

证券代码：301362

证券简称：民爆光电

民爆光电上市公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 电话会议 <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	中信建投基金 公 伟 中信建投证券 张玉龙 华金证券 张竞元
时间	2023年8月31日下午 13:30
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楼大会议室
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 证券事务代表 李 娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先，董事会秘书黄金元先生介绍了民爆光电公司概况、投资亮点及2023年上半年公司业绩情况，随后对投资者关心的问题进行了解答。</p> <p>一、 民爆光电公司概况</p> <p>公司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、应急照明等领域</p>

布局，其中母公司民爆光电专业从事商业照明业务，子公司艾格斯特专业从事工业照明业务。

公司 2020 年被工业和信息化部评定为专精特新“小巨人”企业，2021 年被认定为国家级专精特新“小巨人”企业，是 2020 年度中国 LED 行业营收 50 强企业、2020 年度中国 LED 行业专利 50 强企业，是国家级“工业企业知识产权应用试点单位”。多年来，公司在照明灯具的出口排名、主要商业、工业照明灯具单项产品出口排名中，均居于前列。

二、 投资亮点

1、研发投入力度较大，拥有专业快速响应的研发团队

公司下游客户较为多元，面对的需求是个性化、定制化的，因而公司持续进行研发投入，为客户提供灯具外观定制化设计、照明光效设计、应用功能集成等服务，并开发符合客户个性化需求的产品。多年来，公司已累计开发并销售超过 4 万种产品，在出口型照明企业中处于领先地位；客户遍布欧洲、北美、大洋洲及日本等全球市场，拥有专利技术超 600 项。

2、公司打造出柔性高效的组装式生产模式

公司下游客户多、订单小批量，难以大规模生产，公司通过多年的积累，探索出“以单定产”的柔性生产模式。为更好的满足境外区域品牌商、工程商多批次、小批量的订单诉求，公司接单不设置起订量门槛，以承做中小订单为主。为了应对订单量较小的情况，公司生产工序中除灯板制造工序中使用部分机械化设备生产以外，电源制造、成品组装、成品包装等工序均以人工组装生产为主。

3、通过全球多国认证，拥有全流程的质量控制体系保证产品品质

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。

4、管理精细化，销售团队激励充分

公司下游客户数量多，开发及维护客户的需求较大，因而公司较早建立了客户管理系统，同时也对销售人员进行充分激励。

三、2023 年上半年公司业绩情况

2023 年上半年，公司经营业绩和经营质量继续向好。2023 年上半年，公司实现营业收入 7.49 亿元，同比增长 0.54%；销售毛利率 33.45%，同比提升 2.92%；实现归属于上市公司股东的净利润 11,786.60 万元，同比增长 1.18%；经营活动产生的现金流量净额 1.53 亿元，同比增长 40.77%；研发费用 4,100 万元，同比增长 21%，处于行业中上游水平。

四、问答交流

1、 请问公司的工业照明产品毛利很高，相比去年上半年业务进展如何？

答：公司工业照明产品 2022 年上半年实现营收 2.89 亿元，净利润 7,000 万元左右，2023 年上半年实现营收约 3 个亿，净利润 8,200 余万元，净利润同比增长 17%，净利润的增长速度相对营收的增速更快；工业照明板块能持续保持高毛利和高净利主要得益于两方面：1、研发费用持续加大投入，加快新品推出和产品迭代，提升产品竞争力；2、公司进一步提升管理水平，推行精细化管理，使各类费用及成本得到有效管控。谢谢！

2、 公司是否考虑收购海外品牌自己做品牌？

答：公司自设立之初就确定了主要以 ODM 模式对客户采用直销的销售策略，主要服务境外的区域品牌商和工程商，截至目前已积累超 4,000 多家客户，市场已覆盖各大洲 100 多个国家；针对海外的主要目标市场，公司将一直沿用这个销售策略不变，持续提升内部管控、加大研发投入，开发更多的产品以满足客户各应用领域的不同需求，持续为客户赋能，帮助客户做大做强，实现共赢。谢谢！

3、公司在开拓北美市场会有什么规划？

答：公司于 2018 年设立深圳市易欣光电有限公司定位专门针对北美市场的开拓。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%；公司上市后，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产品体系；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！

4、公司在国内会做自主品牌吗？

答：公司于 2020 年已设立子公司上海汉牌照明科技有限公司，汉牌照明将以自主品牌模式进行业务开展，公司主营业务是为客户提供应用场景光效、光影设计、照明产品选型配置、智能控制系统及售后服务的整体解决方案，目前公司业务正在有序的开展中。谢谢！

5、从 2023 年半年报来看，民爆光电的销售净利率会比大多同行高，这是怎么做到的？

答：公司销售净利率略高于同行主要得益于公司实行差异化市场竞争策略及公司实行精细化科学管理，也是公司核心竞争力的重要体现；主要从以下几个方面做简述：1、公司创立之初就确定实行差异化市场竞争的策略，主要针对发达国家的中高端市场作为目标市场进行业务拓展方向，为客户提供差异化、多样化、个性化产品，帮助客户实行差异化竞争；2、公司建设一支强大的研发团队，建好了完善的产品技

术开发服务体系，对客户不同个性需求能实行快速反应、快速实现；3、公司搭建了完善的、快速响应的柔性化交付体系，能及时满足客户交付要求；4、公司实行了多元化的品质管控体系，针对不同市场、不同应用领域产品实行差异化的品质管控方式，从而做到精准、高效的保证产品品质，满足客户需求；5、公司持续大力推行精细化客户管理、信息化建设，大大提升团队综合管理水平，实现降本增效。谢谢！

6、公司下一步是计划通过加深与现有客户的合作还是通过拓展新客户来提升业绩？

答：公司实行的是“多板块、多主体”经营运作模式。全球 LED 照明市场是万亿级的市场，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；东南亚作为新兴经济体之一，是快速成长中的潜力市场。公司重视东南亚市场开拓，2022 年设立了易欣光电(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，拓宽公司海外业务布局。

未来，公司也会持续推动 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、建筑照明等领域的发展，稳步提升公司的经营业绩。谢谢！

7、在国内外形势比较复杂严峻的背景下，民爆光电保持发展韧性关键在哪些方面？

答：民爆光电保持发展韧性关键在于：1、公司有庞大的客户量，多年以来通过各种渠道获取并录入小满系统的客户数量超过了 40,000 家，其中仍保持密切邮件沟通的客户超过了 8,000 家，报告期内与公司发生交易的客户超过了 4,000 家，因此公司多年积累的庞大的客户群体为公司稳定发展奠定了坚实的基础。2、公司具有快速响应客户需求的优势，公司通过销售人员贴近市场和获取客户业务需求，快速响应客户对于产品设计的时间要求，利用人工装配切换生产线灵活的优势，合理的规划生产排期，高效率的缩短了产品的开发周期及供货周期，

	<p>为客户抢占所属区域市场赢得先发优势。3、产品设计经验优势，经过十余年的耕耘，公司已经形成了完善的研发体系和专业的研发团队，以市场需求为驱动，以研发带动销售，贴近客户市场了解客户的个性化和差异化需求，按客户需求进行产品设计开发。4、资质认证优势，公司产品已经根据客户需求通过并取得客户所在国家的资质认证，为进一步拓展全球照明灯具市场业务奠定了良好的基础。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2023年8月31日