

证券代码：002745

证券简称：木林森

木林森股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-001

投资者关系活动类别	特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广东中科招商高级副总裁、珠江西岸总部总经理赵建红、投资副总监晁静婷、平安银行广州分行投资银行部副总经理王庆杰、广州小北支行周晓佳行长
时间	2016年2月29日
地点	中山市小榄镇木林森大道1号5楼会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼财务总监易亚男、副总经理兼董事会秘书赖爱梅、证券事务代表旷建平
投资者关系活动主要内容介绍	财务总监易亚男从木林森的建立到同行业的对比、以及木林森的市场占有率做了详细的解说，同时对2015年利润下滑的原因做了简要说明。 1、成品灯是否比灯珠利润更高： 理论上讲成品灯比灯珠的利润高，但是公司目前的成品灯利润不是很高，主要是由于公司进入成品灯领域时间较短，目前正在拓展销售渠道、品牌建设等吞噬了成品灯的利润，且公司2015把成本灯生产基地搬迁至江西新余子公司，搬迁期间生产效率下降，影响了成品灯的毛利水平。 2、公司2015年的利润下滑，是否说明公司已处于一个平台期？ 不是，2015年公司业绩下滑并不是市场萎缩，从出货量来看，公司2015年的市占率稳步提升，只是由于2015年的市场照明灯具的价格竞争异常激烈，公司主动放价、抢占市场，同时，公司把成品生产线搬迁至江西新余子公司，搬迁过程中会有部分产能浪费，所以导致当期的利润下滑。一个新兴产品走向成熟期必定伴随产品价格下降、逐步普及并替代传统产品，但是价格下降到一定的程度将不会下降，而成本却还有优化空间。2015年LED行业由于价格战因素导致毛利下降，随着一些竞争力较弱的企业退出，LED行业的毛率将逐步回复到正常水平。 3、如果出现系统性风险，会是哪一方面？ 主要是新生事物的风险，如倒装芯片等。但是目前观察还是不太可能发生，新生事物的产生推广到成熟需要一个漫长的事情，且公司会时刻关注、跟进市场的新技术，防范风险。

	4、公司的成本优势是如何体现的？ 通过技术改良，提高生产效率，强化规模化生产优势。对于产业链上量大的产品，公司通过规模生产控制成本、提升利润。 5、目前公司的品牌建设做到哪个阶段？ 公司照明应用产品的增长非常快速，并且公司在渠道的投入上也在不断增加。2015 年公司的投入为 1 亿元左右，其效益会逐渐体现。 6、公司为什么要自己建立渠道？为什么不找有客户渠道的公司合作？ LED 产品的转型有一个过程，在生产规模较小的情况下去用现有渠道，尽管费用较低，但产品的量放不大；渠道掌握在别人手中，就要用别人的品牌，无法主导整个市场，更无法建立起自己的品牌。所以出于这两方面的考虑，公司自己建渠道，立志成为行业的龙头标杆企业。
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 2 月 29 日