

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：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	广发证券：袁雨辰 国联基金：刘野 广东中顺集团：邓冠杰、齐娜	
时间	2024年1月4日下午3:30	
地点	公司南沙榄核园区会议室	
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、公司基本情况介绍</p> <p>公司董事会秘书首先详细介绍了公司的发展历程、价值观、使命、愿景、战略规划、产品及其应用案例等方面的基本情况。</p> <p>随后组织投资者参观了公司展厅。</p> <p>二、与投资者沟通交流的主要内容</p> <p>1、请问公司2023年经营情况以及公司对2024年的展望？</p> <p>答：从2023年前三季度经营数据来看，公司营收情况同比上年基本持平，低于年度经营目标；净利润的情况相对营收完成情况要好一些，毛利率有所增加。如果放在整个照明行业来看，公司前三季度的经营情况好于行业整体情况，根据行业</p>	

数据，公司在国内市占率是有所提升的。

从长期趋势看，我们对照明行业发展保持相对乐观的态度。照明行业的需求既包括基建投资与房地产建设等新增投资项目需求，也包括日常商业、办公、生产生活等方面的消费需求，既与投资关系密切，又有较强的消费品属性。从长期时间维度看，随着我国城镇化率不断增加、人们生活水平的提高以及人们对光环境要求的提升，照明需求长期大趋势应该是不断增加的。因为相对而言，城市的照明强度是高于农村的，在农村人口向城镇转移时，照明需求是增加的。此外，在一个经济体不断发展过程中，随着经济实力的增强，社会的照明需求也会是不断增长的，这也是我们看到的发达国家比发展中国家照明环境更好、夜晚更亮的原因。所以随着国家经济与社会不断发展，照明的总体需求不断增加的逻辑是成立的。

但在大的趋势下，照明行业也会受到经济周期的波动影响，表现出一定的波动性。这两年国内照明行业需求受短期内宏观经济压力以及地产投资等诸多因素影响而下滑，行业在集中度不断提升的同时，也可能呈现两极分化的发展趋势。在 24 年，公司将继续坚持中高端品牌定位，以优质的产品与良好的服务争取市场与客户的认可，不以低价策略作为竞争手段。公司正在根据市场环境 with 竞争态势规划、确认 24 年的经营目标。

2、公司未来重点抓手是什么？

答：公司产品的应用场景基本覆盖了通用照明的主要应用领域，公司将加大电商等 TO C 端业务的拓展力度，同时在商用照明领域以八大项目部为主要抓手，不断扩大在重点细分领域的专业能力与影响力。

在商用照明板块，智能化的趋势越来越清晰，公司将以智能作为重要抓手，充分利用在商用照明领域的客户与项目优势，快速打造有较强竞争力的商用智能照明产品与方案。

3、公司对智能照明的发展趋势怎么看？

答：智能照明的接受度总体在不断提高，相对于家居照明，智能照明目前在商用照明领域接受度更高些，智能照明在商用照明具有操控便捷、维护保养便利、节能效果显著等优势，在商用应用场景的渗透提升会有更好的基础和更强的诉求。

公司在商用照明领域深耕多年，积累了丰富的项目资源和项目经验，对众多行业的需求有很深的了解与理解，在智能方案设计、智能产品开发方面有非常好的经验。2023年，公司完成了一批具有代表性办公大楼、综合体等不同应用场景的智能照明项目，也能根据客户需要提供多种智能方案以供选择。公司将不断加强自主研发，在为客户提供多种智能照明方案的基础上，持续加大智能照明领域的研发投入，加强智能相关技术与方案的研究，不断提高公司在智能时代下的整体照明方案服务能力，力争在智能照明时代继续走在行业与市场前列。

4、怎么理解公司“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。

5、公司近几年现金分红比例都比较高，未来还会保持这么高的分红规划吗？

	<p>答：公司一向重视对投资者的回报，2020年至2022年每10股分别派发现金股利7元、7元和6元。公司制定了未来三年股东回报规划（2023-2025年），未来公司将根据盈利状况及业务发展规划需要，确定适当的分红派息方案。</p>
其他情况说明	<p>接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定与来访投资者进行交流、沟通，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所有关规定要求来访人员签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年1月4日