

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：2024-018

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	银华基金、蓝海汇金、银卓创投、前海恒昇基金、海利祥基金、红塔红土基金、招商证券、国信证券、华泰证券、旭源投资、东方藏山资管、日月星辰投资、前海钰锦、中国银河证券（排名不分先后）等机构及部分中小投资者
时间	2024年10月16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	董事长、总经理：谢祖华 董事、副总经理、董事会秘书：黄金元 财务总监：刘俊 证券事务代表：李娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请简单介绍一下公司的经营模式和业务板块？</p> <p>答：民爆光电成立于2010年，是一家研发创新驱动型的国家级专精特新“小巨人”企业，主营业务是专业从事LED绿色照明灯具产品的研发、生产和销售。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。公司实行的是“多板块、多主体”经营运作模式，主要有商业照明和工业照明两大业务板块，同时近年来陆续向植物照明、应急照明、美容照明、防爆照明、体育照明等特种照明领域布局。</p> <p>2、公司定位为客户提供差异化的产品，公司的研发水平如何？</p> <p>答：不同于相对标准化的产品，公司为客户定制的照明灯具，具有差异</p>

化特点。公司会根据客户需求相应增加多种应用功能。诸如主要用于户外的产品侧重于防腐蚀、耐高温、防水防粉尘、耐潮湿、防雷击、高稳定可靠、高安全防护等级及智能节能等需求，室内应用的产品以嵌入式软件为控制平台与超低 UGR 等多功能有机结合，集成智能控制、微波雷达感应、红外感应、自动应急等功能，实现有线/无线组网、远程及自动化控制，推动产品智能化、物联化水平提升。同时，随着照明技术的进步和新技术的应用，公司也在不断增加和拓展应用功能上的创新。公司累计为客户开发并销售的产品超过了 40,000 种，多款灯具产品被评为广东省名牌产品，荣获“2020 中国设计红星奖”、“德国 IF 设计奖”“德国红点奖”等国内外权威设计奖项。

公司具备良好的技术创新能力。技术创新是公司能够持续高效为客户提供定制产品的基础，经过多年积累，公司在灯具系统热量管理、光学设计、散热设计、IOT 调光调色等领域均开发了多项核心技术，拥有各类专利技术超过 700 项，是国家知识产权优势企业、广东省知识产权示范企业，公司的产品检测实验室被认定为广东省大功率 LED 工业照明工程技术研究中心。谢谢！

3、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 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！

4、公司未来主要的增长点？

答：您好，公司未来的主要增长点：

① 品类拓展：公司立足商业照明和工业照明两大业务板块，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。

② 市场渗透：公司将加深与现有客户的合作，同时进一步开发新的客户，不断提升市场份额。

③ 区域扩张：在现有业务布局基础上，加大北美及“一带一路”国家在内的国际业务的拓展。

④ 除了内生增长以外，公司也会不断寻找优质标的，探索外延式并购的可能。

5、公司之前提及会大力发展北美、东南亚等区域市场，目前的发展进展？

答：您好，从 2024 年上半年的数据来看，北美的营收同比增长了 36.69%，正按既定的战略去做市场推进，东南亚的市场进度稍慢一点。谢谢。

6、市场对北美加关税问题比较担忧，公司如何应对？有没有海外产能建设规划？

答：您好，公司在 2022 年成立了越南易欣开拓境外制造板块，主要就是为了应对北美加征关税的可能；此外，公司管理层根据北美市场拓展进度，正在筹划扩大海外产能的建设。谢谢。

7、目前公司客户的库存处于什么水平？对公司收入增长的影响？

答：您好，客户一般会备三个到四个月的安全库存，目前客户的库存水平对收入增长影响不大。谢谢。

8、公司研发费用率有所提升，主要的投入方向？

答：您好，经过多年积累，公司在灯具系统热量管理、光学设计、散热设计、IOT 调光调色等领域均开发了多项核心技术，拥有各类专利技术超过 700 项；公司将继续深耕智能化产品研发，包括基于物联网研发的智能控制一体化设计 LED 灯系列研发、基于运动场设计声光联动组网控制系统及体育照明关键技术研发、基于市电互补智能寻光感知控制太阳能 LED 路灯、360°自动跟踪太阳能直射系统及光电转换系列产品研发、智能防雷单信号调光调色驱动研发、智能感控高光效低 UGR 健康照明系列产品研发等。谢谢。

9、公司的利润率一直比较好，预计未来利润率的变化趋势？

答：您好，公司一直秉承高质量发展的原则，在保证利润的前提下稳健提升营收规模。公司将聚焦主业、稳健经营，持续大力推行精细化管理、信

	<p>息化建设等，不断提升综合管理水平，实现降本增效。未来利润率会保持在一个相对平稳的水平。谢谢。</p> <p>10、公司上市后分红比例很高，后续分红的规划？</p> <p>答：您好，公司将实行积极、持续、稳健的利润分配政策，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，做出最优的分红政策。根据公司披露的《未来三年股东回报规划（2023-2025年）》，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的50%，连续三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的可分配利润50%。谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2024年10月16日