

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：2024-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	编号	单位名称	编号	单位名称
	1	中国工商银行股份有限公司	29	中庚基金管理有限公司
	2	深圳市前海登程资产管理有限公司	30	上海国际信托有限公司
	3	安信证券资产管理部	31	海通证券股份有限公司
	4	长江证券股份有限公司	32	天津远策投资管理有限公司
	5	西安久持投资管理有限公司	33	富安达基金管理有限公司
	6	广发证券股份有限公司	34	中金公司
	7	大成基金管理有限公司	35	景顺长城基金管理有限公司
	8	青骊投资管理（上海）有限公司	36	华西证券股份有限公司
	9	北京澄明私募基金管理有限公司	37	南方基金管理股份有限公司
	10	西南证券股份有限公司	38	浙商证券股份有限公司
	11	上海申银万国证券研究所有限公司	39	国泰君安
	12	方正证券股份有限公司	40	国盛证券有限责任公司
	13	华金证券股份有限公司	41	华西证券股份有限公司
	14	信银理财有限责任公司	42	广发证券
	15	广发证券股份有限公司	43	华西证券
	16	广州睿融私募基金管理有限公司	44	长城证券
	17	上海信鱼私募基金管理有限公司	45	国信证券
	18	长城证券股份有限公司	46	国泰君安
	19	招商证券	47	东方证券
	20	深圳市凯丰投资管理有限公司	48	中邮证券
	21	中信建投证券股份有限公司	49	浙商证券
22	东证融汇资产管理有限公司	50	东北证券	

	23	国泰君安资产管理	51	兴业证券
	24	上海南土资产管理有限公司	52	深圳奇盛基金管理有限公司
	25	恒泰证券零售客户	53	中泰
	26	国金证券股份有限公司	54	招商证券
	27	光大保德信基金管理有限公司	55	长江证券
	28	国盛证券有限责任公司	56	太平养老
时间	2024年4月26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 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	<p>一、首先由财务总监刘俊先生对民爆光电 2023 年年度报告和 2024 年第一季度报告作简要解读：</p> <p>答：2023 年度：公司实现营业收入 15.29 亿元，同比增长 4.34%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.30 亿元，同比下降 6.22%；实现经营活动产生的现金流量净额 2.60 亿元；产品毛利率 32.90%，较去年同期提升了 0.81 个百分点。</p> <p>截至 2023 年年末，资产总额为 30.57 亿元，比 2022 年末增加 92.34%；归属于母公司股东的权益为 25.68 亿元，比 22 年期末增加 125.39%；主要系股票发行，收到募集资金。</p> <p>2023 年度，公司毛利率有所上升，但归母净利润略下滑的原因是：1）2023 年公司持续加大研发投入及技术创新，不断开发和拓宽产品应用领域，研发投入 9,970.76 万元，同比增长 25.71%；2）销售费用 91,86.15 万元，同比增加 17.13%，主要是销售人员出国拜访客户以及参加展会导致差旅费、客户招待费、展会费用增加，同时销售人员薪酬也有所增加所致；3）管理费用 74,77.87 万元，同比增加 20.90%，主要上市中介机构费及咨询费、招待费增加所致。</p> <p>2024 第一季度：公司营业收入为 3.49 亿，与上年同期基本持平；归属于母公司股东的净利润为 5090.45 万元，同比增加 13.53%；扣除非经常性损益后的归属母公司股东的净利润为 3718.56 万，同比下降 14.01%。</p>			

二、问答环节

1.请问 2023 年公司各个板块经营情况如何?

答:您好,2023 年度公司实现营业收入 15.29 亿元,较上年同期相比增长 4.34%,其中商业照明板块实现收入 8.68 亿元,同比增长 3.80%,工业照明板块实现收入 5.78 亿元,毛利率达到 39.18%;新布局的特种照明板块实现收入 0.81 亿元,同比增长 85.85%。谢谢。

2.2023 年,公司分红大超预期,加上中期分红,民爆光电全年合计现金分红 24,911.46 万元,以当前股价计算,股息率近 7%,股利支付率高达 108.22%。请问这个高分红比例是否可持续?

答:您好,公司积极响应监管政策鼓励现金分红的导向和投资者诉求,将积极大力回报投资者,共享企业发展的红利,2023 年拟向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 19.10 元(含税)。

此外,公司还发布了未来三年股东回报规划(2023-2025 年),承诺未来三年每年以现金方式分配的利润不少于当年可分配利润的 50%。谢谢。

3.请问公司新一轮的股权激励什么时候落地?

答:您好,公司 2024 年 2 月 28 日第二届董事会第十二次会议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》,截至 2024 年 3 月 31 日,公司通过深圳证券交易所股票交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份 694,233 股。接下来公司会根据市场情况,择时实施股权激励,并依据相关法律、法规和规范性文件的要求及时履行信息披露义务。谢谢。

4.请问公司工业照明的毛利率是多少?都有哪些产品?应用场景有哪些?

答:您好,2023 年公司工业照明的毛利率为 39.18%,主要有工矿灯、泛光灯、路灯等。工矿灯主要用于仓库、厂房、车间、体育馆、展览馆、收费站、港口、汽车站、高大厂房等场合照明;泛光灯主要用于广场、公园、港口、体育馆、展览馆、立交桥等场合照明;路灯主要用于主干道、高速路、桥梁、人行道等场合照明。谢谢。

5.请问公司面对主要是哪些客户群体以及如何获客?

答：您好，公司自设立之初就确定了主要以 ODM 模式对客户采用直销的销售策略，主要服务境外的区域品牌商和工程商。

公司获客的过程：首先通过互联网或行业网站搜索、LED 采购宝搜索、参加照明展会、老客户推荐等方式获取客户信息（联系方式），并将其录入小满客户管理系统；随后销售人员按照服务区域进行分组，通过邮件或电话等方式联系客户，获取客户的产品需求，推动客户购买样品或开发新产品进行试样；随后经试样、安规认证等过程，推动该产品向客户小批量供货；随后视该产品销售情况，推进该产品进入批量供货，同时再拓宽与该客户合作产品的型号及种类，实现对该客户的持续稳定销售。谢谢。

6.请问公司目前的产品策略情况如何？

答：您好，公司的产品研发主要以客户需求为导向，针对客户对产品的设计需求、功能需求、照明参数、器件品牌选择等需求，在客户要求的时间进度内完成产品开发。除此以外，公司还会自主针对主要客户所在国家的照明市场流行趋势进行调研，就目标国进口政策、产品流行趋势、产品使用习惯、产品价格走向、购买偏向、供应商选择喜好及照明技术发展情况进行详尽分析，开发各类新产品供客户选择。谢谢。

7.请问公司目前在全球市场的布局是怎样的？

答：您好，截至目前，公司已积累合作超 4,000 多家客户，市场已覆盖各大洲 150 多个国家和地区，从销售的主要国家分布来看，欧洲市场以法国、英国和德国等国家为主；美洲市场以美国为主；大洋洲和亚洲市场以澳大利亚、日本和沙特等国家为主。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。谢谢。

8.请问公司未来公司对北美市场是如何规划的？

答：您好，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的产品体系；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。

9.请问公司与同行相比竞争优势体现在哪里？

答：您好，公司的核心竞争力主要体现在以下方面：1、公司创立之初就确定实行差异化市场竞争的策略，主要针对发达国家的中高端市场作为目标市场进行业务拓展方向，为客户提供差异化、多样化、个性化产品，帮助客户实行差异化竞争；2、公司建设一支强大的研发团队，建好了完善的产品技术开发服务体系，对客户不同个性需求能实行快速反应、快速实现；3、公司搭建了完善的、快速响应的柔性化交付体系，能及时满足客户交付要求；4、公司实行了多元化的品质管控体系，针对不同市场、不同应用领域产品实行差异化的品质管控方式，从而做到精准、高效的保证产品品质，满足客户需求；5、公司持续大力推行精细化客户管理、信息化建设，大大提升团队综合管理水平，实现降本增效。谢谢。

10.2024年，公司有什么发展规划？

答：您好，公司将坚持把产品创新和技术开发作为推动企业持续成长的核心手段，充分发挥技术研发、人才和管理、客户服务等方面的优势，以市场扩张为基础，以产品开发为动力，抓住照明产业快速发展的机遇，布局以海外 ODM 业务为核心，国内自主品牌为补充的全面发展规划，进一步提升公司在照明行业的品牌地位和竞争能力。

（1）产品开发计划

公司通过对光学、散热和驱动等多领域技术进行系统性的整合与设计，应用光学、电子、材料、智能控制等多门学科高新技术，积极布局 LED 照明技术与智能硬件、互联网、物联网技术的深度融合，推动智能照明的发展；LED 照明技术与农业、安全等领域的深度融合，推动植物照明、应急照明、防爆照明的发展；持续推动 LED 照明技术与医疗、美容等领域结合应用，发展美容照明。

（2）产能扩充和品质提升计划

公司将在现有生产布局的基础上，通过自有资金、银行融资等方式增加资金来源，建设位于广东省惠州市仲恺区的 LED 照明灯具产品生产基地，实现生产线技术升级改造及生产设备自动化，提升生产效率，大幅度减少人工操作，降低生产成本，提升产品品

质，以更好地满足市场对 LED 照明产品的需求，解决市场需求旺盛与公司产能不足的矛盾。

（3）研发中心建设计划

公司研发中心具备国内领先的技术基础，引进了众多国际先进水平的研发设备及仪器，为加快产品的开发周期，公司搭建了国际知名第三方检测机构德国 TUV 实验室授权的 CTF 实验室，可以在公司内部对产品进行国际通用标准的测试和验证。

公司将在现有研发中心的基础上，建设新一代研发中心、引进一系列国内外先进研发设备及检测设备，以此推动建立以公司为主体，产学研用相结合的协同创新体系，促进科研与生产紧密结合，加快先进技术研发成果的产业化应用，从而推动公司整体技术研发实力的提升。

（4）市场拓展计划

在继续深耕现有海外市场的基础上，公司将利用品质优势、产品设计开发服务、快速反应优势和已经积累的信誉，充分挖掘北美市场和新兴国家市场需求，进一步加大对北美和新兴国家市场的开拓力度，以确保公司销售额持续稳定增长，同时也可以使公司的客户分布更分散，从而减轻因某一国家或地区经济、贸易政策等的变化而对公司销售、利润的不利影响。

谢谢。

11. 请问公司 2024 年会不会有大的资本支出？是否考虑收并购？

答：您好，内生增长和外延并购都是公司发展壮大的重要途径，公司募投项目正在有序建设中，同时公司会结合市场行情、公司发展需要等实际情况，适时选择合适方式进行战略布局，如有重大进展公司将严格按照披露规则进行信息披露，具体请以公司披露的公告为准。谢谢。

12、未来公司的业绩增长点有哪些？

答：您好，公司实行的是“多板块、多主体”经营运作模式。全球 LED 照明市场是万亿级的市场，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；未来，公司将一方面通过进一步加大研发投入，不断开发产品品类，提高在现有市场的渗透率，另一方面也会开发像东南亚等快速成长的潜力市场。此外，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、美容照明等领域的发展，稳步提升公司的经营业绩。谢谢。
附件 清单 (如 有)	
日期	2024-4-26