

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：2024-013

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	第一场：华创证券 2 人 第二场：国信证券、平安基金 2 人
时间	2024 年 6 月 3 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	<p><b>1. 公司产能利用率及产线的自动化水平怎么样？</b></p> <p>答：公司为客户提供产品定制，根据客户的需求，由研发部设计 ODM 产品，经客户认可后，公司根据销售订单组织生产，即采用“以单定产”的生产模式，因此产能规划比较精准，产能利用率非常饱和。</p> <p>公司目前在灯板贴片、电源制造等工序基本实现自动化，成品组装、包装等工序实现部分工位自动化；为推动并提高产线自动化水平，公司已经组建自动化设备研制部门，针对公司“小批量、多批次、定制化”的订单特点分品类有序开展研制工作，已经有部分品类产品大部分工序实现自动化，大大提升生产效率。谢谢。</p> <p><b>2. 公司后续是否还有降本空间，通过何种方式降本？</b></p> <p>答：公司一直致力于降本增效，以提高公司的竞争力和盈利能力，并已采取多种措施，包括优化设计和生产工艺、优化供应链管理、加强精细化管理、对项目投入产出加强管控、强化预算管控、严格控制业务成本等</p>

方式，不断降低运营成本。谢谢。

### **3. 公司的可见订单周期有多久？客户的账期是多少天？**

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。

### **4. 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、美容照明等领域布局。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 14 年，市场已覆盖各大洲 150 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。

#### **5. 未来北美市场开拓的规划是什么？**

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、定制化的工业照明产品，主要服务工程类客户；二是公司于 2018 年设立的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。

#### **6. 近期海运费有一些上涨，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。

#### **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，加大智能产品的开发力度。

	<p>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><b>(2) 提升现有产品的市场渗透率：</b>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><b>(3) 拓展区域：</b>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><b>8. 请问公司未来的分红政策是怎样的？</b></p> <p>答：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 年向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 19.263897 元（含税）。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-6-3