

# 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 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
活动参与人员	Barclays、AMBIENTA SGR SPA、LH NR UK (MANAGEMENT) LLP、摩根大通资产管理公司、卡塔尔投资局。
时间	2024年5月23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、董事会办公室主任、出口部副部长、产品与交付中心副主任。
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、您们主要的产品以及出口销售区域分布？</b></p> <p>公司的主要产品包括通用照明、车用照明、LED封装等业务。出口销售主要区域为北美，欧洲，东南亚，大洋洲，中东，南美等120多个国家和地区。</p> <p><b>2、能介绍一下从近几年来来LED灯具及照明产品的需求走势吗？</b></p> <p>近年来，随着LED技术的不断发展，LED灯具及照明产品的市场规模逐年扩大，LED灯具及照明产品的需求呈现出稳步增长，传统照明产品占比逐年降低。另外，随着环保理念的加强，太阳能灯具和节能产品越来越受到消费者的青睐；个性化和有创意的产品更受年轻一代人的欢迎；健康照明、智能照明等需求也逐渐增加。</p> <p><b>3、LED产品的销售渠道分布大概是怎样？</b></p> <p>在国内市场，公司通用照明主要有四大销售渠道，分别是五金流通渠道、家居渠道、工程渠道、电商与零售渠道，五金流通渠道销售金额占比较大。</p> <p><b>4、您们怎样看目前的市场竞争格局？</b></p>

	<p>目前市场的竞争越来越激烈，部分成熟产品引发价格战，同时，照明产品不断创新和升级，新产品的发布周期也越来越短。目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。</p> <p><b>5、公司在海外竞争情况，怎么取得境外优势？</b></p> <p>公司作为老牌照明制造商，拥有66年的发展历史，与众多国内外头部客户建立了良好的合作关系。公司通过国际展会、线上询盘等渠道，充分了解客户需求，以质优产品、具有竞争力的价格优势赢得客户的认可。</p> <p><b>6、如何看待未来产品价格的走向？</b></p> <p>产品价格与产品成本，如原材料、人工成本关系比较大，但目前常见原材料价格比较平稳，未来可能随着原材料价格变动以及人工成本上涨等会引发终端产品价格上涨。公司将深入研究市场需求，开发高附加值的新产品，向客户提供整体解决方案，持续实施降本增效措施，推动公司高质量发展行稳致远。</p> <p><b>7、市场上有供过于求的情况吗？</b></p> <p>供求关系体现具体的产品上，比如目前智能照明行业整体上呈现出供不应求的局面，市场规模在不断扩大，消费者对产品的需求仍在持续增长，市场需求潜力巨大。由于新灯具产品的开发上市以及替代类产品增加导致部分常规的光源产品供过于求。</p> <p><b>8、公司毛利率的情况？</b></p> <p>2023年公司整体毛利率为18.80%，同比提升1.26个百分点，2024年第一季度公司整体毛利率为18.30%，同比提升0.96个百分点。未来公司将继续通过优化产品结构以及降本增效等方面来提升毛利率。</p>
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
----------------------------------	---