

股票代码：300625

股票简称：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：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	通过“价值在线”（ https://www.ir-online.cn/ ）线上参与三雄极光 2023 年年度报告网上说明会的广大投资者
时间	2024 年 5 月 9 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：张宇涛先生 独立董事：温其东先生 董事会秘书：颜新元先生 财务总监：林名先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会以网络互动方式举行，与线上投资者互动交流的主要情况如下：</p> <p>1. 公司有没有考虑过中期分红？还有公司最近几年的高比例分红有没有可持续性？</p> <p>答：公司近几年的年度利润分配情况为：2020 年度每 10 股派发现金红利人民币 7 元（含税）；2021 年度每 10 股派发现金红利人民币 7 元（含税）；2022 年度每 10 股派发现金红利人民币 6 元（含税）；2023 年度每 10 股派发现金红利人民币 6 元（含税），该方案董事</p>

会已经审批通过，尚需股东会审批。公司目前没有中期分红安排，谢谢！

2. 公司在提升企业社会责任方面有哪些新的行动？

答：作为企业，最大的社会责任就是为消费者提供高质量的产品和服务，同时为社会创造稳定的工作机会和舒适的工作环境，为股东创造良好的业绩与投资回报，积极参与社会公益事业等，三雄极光将继续为这些目标不懈努力。谢谢！

3. 公司打算怎样提升财务透明度和信息披露？

答：一直以来，公司遵循相关会计准则，建立规范的财务报告制度、严格执行各项内控制度。同时，公司一贯严格遵守证监会、交易所等监管部门各项信息披露要求，及时、准确、完整的披露各项信息，保证财务信息的合法合规性。谢谢！

4. 公司打算如何提高股东大会参与度？

答：公司严格按照资本市场相关规定公开召开股东大会，并在会议召开前按要求披露相关信息，使包括中小股东在内的全体股东了解会议召开的时间、地点、审议事项、参与方式等相关内容，并通过热线电话等方式解答投资者的疑问，同时提供网络参与方式，便于广大中小投资者积极参与，增强所有股东的责任感和归属感。

5. 公司在提高企业治理结构方面有哪些新的改进吗？

答：（1）通过加强公司内部的管理结构，增强三会一层决定公司重大事项的决策、监督和执行。（2）通过建立完善的股东大会制度、规范信息披露制度和对董事及高管的有效监督来保障广大股东的知情权、参与权、

质询权和表决权。(3)通过薪酬制度、绩效考核制度和晋升制度等来激励经理人员努力工作,并约束其行为,确保公司的日常运作符合规范。(4)根据新规完善独立董事制度,独董发表相关意见和监督公司的运营。(5)通过完善审计委员会制度,对公司的财务报告进行审计,确保公司财务的透明和准确。

6. 公司对未来三年的业绩预期是怎样的?

答:公司将以“让每一个人都感受到灯光的魅力”为使命,密切关注宏观经济与行业发展趋势,继续稳健经营方针,不断提高公司经营业绩与行业市场占有率,促进公司持续健康往前发展。谢谢!

7. 现在你们面临的最大的市场挑战是什么?

答:照明行业既有消费属性也与固定资产投资密切相关,因此与宏观经济的关联度比较高,在宏观经济增速放缓尤其是房地产行业发展趋势向下的背景下,照明行业需求增长放缓甚至阶段性下滑,可能是照明行业企业共同面临的挑战。

8. 公司是否有扩大生产规模的计划?

答:公司目前的产能可以满足业务发展需要,未来两年产能提升主要通过生产效率提升与自动化设备改造等方式实现。

9. 销售网络和渠道建设有什么新布局?

答:公司一直按照“1+N”的模式优化和完善销售网络,不断拓展空白区域和空白细分市场的覆盖范围,在两个维度同时提高公司销售网络的渗透与覆盖范围。谢谢!

10. 海外市场的拓展策略是什么?

答:公司海外业务目前占比极低,需要对团队进行重新规划与建设,寻找合适的经销商资源,同时重视海

外电商业务。

11. 股东回报和分红政策上有何考虑？

答：公司非常重视股东回报的问题，上市以来每年都有进行现金分红。在分红方案制定时，公司充分考虑方案的合规合法性、公司的盈利水平、财务状况、公司未来的发展前景和长期战略规划等因素，力求方案符合公司利润分配政策、保障公司正常经营和长远发展的同时兼顾股东的即期利益和长远利益，尽量保持利润分配政策的连续性和稳定性，以满足广大投资者的利益和合理诉求。谢谢！

12. 董事长您好！祝你们股市长虹！请问在节能和环保方面有哪些新的突破？

答：在产品上，公司注重高光效产品和更加合理的智能照明方案设计，提高产品和方案的节能效果；在经营上，公司通过厂房屋顶太阳能建设使用清洁能源，同时注重生产设备与生产过程中的节能改造，通过降低单位能耗消费等措施进行节能减排。

13. 净利润增长的驱动因素是什么？

答：公司 2023 年实现净利润 2.05 亿元，较上年同期增长 115.15%，这主要得益于照明行业整体规模较大，在竞争激烈的市场环境下，行业头部品牌具有一定的相对竞争优势，行业集中度不断向头部企业集中。此外，公司经过加强内部管理与变革，管理效率与盈利能力得到了一定提升。

14. 目前的主要债务和负债情况如何？

答：截止 2023 年 12 月 31 日，公司负债总计 11.87 亿元，资产负债率为 35.04%，负债中主要为应付原材料等采购款 5.84 亿元，占比 49%；其他流动负债 1.86 亿元，占比约 15.67%；合同负债 1.46 亿元，占比约 12%；

短期银行借款 3,050 万元，无银行长期借款。其他负债情况请详见公司 2023 年年度报告，谢谢！

15. 贵司在智能照明领域的研发进展怎样？

答：公司高度重视照明行业的智能化发展趋势，近几年加强了智能方向的投入。经过几年的摸索与积累，公司在家居照明与商用照明领域都打磨出了成熟稳定的智能产品矩阵，尤其是在商用智能照明领域，公司重点打造了适用于九大应用场景的三大智能照明系统方案，实践应用了诸多大型智能照明项目，并且实现了无线智能照明方案在大型应用空间的稳定应用，受到了客户的高度评价。未来公司将继续加大智能照明方案的推广力度，助力客户与国家双碳目标的达成。

16. 公司国内外市场的销售占比是怎样的？

答：当前阶段，公司主要以国内市场为主，2023 年公司国内外市场的销售占比分别是 99.63%及 0.37%。具体可参见公司 2023 年年度报告。谢谢！

17. 在智能家居照明领域的产品线有哪些新的发展？

答：家居照明智能化是全屋智能的重要一环，公司在产品规划设计上也是从全屋智能的视角开展相关工作，更加注重不同消费者需求的多样性和适用平台的多样性，在产品与方案的适用性、稳定性方面不断加强。

18. 公司的产品在国内外市场的定位和竞争优势是什么？

答：公司业务目前主要还是聚焦于国内市场，国外业务占比很低。在国内市场，公司始终坚持中高端的品牌定位，尤其是在商用照明领域具有一定的综合竞争优势。公司核心竞争优势主要体现在品牌、渠道、整体方案能力等方面。公司属于国内照明行业头部品牌，在商

用照明及工装市场拥有较高的知名度与市场影响力，能提供从照明方案设计、产品规划、研发生产、项目施工调试等全链条服务，项目综合服务能力处于国内照明品牌前列。谢谢！

19. 公司是否有计划推出更多与物联网（IoT）集成的照明产品？

答：智能照明、全屋智能、万物互联，这是智能时代的发展趋势，公司重视这样的趋势并按照市场需求节奏规划相关产品与研发立项。

20. 贵司产品在光效和寿命方面有哪些提升？

答：LED 灯的光效和寿命在较大程度上受到器件性能与材料散热效率的影响。公司在散热等相关技术处理方面、生产工艺方面拥有经验丰富的技术团队，并且关键控制器件自研自产，通过科学合理的产品设计，使用优质的光电器件与可靠性更高的材料，通过先进的工艺生产出符合法规标准和满足市场需求的产品。

21. 在照明行业的可持续发展方面有哪些计划和行动？

答：公司已经着手制定 ESG 发展战略规划，将其作为公司发展的重要组成部分，全面拓展可持续价值。ESG 战略的推进，需要多个方面环环相扣、层层递进的变革和转型。未来三雄极光将 ESG 理念贯穿到技术创新、质量管理、供应链管理、智能制造的全过程，并把它作为企业长期增长和价值创造的关键驱动力，进而促进行业绿色转型升级，推动产业高质量发展，为中国早日实现双碳目标贡献更多力量。

22. 你们在照明解决方案中如何整合人工智能和大数据技术？

答：在目前物联网、人工智能、大数据等技术快速

发展应用的大背景下，公司将紧跟行业技术发展动态，积极布局前瞻性研究，通过将人工智能工具与大数据算法平台等手段与工业制造深度融合，进一步提升智能制造水平，以提高制造领域的自动化、信息化、数字化水平，同时以客户需求为导向开展技术研发和产品开发，将技术创新与市场需求紧密结合，并提升大规模高性价比快速响应客户需求的能力。在智能产品的规划设计中也会应用算法技术，以提高智能化水平实现更高效的节能效果。

23. 公司在教育和医疗照明领域的应用情况如何？

答：教育照明在政策推动下近几年发展较快，公司也在相关领域取得了较好的市场成果。医疗照明领域近年来发展势头良好，也是公司项目部重点关注的领域之一，未来公司将继续巩固与提升包括医疗、教育与办公等公共空间领域的竞争地位。

24. 公司在产品研发方面有何进展？

答：公司在产品规划与研发相关项目都在按照计划推进，谢谢！

25. 你如何看待近期的“以旧换新”热潮？对此，公司近期有何举措？

答：“以旧换新”是国家为促进消费与经济发展的一项重要举措，该举措将有效提高居民的消费意愿，并带动消费升级与宏观经济的趋稳向好。家居家电类的以旧换新活动也将带动所有相关产品的消费增长，公司将继续围绕消费者的需求，研发设计更加绿色节能、健康、智能的照明产品，以满足各类消费者的需求。

26. 目前，公司的智能化转型进程如何？

答：公司高度重视照明行业的智能化发展趋势，近几年加强了智能方向的投入。经过几年的摸索与积累，

公司在家居照明与商用照明领域都打磨出了成熟稳定的智能产品矩阵，尤其是在商用智能照明领域，公司重点打造了适用于九大应用场景的三大智能照明系统方案，实践应用了诸多大型智能照明项目，并且实现了无线智能照明方案在大型应用空间的稳定应用，受到了客户的高度评价。未来公司将继续加大智能照明方案的推广力度，助力客户与国家双碳目标的达成。

27. 公司对未来三年的发展规划是怎样的？

答：公司将以“让每一个人都感受到灯光的魅力”为使命，密切关注宏观经济与行业发展趋势，继续稳健经营方针，不断提高公司经营业绩与行业市场占有率，促进公司持续健康往前发展。未来三年公司仍将围绕大照明的主业，高度重视智能照明方向的转型升级，加大智能照明投入，提升公司在智能照明时代的综合竞争能力。谢谢！

28. 市场竞争环境如此激烈的环境下，公司具有怎样的优势？

答：您好！公司核心竞争优势主要体现在品牌、渠道、整体方案能力等方面。公司属于国内照明行业头部品牌，在商用照明及工装市场拥有较高的知名度与市场影响力，能提供从照明方案设计、产品规划、研发生产、项目施工调试等全链条服务，项目综合服务能力处于国内照明品牌前列。谢谢！

29. 在电商业务方面，公司目前的方针和定位是怎样的？

答：公司主营业务中商用业务占比较高，但家居和电商业务是重要的 to c 业务，尤其是电商业务，有非常大的市场空间和快速成长的机会。近年来公司非常重视电商业务发展，但目前仍有很大的努力空间，公司将继

	续在团队打造、运营策略上全方位打磨提升，力争电商业务尽快取得较大突破。
其他情况说明	在回复投资者问题过程中，公司严格按照有关制度规定与投资者进行交流，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月9日