

浙江阳光照明电器集团股份有限公司

2017年半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9月5日14:00-15:30

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

业绩说明会由公司董事会秘书赵芳华先生首先介绍了公司2017年半年报相关情况，其次是公司经营情况的问答环节。具体问答内容如下：

问：未来LED行业的趋势怎样？

答：从照明行业的整体出货量来看，80%以上都LED照明产品。从替换的角度看，渗透率只有20%-30%，三年内整个行业还没到达瓶颈，行业的集中度将逐步提升。

问：公司在品牌推广及渠道建设方面有些什么措施？

答：目前在品牌推广方面在加大自主品牌的发展，像去年增长不错的澳大利亚的市场，有将近一半的业务是自主品牌，但是也存在与代工客户面临竞争的问题，不过，我们还是重点像自主业务调整，所以，今年大洋洲业务出现了较大调整。美国的子公司今年我们进行了增资，继续加大对工程专业渠道的投资力度，因为这块业务发展自有品牌比零售渠道难度要小，包括我们在法国、德国新成立的公司，都是以发展自主品牌业务为主。内销方面，今后重点是对建立战略合作关系地产商、大的装修公司，逐渐落地项目，拓展住宅领域的渠道。

问：灯具毛利率水平下降较快，主要是什么原因导致？是否议价能力较弱？与客户议价的频率大概为多久？

答：灯具材料涨价上升比较明显，比如包装、外罩的塑料件与五金件等，所它得成本上升比光源更大。今年材料上涨幅度较大，略超出公司预期，与客户议价会有滞后性，主要是在成本上升压力变大的时候，视公司成本承受能力情况，

再跟客户进行议价谈判。

问：上半年LED销量同比增长大概为多少？上半年收入增速低于年初预算主要是什么原因？

答：LED销量的增长超过60%，但销售收入增长22%，所以，价格下降幅度达到25%左右，大于年初预算的15%的降幅，导致收入增速低于年初预算的目标。

问：公司今年半年报因会计政策调整影响了1200多万，如果去年也按新会计政策的标准，去年计入其他综合收益的金额估计大概是多少？

答：公司这一部分政府补贴是递延收益，分十年摊销，因为今年没有新增大的政府补贴进来，所以，即使去年按照新会计政策调整，去年计入其他综合收益的金额估计跟今年差不多。

问：以往几年公司的营业外收入项目政府补贴收入在5000万元左右？今后这部分补贴会继续吗？

答：营业外收入中的政府补贴，主要来源于地方政府的税收返还收入，今后几年还会有，不过具体金额可能会随着年份增加逐渐减少。

问：2016年，公司计提各类资产减值准备9000多万，今年会怎样？

答：今年以来，节能灯的量已经很小，如果有计提，更多的是LED的设备，我们会做账面价值和市场价的测试，如果有减值，仍会计提，不过，今年总体比去年少很多。

问：很多做代工照明的企业逐步上市，对于代工的竞争格局怎么看？

答：目前我们的业务一部分是代工，一部分是内销，内销包括工程与家具。做工程的上市公司主要为三雄极光和雷士照明；家具部分一块与欧普照明类似，一块与佛山照明类似；代工方面主要有飞乐音响下的上海亚明与德邦照明。本公司的业务相对较为复杂，总体与德邦照明较为相似，不过规模比他更大。所以各家公司擅长的领域还是有差异的，随着行业集中度的上升，大企业的优势显现出来，而小企业的关停比较明显，大企业的代工市场还是有上升空间的。公司在内销生产上需要加大力度，因为基数还比较小所以上升空间很大。

问：公司经营现金流很好，但从资本运作看有点保守，公司有什么考虑？

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。下半年公司也开展了海外并购，但还未对外披露。

问：目前公司的人才引进有哪些措施？

答：今年以来，我们招聘的人不再局限于引入到上虞，很多营销类人才都是从国外当地招聘，比如美国、德国。技术人才的招聘难度较大，公司已在上海和杭州设立了研发中心，人才引进相对会容易些。

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：公司在员工激励方面有什么下一步的措施？是否会考虑集团层面的员工激励方案？

答：目前公司的业务主要集中在子公司，子公司层面已经阶段完成股权激励，每个子公司的管理团队持有 5%的股权比例，对于集团层面的股权激励公司也会进一步研究。