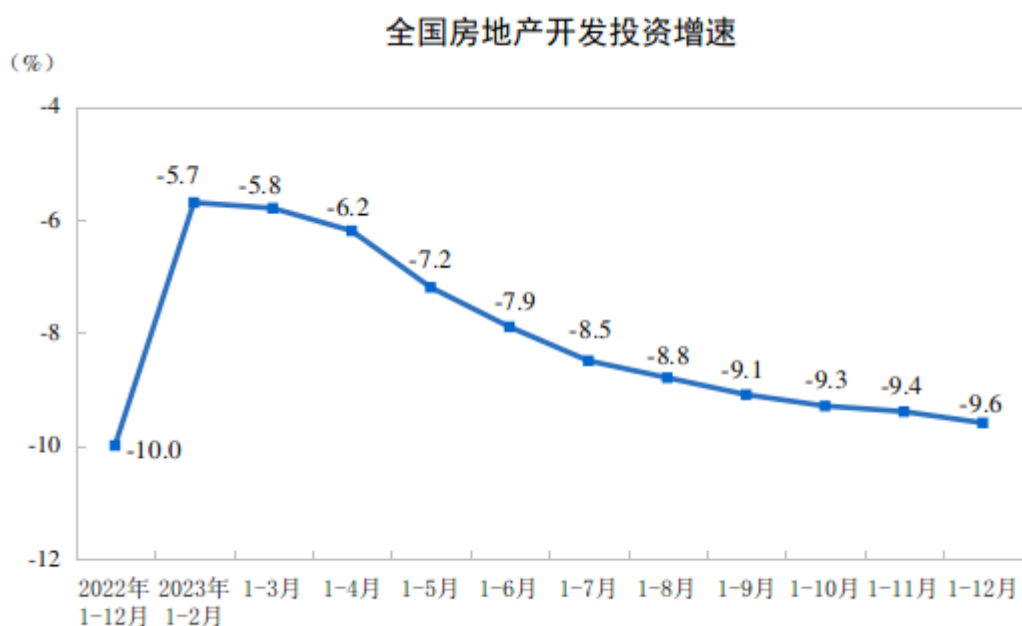
（一）报告期内公司整体经营情况概述

2023 年，我国社会经济生活全面恢复常态，但全球经济增速放缓，地缘政治冲突加剧，外部环境复杂性、严峻性、不确定性上升，我国宏观经济依然经历了不少困难与挑战。从国际看，近年来全球经济增速乏力增长缓慢，地缘冲突此起彼伏并不断加剧，俄乌冲突尚在激烈进行没有结束的迹象，中东巴以冲突又起，国际格局加速演变，世界政治经济形势错综复杂。中美关系未有实质改善，美国对中国科技卡脖子、对产业实施打压的行为不仅没有缓和，还在持续扩大趋严，欧美国家推行的“1+N”供应链多元化策略也造成了部分产业链的对外转移，对我国出口与制造业发展带来了一定的冲击。在全球经济增长放缓需求疲软以及中美关系持续恶化影响下，我国 2023 年货物贸易出口总额（以美元计）同比下降 4.6%，其中对美国出口下降 10.2%，对欧盟出口同比下降 13.1%。

从国内看，我国经济运行正处于恢复发展和产业升级的关键期，结构性问题、周期性矛盾交织叠加。经济持续恢复发展仍面临需求不足、预期偏弱和一些领域风险累积等问题，经济持续回升的基础还不稳固，发展信心还有待进一步恢复。但国家围绕扩内需、稳增长、稳就业、防风险等，及时出台实施了一系列针对性、组合性、协同性强的政策措施，使我国经济运行逐步回升并趋于稳定发展。随着经济社会全面恢复常态化运行，稳增长、稳就业、稳物价政策效应逐步显现，市场需求与信心正逐步恢复。根据国家统计局数据，我国 2023 年 GDP 增速达到

5.2%，社会消费品零售总额同比增长 7.2%，全社会固定资产投资同比增长 2.8%，CPI 同比增长 0.2%，宏观经济呈现稳定复苏状态。

房地产业作为国民经济的支柱产业，对宏观经济以及上下游产业链的影响范围大。在我国城镇人口人均居住面积超过 36 平方米且“房住不炒”已成社会共识的背景下，投资性购房大幅下降，房地产行业的景气度继续下滑，尤其是近两年，房地产企业的资金链紧张状况不断见诸媒体。虽然相关部门对房地产行业推出了一系列风险化解政策与措施，包括适度放松房地产行业融资限制，推出保交楼措施，降低银行贷款利率，放松购房限制等，这些措施一定程度缓解了房地产行业快速下行趋势，但房地产行业长期高速发展累积了巨大的存量，我国城镇人均居住面积已经达到较高水平，加之每年新生人口总体上呈多年持续下降趋势，房地产行业的新建需求持续下降趋势短期难以改变。国家统计局数据显示，2023 年全国房地产开发投资同比下降 9.6%，房屋竣工面积增长 17.0%，商品房销售面积 11.17 亿平方米，同比下降 8.5%，商品房销售额同比下降 6.5%。从全年的数据看，2023 年房地产行业开发投资资金以及商品房销售面积下降幅度均呈逐月扩大态势。房地产行业的持续下滑不仅对照明行业的发展带来了直接负面影响，也对房地产产业链相关行业需求及未来发展预期产生影响，从而对照明行业的整体需求造成负面冲击。



根据 CSA Research《中国半导体照明产业发展蓝皮书》数据，我国 2023 年 LED 通用照明市场规模 2,466 亿元，同比下滑。根据海关数据，我国 2023 年出口 LED 照明产品出口额 433 亿美元，同比下滑 6.2%。国内照明市场需求下滑，同时部分出口型企业向内开拓市场，增加了国内市场的供给与竞争压力，国内照明市场竞争进一步加剧。但另一方面，由于客户对产品与服务要求的提高，照明行业两极分化特征更加明显，中高端市场的竞争体现在产品、服务、渠道、价格等诸多方面的综合竞争力，而低端市场主要集中于价格竞争，中小企业竞争压力更大，头部品牌占有相对市场竞争优势。

面对严峻复杂的内外部环境 and 日益激烈的竞争市场，公司 2023 年在董事会的指引下，抓住国内经济趋稳向好的有利时机，深入研究市场变化趋势，按照“抓业绩、升价值、促管理、降成本”的经营方针，严格贯彻落实各项战略举措，推动公司向前稳健发展。报告期内，公司坚持战略定力，在激烈的市场竞争环境下，公司面临较大的价格竞争压力，但始终坚定产品的中高端定位，坚持产品品质是企业生命线的理念，通过产品品质、服务质量以及用户体验的提升来增加用户价值，从而提高公司的市场综合竞争力。2023 年，公司坚持“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，一切工作围绕市场与客户需求展开，全面加强整体服务意识和服务能力建设。为贯彻这一经营理念，公司供应链管理中心、生产制造中心等业务支持部门对组织架构进行了较大调整，对业务流程进行持续优化。公司产品规划、研发设计贯彻“从市场中来，到市场中去”指导思想，持续加强前期市场与客户需求调研，系统性地深入走访调研经销商、用户与工程现场，及时、准确了解市场与客户需求，使公司产品规划设计更加符合用户需求与市场发展趋势。2023 年公司通过加强对办事处、经销商的赋能培训，增加与客户及设计师的交流互动，将公司产品、方案信息及时向市场传达，有效提高了公司与市场的沟通效率。

通过公司上下共同努力，2023 年公司管理基础进一步夯实，内外沟通交流更加顺畅，沟通效率得到提升，通过预算管理使费用管控更加有效，公司经营管理水平有所提高，营收规模及市场占有率进一步提升，盈利能力不断恢复，在竞争日益激烈的市场环境下实现了营业收入与净利润的双增长。公司 2023 年实现主营业务收入 235,182.34 万元，同比增长 3.88%；实现利润总额 23,457.54 万

元，同比增长 134.67%；实现归属于母公司所有者的净利润 20,487.93 万元，同比增长 115.15%；实现归属于母公司所有者的扣非后净利润 16,775.75 万元，同比增长 205.02%。

（二）主要业务板块发展情况

（1）商用照明

公司作为商用照明领域的传统领先企业，在业内具有良好的口碑与市场影响力，商用照明业务是公司的核心业务，在公司总营收中占比接近 80%。商用照明具有规模体量大、行业与应用场景涉及面广、产品与服务专业要求高等特点，历来受到各品牌厂商的重视，因此竞争也一直比较激烈。在日益激烈的竞争环境下，公司始终秉承稳健经营理念，发挥自身优势，坚持中高端品牌定位与质量标准，不断通过产品品质、服务质量以及用户体验的提升来增加用户价值，以获取市场竞争优势。2023 年，公司商用照明营销重点围绕智能照明普及、“1+N”经销商模式深入优化、各渠道产品线梳理优化、明星爆款产品的培育等举措推进相关工作。

智能化是照明行业发展的重要趋势，经过几年的技术发展与市场培育，智能照明需求日趋理性与务实，有望进入发展快车道。尤其在商用照明领域，智能照明项目具有管控简便、节能降耗明显、运维管理更加容易等优点，同时因为项目体量相对较大，对智能照明项目成本增加的总体承受能力较强，客户接受意愿不断上升。在双碳目标的推动下，公司认为智能照明方案在商用照明领域将越来越受到市场关注，在 2023 年加强了智能产品、智能照明方案的研发与推广，重点推出了适用于九大应用场景的三大智能照明系统。九大应用场景包括城市照明、办公照明、轨道交通、教育医疗、工业、商业环境等，三大系统包括大型建筑空间下的 KNX 有线方案、中型应用空间的极智无线系统和小型项目的智能照明系统（Zigbee/PLC 等），在不同的应用场景下，可以根据客户不同的空间规模推荐使用不同的智能照明方案。2023 年，公司商用智能照明业务取得了较大突破，大型智能系统与方案得到了市场验证与客户的高度认可，大华、阿里、网易等大型企业集团的智慧车库、办公楼都使用了三雄极光极智无线智能照明系统方案，同时相关智能系统方案也在万科、万华等地产物业公司中获得成功应用。

“1+N”的渠道模式是公司顺应照明行业专业化发展趋势、提升公司专业化服务能力的战略支撑。2023年公司在渠道变革上持续深入推进，一方面梳理各区域的空白市场和空白细分领域，开拓新的经销商95家，其中城市合作经销商16家，项目经销商56家，五金渠道新增经销商23家；另一方面，公司对合作经销商的资源禀赋与业务能力进行分类管理并实行优胜劣汰机制，对辅导后仍然经营业绩不佳的经销商进行淘汰。2023年重点培育30家商用服务商，以服务商为支撑点带动商用业务板块的整体增长，重点培育的30家商用服务商整体业务增长5.85%，高于商用业务板块3.31%的整体增速。终端建设方面，2023年商用板块采取开拓与优化结合的方式，2023年在全国建立2家智能体验馆、7家商用体验店、48家商用标准店、167家商用专卖墙，并同步清理了部分不合格销售终端。

鉴于商用照明细分、专业化的发展趋势，在深入市场调研的基础上，2023年公司按照应用场景的需求对商用产品线进行了进一步梳理与优化，进一步明确了各产品线的定位区隔，使各项目部在产品推广与方案设计时更加清晰明确，产品配置更加专业。

产品营销方面，商用业务板块以线性照明、轻智能、现代商业、现代办公作为重点业务拓展方向，并重点加强了明星爆款产品的培育与打造，强化金牛明星类产品和重点培育类产品的推广。商用照明由于应用场景面广且复杂，因此涉及的产品类别、SKU众多，不同产品类别需求量也不一样。为不断巩固公司在商用照明领域的行业地位，公司把在业内享有较高知名度与客户认可度的明朗灯盘、星韵筒灯、丽致支架、银河灯带、星际导轨、星启电源等产品系列作为明星产品进行重点推广，同时把烁星悬挂灯、雷达感应T8直管、柔雅感应吸顶灯、星韵雷达筒灯等产品系列作为重点培育产品，通过重点、明星产品打造，增强市场竞争力并带动产品销售。

2023年是商用智能照明大力推广和专业化持续深化的一年，为打造学习型组织并让办事处、经销商及时了解新产品、新技术等相关信息，公司举办了大量针对性的赋能培训工作。2023年，商用销售中心搭建了培训平台课件体系，为打造学习型组织提供平台支持，对内部营销人员进行业务专题培训，举办系统性的经销商线上培训。为促进产品与市场推广，商用照明业务系统集中组织了2次全国性的营销活动：主题为“智惠金秋·智赢未来”的智能照明普及风暴活动

使线性照明与智能照明的概念在渠道得到充分宣传与普及，并实现专项产品的业绩大幅增长；“银河之星·光韵新启”的 COB 灯带新品品鉴与发布会营销活动业绩远超预期目标，实现了 COB 灯带新品的快速铺市与渠道下沉工作。

（2）家居照明

家居照明是通用照明领域的两大核心板块之一，从购买渠道已经发展演变成成为线下家居零售与线上电商两种业务形态，公司家居和电商业务板块虽然独立运作，但从客户群体与应用场景看基本都属于家居照明 TO C 业务属性。家居照明是公司第二大业务板块，2023 年营收约 3.33 亿元（含电商业务），在公司营收中的占比超过 14%。

从行业整体情况看，家居照明市场受房地产景气度影响较大，2023 年我国房地产投资及销售面积持续下降，家居照明市场总体也比较疲软，竞争愈加激烈。但即使在需求低迷的市场，家居照明市场内部依然在不断迭代演变，并带来各种市场机会。

首先是消费者的消费诉求日趋丰富，由注重照明功能到外观造型到材质，现在越来越多的消费者开始关注灯光的品质与使用的便利性，舒适、健康、智能成为消费者新的关注重点，对款式与功能的新奇追求依然热度不减，体现了需求上的消费升级趋势。为满足不同消费者的消费诉求，公司线下家居照明业务推出了家居照明、现代家居、家居灯饰、电工厨卫、家居基础、智能家居六大不同风格产品系列，形成了较为完整的家居照明产品矩阵，并对各系列产品线进行梳理，不断推陈出新、优化组合。家居照明注重丰富不同档次的产品组合，春季推出了护瞳和舒瞳两个系列的全光谱教育护眼吸顶灯，采用全光谱灯珠，显色指数 CRI >97，光色品质 CQS >98，蓝光危害等级为 GR0。秋季又推出了悦瞳、乐瞳、亮瞳、沐瞳、润瞳五大系列全光谱的产品，形成完整的家居全光谱吸顶灯矩阵。

现代家居主要是满足消费者无主灯装修风格的需求，无主灯的装修方式通过多种类型灯具的组合，使光环境的空间光影层次感更加丰富、立体，故公司现代家居产品以五星级灯光体验、无蓝光危害、模块化设计为产品创新发展方向，推出影领磁吸轨道系列、超薄明装磁吸系列、丽影明装天花射灯、福 PLUS 天花射灯、光影 PRO 筒灯、光影恒压开关电源、皓影天花射灯、影领格栅射灯等，并优化迭代了光影天花射灯、光影低压灯带等。2023 年在家居射灯方面打造了光影

射灯和皓影射灯两大爆款产品，其中光影Ⅱ射灯为升级款，出色的光学设计，实现完美的小山丘过渡光斑洗墙效果，大受消费者欢迎，全年销售增长超过 100%。

2023 年家居智能围绕全屋智能解决方案继续完善智能产品品类，上新产品涵盖了智能开关面板、智能中控屏、智能灯具、智能驱动，智能门锁。电工厨卫主要包括开关插座以及风暖浴霸、凉霸、集吊排气扇产品，该业务已连续三年保持增长。

其次，线下家居产品消费者的购买渠道继续多元化演变，整装渠道发展较快，尤其是在大中型城市，线下消费者多通过线上收集相关信息进行购买决策。为适应新的形式，公司家居全面推行主动营销及新零售进行终端赋能，在终端门店建立新零售运营体系，通过数字化营销系统，以抖音渠道为主要载体，通过蓝 V 账号、抖音团购号、小红书专业号、微信视频号、数字化商城等新媒体方式主动引流，打通线上线下业务链，实现线下终端主动营销。

此外，为顺应家居照明市场的发展趋势，家居照明业务单位对营销系统的组织架构进行了调整，一是将全国片区由 7 个调整为 6 个，37 个办事处大幅缩减成 23 个，办事处负责人实行竞聘上岗；对内部各科室进行优化调整，改组零售运营科，新设整装项目科和商超项目科。二是对经销商系统进行重新评估优化并实行分类管理，对人员、资金实力弱小，业务重心不在家居零售的经销商实施淘汰，大力拓展家居零售经销商。2023 年共开发新的经销商 32 个，新建专卖店 118 家，专卖区 8 家。

(3) 电商业

公司电商业由子公司三雄贸易负责运营管理，但在业务性质上也是典型的 TO C 业务，购买群体与应用场景与家居照明线下业务基本一样。

2023 年是公司电商业的重大调整年，公司对业务团队进行了较大调整，并对组织架构进行了重新梳理。经营上更加注重营收与盈利能力的均衡发展，因此对推广及引流费用进行了较大幅度的优化与管控，全年销售费用率大幅度下降。在业务结构上，电商重新定义了天猫、京东、抖音、拼多多等电商平台的定位，对各店铺的视觉方案进行了优化，同时对产品线进行了调整，贯彻套餐为主、单品为辅的产品线策略，减少 SKU 数量，根据电商特点重视新品推出速度，新品贡献率得到了较大幅度提升。

(4) 户外工程

公司户外工程业务平台为广东三雄极光照明工程有限公司。户外景观亮化项目近几年受政策禁令、能耗双控以及地方债务冲击较大，超大体量的城市亮化项目基本消失。但景观亮化项目对美化城市、促进夜游经济发展、拉动居民消费的作用明显，因此，商业地产、文创旅游、智慧城市等对景观亮化的需求规模依然较大。



图/报告期内公司完成的广州白云站照明工程项目

公司户外亮化工程业务经过几年的积累，目前已经形成了比较稳定的设计、业务、施工团队，并已具备城市及道路照明工程专业承包一级资质，项目可承接范围大幅扩大，为公司户外业务发展奠定了良好的基础。2023年，三雄工程公司营收超过8,000万元，承接或参与的重大项目包括乌鲁木齐天山区市政基础设施提升改造一期项目、广州铁路枢纽新建白云站照明工程、河北廊坊临空经济区科技创新区照明工程、哈尔滨冰雪大世界、山西山阴县主城区亮化提升工程等。但总体而言，目前公司的户外工程项目承接还是以相对较小项目为主，还需要不断对外拓展专业的项目渠道商，提高公司业务拓展能力。

(三) 报告期内的主要工作

(1) 加大研发投入，助力智能发展

照明产品技术涉及面广，即有材料科学、电子控制技术和热管理技术，也涉及光学、智能控制技术等。随着照明行业技术发展以及竞争的加剧，照明产品的

专业性水平与更新迭代节奏也在加快，因此对技术研发提出了更高的要求。报告期内，公司继续加强相关研发投入，全年研发费用总额增加 20.65%，围绕绿色、健康、智能研究开发更加节能高效、更加智能的照明产品。

为提高研发效率，公司不断完善平台化的研发模式，并通过自主创新，在多个方向上取得了技术与应用突破。公司“基于双折射非对称自由曲面的光学定向补偿”技术以及自主开发的透镜技术，成功实现了单条一字光源在圆形吸顶灯中的应用，有效解决了单一字光源情况下圆形发光面出光不均匀的技术难题，根据公司测试结果，不仅比常见方案出光均匀度得到了提升，而且整灯光效也提高了 20%，成功实现了相关产品的提质降本升级。经过多年的探索与技术积累，公司在热学技术方面形成了较强的竞争实力并不断创新与迭代。报告期内，公司研发团队在高功率电源产品开发过程中，使用灌胶加红外热成像技术，通过独创性的 Floefd 元器件热功耗计算方式来计算电源各个发热元器件的热功耗，然后用仿真方式优化电源散热方案，有效降低了产品体积并提高了散热效果。智能化是照明行业发展的重大趋势，也是公司产品转型的重要方向，公司不仅在家居照明中推出了不同方案的智能产品，在商用照明领域推出了适用于 9 大应用场景的 3 大智能照明系统方案，也在智能产品研发、智能技术应用上不断深入，不断提升智能产品的智能化水平。

2023 年，公司获得省级企业技术中心认定。

(2) 优化供应保障体系，强化降本增效

产品供应是公司销售得以顺利实现的重要环节，也是公司产品与服务质量的重要保证。报告期内，公司供应链管理中心与生产制造中心牢固树立服务意识，重点围绕“促管理、降成本”的经营方针推进内部组织调整与管理变革，促进生产管理效率提升和生产制造成本的下降。供应链管理中心对组织架构进行了重大调整，撤销原供应商及成本管理部、物料采购开发部、外协采购供应部、外协项目工程部四个部门，整合为供应商管理部 ODM 管理部两大部门，同时也对人员及管理流程进行了较大调整，以提高采购的柔性和对市场的响应能力。为有效降低采购成本提高供应质量，供应链管理中心加强大宗商品及核心元器件的行情跟踪与研判，在必要时进行备货锁价；同时将供应商进行分类管理并与品质中心一道对

供应商进行必要的帮扶辅导,对部分物料进行集中采购,有效降低物料采购成本,提高了采购质量。

生产制造中心以速度、责任、创新、专业为管理理念,在开源节流、能力建设、降本增效、工艺优化、自动化导入、精益生产等方面进行了重要的资源配置,重点目标是降本增效提高产品品质与订单交付能力。重庆基地“荧光粉离心沉降优化”降本项目通过重新匹配离心机的转速,成功实现了生产效率的提升与荧光粉的有效管控,并且使灯珠光色均匀度也得到了明显提升。通过技术改造、引进自动化设备和关键岗位人才等一系列管理措施,2023年生产制造中心综合生产效率提高了5.6个百分点。

(3) 加强预算管理,实现费用的有效管控

报告期内,公司严格预算管理,每月对各部门预算执行情况进行监管评估,不仅提高了管理效率,也有效提高了费用的管控效率与效果。2023年,公司在营收增长3.88%的情况下,销售费用同比下降2.72%,销售费用率同比下降1.03个百分点;管理费用同比下降2.76%,管理费用率同比下降0.44个百分点。

(4) 三雄产业投资基金投资情况

公司第四届董事会第十六次会议和2021年第三次临时股东大会审议通过设立广东三雄产业投资基金合伙企业(有限合伙)的议案,三雄产业投资基金总认缴规模40,000万元,其中公司认缴99.9%,基金管理人广州创钰投资管理有限公司认缴出资0.1%,三雄产业投资基金已于2022年2月28日完成备案。

报告期内,三雄产业投资基金参与了广州创钰铭腾创业投资合伙企业(有限合伙)的发起设立,认缴出资金额2,500万元,认缴出资比例12.5%。截止报告期末,三雄产业投资基金共参与了三个基金的发起设立,除新参与的创钰铭腾之外,还参与了佛山创钰铭展股权投资合伙企业(有限合伙)的发起设立,认缴出资金额2,500万元,认缴出资比例25%;参与了广州创钰铭光创业投资合伙企业(有限合伙)的发起设立,公司产业投资基金作为优先级有限合伙人认缴出资额15,000万元,认缴出资比例50%。截止报告期末,三雄产业投资基金已对创钰铭展实缴出资2,500万元,对创钰铭光实缴出资8,400万元,对创钰铭腾实缴出资1,250万元。

二、董事会工作情况

（一）本年度董事会运行情况

报告期内，公司共召开了五次董事会会议，共审议通过了 46 项议案。董事会具体召开会议情况如下：

序号	会议日期	会议届次	会议审议事项	
			序号	审议事项
1	2023 年 1 月 11 日	第五届董事会第五次会议	1	《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》
			2	《关于变更注册资本及修改〈公司章程〉的议案》
			3	《关于修改〈股东大会议事规则〉的议案》
			4	《关于修订〈董事、监事、高级管理人员持有和买卖本公司股票管理制度〉的议案》
			5	《关于提请召开 2023 年第一次临时股东大会的议案》
2	2023 年 4 月 20 日	第五届董事会第六次会议	1	《2022 年度总经理工作报告》
			2	《2022 年度董事会工作报告》
			3	《2022 年度财务决算报告》
			4	《〈2022 年年度报告全文〉及其摘要》
			5	《2022 年度利润分配预案》
			6	《2022 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》
			7	《2022 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项报告》
			8	《2022 年度内部控制自我评价报告》
			9	《2022 年度社会责任报告》
			10	《关于 2023 年度日常关联交易预计的议案》
			11	《关于确定 2022 年非独立董事、高级管理人员薪酬的议案》
			12	《关于确定 2022 年独立董事津贴的议案》
			13	《2023 年度财务预算报告》
			14	《关于拟续聘会计师事务所的议案》
			15	《广东三雄极光照明股份有限公司未来三年股东回报规划（2023-2025 年）》
			16	《关于调整公司组织架构的议案》
			17	《关于会计政策变更的议案》
			18	《2023 年第一季度报告》
			19	《关于向银行申请综合授信额度的议案》
			20	《关于提请召开 2022 年度股东大会的议案》
3	2023 年 8 月 24 日	第五届董事会第七次会议	1	《〈2023 年半年度报告〉及其摘要》
			2	《2023 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》

4	2023年10月24日	第五届董事会第八次会议	1	《2023年第三季度报告》
			2	《关于调整第五届董事会审计委员会委员的议案》
5	2023年12月13日	第五届董事会第九次会议	1	《关于拟使用部分暂时闲置自有资金购买理财产品的议案》
			2	《关于为公司经销商向银行申请授信额度提供担保的议案》
			3	《关于全资子公司拟签署〈专业分包合同〉暨关联交易的议案》
			4	《关于修改〈公司章程〉的议案》
			5	《关于修改〈股东大会议事规则〉的议案》
			6	《关于修改〈董事会议事规则〉的议案》
			7	《关于修订〈独立董事工作制度〉的议案》
			8	《关于修订〈关联交易管理制度〉的议案》
			9	《关于修订〈对外担保管理制度〉的议案》
			10	《关于修订〈募集资金专项存储及使用管理制度〉的议案》
			11	《关于修订〈董事会审计委员会工作制度〉的议案》
			12	《关于修订〈董事会提名委员会工作制度〉的议案》
			13	《关于修订〈董事会薪酬与考核委员会工作制度〉的议案》
			14	《关于修订〈董事会战略委员会工作制度〉的议案》
			15	《关于修订〈财务管理制度〉的议案》
			16	《关于制定〈会计师事务所选聘制度〉的议案》
			17	《关于提请召开2023年第二次临时股东大会的议案》

（二）本年度股东大会运行情况

报告期内，公司共召开了三次股东大会，其中1次年度股东大会、2次临时股东大会，共审议通过了28项议案。公司董事会根据《公司法》《证券法》等有关法律法规和《公司章程》要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行股东大会通过的各项决议。股东大会具体召开情况如下：

序号	会议日期	会议届次	会议审议事项	
			序号	审议事项
1	2023年2月7日	2023年第一次临时股东大会	1	《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》
			2	《关于变更注册资本及修改〈公司章程〉的议案》
			3	《关于修改〈股东大会议事规则〉的议案》
2	2023年5月17日	2022年度股东大会	1	《2022年度监事会工作报告》
			2	《2022年度董事会工作报告》
			3	《2022年度财务决算报告》

			4	《<2022 年年度报告全文>及其摘要》			
			5	《2022 年度利润分配预案》			
			6	《2022 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》			
			7	《2022 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项报告》			
			8	《2022 年度内部控制自我评价报告》			
			9	《关于 2023 年度日常关联交易预计的议案》			
			10	《关于确定 2022 年非独立董事、高级管理人员薪酬的议案》			
			11	《关于确定 2022 年独立董事津贴的议案》			
			12	《关于确定 2022 年监事薪酬的议案》			
			13	《2023 年度财务预算报告》			
			14	《关于拟续聘会计师事务所的议案》			
			15	《广东三雄极光照明股份有限公司未来三年股东回报规划（2023-2025 年）》			
			16	《关于补选公司第五届监事会非职工代表监事的议案》			
			3	2023 年 12 月 29 日	2023 年第二次 临时股东大会	1	《关于拟使用部分暂时闲置自有资金购买理财产品的议案》
						2	《关于为公司经销商向银行申请授信额度提供担保的议案》
						3	《关于修改<公司章程>的议案》
4	《关于修改<股东大会议事规则>的议案》						
5	《关于修改<董事会议事规则>的议案》						
6	《关于修订<独立董事工作制度>的议案》						
7	《关于修订<关联交易管理制度>的议案》						
8	《关于修订<对外担保管理制度>的议案》						
9	《关于修订<募集资金专项存储及使用管理制度>的议案》						

（三）本年度董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设四个专门委员会，分别为战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会。2023 年各专门委员会本着勤勉尽责的原则，根据相关法律法规、规范性文件及各专门委员会工作制度的规定积极开展各项工作，在公司战略布局、内部审计、人才选拔、薪酬与考核等各方面发挥着积极的作用。

1、董事会战略委员会履职情况

公司董事会战略委员会由3名董事组成，其中独立董事1名。报告期内，战略委员会委员严格按照《战略委员会工作制度》的规定积极履行职责，对公司发展

战略规划、重大投融资决策等进行研究并提出建议，为公司的科学决策起到了应有的作用。报告期内，董事会战略委员会共召开了一次会议，共审议通过了3项议案，具体情况如下：

序号	会议日期	会议届次	会议审议事项	
			序号	审议事项
1	2023年4月7日	第五届董事会战略委员会2023年第一次会议	1	《广东三雄极光照明股份有限公司未来三年股东回报规划（2023-2025年）》
			2	《关于调整公司组织架构的议案》
			3	《关于向银行申请综合授信额度的议案》

2、董事会审计委员会履职情况

公司董事会审计委员会由3名董事组成，其中独立董事2名。报告期内，审计委员会委员严格按照《审计委员会工作制度》的要求，审核公司财务信息、监督及评估内外部审计工作和内部控制等事项。报告期内，董事会审计委员会共召开了七次会议，共审议通过了21项议案，具体情况如下：

序号	会议日期	会议届次	会议审议事项	
			序号	审议事项
1	2023年1月11日	第五届董事会审计委员会2023年第一次会议	1	《公司初步编制的〈2022年度财务报表〉》
			2	《2022年度审计计划》
			3	《2022年度内部审计工作报告及2023年度内部审计工作计划》
2	2023年3月10日	第五届董事会审计委员会2023年第二次会议	1	《审计委员会审阅由年审注册会计师出具初步审计意见的相关财务会计报表》
3	2023年3月27日	第五届董事会审计委员会2023年第三次会议	1	《注册会计师终审的〈2022年度财务报表〉》
			2	《广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）拟出具的〈公司2022年度审计报告〉》
			3	《2022年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项报告》
			4	《2022年度募集资金存放与使用情况的专项报告》
			5	《2022年度内部控制自我评价报告》
			6	《关于拟续聘会计师事务所的议案》
4	2023年4月7日	第五届董事会审计委员会2023年第四次会议	1	《关于会计政策变更的议案》
			2	《2023年第一季度财务报表》
			3	《2023年第一季度募集资金存放与使用情况的专项报告》
			4	《2023年第一季度内部审计工作报告》

5	2023年8月14日	第五届董事会审计委员会2023年第五次会议	1	《2023年半年度财务报表》
			2	《2023年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》
			3	《2023年第二季度内部审计工作报告》
6	2023年10月19日	第五届董事会审计委员会2023年第六次会议	1	《2023年第三季度财务报表》
			2	《2023年第三季度内部审计工作报告》
7	2023年12月8日	第五届董事会审计委员会2023年第七次会议	1	《关于拟使用部分暂时闲置自有资金购买理财产品的议案》
			2	《关于制定〈会计师事务所选聘制度〉的议案》

3、董事会提名委员会履职情况

公司董事会提名委员会由3名董事组成，其中独立董事2名。提名委员会主要负责拟定董事、高级管理人员的选择标准和程序，对董事、高级管理人员人选及其任职资格进行遴选、审核。报告期内，提名委员会委员严格按照《提名委员会工作制度》执行职责，与经营管理层保持密切沟通，了解公司人才需求，积极为人才选拔建言献策，为公司人力资源的科学管理提出了有效建议。

4、董事会薪酬与考核委员会履职情况

公司董事会薪酬与考核委员会由3名董事组成，其中独立董事2名。薪酬与考核委员会主要负责制定董事、高管人员的考核标准并进行考核，制定、审查董事、高管人员的薪酬政策与方案。报告期内，薪酬与考核委员会委员严格按照《薪酬与考核委员会工作制度》，本着勤勉尽责的原则切实履行职责。报告期内，董事会薪酬与考核委员会共召开了一次会议，共审议了2项议案，具体情况如下：

序号	会议日期	会议届次	会议审议事项	
			序号	审议事项
1	2023年4月7日	第五届董事会薪酬与考核委员会2023年第一次会议	1	《关于确定2022年非独立董事、高级管理人员薪酬的议案》
			2	《关于确定2022年独立董事津贴的议案》

（四）信息披露情况

2023年，公司严格按照《公司法》《证券法》和中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的相关要求，及时、公平地披露公司信息，保证所披露的信息真实、准确、完整，简明清晰、通俗易懂，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。全年公司披露定期报告及临时公告共计128份，及时向股东及社会公众报告了公司财务及经营等重大信息。

（五）投资者关系管理情况

公司董事会高度重视投资者关系管理，以专业、合规、真诚为原则，通过多渠道、多平台、多方式加强与投资者的互动交流。2023年，公司通过投资者热线、电子邮箱、互动易平台、股东大会、业绩说明会、投资者调研等方式与投资者充分交流，帮助投资者了解公司、走近公司。2023年度，公司对投资者互动关系平台的投资者问题回复率100%。

三、公司董事长、独立董事及其他董事履行职责的情况

1、报告期内，公司全体董事严格按照《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》及《公司章程》的规定和要求，认真勤勉地履行职责，遵守董事行为规范，按时参加董事会会议和股东大会会议，对各项议案进行认真审议。董事在董事会会议投票表决重大事项或其他对公司有重大影响的事项时，严格遵循公司董事会议事规则的有关审议规定，审慎决策，切实保护公司和投资者利益。

2、公司董事长在履行职责时，严格按照《公司法》和《公司章程》等规定，行使董事长职权。公司董事长积极主持董事会的工作，依法召集、主持董事会会议，保证了报告期内的历次董事会会议能够依法、正常、有效的召开。在召集、主持董事会会议时，带头执行董事会集体决策机制，不以个人意见代替董事会决策，并积极推动公司内部管理制度的制订和完善，确保公司规范运作。董事长领导董事会制定公司的发展战略，指导公司经营班子执行既定战略。报告期内，公司董事长充分保证了独立董事和董事会秘书的知情权，为其履行职责创造良好的工作条件。

3、独立董事不受公司主要股东或其他与公司存在利害关系的单位和个人的影响，独立公正行使其特别职权。

公司现有独立董事3名，在会计及照明行业都具有很高的知名度和影响力，对公司的发展和规范化运作起到了极大的促进作用。公司独立董事自任职以来，本着对公司和全体股东诚信和负责的态度，关注公司的生产经营、财务状况及法人治理结构，出席公司董事会和股东大会，认真审阅了公司各项议案和定期报告。报告期内，独立董事均能亲自出席董事会会议，认真履行作为独立董事应当承担的职责。公司独立董事勤勉尽责，保障了公司董事会决策的科学性，切实维护了

公司及广大中小股东的合法权益，充分发挥了独立董事的作用。报告期内，公司召开了独立董事专门会议共一次，共审议通过了1项议案，具体情况如下：

序号	会议日期	会议届次	会议审议事项	
			序号	审议事项
1	2023年12月8日	第五届董事会独立董事2023年第一次专门会议	1	《关于全资子公司拟签署〈专业分包合同〉暨关联交易的议案》

报告期内，全体独立董事对董事会审议通过的所有议案无异议，没有出现反对、弃权的情形。

四、2024年工作展望

2023年虽然在极其复杂多变的内外部环境下，我国宏观经济恢复增长，公司盈利能力也得到较大恢复，但我们也要认识到宏观经济发展放缓和照明行业竞争日益激烈的现状。2024年，我国人口红利期已经过去，房地产行业景气度继续下滑的趋势难以改变，受地方债务与财政能力的影响，固定资产投资增速也将受到一定限制；在错综复杂的国际政经局势下，我国出口市场也面临较大增长压力。在宏观经济的三驾马车中，固定资产投资和货物贸易出口面临的压力与不确定性都比较大，消费预计能稳定增长，因此我们对宏观经济以及照明行业2024年的发展前景相对谨慎，预计照明行业存量竞争的特征会更加明显，绿色、健康、智能的行业发展趋势不断强化，市场竞争格局两极分化行业集中度继续提升。我们将更加关注智能照明的市场机会与投入，更加关注公司内部管理改善与综合竞争力的提升，在整体存量竞争的市场环境下力争不断提高市场占有率。公司2024年将继续贯彻稳中求进的经营策略，公司营收目标拟设为26.68亿元，同比增长约13.44%；净利润目标为2.21亿元，同比增长约7.80%；扣非后净利润目标为1.93亿元，同比增长约14.88%。

为顺利实现以上经营目标，公司在2024年拟重点做好以下工作：

1. 深入贯彻“1+N”的渠道策略，持续提高渠道覆盖与渗透范围

公司销售以经销商模式为主，经销商体系的广度、密度、行业资源、市场开拓能力等对公司经营业绩有重大决定作用，虽然公司提出“1+N”的渠道模式后，公司的经销商体系结构以及销售终端数量与布局有所改善，但离照明行业其他优秀头部企业仍有较大的差距，无论是行政区域覆盖范围，还是最终用户的资源掌

握量，依然还有大量空白市场区域没有覆盖。2024 年公司将深入贯彻“1+N”的渠道策略，高质高效地扩大各类经销商队伍，不断提高销售终端的覆盖范围，强化赋能培训，采取先立后破的方式优化渠道体系。

2. 针对业务板块现状，采取多层次业务策略

商用业务板块是公司的核心业务，在业内综合影响力处于相对领先地位，2024 年将采取稳中求进的策略，在地产、医疗、办公、教育等重点领域稳步拓展提质增效，在工业照明、商业连锁、市政交通、智能应急等增长较好、空间较大的市场领域，要更加积极地拓展增量空间，打造明星拳头产品。

家居与电商业务板块主要是 TO C 业务，TO C 不仅是照明行业的核心市场，也是公司优化业务结构重要突破方向，无论是在营收规模增长还是品牌影响力提升方面，TO C 端的家居与电商业务都有着举足轻重的意义，2024 年公司在 TO C 端业务规模上将争取更大突破。

户外和海外业务在业务结构上处于补充的地位，户外业务近几年保持稳步增长，在保证回款顺利的情况下应该还有较大的增长空间，在业务性质上对公司工程类业务也有一定的促进作用。因此在保证付款安全的前提下户外业务应寻求业务上的突破，尤其是资质提升到一级后，应寻求在重大项目上的突破，提高业务营收规模。

3. 持续加大智能照明投入与推广力度，建立智能照明业务优势

智能化是照明行业发展的必然趋势，经过 2023 年的全面大力推广，公司在智能照明领域取得了一定突破，商用照明打造了 3 大系统 9 大应用场景的智能方案，并取得了明显的市场效果，成功完成了大华、网易、阿里、中国电信等大型智能照明项目建设，在业内树立了较好的市场口碑。家居领域，公司智能照明以影领系列产品为载体，拓展家居智能照明市场。2024 年公司将在在此基础上抓住照明行业向智能照明演变的发展机遇，进一步大力推广智能照明项目，努力打造智能照明领域的行业龙头。

4. 深化内部变革，打造高效能团队

公司经营目标的达成有赖于公司各部门、各系统的全力配合，2024 年公司将坚持以市场为导向、以客户为中心的管理原则，继续深化内部管理变革，全方位加强培训赋能工作，加强各层级的管理与业务培训，增强系统执行力，营销端

要努力提高需求计划准确率，及时向支持部门传递准确完整的需求信息，加强内部沟通协同，有效提升供应、销售、产品、生产四大业务模块的协调效率，共同提升三雄极光的市场竞争能力。

广东三雄极光照明股份有限公司董事会

2024年4月23日