

证券代码：301362

证券简称：民爆光电

民爆光电上市公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	天风证券 孙谦 新华资管 孙浩文	
时间	2023年9月11日下午14:00	
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楼大会议室	
公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 证券事务代表	黄金元 李娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司工业照明的毛利率是多少？都有哪些产品？应用场景有哪些？</p> <p>答：2023年上半年公司工业照明的毛利率大约为39%，主要有工矿灯、泛光灯、路灯等。工矿灯主要用于仓库、厂房、车间、体育馆、展览馆、收费站、港口、汽车站、高大厂房等场合照明，泛光灯主要用于广场、公园、港口、体育馆、展览馆、立交桥等场合照明，路灯主要用于主干道、高速路、桥梁、人行道等场合照明。</p> <p>2、北美与欧洲、澳洲的照明产品认证标准有什么不同？</p> <p>答：北美执行UL认证标准，欧洲澳洲执行EN，AS/NZS认证标准；针对不同市场，不同的标准认证在产品设计上侧重点有所不同。</p>	

3、从技术上讲，公司比同行会存在哪些领先的地方？建立了哪些壁垒？

答：公司是做照明产品的组装的，单从在技术上不存在说哪些技术是我们公司独有的。公司建立了如下壁垒：

(1) 产品开发壁垒

照明产品的设计和开发需要建立在充分了解客户对产品定位和功能特点的基础上，结合客户所处的应用场景、文化习俗和消费行为特征等因素，利用自身的技术能力、案例经验，进行针对性的产品差异化设计。公司打造了一个强大的电子部门和工业设计部门，能够快速满足客户差异化的需求。

(2) 配套服务壁垒

商业照明和工业照明客户注重产品尤其是差异化产品的配套服务，产品定位、方案设计、应用场景分析、销售的过程服务和售后质量保障等因素都是影响客户对产品提供商选择的重要考量指标。公司深耕行业 13 年，市场已覆盖各大洲 100 多个国家和地区，公司有强大的销售服务团队，积累了丰富的配套服务经验也形成了一定的壁垒。

(3) 人才壁垒

为了绑定核心销售人员长期为公司服务和与公司共同发展，公司在筹划设立之初就制定了《优才计划》，并成立了员工持股平台，对核心团队实施股权激励以保持团队的稳定性和较强的开拓市场的能力。

4、请介绍一下公司的渠道结构？

	<p>答：公司自设立之初就确定了主要以 ODM 模式对客户采用直销的销售策略，主要服务境外的区域品牌商和工程商，品牌商的客户分为分销商和工程商。</p> <p>5、未来公司从哪些方面来提升业绩？</p> <p>答：公司实行的是“多板块、多主体”经营运作模式。全球 LED 照明市场是万亿级的市场，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；未来，公司将一方面通过进一步加大研发投入，不断开发产品品类，提高在现有市场的渗透率，另一方面也会开发像东南亚等快速成长的潜力市场。此外，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、建筑照明等领域的发展，稳步提升公司的经营业绩。谢谢！</p> <p>6、公司未来的分红规划如何？</p> <p>答：公司将实行积极、持续、稳定的利润分配政策，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，做出最优的股利分红政策。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 9 月 11 日