

# 佛山电器照明股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	广发证券：曾婵、袁雨辰；国联基金：刘野；中顺洁柔：邓冠杰、齐娜。
时间	2024年1月5日
地点	公司会议室
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书。
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;"><b>1、公司未来发展战略是什么？</b></p> <p>公司未来将致力于持续研发创新，拓展应用领域，提升品牌影响力。公司按照“守住基本盘，开拓新赛道”的发展思路，将会向智慧照明、海洋照明、健康照明、动植物照明、智慧路灯等新赛道发力，通过“内涵式发展”及“外延式扩张”双轮驱动的方式，不断推进新赛道业务的布局 and 培育，不断优化公司业务结构，推动公司高质量发展，以适应不断变化的市场环境和发展需求。</p> <p style="text-align: center;"><b>2、照明企业如何保持竞争优势？</b></p> <p>照明行业竞争比较激烈，照明市场上品牌众多，国际品牌如飞利浦、欧司朗、通用电气等和国内品牌如佛山照明、欧普照明、雷士照明等都有各自的市场份额。照明企业想要保持竞争优势，需要在以下几个方面进行努力。一是产业链整合。照明行业的产业链包括原材料生产、零部件制造、成品组装和销售等环节。企业需要整合整个产业链资源，提高自身的综合实力和竞争力。二</p>

是技术创新。随着科技的不断发展，照明产品的技术和品质也不断提升。企业需要不断进行技术创新和研发，推出更具有差异化竞争优势的产品，才能在市场竞争中占据有利地位。三是渠道建设。销售渠道是照明企业市场竞争的重要环节。企业需要建立完善的销售网络和渠道，提高产品的覆盖率和市场占有率。四是成本优势。在价格竞争激烈的照明市场中，成本优势对于企业的竞争力至关重要。企业需要通过优化生产流程、降低采购成本等方式来提高自身的成本优势。

### **3、照明行业未来发展趋势是怎么样？**

未来照明行业的发展趋势是智能化、环保化、个性化和多元化。一是智能化。随着物联网技术的发展，照明设备将不再是孤立的个体，而是可以与其他智能设备相互连接、相互控制的终端。二是环保化。随着人们环保意识的提高，人们越来越重视照明设备的环保性能，未来，环保型的照明设备将会越来越受到市场的青睐。三是个性化定制：人们对于照明的要求越来越高，照明设备的设计和性能也需要越来越个性化。四是跨界合作多元化：照明设备的应用领域非常广泛，未来将会有更多的跨界合作出现。例如，照明设备与家居、商业、工业等领域的结合，将会创造出更多的商业机会和市场空间。

### **4、公司在出口业务方面情况如何？**

公司今年出口业务保持相对稳定。

### **5、公司照明出口业务规划？**

公司照明业务出口占比较高，但出口业务的毛利较低，因此，未来公司将通过以下举措持续做大做优出口业务：一是提高产品质量和研发能力，不断推出具有创新性和差异化的产品，满足不同市场的需求，提高灯具及智能产品等高附加值产品的销售占比，提升毛利率。二是大力在海外市场拓展自主品牌业务，

	提升公司品牌在海外的影响力。三是提高海外薄弱地区的市场开拓能力，有效扩大产品覆盖面，提高市场占有率。四是加强售后服务和客户关系管理，不断完善售后服务体系，提高客户满意度。
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