

证券代码：301002

证券简称：崧盛股份

深圳市崧盛电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号 2021-003

| | |
|-----------------------|---|
| 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 _____ |
| 参与单位名称 及人员姓名 | 富国基金管理有限公司 广发基金管理有限公司 |
| 时间 | 2021年7月5日-2021年7月6日 |
| 地点 | 深圳市宝安区沙井街道共和第四工业区 A3 栋厂房，公司会议室 |
| 上市公司接待 人员姓名 | 董事、总经理：王宗友 董事会秘书、财务负责人：蒋晓琴 证券事务代表：吴婵 |
| 投资者关系 活动主要内容 介绍 | <p>1、植物照明电源在技术上的优势是什么？未来公司如何从研发上提高技术壁垒，未来规划如何？</p> <p>答：（1）公司早在 2018 年在植物照明电源领域进行研发投入布局，2019 年就实现了专用于 LED 植物照明的电源系列产品的推出，相对于工业照明和道路照明领域的电源产品，公司植物照明电源产品的技术壁垒具体主要体现在以下几个方面：</p> <p>第一，对电源转换效率的要求更高。转换效率越高对电能的节省作用越明显，因此运用 LED 植物照明对于终端应用而言电费成本的节省具有较大的吸引力。得益于公司前瞻性的研发布局，公司在转化效率的提升上实现了攻克突破，目前客户对公司的植物照明专用驱动电源的转化效率满</p> |

意度较高。

第二，对散热的要求非常严格。植物的生长需要较适宜的温度环境，如果电源的发热导致种植空间的温度过高，会灼伤植物，对最终收成的收益有直接影响，公司 LED 植物照明驱动电源的温控指标性能控制较强，下游客户对此表现出较高的满意度。

第三，对精准控光的功能要求很高。调光的精准程度会影响植物能否以最适合其各阶段生长的光谱进行培植，是对终端应用经济收益形成直接影响。

第四，是长质保周期的要求，由于植物照明终端是商业经营行为，出于投资回报的考虑，客户追求 7-8 年的长质保寿命，目前公司 LED 植物照明驱动电源能提供 8 年质保寿命，并且在临近设计寿命时间前会智能报警提醒终端需要更换，避免种植作物的损失。

(2) 在研发技术上，公司一直秉承技术创新持续驱动公司可持续发展的研发战略，实际控制人亲自主抓公司技术研发工作，执行效率较高，公司非常重视研发的投入，组建了超过 160 人的研发技术团队，会长期专注攻克 LED 驱动电源的相关关键技术，对新材料、新结构进行研究，为公司储备了多项前瞻性的技术成果并建立了相对完善的知识产权体系。未来，公司会持续在研发上加大投入，围绕公司的战略发展规划进行产品迭代、技术升级、业务拓展，保持公司主业上的核心竞争优势。

2、相比同行业，公司在植物照明领域的竞争优势在哪里？

答：一个产品受到市场的追捧，是产品本身的推出速度、性能质量、经济性价比、个性化需求满意度等因素，以及产品背后的前端技术沉淀和后端售后跟进服务等因素的综合叠加。

一方面，在植物照明领域，公司已经形成了一定的先发业务布局优势，在去年 LED 植物照明快速兴起蓬勃之势之前，公司的产品研发已经提前了 2 年，在技术积累和客户需求服务上具备了一定的领先优势。

另一方面，公司坚信产品本身的性能指标、质量品质是参与市场竞争的根本，“创驱动电源卓越品牌”是公司的愿景，公司一直以产品技术研发服务优势、过硬的质量口碑、较高的经济性价比去服务市场客户，公司一直采取直销模式服务客户，实际控制人一名主抓市场营销、一名主抓研发、生产和供应链管理，多年来公司形成了自上而下的快速响应

市场客户的能力和成熟经验，不断以技术优势提高产品性价比，加深与客户的互动的频率与深度，更加直接精准地获取客户未来的产品需求，进而提前规划布局事先产品和技术创新，实现与客户共同快速稳步成长。

此外，公司专注于 LED 驱动电源主业，致力于为客户创造价值，十分注重与客户的良好合作，目前及可预见的未来不会切入下游照明客户的业务领域，不会与客户形成竞争，这也是客户十分重视与公司长期合作的重要因素之一。

3、从与下游植物照明应用厂商的合作来看，植物照明未来整个行业的增速如何，对公司收入的增长速度如何？

答：从下游需求端来看，下游客户对 LED 植物照明未来的发展还是持比较乐观的态度，目前 LED 植物照明正处于快速发展的黄金时期，越来越多的照明企业客户纷纷积极布局这一块业务，基于 LED 植物照明的众多优势，整个行业也在加快探索，未来种植范围和应用场景将进一步丰富拓展，存量传统植物灯具的替换市场以及新增的植物照明市场都对 LED 植物照明比较青睐，整体市场发展前景比较广阔，市场需求的拉动力较强。

从供给端来看，植物照明电源领域的集中度相对较高，公司在这一市场的研发、营销、品牌的优势影响力还在持续提高，公司具备在产品技术上的先发驱动力以及市场需求的快速响应力，在下游需求的增长下，公司业务的发展壮大持续向好。

4、公司是如何切入植物照明电源市场的？目前的在手订单情况如何？

答：公司在行业内已深耕多年，随着光谱技术发展的进一步成熟，其利于植物生长的趋势日益显现，公司通过与客户的长期紧密沟通以及在照明展会上获悉 LED 植物照明的的前沿信息，公司看好这一领域的发展前景，因此 2018 年就大力布局投入了产品研发，从而在市场爆发的时候公司能够以专用于植物照明领域的电源产品，通过优良的口碑传导至下游不同的客户，实现了这一业务的快速发展。

公司目前在手订单的情况良好，公司与客户保持积极沟通，客户也在积极布局植物照明业务，给公司创造了广阔的空间和机会。

5、公司植物照明的客户主要是哪些？是国内还是国外

的？

答：从大的方面来讲，公司植物照明客户主要集中在以下几块：

第一，是国内早期的 LED 照明知名企业，他们在行业内已经耕耘多年，拥有很好的技术成熟度，因此在市场爆发的时候他们可以快速响应市场需求，实现其业务增长。

第二，是传统照明转型到 LED 领域的企业，他们根据市场的发展不断转型，在这一市场行情中快速切换进入到植物照明领域。

第三，是国外的整灯品牌，他们通过从国内采购电源产品到对应的国家进行组装。

总体而言，国内主要是以 LED 灯具为主，植物照明在国内目前是比较新的，在国外相对成熟，所以国外相对推广速度更快，完整的植物工厂产业链整体解决方案目前主要在海外。目前国内也已经有了好的案例，例如“中科三安”也是整体解决方案提供商，在这一领域也很知名。

6、公司植物照明产品与其他产品的产能是否会产生冲突，是否会偏向选择客户？

答：公司植物照明产品与其他产品的产能不会冲突，公司根据订单安排产能，目前产能充足，不会因此去选择客户。

在直销模式下，公司与客户一直保持实时的良好沟通，客户的订单预测情况会及时提前向公司反馈，因此公司能很好的根据客户的订单需求情况提前进行现有产能安排以及扩产规划。

7、请介绍公司智慧照明、UV 照明这两块产品线？

答：智慧照明、UV 照明领域是公司围绕主营产品进行新兴应用领域的延伸和拓展，以期形成公司业务未来的新增长点，提升公司持续盈利空间。

智慧照明领域方面，公司主要是围绕智慧城市智慧灯杆照明方面的电源业务，智慧照明是目前产业的大趋势，公司与国际照明知名品牌“欧司朗”达成了战略合作关系，双方正在基于各自的优势领域对这一块业务进行积极研发。

UV 照明领域方面，公司主要围绕工业应用层面的 UV 产品，相对于家用型产品的附加值和壁垒相对更高一些，公司去年已推出 UV 系列产品并实现了小批量出货。

| | |
|--------------|---|
| | <p>8、在动物生长补光方面，公司是否有布局？</p> <p>答：动物照明也是 LED 照明的新的技术发展方向之一，去年公司也与深圳市设施农业行业协会对动物照明方面的发展进行了探讨，公司预研部会紧密根据市场发展趋势对新业务、新技术进行提前研发储备。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2021 年 7 月 5 日-2021 年 7 月 6 日 |