

做大民用照明，做强商用照明，做专车载业务。

(三) 经营计划

√适用 □不适用

通用照明板块巩固民用照明行业龙头地位，并积极发展商用照明，通过定制化、智能化和专业化，不断提升得邦产品价值。

车载业务板块聚焦“车用照明+车载控制器”，加强与行业头部公司的紧密沟通，成长为值得信赖的车载业务合作伙伴。

(四) 可能面对的风险

√适用 □不适用

1、市场竞争的风险

通用照明市场是一个竞争较为充分的行业。在高端市场，飞利浦、欧司朗、通用等国际一流照明企业仍拥有强大的品牌优势；在中端市场，部分国内品牌与外资品牌凭借其资金和研发实力逐步取得优势；而在低端市场，则有数量众多的中小照明电器生产企业，技术成熟度低，产品差异化不明显，主要以低档次、低附加值产品为主，造成低档产品生产能力过剩、滞销积压的现象。而在新兴照明市场，特别是 LED 照明市场，除了传统照明企业利用其在照明行业的竞争优势转型进入 LED 照明市场外，公司还将面对来自半导体生产企业、电子产品制造类企业利用自身的技术优势、制造优势进入 LED 照明市场参与竞争。公司整体定位在中高端照明市场，面临着来自行业内诸多企业的竞争。

车载市场正在迈入电动化和智能化时代，传统车厂和新兴造车势力均在大力开发新技术和产品，终端汽车产品的变革将倒逼上游零部件企业的技术升级和转型，原有的供应格局将发生剧烈变化，公司将面对来自各类型企业入局的竞争。

2、原材料短缺和价格波动的风险

原材料成本占公司产品成本的比例较高，原材料价格的波动和短缺将对公司营业成本产生重大影响，如果未来原材料价格出现大幅度波动，或者原材料出现缺货等情形，公司的盈利水平将可能因此出现波动。公司将通过加大研发投入，内部挖潜和效率&安全兼顾的供应链管理等方法应对相关风险。

3、汇率波动的风险

自 2005 年 7 月中国人民银行公布人民币汇率改革政策以来，人民币汇率的定价机制更加市场化，汇率波动幅度有所加大。未来如果人民币汇率呈现上升趋势，将有可能削弱公司出口产品的价格吸引力，进一步影响公司开拓国际市场，因此，公司业务经营在一定程度上受到汇率风险的影响。

4、物流不稳定的风险

原有物流体系面临着地缘政治等诸多因素的巨大冲击，将对公司经营效率和成本带来诸多不确定性，存在可能影响公司业务稳定的风险。

(五) 其他

□适用 √不适用