

证券代码：002745

证券简称：木林森

2020 年 4 月 8 日木林森股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-002

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	主要参与机构：1、天风证券：赵晓光、张健；至善半导体科技有限公司：陈文化等； 其他参与人员：中国人寿养老保险、中信建投基金、博时基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、中信证券、太平洋资产管理有限责任公司、易方达基金管理有限公司等多家机构
时间	2020 年 4 月 8 日
地点	电话调研
上市公司接待人员姓名	董事长：孙清焕先生 董事会秘书、副总经理：李冠群先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、天风证券研究所所长赵晓光： 1、目前随着人类生产、生活在物理、化学、生物活动，未来可见的细菌都会有所增长的，产业深度研究和挖掘的背景下，深紫外技术能够做到较好的事前预防细菌，较于传统的事后防护措施，深紫外线技术有着天然的优势，且其运用的场景广泛，不仅在家电领域，在汽车领域、母婴市场、地铁、医疗等多个领域都存在较大的应用空间，至善半导体公司拥有领先的深紫外线技术，木林森作为上市公司其拥有强大的生产能力，双方未来将会有较好的协同效应。 2、木林森董事长孙清焕 木林森在 LED 行业深耕 20 多年，目前主要是 LED 封装、LED 成品制造和渠道品牌销售两大业务板块，公司业务从最早封装制造逐步的发展成品牌照明销售，成品的部分也超越了原来的封装业务板块。并购朗德万斯借助其先进的商业模式，也给公司的成品业务带来了较好的协同。目前公司正在加快朗德万斯传统工厂的重组，主要是为了让其传统照明业务更快的转移到 LED 业务上，与木林森的成本化和规模化的制造优势更好的协同。现阶段木林森的运营在考虑大环境的影响下，主要是调整产品结构为主，从原来比较中低价位的产品现在都逐步提升到往比较中高价位的全光谱、SMC 照明方向走，显示屏的部分木林森也在朝着小间距、Mini 规划，后面 UVC 封装也将会是公司发展的一个重要方向。这次与至善半导体的合作主要也是看到了未来深紫外线半导体的发展潜力，且至善半导体公司能和木林森在技术上和制造上都能更好的合作与发展。

	二、投资者交流问答： 1、 请问现在深紫外线行业大致情况，国内未来的机会，至善半导体团队的基本情况 & 未来后续木林森展开哪些合作？ 答：从技术角度，美国有一部分的基础研究，UVC 主要还是在亚洲，其中在中国，在 UVC 芯片的基础上中国与美国、日本、韩国是在同一个起跑线上的，UVC 在对未来细菌的提前预防，可预见的会起到积极作用，UVC 主要所发出来的光是整个地球与大气层中没有的，UVC 波段有很强的灭菌能力，UVC 在一百年前有科学家已经证明了 UVC 的作用，UVC 的优势如下几点：体积小，可以在小空间应用；低电压，直流电，应用简单且安全、UVC 不产生其他波段，没有臭氧，可以全光谱，可以做广谱杀菌、寿命长等优势，在环保方面无汞可以替代汞灯或者叫紫外灯管，属于一个大健康的领域。至善半导体团队都是具有多年从业经验的专家，团队稳定且默契，团队结合了细菌探测、大数据，至善公司自控、自调整消杀的解决方案都是有较强的竞争力的，至善属于初创型企业，木林森在封装与渠道优势明显，能给至善公司很好的帮助。 2、 木林森封装业务，目前几条生产线的产能主要分布情况？ 答：目前封装主要是在中山市基地，行业发展快了以后，在江西吉安也扩产了一些封装产能。 3、 木林森的成本管控是木林森对比同业公司的一个核心竞争力，木林森是如何在大规模制造和成本管控上做到优于同行业的？ 答：木林森在封装方面，封装体系自成一派的企业，在最早的支架、电镀工艺、注塑等材料和工艺都是有自己的创新的。芯片端我们通过规模化，在需求量和数量上能保持良好的议价能力，合作的芯片厂商为木林森量身订作芯片，通过技术优化定制化的芯片，区别于其他的芯片并且也能节省成本。木林森在封装化工材料方面也有自己的独特技术，整体的主材料和辅材料都有自主研发的技术，加上生产所用封装设备也是厂家和经过我们自己的努力调试与定制，整体成本管控实质是就是具有优势技术的生产闭环系统。 4、 木林森为什么专注在 LED 上下游本身，而没有做一些外延并购或者其他布局呢？ 答：保持对行业的专注，是木林森拥有今天行业地位和规模的因素之一，LED 行业还有很多的发展机会和可能性，不管是在显示屏行业还是照明行业，甚至我们将要深入进军的 UVC 行业，空间都很大。 5、 封装业务占比的下降，并购朗德万斯公司和自己品牌业务的发展，请说明一下朗德万斯的目前的情况？ 答：朗德万斯是木林森重要的组成部分，当初并购的初衷主要是看中品牌和渠道，目前在加快原来的重组计划，加快关厂计划，关闭重组的费用我们在原来已经充分计提了这个费用，并且按照现阶段的测算这个重组费不会超过计提的重组费用。现在我们也把采购、工程还有一些运营上的事务放在深圳，这也加快了跟国
--	--

	内的对接效率，也大幅度的降低了成本。 6、市场大家也非常关心，木林森本身制造、品牌都非常强，至善本身技术也很强，能不能给大家讲一讲两个公司大概是在哪些产品和哪些业务上怎么分工合作的？ 答：以后木林森主要在制造端，至善团队技术研发，一起聚焦把技术提升，发挥各自的优势生产优质产品，新的产品出来后主要还是研发、技术、生产和销售，也将专注于智能化杀菌和探测。销售端木林森提供民用照明渠道，至善团队则提供原有的和政府、地铁洽谈的项目，资源互补。 7、至善的整体运营模式是什么？公司定位是什么，商业模式是什么？ 答：至善公司前期是做 UVC 的技术解决方案，至善团队拥有紫外杀菌数据库，包括不同的细菌、不同的菌群用不同的波长，不同的波长，不同的剂量，不同的照射时间等等的数据。在整个杀菌过程当中至善公司有一个在线的实时探测技术，这也是形成一个闭环正反馈，由此形成智能化。
附件清单（如有）	
日期	2020 年 4 月 9 日