

# 佛山电器照明股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-05

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 checked="" 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
活动参与人员	线上网络投资者
时间	2024年5月20日
地点	全景网
形式	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	董事长：万山先生 独立董事：窦林平生先生 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><b>1、万总您好，我这边是《泡财经》，公司2023年毛利提升的原因是什么？</b></p> <p>公司2023年毛利提升的主要原因是公司不断优化产品结构，持续推进降本增效，产品毛利稳步提升。</p> <p><b>2、黄总请问：贵司给问界那几款车做供应？</b></p> <p>您好！公司控股子公司南宁燎旺为问界汽车新改款M7车型提供前灯、尾灯、格栅灯等相关车灯产品，为问界M9车型提供部分车灯产品，谢谢。</p> <p><b>3、请问贵司有给问界M9 供应产品没？</b></p> <p>您好，公司控股子公司南宁燎旺有为问界M9车型提供部分车灯产品，感谢您的关注！</p>

**4、公司在市值管理上有什么目标举措？据了解2015年收购的成本也不低，和目前的股价相差甚远！**

您好！公司重视市值管理，公司将持续优化生产经营及业务拓展方面工作，借助现有产品及已经形成的渠道和品牌优势，不断创新，力争以优质的产品和更加专业的服务赢得更广阔的市场，助力公司高质量发展。同时公司也将继续严格按照监管要求，加强公司治理，不断提高公司规范运作水平，促进公司可持续发展，提升公司内在价值，争取以更好的业绩回报投资者。感谢您对公司的关注

**5、介绍下非公开发行股票下海南佛照等四个项目的目前进展情况？**

您好，公司2023年11月非公开发行股票成功募集资金。目前，公司几个募投项目尚处于初始投资建设阶段，尚未产生收益，感谢您的关注！

**6、公司23年末有11亿存广晟财务公司，存款的利率如何确定，资金安全如何保证？**

公司与广晟财务公司签订相关协议，约定提供存款服务的存款利率。公司每年都会对广晟财务公司的经营资质、业务和风险状况进行评估，确保与其开展金融服务业务的风险可控。

**7、原科联中心的招商是否完成？和华建集团合同是否签订履行？原佛山照明的土地第一期政府收储预计在几月份？现在什么进度？**

您好，科联中心的招商目前尚未完成，与华建集团的合同尚在履行中。公司汾江北路地块目前处于地上建筑物拆除以及对

地块进行平整阶段，尚未移交给政府进行招拍挂。公司将根据事项进展情况，按照深圳证券交易所相关规定履行信息披露义务。  
谢谢！

**8、请问土地征收款到账了吗？**

目前，公司汾江北路地块处于地上建筑物拆除以及对地块进行平整阶段，尚未移交给政府进行招拍挂。公司将根据事项进展情况，按照深圳证券交易所相关规定履行信息披露义务。谢谢！

**9、海洋照明的市场规模有多大？公司在行业处于什么位置？预计今年业务占比能到多少？**

近年来，我国大力发展海洋经济，带动了海洋产业的快速发展，催生了海洋照明这一重要配套设备的需求，未来行业市场空间广阔。目前，公司持续推进渠道铺设和市场开发，取得了中海油等多家大型企业深海照明产品订单，完成200多条近海和远洋渔船灯光改造，推进与10余家大型渔业公司的战略合作，布局了40多个水产养殖示范基地。海洋照明为公司新赛道领域，目前收入占比仍比较小。

**10、公司其他综合收益连续三年为负，请问下主要原因是什么？**

主要系公司购买的股票（国轩高科、厦门银行等）按准则规定划分至其他权益工具核算，其公允价值变动计入“其他综合收益”，股票的股价下跌导致其他综合收益为负数。

**11、公司如何看待与中小投资者的沟通和关系建设？未来有哪些计划来加强与投资者的互动？**

您好，公司重视与投资者的沟通交流，重视保护投资者尤其是中小投资者的利益以及合法权益。公司始终把完善公司治理结构、健全内部控制制度、严格履行信息披露义务、加强投资者关系维护等作为公司投资者权益保护的重要举措，我们也在积极通过互动易、投资者热线、业绩说明会等多种方式增进与投资者的沟通交流，努力做好投资者关系管理工作。感谢您对公司的关注，谢谢！

**12、公司在2023年的分红政策是如何的？未来是否有计划提高股息或进行股票回购？**

公司2023年的分红方案为每10股派发现金股利1.2元，分红比率为63.47%，每股分红金额和分红比率均较2022年有所提高。感谢您的关注！

**13、收储的旧厂区是否已移交政府，何时可以上市招拍挂？**

您好，目前还未移交政府，若有进展情况，公司将按照深圳证券交易所相关规定履行信息披露义务，感谢您的关注！

**14、公司是否有推出智能车灯业务？应用在哪些车型？**

公司控股子公司南宁燎旺已经推出了智能车灯业务，并在长安阿维塔、智己等车型进行了应用，未来，公司将继续加大研发投入，提升智能车灯的技术水平和市场竞争力，不断推出适应市场需求的新产品。

**15、在当前竞争激烈的市场中，佛山照明的市场份额有何变化？公司采取了哪些措施来增强市场竞争力？**

在当前竞争激烈的市场中，公司营业收入稳步增长。这一增

长主要得益于公司采取的一系列措施来增强市场竞争力。首先，佛山照明通过持续的技术创新和产品研发，不断提升产品的质量和性能，以满足市场的多样化需求。公司聚焦智能照明、健康照明、海洋照明等细分领域，推动技术创新和产品创新，为客户提供了更优质、更个性化的照明解决方案。其次，佛山照明加强了市场拓展力度，通过深入了解市场需求情况，制定有针对性的营销策略，加强与客户和合作伙伴的沟通和合作。此外，佛山照明还注重提升品牌形象和品牌价值。公司从品牌内涵、品牌形象、品牌架构、品牌传播等方面进行整体优化，推动佛山照明从行业品牌向大众品牌、高端品牌升级。通过加强品牌建设和提升品牌影响力，佛山照明在市场中获得了更高的认可度和美誉度。为了进一步增强市场竞争力，公司还采取了数字化转型和智能化改造的措施。通过引入先进的信息技术和智能制造技术，优化生产流程，提高生产效率和产品质量。

**16、公司长期股价低迷，今年有没有回购计划，B股长期成交低迷，有没有转H股的计划。**

您好，公司如有回购计划或B转H股的计划，将按照证监会和深交所相关规定，及时履行信息披露义务。公司管理层将继续做好经营，希望通过努力提升经营业绩，回报投资者，谢谢。

**17、请问公司与华为已经展开了哪些合作？**

您好！公司与华为在全屋智能上有合作项目。在全屋智能上，公司全系列家居智能灯具接入华为系统，打造智能家居系统解决方案。公司控股子公司国星光电与华为公司签订全面合作协议，双方围绕核心技术及产业资源等优势，计划在研究开发及

业务合作等方面开展深入创新合作，拓展未来业务覆盖。谢谢！

**18、公司车灯产品有没有供货广汽旗下的汽车？**

您好，公司控股子公司南宁燎旺车灯产品间接供货广汽旗下部分车型汽车。

**19、请问公司在未来几年有哪些战略规划？是否有计划进入新的市场或扩展现有业务？**

您好，公司将坚定不移走高质量发展道路，坚持以建设一流照明领军企业为目标，以先进制造业为主攻方向，以做强基本盘、做实新赛道为发展思路，着力向“中高端智能制造”升级，向“提供产品及整体解决方案”转型，向“智慧、健康、绿色的人本照明”跨越。未来，公司将全力拓展海洋照明、体育照明、机场照明、智能照明、健康照明这些“小而美”的细分赛道，通过拓展这些领域，进一步提升公司的市场竞争力，为公司带来新的利润增长点。

**20、公司在2023年的净利润呈现出良好的增长态势，请问公司是怎么做到的，这种增长态势是否可以继续保持？**

近年来，公司克服了宏观经济下行的影响，公司2023年多管齐下拓市场谋增量，营业收入持续增长，产品毛利稳步提升，同比上升1.27个百分点，净利润呈现出良好的增长态势，同比增加26.07%。企业营收和扣非归母净利润稳步增长，形成了稳中有进、稳中提质、稳中向好的发展态势。

**21、请问公司布局的半导体业务有什么新的进展？**

2023年，公司控股子公司国星光电完成 GaN 基功率器件外延片的产品开发；全面发力第三代半导体封测技术，推出低杂感

SiC 封装系列产品、集成化 GaN-IC 产品，其中 SiC-SBD 产品已获 AEC-Q101 车规级认证；集成电路封测产品进入车用模拟、户外储能等新型应用领域

**22、公司和市面上的诸多汽车品牌都建立了密切的合作，请问公司如何将这些合作服务于业绩的增长？**

公司将通过以下方式助力公司业务发展： 1、定制化产品与服务：针对不同汽车品牌的需求，提供定制化的照明产品和服务。满足汽车品牌的特定需求，通过提供差异化解决方案，增强客户黏性，从而稳定并扩大市场份额。2、技术创新与合作研发：与汽车品牌的合作推动在技术创新和研发方面的投入。通过共同研发，能够更快速地掌握市场趋势和技术动态，提高产品性能和质量，为业绩增长提供有力支持。3、市场拓展与品牌提升：与知名汽车品牌的合作有助于提升公司的品牌知名度和美誉度。这种合作不仅能够吸引更多潜在客户，还能够增强公司在市场上的竞争力，进一步拓展市场份额。4、供应链优化与成本控制：通过与汽车品牌的紧密合作，能够更准确地预测市场需求，优化供应链管理，降低库存和运营成本。5、售后服务与客户关系维护：公司注重与汽车品牌的售后服务合作，通过提供及时、专业的技术支持和解决方案，维护良好的客户关系。

**23、2023年公司在研发上的投入占比是多少？是否有新的技术突破或产品即将推出？**

2023年公司在研发上的投入占比5.90%。公司持续强化科技创新市场导向。利用产业技术发展趋势与行业市场需求趋势两个触角，着眼于战略性、前瞻性、创新性领域，着力在新产业、

新产品、新技术上求突破，在智能照明、健康照明、车用照明、第三代半导体等领域攻关突围。

**24、公司市值为什么几十年都不涨？**

您好，二级市场股票价格波动受到经济环境、行业环境、投资者偏好等诸多客观因素的影响。目前公司的生产经营正常，良好的市值表现是公司和管理层长期的共同愿望，公司高度重视自身价值创造能力，公司将持续做好主业，提升营运能力，努力为投资者创造更大的价值和实现更好的回报，感谢您关注！

**25、2023年，公司销售费用的主要投向是什么？**

公司2023年为开拓市场，加大了业务宣传及广告费的投入。

**26、接下来，公司在渠道结构的优化上将有怎样的举措？**

1、聚焦重点渠道：进一步聚焦在核心渠道上，通过深化行业的合作，提升品牌影响力，并打造新的渠道优势。 2、渠道建设与经销商优化：加强渠道建设，并对经销商进行优化和调整。通过提升渠道质量，与优质的经销商建立更紧密的合作关系，从而更有效地从市场拓增量。 3、数字化营销转型：继续推进数字化营销转型。通过数字化手段加强供应链管理，优化生产流程，提高生产效率和产品质量。 4、渠道产品体系重构：通过深入了解不同渠道的特点和客户需求，为不同渠道提供定制化的产品和服务，提升市场竞争力和响应速度。 5、营销团队打造：加强营销团队建设，通过培训、激励等方式提升团队的专业素质和服务能力。

**27、2023年公司通用照明业务出现增长，主要是渠道还是品类拓展带来的？**

2023年度，公司通用照明产品实现收入33.30亿元，同比增长6.17%。主要通过多管齐下拓市场谋增量。一是开展渠道优化行动，深入推进渠道下沉，服务终端，新开发有效终端网点。二是开展工程业务提升行动，引进一批有资源有实力的工程经销商。三是开展海外市场拓展行动，深挖大客户潜力，主动对接需求，提升服务能力。

### **28、介绍一下公司B端渠道的布局及拓展计划？**

公司通用照明业务，国内销售采用代理商分销与工程项目直供相结合的销售模式，现主要有五金流通渠道、家居渠道、工程渠道、电商与零售渠道；国外销售采用代工及自主品牌的模式销售，自主品牌海外销售主要采用代理商的模式。未来，公司将通过攻坚大客户大项目，持续推进渠道下沉，提升对终端网点的服务和掌控力，强化线上线下营销等方式持续拓展业务。

### **29、2024年第一季度，南宁燎旺的生产经营情况如何？**

2024年第一季度，南宁燎旺的各项生产经营活动有序开展，实现营业收入46,297.47万元，同比增长11.68%，南宁燎旺经营情况总体向好。

### **30、公司近期有没有并购或投资的计划？**

您好！公司如有重大并购或投资计划，会按照法规规定及时履行披露义务。谢谢！

### **31、公司将如何进一步开发国际市场？**

针对国际市场的开发，公司将采取以下策略以进一步拓展其海外业务：首先，加强品牌建设，提升品牌国际影响力。公司将继续加大品牌宣传力度，通过参加国际照明展会、举办品牌

推广活动等方式，提升品牌知名度和美誉度。其次，加强技术创新和产品研发，提升产品竞争力。公司将继续加大研发投入，推动照明技术的创新和应用，不断推出具有市场竞争力的新产品。同时，公司还将加强与国内外先进企业的合作与交流，引进先进技术和管理经验，提升公司的整体竞争力。最后，优化国际销售渠道，提升销售效率。紧跟“一带一路”等国家战略，销售人员要走出去跑市场、拓业务，重点在海外空白市场开拓流通渠道终端网点。同时，公司还将注重与当地文化和消费习惯的融合，打造具有地方特色的照明产品，以满足不同市场的需求。

**32、公司将如何科技赋能新质生产力提速加码，进一步提高产品质量及市场占有率？**

公司在科技赋能新质生产力提速加码，通过以下方式进一步提高产品质量及市场占有率：1、持续加大研发投入，持续加大智能、健康、低碳、新赛道等领域的研发投入，推动技术创新和产品创新。通过技术创新，提升产品的性能和质量，满足市场的多样化需求。2、数字化转型：加快数字化转型步伐，通过引入先进的信息技术和智能制造技术，优化生产流程，提高生产效率和产品质量。同时，通过数字化手段加强供应链管理，确保原材料和零部件的质量和供应稳定。3、人才引进与培养：公司始终把人才队伍建设摆在推动创新的关键位置，在人才激励制度配套、人才招聘引进和人才内部培养方面狠下功夫，不断完善用才的机制、搭建引才的平台、加大育才的力度，充分激发人才的创新创造活力。4、市场拓展：在提升产品质量的基础上，加强市场拓展力度，提高品牌知名度和市场占有率。制定有针对性的

营销策略,加强与客户和合作伙伴的沟通和合作,推动产品销售和市场份额的增长。

**33、公司目前的市场占有率为多少?**

中国照明行业的市场规模大,企业数量众多,照明产品不断创新和升级,照明行业的竞争日益激烈。国内前五名照明企业的合计市占率还比较低,市场还比较分散,预计未来几年,头部照明企业的市占率会有所提高。

**34、公司未来的战略布局是怎样的?**

您好,公司将坚定不移走高质量发展道路,坚持以建设一流照明领军企业为目标,以先进制造业为主攻方向,以做强基本盘、做实新赛道为发展思路,着力向“中高端智能制造”升级,向“提供产品及整体解决方案”转型,向“智慧、健康、绿色的人本照明”跨越。

**35、针对电商业务方面,公司目前有怎样的定位及布局?**

在定位上,公司致力于将电商渠道打造成为品牌宣传与产品销售的重要窗口之一。通过电商平台,公司不仅展示最新的照明产品,还向消费者传递品牌理念、技术优势和品质保障。同时,公司充分利用电商平台的便捷性和互动性,加强与消费者的沟通和互动,提升品牌知名度和美誉度。在布局方面,拓宽“带货”新渠道,在天猫、京东等主力渠道深度挖潜,在拼多多等新渠道发力,提升直播带货专业化水平,利用预热下单、活动促销等多种方式,打造爆款爆品。开发若干家线上专业分销商,通过1688、京东工业品等平台拓展小B客户,产生业务增量。

**36、你认为今年行业形势如何?是否能一季度的双增态**

势？

当前经济压力加大，外部形势复杂多变，照明行业面临的市场竞争更加激烈。近年来，佛山照明克服了宏观经济不景气的影响，企业营收和扣非归母净利润稳步增长，形成了稳中有进、稳中提质、稳中向好的发展态势。当前，国内前五名照明企业的合计市占率还比较低，市场还比较分散，预计未来几年，头部照明企业的市占率会有所提高。公司将通过自主创新和联合创新，大力提升研发能力，以技术升级推动产品创新迭代，提升产品溢价能力和市场竞争力。

### 37、公司在行业里的核心竞争力怎么样？有什么优势？

公司自成立以来一直专注于照明产品的研发、生产和销售，通过持续的渠道布局、品牌建设、研发创新以及产业链垂直整合等，公司的核心竞争力得到进一步加强，主要体现在以下方面：  
渠道优势。公司一直坚持深耕细化渠道的市场策略，经过多年的发展与沉淀，公司在国内市场主要有四大销售渠道（五金流通渠道、家居渠道、工程渠道、电商与零售渠道），形成了覆盖全国的营销网络布局；在海外市场，公司积极拓展国际市场业务，产品远销北美、欧洲、东南亚、非洲、大洋洲等120多个国家及地区，并不断完善海外销售渠道。  
品牌优势。作为深耕照明行业66年的品牌，“佛山照明”品牌影响力和品牌价值持续提升，且连续18年入选“中国500最具价值品牌”榜单，2023年佛山照明品牌价值达到312.19亿元，2024年被国家商务部认定为“中华老字号”企业  
研发技术优势。公司是国家高新技术企业，公司检测中心拥有国家CNAS认可资质、建有“广东省工程技术开发中

心”、“广东省工业设计中心”、“广东省企业技术中心”、“光电研究院”等创新平台，荣获“国家知识产权示范企业”称号。建有“博士后科研工作站（分站）”、“广东省科技专家工作站”，深入挖掘和布局LED前沿技术，解决关键核心问题与行业共性技术问题。在光学、光谱学、电学、IoT、AI等众多领域形成了具有自主知识产权的技术壁垒。公司及控股子公司累计获授权有效专利超2200项，主导或参与制修订已发布的各级标准238项。LED产业链垂直一体化优势。公司通过控股国星光电，业务涵盖LED产业链中的上游LED芯片制造、中游LED封装和下游LED应用产品的全LED产业链，优化了产业链，公司在行业中的竞争力和影响力进一步提升。

### **38、股票什么时候上8块？**

您好！股票价格受到多种因素的影响，包括宏观经济环境、行业情况、经营业绩、市场情绪等，由于这些因素的复杂性，公司难以对未来股价做出精确的预测。感谢您的关注！

### **39、您好！我来自四川大决策 公司车用照明利润后续是否还有上升空间？**

您好！感谢您对佛山照明的关注。关于车用照明利润后续是否还有上升空间的问题，我们可以从多个角度进行分析。首先，从市场需求的角度来看，随着汽车产业的快速发展和消费者对汽车品质要求的提高，车用照明作为汽车的重要组成部分，其需求也在不断增长。尤其是在新能源汽车市场的崛起下，高效、智能的照明产品更是受到市场的青睐。因此，从市场需求的角度来看，车用照明市场仍有上升空间。其次，从技术创新的角度来

看，随着LED、激光等先进照明技术的不断发展和应用，车用照明产品的性能和质量也在不断提升。这些新型照明产品不仅具有更高的亮度和更低的能耗，还能提供更加舒适、安全、智能的驾驶体验。因此，技术创新也将为车用照明利润的增长提供有力支撑。近年来，佛山照明通过控股南宁燎旺大力发展汽车照明业务，不断助力南宁燎旺在研发、市场等方面的发展，成立了上海车灯研究院、拓展了一系列新能源汽车品牌，客户结构进一步优化，盈利能力得到提高。在未来的发展中，佛山照明将继续关注新能源汽车照明市场的变化，加大对南宁燎旺的支持力度，推动其在技术研发、市场拓展等方面取得更大的突破。同时，双方也将携手拓展更广阔的市场空间，共同实现互利共赢的发展目标。

**40、佛山照明作为国企，也应该相应号召，回购股份，维持市值管理，请问，公司有事么举措呢？**

您好！股票价格受宏观经济、行业情况、市场环境等多方面因素影响，公司在做好业务经营的同时密切关注股价的波动。公司将继续致力于做强做大主营业务，着力提升公司整体盈利水平和竞争实力，不断增强公司可持续发展能力，争取创造更好的经营业绩来回报广大投资者，谢谢！

**41、请董事会秘书或相关人员重视一下投资者关系管理，及时回复互动易上投资者提出的问题，谢谢！**

您好！公司高度重视投资者关系，公司将以积极态度做好投资者沟通交流工作，认真合规回应投资者提出的问题，对于互动易平台上的提问公司会陆续回复。除互动易平台外，您也可以通

	过投资者热线与我们联系，期待与您及时沟通。感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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