

证券代码：300625

证券简称：三雄极光

## 广东三雄极光照明股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研（线上方式） <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	Destination Partners：翁珏
时间	2022年9月20日
地点	公司总部办公室（腾讯会议线上方式）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书颜新元 证券事务代表冯海英
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司商业照明拥有哪些细分业务板块？各个业务板块发展如何？</p> <p>答：照明产业应用的行业覆盖面极为广泛，公司作为商业与工装专业照明领域的传统领先企业，为了更好地实现“培育一批商用照明细分市场冠军”的战略目标，2021年公司商用照明板块构建了以八大项目部为核心的新业务架构，深耕主要细分行业，全面提升公司在重点行业细分市场的专业化能力。公司八大项目部主要包括房地产项目部、公共空间项目部、商业连锁项目部、工业照明项目部、智能应急项目部、酒店照明项目部、市政交通项目部、五金渠道项目部等，其中公共空间板块主要包括办公、医疗、教育三个细分行业。除八大项目部外，公司商用照明板块还有户外产品运营部、电工产品运营部、商分渠道运营部等。</p> <p>2022年上半年，五金渠道项目部营收同比增速超过25%，</p>

工业照明、公共空间、酒店照明等项目部营收保持正增长，市政交通、智能应急、房地产、商业连锁等项目部营收则出现不同程度下滑。

## **二、照明行业集中度如何？**

答：由于照明行业进入门槛较低，行业集中度一直比较低。随着行业竞争的加剧，消费者对产品品质、品牌的关注程度增加以及对厂商综合服务能力的要求提高，低端产品和不规范的小企业越来越多地被市场所淘汰，行业集中度正在逐步提升。

## **三、照明行业竞争壁垒是什么？**

答：照明行业是一个市场化的充分竞争行业，进入壁垒很低，尤其是在产品转型阶段，很多企业或资本跨界进入照明行业。但国内照明行业近二三十年来一线品牌一直保持相对稳定，体现了照明行业进入壁垒低、但成长壁垒比较高的特征。

照明行业尤其是商用照明领域，竞争壁垒首先是要有性能稳定的高品质产品，因为商用照明需要实现各种商业环境所需要的光环境效果，专业性要求比较高；同时，商用照明多为办公经营场所，如果产品品质不过关会影响客户经营。其次，照明行业不是简单的产品销售，需要较强的综合服务能力，对于新进入者需要很长时间的沉淀与摸索。第三，照明行业的销售模式以经销商制为主，渠道的开拓与建设需要大量的投入，也需要品牌和产品品质的支撑。这些对于所有新进入者而言，都是需要长时间的坚持与投入才可能跨越的壁垒。

公司长期专注于照明领域，尤其是商用照明领域的优质品牌，产品技术参数及性能的稳定性长期受到专业人士与客户的认可，拥有一批长期合作、实力较强的优质经销商，并且在照明方案设计、安装施工调试等全链条服务方面拥有经验丰富的优秀团队，在业内也有非常好的口碑。

## **四、公司产品毛利率趋势如何？**

答：产品毛利率不仅受成本影响，同时也受产品销售价格

的影响，目前成本压力有所缓解，产品销售价格主要受市场竞争激烈程度与产品市场定位等因素影响。

公司销售模式以经销商代理为主，产品价格总体保持相对稳定，若有明显调整则会提前向经销商发布价格调整通知。此外，公司近年来因原材料价格上涨等诸多因素影响，毛利率有些震荡下行，但总体而言公司产品毛利率在业内保持相对稳定状态。

#### **五、公司的销售模式是什么？**

答：公司实行以经销为主的销售模式，由市场管理部和销售服务部等部门负责市场运作及销售管理工作。公司在全国各地设立了近 60 家办事处，协助经销商在当地开拓市场，并提供专业技术服务支持。良好的产品品质和优秀的专业服务能力是公司在专业照明市场取得较强市场影响力的重要因素，也为公司拓展家居照明产品市场奠定了良好的基础与优势条件。2022 年上半年，公司经销收入占比 88%。

#### **六、请介绍一下公司“1+N”经销商模式？**

答：公司以经销模式为主。2021 年上半年，公司根据经销商资源禀赋特点推行“1+N”的渠道模式，大力发展各细分行业的经销商，强化公司在重点细分行业的专业化水平与服务能力，提高三雄体系（包括经销商渠道）的市场拓展能力与竞争力。

“1+N”是公司根据经销商的资源禀赋与能力进行的分类，“1”指在区域中综合能力较强、行业覆盖面广的大经销商，“N”指在区域中个别或者部分细分领域拥有较强的资源与能力的经销商或分销商。公司根据现有经销商体系的资源禀赋与能力优势分析，找出公司在区域中的薄弱环节与领域，针对这些薄弱领域重点对外发展具有相对资源优势与竞争实力的细分领域专业经/分销商，补全公司在该区域的短板，提高公司总体行业覆盖与专业竞争能力。

	<p><b>七、公司发展风格是怎么样的？</b></p> <p>答：公司自成立以来一直专注于照明行业发展，公司四位核心股东大学毕业后即一起创办公司，30 多年来一直专注于照明行业相关产品的研发与生产。核心股东都在公司任职并都是董事会成员，分工明确，一直以来都配合默契、勤恳务实，造就了公司专注、低调、务实、稳健的经营风格。</p>
<b>其他情况说明</b>	<p>线上方式接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定与投资者进行交流、沟通，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所有关规定要求调研人员签署调研《承诺书》。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2022 年 9 月 20 日