

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：2024-016

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	<p>第一场、2024年6月14日下午13:30 现场会议 鹏华基金 2人</p> <p>第二场、2024年6月18日下午14:00 现场会议 中信证券 2人</p> <p>第三场、2024年6月20日上午10:00 电话会议 民生证券、景顺长城基金、银华基金、华泰柏瑞基金、博时基金、盈华资产、上汽顾臻（上海）资产管理有限公司、方正资管、汇安基金、华富基金等 10人</p> <p>第四场、2024年6月24日下午15:00 腾讯会议 中信证券、星石投资 2人</p> <p>第五场、2024年6月25日上午10:00 电话会议 国投证券、中邮人寿保险股份有限公司、中加基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、招商局仁和人寿保险股份有限公司、深圳前海华杉投资管理有限公司、平安基金管理有限公司、金元顺安基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司等 17人</p> <p>第六场、2024年6月25日中午12:00 现场会议 乐雪私募 1人</p> <p>第七场、2024年6月26日下午13:30 腾讯会议 火星资产、中信证券 4人</p> <p>第八场、2024年6月26日下午16:00 现场会议</p>

	中金证券、拾贝投资、明泽资本 4 人
时间	2024 年 6 月 14 日-6 月 26 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/ 腾讯会议
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	<p>1、民爆光电的销售毛利率/净利率会比大多同行高，这是怎么做到的？</p> <p>答：公司销售毛利率/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。</p> <p>2、公司后续是否还有降本空间，通过何种方式降本？</p> <p>答：公司一直致力于降本增效，以提高公司的竞争力和盈利能力，并已采取多种措施，包括优化设计和生产工艺、优化供应链管理、加强精细化管理、对项目投入产出加强管控、强化预算管控、严格控制业务成本等方式，不断降低运营成本。谢谢。</p> <p>3、公司前五大客户销售情况如何？</p> <p>答：公司销售高度分散，并不依赖单一大客户，前五大客户的销售占比不高。2021 年至 2023 年公司前五大客户的销售金额占营业收入的比例分别为 14.44%、16.11%、14.07%。谢谢。</p>

4、公司主营业务以外销为主，如何应对汇率波动？

答：公司产品销售主要以美元计价，公司在做产品定价的时候就会将汇率波动因素考虑进来；另外，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。

5、公司产能利用率及产线的自动化水平怎么样？

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。

公司目前在灯板贴片、电源制造等工序基本实现自动化，成品组装、包装等工序实现部分工位自动化；为推动并提高产线自动化水平，公司已经组建自动化设备研制部门，针对公司“小批量、多批次、定制化”的订单特点分品类有序开展研制工作，已经有部分品类产品大部分工序实现自动化，大大提升生产效率。谢谢。

6、公司小批量多批次的订单对公司的生产效率和产品质量是不是提出了比较高的挑战？

答：公司一直坚持贯彻“交期等同于信用，质量等同于生命”的经营理念，已经建立和完善了制造管理体系和品质管控体系，完全能够满足客户不同应用领域各类定制需求，并在保证品质的前提下满足产品按期交付。谢谢。

7、公司的可见订单周期有多久？客户的账期是多少天？

答：可见订单周期 3-4 个月。客户账期会从客户的信用资质、财务状况、订单规模、合作时间等方面综合考虑，大部分控制在 60-90 天。谢谢。

8、公司未来如何快速实现业绩提升？

答：公司将从以下三个方面实现业绩的稳步提升：

	<p>(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、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。</p> <p>(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：</p> <p>(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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 6 月 14 日-6 月 26 日