

浙江阳光照明电器集团股份有限公司

2016年度现场业绩说明会会议纪要

一、说明会基本情况

会议时间：2017年4月17日14:00-16:00

会议形式：现场会议

会议地点：浙江省绍兴市上虞区凤山路485号公司七楼会议室

参加人员：总经理官勇先生、财务总监周亚梅女士、董事会秘书赵芳华先生及部分公司股东和机构投资者。

二、说明会主要内容纪要

业绩说明会由公司总经理官勇先生首先介绍了公司2016年年报相关情况，其次是公司经营情况的问答环节。具体问答内容如下：

问：公司2017年经营计划是基于什么考虑？为什么收入增速大幅高于净利润的增速？

答：从公司的经营情况来看，2016年公司的利润增长情况还不错，收入增速趋于放缓，产品单价继续下降，同时，北美及拉美部分客户由于前几年的爆发式增长之后出现消化库存的情况，2017年上述情况将会有所改善。2016年公司有较大一部分利润来自汇兑收益，汇兑收益无法预测。

问：公司2016年的汇兑收益是多少？

答：公司2016年汇兑收益1个亿左右。

问：目前LED渗透率达到了一个什么样的水平？

答：国外存量市场中LED渗透率大概在12-15%左右，2017年预期会有20%左右。

问：公司美洲地区销售的毛利率有30%多，其他地区为什么没有这么高？

答：公司汇兑收益大部分贡献主要来自于北美地区的销售，其他很多地区的客户以人民币结算，公司目前主要以美元和人民币作为结算单位。

问：公司2016年度计提资产减值准备9000多万，未来还会继续计提吗？

答：公司为了反映资产的准确性，根据行业的发展情况及减值测试，2016年度计提资产减值准备9000多万。2017年我们会做账面价值和市场价的测试，如果有减值，仍会计提。

问：公司计划到2020年实现百亿元销售目标，从公司现有的规模来看，未来几年的销售几乎要翻倍，公司是否有通过并购方式来实现？

答：按公司正常的成长速度来看，要在未来几年实现100亿元的目标，确实比较困难。公司有意向通过并购来实现百亿元的目标。

问：原来节能灯的毛利率一般在22%-24%的水平，LED目前的毛利率是否可持续下去？

答：从维持市场的现状来看很难继续保持下去，不过，公司会通过转变市场模式、调整产品结构、改造自动化效率来提升毛利率的空间。

问：LED芯片价格上涨对公司影响如何？未来是否会持续涨价？

答：2016年第四季度开始出现了芯片涨价，目前来看还没有传导到应用领域的企业，但对应用领域企业来讲影响不大，大部分会被封装企业消化。未来芯片还有继续涨价的可能。

问：研发投入占公司收入的占比多少？未来还会持续加大投入吗？

答：公司2016年研发投入为1.8亿元，占公司收入的比例为4.17%，未来公司仍会加大研发投入用于产品的创新。

问：公司目前产能利用率怎样？

答：公司应用产品的产能利用率在85%-90%。

问：公司内销的增速是多少？

答：目前公司内销的增速不高，大概20%左右，内销以自有品牌为主，自有品牌的发展需要时间和客户的逐渐积累。

问：我们从公司16年年报看出公司目前还有大量的库存资金，公司目前有没有其他的产业布局或者未来有没有其他的投资方向来利用这部分资金。

答：公司有在关注行业的资本运作变化情况，但是目前好的标的很难获得，公司在产业布局上还是重点在渠道的拓展上，包括工程照明、商业照明等领域。

问：划小经营单位，向孙公司转变是如何实施的？

答：原来各职能部门是平行的，大家可能会把资源放在重要客户身上，忽略成长性较好大客户，不利于业务发展。划小单位的第二好处是有利于人才的培养，激发年轻人的激情，划下经营单位后，向各孙公司下放一定的权限，便于更灵活的完成业务的开拓。

问：子公司层面的经营分开之后，激励是否已到位？

答：子公司层面已经完成股权激励，每个子公司的管理团队持有5%的股权比例，孙公司层面还未实施。

问：未来几年公司的重心在哪里？

答：未来几年公司的重心还是在照明主业，当然从产品类别来说会重点提高灯具的占比。

问：公司在新客户开拓方面情况如何？

答：2016年，非洲、大洋洲新客户的开拓做的比较好，主要是以前薄弱的区域增加了开拓的力度，目前效果有体现出来，其中非洲主要以零售为主，大洋洲以工程为主。