

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：2024-008

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	一、3月5日 电话会议 长城证券、平安基金、招商信诺、中银资管、华西基金、民生基金、澄明资产、东方基金、招商自营、国盛证券、国君资管、广银理财、人保养老、建信基金、尚正基金、东恺投资、惠升基金、光大保德信基金、中银证券、青骊投资、长安信托、路博迈共 23 人 二、3月5日 现场调研 中信证券 1 人 三、3月7日 电话会议 中信建投、东方证券、华泰柏瑞基金共 4 人 四、3月7日 现场调研 德邦证券 1 人
时间	2024年3月5日-3月7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	1、相对于业内同行来讲，公司的竞争优势是什么？ 答：公司基于差异化的市场策略，经过十几年的发展，建立了以下竞争优势： （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 100 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！

2、公司未来业绩增长的抓手是什么？

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。同时,公司也会持续推动 LED 照明技术与农业、安全、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。

(2) 提升现有产品的市场渗透率: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。

(3) 拓展区域: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!

3、公司的产能利用率怎么样?

答:公司为客户提供产品定制,根据客户的需求,由开发部设计 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。谢谢!

4、公司的业务是否有季节性特征?

答:公司营业收入无明显的季节性变化。谢谢!

5、公司的市场分布是怎样的?

答: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 100 多个国家和地区,2023 年上半年,各大洲的销售收入占比分别大约为欧洲 49%,美洲 13%,亚洲 18%,大洋洲 15%,非洲 1%。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

	<p>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。谢谢！</p> <p>6、公司未来的分红规划如何？</p> <p>答：公司将实行积极、持续、稳定的利润分配政策，未来也会结合公司的发展情况，综合考虑公司的正常经营及可持续发展并兼顾广大投资者特别是中小投资者的利益，做出最优的股利分红政策。谢谢！</p> <p>7、公司主营业务以外销为主，如何应对汇率波动？</p> <p>答：公司产品销售主要以美元计价，针对汇率波动风险，公司密切关注汇率变动对本公司汇率风险的影响。公司管理层根据相关规章制度，签署远期外汇合约，在一定额度内进行远期外汇交易，以防范本公司以外币结算的收入存在的汇兑风险。谢谢！</p> <p>8、未来北美市场开拓的规划是什么？</p> <p>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！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-3-7