

广东三雄极光照明股份有限公司 关于未来五年（2021-2025 年）战略规划的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：本战略规划中涉及的未来计划、目标等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。鉴于市场环境的不不断变化，公司存在根据发展需要对本战略规划作相应调整的可能。敬请投资者注意投资风险。

广东三雄极光照明股份有限公司（以下简称“公司”、“三雄极光”）于 2021 年 4 月 15 日召开第四届董事会第十三次会议，审议通过了《关于公司未来五年（2021-2025 年）战略规划的议案》。为增进广大投资者对公司的了解，现将《广东三雄极光照明股份有限公司未来五年（2021-2025 年）战略规划》主要内容公告如下：

一、制定背景

1、国家政策导向及宏观经济发展规划有利于行业的持续稳健发展。按照《关于汞的水俣公约》，从 2021 年起我国将淘汰《关于汞的水俣公约》要求的含汞电池、荧光灯产品的生产和使用。2020 年 11 月 3 号，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》（下称《建议》）发布，建议对未来生产生活方式绿色转型、新型城镇化建设、社会污染物排放管控、基础设施建设绿色智能要求等做了相关指引。这些理念与发展理念与 LED 照明行业绿色节能环保特征完全一致，有利于照明行业的持续稳健发展。

2、照明行业具有明显的大行业、小公司特征，行业集中度很低。根据中国照明电器协会的统计数据，2020 年中国照明行业出口额达 526 亿美元，合 3,640 亿元人民币，内销约 2,385 亿人民币，全行业营收 6,025 亿元人民币。虽然近年

来行业集中度在逐步提升，但根据中国照明电器协会的统计数据，2019 年我国照明行业CR10 约为6.5%(含外销)，即行业前十大企业市场占有率合计只有6.5%，国内自主品牌照明最大的公司营收规模也还不到100 亿元。

3、行业的发展变化。中国照明行业具备较强的全球竞争力，是全球照明制造中心和供应链枢纽。受益于国内疫情先于国外主要经济体得到有效防控，2020 年，中国照明行业出口逆势增长16.1%，在全球的行业地位与影响力得到巩固与提升。在疫情影响下，国内照明市场也在发生重大变化，渠道愈加多元化，新的渠道模式对照明供应商的品牌，对产品的品质，对服务的能力都有着更高的要求，同时市场需求趋向细分化和专业化。这些新的变化都将使综合实力强的企业面临更多的发展机会，使低端品牌的市场生存空间越来越小，推动行业向优胜劣汰、趋于集约的方向发展。随着照明应用范围的拓展，智能化和健康化也将给照明行业赋予了更多的附加值和想象空间。

二、五年战略规划

(一) 指导方针

积极进取，加快发展节奏。结合国家发布的十四五规划建议、行业政策及发展指引，行业发展现状及趋势，公司认为照明行业未来将进入困难与机遇并存的时期；公司作为行业有较强影响力和综合实力的头部企业之一，如果能够准确把握市场发展趋势，将面临较好的市场机遇。公司上市以来一直处于稳定发展阶段，拟通过战略规划明确未来五年发展方向与目标，为公司从稳中求进，步入发展快车道提供有利前提和坚实的基础。

(二) 战略洞察

通过研读国家十四五规划及行业有关政策法规，分析行业发展现状及变化，结合公司的发展基础，对未来3-5 年行业与趋势的判断：

1、照明行业具有一定的消费属性，随着城镇化的持续推进，人们生活水平的提高及对生活、居住环境要求的提升，照明行业将总体呈现稳定增长的发展态势。

2、随着照明行业应用场景的扩展，如户外景观亮化、养殖业、种植业照明应用的兴起，照明行业的细分化、专业化趋势愈加明显，用户需求从产品转变为对从照明方案设计到产品提供、安装服务等项目性需求，综合照明方案提供商比

单纯的产品提供商拥有更多的市场机会和更好的市场前景。

3、消费者对光环境和光质量的要求会越来越高，更加注重品牌与品质；尤其是在商业照明领域，光环境与效果直接影响商业业绩，这些变化将缩小低质产品的市场空间，促进行业集中度的提升。

4、健康、智能是照明行业发展的趋势与方向，公司需要注重智能方向的投入，前瞻性地介入相关领域，加强研究，加快智能项目及产品开发。

三、战略方向

公司使命：让每一个人都感受到灯光的魅力

公司愿景：成为中国照明行业的领先者

价值观：诚信、专注、创新、共赢



（一）三大变革

1、商业形态变革：坚持从制造商向整体照明解决方案提供商转变。

2、智能化升级：以轻智能作为切入口，大力推进三雄极光已有存量市场的产品智能化升级；同时，加强与外界的合作，为重点合作方提供一体化的智能照明解决方案。研发端按“端-边-云-生态”的技术路线全面规划布局，营销端凭借“轻智能产品+一体化解决方案”双向发展的模式快速占领市场份额。

3、全渠道融合：逐步探索并形成线上线下融合的全渠道营销模式，线上渠道与线下渠道相互赋能，相互引流。调整线上渠道及线下渠道的利益分配机制，

推行“1+N”经销商模式，促使两者利益捆绑。

（二）三大业务组合

1、核心业务：保持、强化行业龙头地位，包括智能照明、公共空间、房地产、工业照明等业务。

2、战略发展业务：重点培育业务，包括智能应急、酒店照明、市政交通、家居照明等业务。

3、培育业务：包括电工产品、商业连锁、户外景观、封装等业务。

四、战略目标

公司五年（2021-2025 年）战略规划将力争实现以下主要发展目标：

1、成为国内综合实力一流的照明企业，国内市场营销总额进入行业前三。

2、保持国内商用照明龙头地位。

3、培育一批商用照明细分市场冠军。

五、战略举措

1、顺应公司战略目标，调整公司组织架构，实现各业务模块的统一归口管理。

2、建立与现代管理制度相适应的薪酬激励机制与绩效管理体系，引进优秀的领军人才。

3、推行“1+N”经销商模式，以项目部制为牵引，全面提升在行业细分市场的专业化能力。

4、加强研发实力，尤其是加强智能方向的投入，在相关技术方向进行前瞻性布局与研发。

特此公告。

广东三雄极光照明股份有限公司董事会

2021 年 4 月 16 日