

证券代码：301362

证券简称：民爆光电

深圳民爆光电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	一、1月8日 腾讯会议 天弘基金、长城证券、长江证券、华安证券、长江证券、国金基金、华夏久盈、财通基金、泓德基金、国联安、兴华基金、长城基金、嘉实基金、申万菱信基金、兴全基金、易方达基金、淳厚基金、农银汇理、凯读投资、新华养老、生命保险、仁桥资产、信泰、上投摩根、华富基金、新华养老、大家资产、华商基金、中邮基金、天弘基金、国泰基金、泰康基金、浙商资管、百年保险资管、鑫元基金、上银基金等 37 人 二、1月9日 现场会议 天风证券 1 人 三、1月9日 现场会议 国泰君安、富国基金、聚鸣投资、申万宏源、易方达基金等 5 人
时间	2024 年 1 月 8 日-1 月 9 日
地点	深圳市宝安区福永街道（福园一路西侧）润恒工业厂区 2 栋 5 楼大会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 黄金元 财务总监 刘 俊 证券事务代表 李 娜
投资者关系活动主要内容介绍	1、 请问商业照明和工业照明的毛利率各有多少？ 答： 2020-2023 年，商业照明平均毛利率是 28.31%，工业照明平均毛利率是 35.71%，谢谢！ 2、 为什么工业照明比商业照明的毛利高？未来毛利率会下降吗？

答：工业照明相对商业照明来讲，主要应用于工厂、道路、户外体育场馆、仓储式超市、大型场馆等场景，需要应对易爆、强冲击、强震动、强腐蚀、高低温、高压、电磁干扰、宽电压输入、雷击浪涌等特殊环境要求，所以产品的技术要求、产品参数更高，需要综合运用热量管理、光学设计、结构设计、散热设计、调光调色等多领域的多项核心技术，所以相对工业照明毛利率更高。

未来，公司的毛利率会保持稳定水平。基于市场需求，常规产品毛利率会有所下降，公司将会持续加大研发投入，开发更多引领市场的智能化产品，同时公司也逐步开拓植物照明、应急照明、防爆照明美容照明等特种照明，智能化产品和特种照明可以取得更高的毛利率。总的来看，公司产品的毛利率会保持良好水平。谢谢！

3、2023 年国内与海外的销售占比是多少？各销售区域占比是怎样的？

答：国外销售占比在 95%以上，欧洲占 47%左右，大洋洲占 17%左右，美洲占 13%左右，亚洲 18%左右。谢谢！

4、公司在开拓北美市场会有什么规划？

答：北美是目前全球最大的 LED 照明产品需求市场，市场规模约占全球市场的 30%；对于北美市场，公司有两大经营策略：一是子公司艾格斯特定位做适用于中高端应用场景的差异化、定制化工业照明产品，主要服务工程类客户；二是公司于 2018 年设立了深圳市易欣光电有限公司，定位于做商业照明和通用类工业照明产品，2022 年成立了易欣光电（越南）有限公司，定位承接北美的订单制造。公司上市后，将进一步加大研发投入，开发种类更多，应用领域更广的满足北美市场需求产品体系；同时加大销售团队的构建，加强市场开发力度，加快推动北美市场的开发拓展，提升北美市场占有率，为公司业绩增长助力。谢谢！

5、公司定位为客户提供差异化的产品，公司的研发水平如何？

答：不同于相对标准化的产品，公司为客户定制的照明灯具，具有差异化特点。公司会根据客户需求相应增加多种应用功能。诸如主要用于户外的产品侧重于防腐蚀、耐高温、耐潮湿、抗震、防雷击等需求，室内应用的产品侧重于集成智能控制、调光、应急、防水、感应等功能，同时随着照明技术的进步和新技术的应用，公司也在不断增加和拓展应用功能上的创新。公司累计为客户开发并销售的产品超过了 40,000 种，多款灯具产品被评为广东省名牌产品、“2020 中国设计红星奖”、“德国 IF 设计奖”“德国红点奖”等国内外权威设计奖项。

公司具备良好的技术创新能力。技术创新是公司能够持续高效为客户提供定制产品的基础，经过多年积累，公司在灯具系统热量管理、光学设计、散热设计、IOT 调光调色等领域均开发了多项核心技术，拥有各类专利技术超过 600 项，是国家知识产权优势企业、广东省知识产权示范企业，公司的产品检测实验室被认定为广东省大功率 LED 工业照明工程技术研究中心。谢谢！

6、与同行比公司建立了哪些壁垒？

答：公司依托成熟的产品设计开发体系和小批量柔性化的生产制造模式，主要通过 ODM 模式为境外区域品牌商和工程商提供个性化、多样化的照明产品，解决客户对产品应用和功能的差异化需求。公司主要有商业照明和工业照明两大业务板块，同时向植物照明、应急照明、医美照明等领域布局。公司建立了如下壁垒：

(1) 产品研发壁垒

照明产品的设计和开发需要建立在充分了解客户对产品定位和功能特点的基础上，结合客户所处的应用场景、文化习俗和消费行为特征等因素，利用自身的技术能力、案例经验，进行针对性的产品差异化设计。公司打造了一个强大的电子部门和工业设计部门，能够快速满足客

户差异化、定制化需求。

(2) 配套服务壁垒

商业照明和工业照明客户注重产品尤其是差异化产品的配套服务，产品定位、方案设计、应用场景分析、销售的过程服务和售后质量保障等因素都是影响客户对产品提供商选择的重要考量指标。公司深耕行业 13 年，市场已覆盖各大洲 100 多个国家和地区，公司有强大的销售服务团队，积累了丰富的配套服务经验也形成了一定的壁垒。

(3) 人才壁垒

为了绑定核心销售、研发人员长期为公司服务和与公司共同发展，公司在筹划设立之初就制定了《优才计划》，并成立了员工持股平台，对核心团队实施股权激励以保持团队的稳定性和较强的开拓市场的的能力。

(4) 认证壁垒

海外市场对照明灯具的准入资格有着严格的要求，以确保其进口 LED 照明灯具的质量和安全性，且各国之间的认证标准都存在一定的差异。目前公司已取得全球主要国家/地区的市场准入许可，产品已通过美国 UL 和 FCC 认证、澳大利亚 SAA 和 C-TICK 认证、欧盟 CE 认证、德国 TUV 认证、日本 PSE 认证和 CB 等相关国际认证，且通过了各销售地的安全检测，公司产品销往海外不存在障碍。潜在进入厂商缺乏市场经验积累、技术沉淀和资金支持，其产品难以在较短时间内通过严格的测试获得相关认证打入相关市场。谢谢！

7、公司未来如何快速实现业绩提升？

答：公司将从以下三个方面实现业绩的稳步提升：

(1) 拓展品类：公司研发部会根据市场需求持续开发引领市场前沿的新品类，立足商业照明和工业照明两大板块，加大智能产品的开

	<p>发力度。同时，公司也会持续推动 LED 照明技术与农业、安全、城市、体育、医美照明等深度融合，加快植物照明、应急照明、美容照明、体育照明等领域的发展，稳步提升公司的经营业绩。</p> <p>(2) 提升现有产品的市场渗透率：随着 LED 技术的不断提升、成本不断下降，差异化、定制化的照明产品将越来越为市场所接受，公司将加深与现有客户的合作，同时进一步开发新的客户，不断提升公司的市场份额；</p> <p>(3) 拓展区域：当前，公司的业务区域已拓展至欧洲、大洋洲、日本、北美洲等众多发达国家和地区；公司也高度重视包括“一带一路”国家在内的国际业务的拓展，目前业务已拓展至 60 多个“一带一路”沿线国家。其中东南亚作为新兴经济体之一，是快速成长的潜力市场，也是公司将重点发力的市场。2022 年公司设立了易欣光电(越南)有限公司，负责开展公司部分照明灯具产品的境外生产和销售业务，积极拓宽公司海外业务布局。谢谢！</p> <p>8、公司的可见订单周期有多久？客户的账期是多少天？</p> <p>答：可见订单周期 3-4 个月。客户账期会从客户的信用资质、财务状况、订单规模、合作时间等方面综合考虑，大部分控制在 60-90 天。谢谢！</p> <p>9、公司未来的分红规划如何？</p> <p>答：公司将实行积极、持续、稳定的利润分配政策，未来也会结合公司的发展情况，综合考虑公司的正常经营及可持续发展并兼顾广大投资者特别是中小投资者的利益，做出最优的股利分红政策。谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-1-9