

## 深圳市联域光电股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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_____
活动参与人员	1、长城证券股份有限公司：王龙 2、上海初华红樱投资有限公司：李献红 3、湘财证券股份有限公司：李军辉 4、浙商证券股份有限公司：宋富强 5、幸福阶乘基金：张东晓 6、国联证券股份有限公司：朱俐凝 7、深圳市融脉投资有限公司：宋冰冰
时间	2023年11月21日
地点	深圳市宝安区燕罗街道罗田社区象山大道172号正大安工业城6栋6楼会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	1、董事长：徐建勇先生 2、董事、副总经理、董事会秘书：甘周聪先生 3、财务总监：谭云烽先生 4、财务副总监：李群艳女士 5、证券事务代表：黄慧颖女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1、请问公司北美市场主要集中在哪些国家？</b></p> <p style="text-align: center;">答：经过十余年的发展，公司已在户外照明、工业照明细分产品领域及北美市场取得了较为明显的先发优</p>

势。目前，公司北美市场主要集中在美国、加拿大。

**2、客户与公司的合作模式是什么？前五大客户营收占比如何？客户粘性如何？**

答：（1）公司主要以 ODM 模式为国际品牌商或区域品牌商提供差异化、定制化 LED 照明产品。

（2）报告期内，前五大客户收入占主营业务收入的比重分别为 33.41%、32.29%、34.11%和 38.29%。

（3）户外、工业及特种照明领域产品对稳定性、可靠性要求较高，客户尤其是国际知名品牌商对供应商的资质要求普遍较高，多采用严格的供应商认证制度，认证过程较为严格，认证周期较长，从商务接触到产品下单、批量供货一般需 2-5 年，对供应商的设计、研发、生产、质量、交付能力、管理体系等全方位进行审核。一旦生产企业完成认证并进入品牌商的供应商名录后，品牌商在后续产品的技术改进、更新换代和备件采购等方面对合格供应商存在一定的技术和产品依赖。因此客户通常会与其建立较为长期稳定的合作关系。

**3、公司未来如何守住公司在北美的先发优势？**

答：未来公司将持续巩固在北美市场的先发优势。在技术端，公司将持续提升配光、散热、结构设计等核心技术能力，并进一步提升产品智能化应用水平；在产品端，公司将根据日益多元化的户外、工业照明应用场景完善和补充产品线，布局植物照明、体育照明、防爆照明等特种照明领域，为客户提供引领市场前沿的产品设计和产品方案；在客户端，聚焦客户定制化需求，实现快速响应、快速交付，并通过客户销售网络覆盖全球市场。

**4、目前公司欧洲市场开拓如何？主要通过什么方式开拓欧洲市场？**

答：在立足于北美市场的同时，公司也积极开拓欧

洲、亚洲等其他区域市场，报告期内在上述区域实现一定规模的销售。2018 年公司开始实施大客户战略，通过与国际或区域知名品牌商深度绑定，借助大客户品牌效应及销售网络将市场区域拓展至欧洲、亚洲等地区，进行全球化布局。

**5、公司全资子公司东莞海搏新能源科技有限公司主要从事结构件的研发、生产和销售，作为公司的供应链补充，请问公司是如何考虑的？**

答：公司主要客户朗德万斯（LEDVANCE）、昕诺飞（SIGNIFY）、RAB 照明（RAB LIGHTING）、美国合保（HUBBELL）等北美及全球知名照明企业对产品稳定性、可靠性等产品质量要求较高，公司通过控制自身的供应链体系来保证公司产品的质量，以满足客户的高质量要求。

**6、公司外销收入占比多少？**

答：报告期各期，公司境外销售收入占主营业务收入比例分别为 93.67%、94.19%、94.17%和 94.55%。

**7、公司在植物照明领域是否实现收入？植物照明主要应用在哪些地方？**

答：目前，公司已在植物照明领域有多项技术开发和技术储备，相关产品已实现商业化应用，已实现一定销售规模。

公司植物照明领域的植物灯为促进植物生长的照明灯具，应用于温室、垂直农场等场所。

**8、公司未来是否考虑做自主品牌？**

答：公司主要以 ODM 模式为国际品牌商或区域品牌商提供差异化、定制化 LED 照明产品。未来公司发展有一定规模之后，会结合当时的市场环境考虑，通过设立自主品牌或者其他方式切入品牌端。

**9、公司未来发展规划是什么？未来成长性如何？**

	<p>答：（1）未来，公司将继续专注于中、大功率 LED 照明产品的研发、生产与销售，同时，持续向植物照明、体育照明、防爆照明等特种照明领域拓展。</p> <p>（2）户外、工业 LED 照明产品在北美渗透率相对较低，目前尚处于高速发展的阶段，未来整体市场需求依然较大。公司主攻的北美市场消费能力强，为中国 LED 照明的最大出口目的地。公司作为全球最大市场-北美市场中领先的户外、工业照明制造商，也将持续受益于行业高增长。</p> <p>同时，公司已经布局的植物照明、体育照明、防爆照明等特种照明领域国外渗透率也较低，未来，也将迎来快速发展期，市场潜力巨大。</p> <p>综上，公司未来市场空间广阔，具备较好的成长性，公司将不断提升公司经营效益，为全体股东创造更大的价值。</p> <p><b>10、公司是如何保留核心人才避免人才流失的？</b></p> <p>答：公司根据具体情况，对核心人员、优秀人才等实施股权激励计划，吸引和留住优秀人才，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，实现员工和公司共同成长、发展。</p> <p><b>11、公司市场地位如何？出口排名如何？</b></p> <p>答：经过多年的市场耕耘与技术沉淀，公司在海外市场竞争力突出，目前公司已经成为全球最大照明市场中领先的户外、工业照明产品制造商。作为户外、工业照明行业的领头羊，2021 年度公司户外照明灯具路灯位居我国出口企业第三名，出口美国市场排名位居首位；公司工业照明灯具工矿灯位居我国出口全球市场企业第二名。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 21 日

