

## 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：2023-002

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、长城证券股份有限公司：花江月 3、博时基金管理有限公司：肖瑞瑾 4、国联基金管理有限公司：刘野 5、宝盈基金管理有限公司：李巍宇
时间	2023年12月20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、副总经理、董事会秘书：甘周聪先生 2、财务总监：谭云烽先生 3、财务副总监：李群艳女士 4、证券事务代表：黄慧颖女士 5、法务：周雪松女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1、行业数据显示，中大功率 LED 海外市场未来空间广阔，请问海外新增的市场需求来源是什么？</b></p> <p>答：近十年来，我国进一步加大对节能照明工程的推广，以 LED 照明为代表的节能照明产品在技术进步下得到广泛使用。</p> <p style="text-align: center;">而海外地区相比而言 LED 照明渗透率较低，略晚于</p>

我国 LED 推广及替换阶段。在全球节能环保理念贯彻、各国行业政策扶持及智能照明兴起的背景下，海外地区具备更高的替换需求。

**2、公司的原材料灯珠、电源采购价格波动如何？**

答：目前，灯珠相关的产业链完善、市场竞争充分，供给价格相对稳定。电源的平均采购价格主要与电源功能、功率、品牌以及大宗商品价格等因素相关。

**3、公司原材料电源全部来自公司子公司供应吗？**

答：公司生产所需的电源一部分来自公司子公司，另外一大部分中高功率的电源主要是通过外部采购获得。

**4、未来公司的业绩增长点是什么？**

答：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。

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。

**5、公司主要通过什么方式开拓新客户？**

答：公司以 ODM 模式为客户提供 LED 照明产品，因主要客户集中于国外，公司主要通过展会、互联网推广、客户来访等方式获取新的潜在客户。

**6、公司三季度业务增长较快的原因是什么？**

答：公司 2023 年三季度业务增长较快的主要原因是（1）公司存量客户库存逐步消化，需求回升，下单量增加；（2）公司业务员积极开拓新客户成效渐显；（3）人民币汇率波动也对公司业绩有一定的影响。

**7、面对潜在竞争对手逐步进入北美市场，公司未来如何守住在北美的先发优势？**

答：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。

未来公司也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。

**8、公司何时开始实施“大客户战略”？成效如何？**

答：2018 年公司开始实施大客户战略。自 2018 年至今，公司客户数量已经从以中小型客户为主的千余家，优化至二百余家，同时，中大型客户的集中度逐步提升。公司已成功开拓北美及国际众多知名品牌客户，销售收入实现大幅增长，“大客户战略”成效显著。

**9、公司未来是否考虑自建厂房、生产线？**

答：公司本次 IPO 募集资金将用于智能照明生产总部基地项目、研发中心建设项目及补充流动资金项目。

	<p>其中，公司通过实施“智能照明生产总部基地项目”新建生产总部、购置先进生产设备，建立起高效、自动化的生产基地，扩充公司产能，提升公司整体运营水平。</p> <p><b>10、公司未来是否会考虑实施股权激励？</b></p> <p>答：公司高度重视对员工多样化的激励，未来将根据资本市场环境、公司业务发展及经营情况适时推出股权激励计划，并按照规定及时履行信息披露义务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年12月20日