

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：2024-020

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	第一场：10月29日下午15:30 景顺长城基金 申万宏源 第二场：11月6日上午10:30 大生资本 国诚投资 小忠资本 华龙证券 国泰君安及其他个人投资者共10人 第三场：11.6下午15:00 东北证券 第四场：11月8日10:00 国君证券 第五场：11月20日下午3:00 华鑫证券 牧鑫资产 第六场：11月21日下午5:00 博闻投资
时间	2024年10月29日-11月21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	<b>1、请简单介绍一下公司的经营模式和业务板块？</b> 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，主要深耕商业照明和工业照明两大业务领域，同时向植物照明、应急照明、美容照明、防爆照明、体育照明等领域布局。谢谢。

## **2、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？**

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。

## **3、美洲进展情况如何，美洲订单毛利率情况如何？北美主要对接大客户还是中小客户？未来北美市场开拓的规划是什么？**

答：2024年前三季度，美洲收入同比增长34.24%，毛利率为29.78%。

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、定制化的工业照明产品，主要服务工程类客户；二是公司于2018年设立的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。

## **4、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：

(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。

(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。

**5、对募投资金项目做调整,增加了“越南LED照明灯具生产基地建设项目”,介绍一下情况?**

答:您好,为了应对北美加征关税的可能,公司在2022年就成立了越南易欣开拓境外制造板块;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。

**6、公司上市后分红比例很高,后续分红的规划?**

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。

**7、回购计划完成,何时推股权激励?**

答:您好,公司已累计回购公司股份1,483,309.00股,占公司目前总股本的1.4171%,成交总金额为49,495,173.73元。公司拟将回购股份用于员工

	<p>持股计划或股权激励，具体进展请关注公司后续公告。谢谢。</p> <p><b>8、公司后续是否还有降本空间，通过何种方式降本？</b></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><b>9、公司产能利用率及产线的自动化水平怎么样？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 10 月 29 日-11 月 21 日