

证券代码：301002

证券简称：崧盛股份

深圳市崧盛电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号 2021-001

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"/> 其他 _____
参与单位名称 及人员姓名	交银施罗德基金管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 宝盈基金管理有限公司 博时基金管理有限公司 长城基金管理有限公司
时间	2021年6月23日-2021年6月24日
地点	深圳市宝安区沙井街道共和第四工业区 A3 栋厂房，公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事、总经理：王宗友 董事会秘书、财务负责人：蒋晓琴 证券事务代表：吴婵

主要问题及回答：

1、公司在行业，尤其是细分的植物照明领域的行业地位如何？公司对植物照明领域未来的规划与愿景如何？

答：在国内以大功率产品为主的、独立的 LED 驱动电源企业中，公司的营业收入规模处于行业前列的位置，过去几年公司一直保持快速增长的发展态势。

2020 年开始，在 LED 植物照明驱动电源领域，公司在产品和客户市场方面凭借突出的先发优势占据了相对突出的市场地位。2020 年是 LED 植物照明爆发的元年，2020 年下半年市场迎来 LED 植物照明订单需求的爆发，公司去年凭借这一突出优势实现了约 8300 万元的植物照明驱动电源收入，公司在今年一季度植物照明驱动电源产品收入达到了 1.12 亿元，收入占比已达到 46% 左右。公司在植物照明领域的突出优势，主要得益于公司前瞻性早在 2018 年就布局了植物照明驱动电源的产品研发和各国市场安规认证，在 2019 年就已经推出专门用于植物照明的驱动电源产品，加上精准调光及能效优势上获得市场认可，因此在 2020 年市场爆发时能够紧抓市场机遇。

目前，LED 植物照明的发展前景仍然蓬勃，下游客户也在积极布局这一赛道，市场订单释放可观，公司很看好这一市场，今年和未来依旧会重点发力植物照明这一新兴领域市场。

2、植物照明未来的发展空间是什么趋势？

答：根据高工产研 LED 研究所（GGII）的统计，2020 年全球 LED 植物灯具市场规模超过 30 亿美元，中国 LED 植物灯具出口金额超过 5 亿美元，同比增长超过 4 倍。LED 植物照明是目前发展增速最快的细分领域之一，由于 LED 植物照明打破了自然光照和传统照明条件下时间和空间对种植业的限制，LED 在植物照明应用上也正在加速替代传统照明灯具，全球和国内新型植物工厂在积极建设发展，未来存量替代和增量发展的市场需求依然非常广阔。

3、相对于传统植物灯，LED 植物灯是否具有较大的优势？

答：相对于传统灯具的植物照明，LED 植物照明具有低耗高效、光谱可调、冷光源等突出优势，打破了自然光照和传统照明条件下时间和空间对种植业的限制，尤其光谱技术的成熟发展和不同植物光配方的发布，使得植物照明终端应用具有较高的经济价值优势，种植范围覆盖面越来越广。

4、植物照明电源与普通的大功率电源有什么区别，用于植物照明有何门槛？

答：配合目前植物工厂的应用，植物照明需要更大功率的电源支持种植作物的各阶段所需光照。因此相较于用于路灯和工矿照明的电源，植物照明一般为更大功率的电源，同时对于温度控制、精准控光、使用寿命等性能要求更加严格。

公司的 LED 植物照明驱动电源以中、大功率驱动电源为主，具有较高的技术壁垒，产品强调高能效比，要求有高精度的恒压、恒流技术性能，并引进可编程、可调光、智能化等高端应用技术，配合 LED 植物照明光谱的应用，同时强调具有高可靠性和更长质保寿命；此外，还具有研发和生产壁垒、客户和品牌壁垒以及规模壁垒等门槛。因此，对于行业新进入者会形成较高的壁垒门槛。

5、公司未来是否会把植物照明放在很重要的位置？

答：从目前植物照明行业的发展以及公司在这一细分领域的市场地位和业绩情况来看，公司依然很看重这一赛道，未来公司依旧会重点发力植物照明电源这一业务，巩固公司的先发优势和市场地位，继续把握植物照明的黄金发展机遇，推动实现公司的发展愿景。

6、公司去年植物照明领域业务的占比是多少？今年全年占比是否会继续提高？

答：公司 2020 年植物照明电源收入占比约 12%左右，订单主要是集中在去年四季度爆发，今年一季度植物照明电源收入占比达到了 46%左右。公司在植物照明驱动电源领域已经占据了相对突出的市场优势，公司今年会继续重点发力植物照明驱动电源业务，保持公司这一业务增长点。

7、植物照明爆发前，公司前几年快速增长的原因？

答：过去几年，公司的产品布局可覆盖户外道路照明和工矿照明的大多数应用，为公司相对全面的市场覆盖奠定了坚实的基础，具有较强的产品和市场等核心竞争优势，在下游中、大功率 LED 照明市场需求持续增长等行业发展的有利条件下，公司的业务竞争优势得到进一步发挥，公司在主要客户内部的市场份额不断提高，市场和客户得到进一步拓展，业务规模持续快速扩大。在公司主要中、大功率 LED 驱动电源产品的产品平均售价总体保持稳定的条件下，公司主要中、大功率 LED 驱动电源产品的销量持续增长，拉动营业收入实现了快速增长。

8、除了植物照明外，户外照明和工业照明的发展趋势如何？

答：户外照明和工业照明两大应用领域一直以来是公司深耕的产品应用业务领域，截至 2020 年末，围绕户外道路照明和工矿照明两大应用领域，公司现已形成 29 个系列、超 300 个畅销产品型号，主要的中大功率产品覆盖 25W-760W 的功率范围，针对工矿照明就有 9 个系列可选，是工矿照明 LED 驱动电源领域产品规格高度齐全的品牌之一。

前几年公司的快速发展也得益于户外照明和工业照明领域的蓬勃发展，LED 刚需的趋势日益明显，存量和增量市场都有很大的发展空间，目前国内的渗透率还不到 30%，欧美国家更加低，未来仍有较大的市场发展潜力，加上智慧城市智慧灯杆的加速建设，也会对市场形成新的增长点。

9、原材料的缺乏对公司的影响如何？是否储备充足足以应对？公司如何去看待这个问题？

答：针对原材料目前的供应紧张，公司在 2020 年四季度就已提前做了战略性备货，尤其在半导体材料方面，公司的半导体材料主要采用进口品牌，平时非常注重与原厂及代理商的合作关系，相关供应商也会提前了解公司规划发展，今年以来，在植物照明新兴市场方面，由于公司在植物照明电源业务上的战略发展和市场优势，大部分半导体供应商希望与公司探索新领域形成长期合作关系，对公司的支持力度较大，因此在同等条件下对公司保持了较大的供应力度。此外，公司也在不断加强供应链管理，公司有较为成熟的精细化管理优势经验，在今年初期就已制定了充分的应对措施，不会对公司造成重大影响。

目前原材料的整体供需紧张是全市场的大背景，是挑战也是机遇，或将进一步加快行业更加集中在头部的企业，一定程度上有利于具备规模优势、资本实力、行业地位较高的企业的进一步发展壮大。

10、公司外销毛利率约 40%，内销毛利率约 30%，是因为外销主要是植物照明吗？

答：外销毛利率高于内销毛利率，主要是因为公司外销市场主要为美国、俄罗斯、西班牙等发达国家以及南美、印度、巴西等发展较快的新兴市场，公司销往该等海外市场的电源产品销售价格普遍高于国内市场。外销的高毛利也是行业的特征。

11、今年一季度的毛利率有所下降的原因？

答：一般来讲，相对于其他季度，每年第一季度毛利率都会相对较低，主要是春节假期因素的影响，而今年上游原材料供需关系紧张也有一定影响，整个大行业或者同行业今年一季度毛利率也都呈现不同幅度的下降趋势。

12、公司产能的扩产计划和布局安排如何？目前产能利用率是多少？募投项目进展及投产计划？

答：公司根据订单情况匹配产能扩张布局，长期以来都是有规划的提前布局下一阶段的产能需求。

目前公司的产能利用率在 80%左右，拥有相对充分的空间满足未来可能增加的订单需求。

目前，公司位于中山的募投项目—“大功率 LED 智慧驱动电源生产基地建设项目”正在积极建设，按实施计划预计年底建成，明年投产，未来完全达产后年产能预计新增大功率 LED 驱动电源产能 1,215 万只。

13、公司与竞争对手在产品上的差异及优劣？

答：公司一直以直销模式服务客户，把握住了下游客户需要产品差异化竞争的需求，强调产品性能、经济性价比、质量口碑等，形成对客户保持快速响应的粘性关系，不断提升公司在客户内部的市场份额。

14、公司产品升级的过程是如何的？

答：公司技术中心会根据市场需求以及公司降本提效需求等情况进行产品的迭代升级开发，每年会有多个研发项目立项，从而保持公司产品的持续竞争力。此外，公司以直销模式服务客户，能更快更直接的获取客户及市场的需求信息。

15、公司渠道销售建设方面是如何运作的？

答：公司设有营销中心，由内贸业务部、外贸业务部、订单管理部和企划部组成，负责公司市场销售业务。公司以直销模式的差异化竞争策略服务客户，满足客户的差异化定制需求，实行以销定产的生产模式，不断快速进入下游行业主要客户的内部，提升自身的市场份额。

16、公司收款周期如何？

答：公司期后回款一直保持比较良好的状况，回款速度较快。

17、小功率电源销售情况如何？

答：公司以中、大功率产品为主，小功率电源占比很少。

18、公司在深圳与客户距离近是否也是一个优势？

答：公司位于深圳，是电子产业相对聚集的珠三角区域，从公司客户结构来看以华南地区为主，销售服务半径较短，具有一定的地理位置优势。

19、公司两位实际控制人的相互配合情况如何？

答：董事长田年斌先生主抓市场，董事、总经理王宗友先生主抓研发生产供应链管理。两位是一致行动人，对公司的战略发展、经营决策一直保持高度的契合，而且非常具有分享精神，公司经营团队战斗力极强。

20、长期看，公司的发展战略、愿景和思路是什么？是否会拓展其他领域？

答：公司的中长期战略发展规划仍然会聚焦在大功率驱动电源的蓝海市场，不断深耕户外照明、工业照明等核心优势领域，持续重点发力植物照明、智慧照明等新兴应用领域市场，以专注的精神和态度将公司的主业做大做强，以良好的业绩回报广大投资者。

<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021年6月23日-2021年6月24日</p>