

证券代码：600261
明

证券简称：阳光照

浙江阳光照明电器集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年半年度业绩说明会的投资者
时间	2024年09月13日 10:00-11:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：吴国明 董事会秘书：张龙 财务总监：陈圣华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司经营下滑，投资亏损，股价低迷，请问管理层有何反思？</p> <p>答：2024年上半年，公司实现营业收入166,094.64万元，相较于去年同期增长了8.29%；归属于上市公司股东的净利润达到7,310.85万元，同比降低48.18%，由于二级资本市场出现波动，公司所持有的交易性金融资产的公允价值变动对当期的利润产生了影响。但是归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为12,186.82万元，同比增长16.71%，公司主营业务保持稳定增长。管理层将全方位审视并调整战略规划，加大研发投入力度，增强产</p>

品的创新性与竞争力，同时强化市场，拓展营销渠道，来改善公司的经营情况。

为提升闲置资金的投资收益，管理层选择了前几年收益颇为可观的基金，并委托专业投资公司进行操盘，旨在获取一定的投资回报，进而提高公司的盈利能力。然而，资本市场今年的整体形势发生了巨大变化，公司所持有的投资产品出现了亏损。基于此，公司已决定不再增加这方面新的投入。另外，当股票市场回暖之际，管理层将逐步减少基金仓位，以保障广大股民以及公司的盈利等相关权益。

2. 大股东不减持也无质押，缺乏市值管理的动力。大股东不缺钱不等于投资者不要回报，更不能成为管理层不作为的借口。

答:市值管理需要多方面努力，我们在这方面确实需要加强宣传，让投资人更多地知晓公司战略布局和经营情况。我们不能仅依靠大股东进行市值管理，同时也要认识到市值管理对公司整体形象和投资者信心的重要性，并且将构建更完善的体系，从而提升业绩、加强投资者关系管理。

3. 据我所知，董事会对董秘应该有市值管理的考核吧，面对低迷的股价、破净的现实、缩水的市值，董秘怎么看？有什么措施？

答:我们将采取一系列措施来改善市值管理，首先加强与投资者的沟通，定期举办投资者交流会，让投资者更好地了解公司的价值。其次，积极推动公司的战略调整和业务转型，提升公司的核心竞争力，从根本上改善公司的经营状况，提高公司的市场价值。此外，我们还将积极与证券监管部门、证券交易所等相关机构沟通，学习借鉴其

他优秀上市公司的市值管理经验，不断完善我们的市值管理工作。

4. 短期内房地产行业还无法企稳的大环境下，公司如何保证在营收、利润上的稳健增长？另外，面对股价的长期低迷，公司短期内是否有进一步的回购注销计划？

答:在房地产领域，公司已与多个头部品牌达成长期战略合作关系。凭借长期的业务拓展，公司在产品与服务专业性、客户基础和品牌影响力方面具备了相对优势。公司还积极开拓其他业务，像工业照明、商业照明以及户外照明等。2024年国内户外照明业务增长迅猛，增幅超过40%，与欧美主要超市的战略合作也促使业务大幅增长。为保障营收和利润的持续增长，公司采取了诸多措施。营销方面，设立大客户对接部门以强化主要市场的营销工作；同时，加大市场营销终端网络建设投入，尤其侧重于自主品牌终端网络建设，并积极与国外大型商超开展战略合作。面对股价的长期低迷，公司会综合考量公司的资金状况、市场环境等因素后适时做出回购注销计划。

5. 考虑到国家对绿色转型的政策支持，请问贵司是否已开始布局或考虑进入氢能源装备行业？

答:2024年8月，中央发布《全面绿色转型意见》，设定至2030年绿色发展目标。为响应政策，公司加快清洁能源发展，特别是绿色氢能源装备行业。随全球清洁能源需求增长，将迎来更多机遇。公司自成立以来，专注节能照明，贯彻绿色理念。已出资成立浙江阳光绿色氢能公司，开拓氢能源装备制造业务，同时吸引精英加盟，设立研发实验室，并战略投资上游企业，打造产投研一体化平台。

6. 请问管理层，贵司营收及毛利率的提升主要得益于哪些因素？未来如何保持或进一步提高？

答:公司上半年营业收入和毛利率较去年同期有所提

升，主要得益于公司自主品牌策略进一步落实，公司自主品牌销售提高，组织架构简化及流程优化，促进公司运营效率提升及成本下降。未来将通过持续产品研发创新、深化市场渗透、拓展新市场、优化供应链管理、将强客户关系管理、提高品牌建设，确保公司在激烈的市场竞争中具备优势。

7. 公司投资幻方500指数增强欣享18号私募证券投资基金等，相比投资本金，这些基金的投资表现如何？是否达到了公司的预期收益？

答：公司投资的基金今年半年度浮亏。基于此，公司已决定不再增加这方面的投入，并且在适当的时候，将停止这方面的投资行为。另外，当股票市场回暖之际，公司将逐步减少仓位，以保障广大股民以及公司的盈利等相关权益。

8. 贵司在国内外市场的拓展情况如何？品牌建设的策略和成效如何，谢谢

答：公司旗下拥有“阳光”“Energetic”“MEGAMAN”“Nordlux”等多个自有品牌。公司通过本地经销商以及亚马逊等知名海外电商平台进行引流，达成自主品牌产品的销售目标。同时，还与国际著名照明企业、境外照明批发商、境外连锁型终端超市等建立了战略合作关系。

自主品牌和自主市场已初见成效。澳大利亚市场设立办事处三年间，自主品牌销售额从0.5亿提升到了1.2亿；韩国市场，销售额从0.3亿增长至0.8亿；加拿大市场，从0.4亿增长到1亿；美国市场，从1亿攀升至3亿，其中亚马逊业务更是从0.2亿增长到1.5亿；在欧洲主要国家（如比利时、丹麦等）销售额总计从0.6亿增长到1.8亿。这些海

外业务发展态势良好，不仅能够稳固公司业绩，而且还有进一步增长的潜力。

9. 研发投入较上年有所增加。公司在技术创新和产品研发方面有哪些重点投入？未来有哪些新产品或技术可以期待？

答：公司在欧洲、香港等地建立产品研发中心，在智能照明方面加大研发投入，氢能项目研发投入陆续推进，整体研发投入有所增加。对于未来，公司将继续坚持核心研发路线，将在照明智能化、数字化、提升光质量和用户体验等方面加大研发投入，并在氢能设备研发方面加大投入，将该项目作为公司未来收入新的增长点。

10. 请问，我们公司上半年业绩下滑是什么因素引起的呢？

答：公司实现营业收入166,094.64万元，相较于去年同期增长了8.29%；归属于上市公司股东的净利润达到7,310.85万元，同比降低48.18%，主要由于股票二级市场出现波动，公司所持有的交易性金融资产的公允价值变动对当期的利润产生了影响。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为12,186.82万元，同比增长16.71%，公司主营业务仍保持稳定增长。

11. 公司现金流状况如何？是否存在潜在的现金流压力？

答：公司上半年经营活动现金净流入1.72亿元，货币资金余额15.69亿元，经营资金安全稳定。

12. 请问公司在节能减排、绿色生产方面有哪些具体措施和成效？是否符合国家绿色转型的政策要求？

答：公司主要产品为LED照明它在替代传统的白炽灯、节能灯过程中起到节约电能的作用。公司涉足阴离子交换电解槽制氢技术设备的研发将打通“绿氢”发展的堵点，

进一步降低“绿氢”生产成本，提高氢能产业竞争力，推动绿色能源经济发展助力，早日实现碳中和目标。

13. 公司今年在出口业务业绩如何？接下来又有何布局？

答：今年我们出口业务增长9.65%，美洲市场增长22%，欧洲市场与去年持平。接下来公司继续建立海外各细分渠道，提升海外市场占有率。

14. 今年年初公司设立了氢能子公司，如今是否有展开相关布局？如何看待新能源行业对照明企业的赋能？

答：我们也认识到氢能源产业的巨大潜力和发展前景。虽然这一领域目前还面临诸多挑战，如行业标准制定、产业链完善、成本控制等，但我们相信，在政府的支持和市场需求的推动下，氢能源产业将迎来快速成长。因此，本公司将采取多元化战略，平衡发展LED照明和氢能源两大业务板块。一方面，我们将继续巩固和扩大在LED照明领域的业务，确保公司的稳定增长；另一方面，我们将积极探索氢能源领域的投资与研发机会，以实现长远发展和风险分散。我们深知，氢能源产业的技术创新和市场拓展是实现商业化的关键。随着《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》的发布，我们对氢能源产业的未来充满信心，并期待通过不断的技术进步和市场开拓，为公司的可持续发展注入新动力。我们期待与您共同见证公司的成长与进步，并感谢您一如既往的支持。

15. 吴总如何看待照明行业未来的发展呢？时下火热细分赛道是您看好的呢？

答：目前，全球通用照明市场约6000亿元，照明行业正在缓慢增长。公司市场占有率不高，有较大提升空间。公司正在建立照明领域各个细分渠道，包括工程照明、商业照明、户外照明、家居照明、办公照明等，提升各细分

	<p>领域的优势和领导力，2024年海外市场在各细分领域表现较好。</p> <p>16. 汇率波动对公司有何影响？原材料价格波动，公司是否有采取对冲策略来管理成本风险？</p> <p>答:汇率方面，今年上半年汇率相对稳定，实现汇兑收益1011万元。公司跨境人民币结算不断提高，海外关联公司与国内公司通过不同币种与客户结算进一步分散单一币种汇率波动风险。原材料方面，公司通过不断的技术设计创新，选择更加稳定的新材料，减少价格波动影响。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2024年09月13日</p>