

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：2024-005

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29日 腾讯会议 信达证券 2人 二、2月1日 现场会议 国盛证券、博时基金、农银汇理基金 3人 三、2月2日 现场会议 光大证券、卓臻基金、中泰证券、中航证券、首行新能源等 7人
时间	2024年1月29日-2月2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 证券事务代表 李 娜
投资者关系活动主要内容介绍	1、最近由于红海局势的影响，海运费有一些上涨，这个对公司有没有影响？ 答：公司出口订单以 FOB 计价为主，产品离港后到客户端的运费由客户承担，所以运费上涨对公司的费用没有影响，谢谢！ 2、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！

3、公司毛利率一般都保持在 32%以上，为什么 2021 年的毛利下滑的有点多？

答：2021 年公司产品毛利率下降，主要受人民币兑美元汇率较 2020 年升值的影响以及公司结构件等主要原材料采购价格上升的影响，谢谢！

4、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！

5、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，

	<p>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！</p> <p>6、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> <p>7、公司有没有回购计划？</p> <p>答：您好！如有相关回购计划，公司将及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注，谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-2-2