

## 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：2024-014

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观  <input type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u></p>
<p>活动参与人员</p>	<p>东北证券、国海证券、创金合信基金、盛宇股权投资基金、中邮基金共 5 位</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 5 月 31 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>形式</p>	<p>现场会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>1、财务副总监：李群艳女士                  2、证券事务代表：黄慧颖女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、公司客户结构是什么样的？</b>  <b>答：</b>公司通过实施“大客户战略”，不断优化客户结构，目前公司拥有客户 200 余家。2023 年，公司实现营业收入约 13.82 亿元，其中前五大客户实现销售收入约 5.44 亿元，占公司年度销售总额的 39.40%，公司中大型客户集中度不断提升。</p> <p><b>2、公司主攻北美市场的原因？</b>  <b>答：</b>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；北美地区照明产业历史悠久，具备众多知名品牌商，长期占据照明市场的重要地位，北美地区消费能力强、市场空间广阔、品质要求较高；而公司在户外照明、工业照明细分产品领域及北美市场深耕多年，取得</p>

	<p>了较为明显的先发优势，在北美照明市场需求快速增长的背景下，公司也将持续受益。</p> <p>未来，公司将持续巩固在北美市场的先发优势，同时，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。</p> <p><b>3、公司业务是否有季节性特征？</b></p> <p><b>答：</b>公司的营业收入没有明显的季节性变化。</p> <p><b>4、公司 2024 年的招聘情况？</b></p> <p><b>答：</b>公司高度重视人才队伍建设，我们会持续培养和招聘高素质人才，进一步提升公司的盈利能力和综合实力。2024 年，公司日常招聘工作正稳步、有序地进行中。</p> <p><b>5、近期原材料价格是否有波动，公司如何应对原材料价格波动？</b></p> <p><b>答：</b>近期，受大宗商品价格变化影响，部分原材料的价格有所波动。针对原材料价格的波动，公司将持续关注上游原材料价格变化，与供应商及客户保持积极沟通。同时，公司将通过技术设计创新、自动化、精细化生产管理等举措，转移或消化原材料价格波动的影响。</p> <p><b>6、近期，海运运费有所上涨，对公司有影响吗？</b></p> <p><b>答：</b>公司主要以 FOB 的贸易方式销售产品，产品离港后的运费主要由客户承担，所以运费上涨对公司的费用影响很小。</p> <p><b>7、公司近期是否考虑股权激励计划？</b></p> <p><b>答：</b>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。如有相关计划公司将按照规定及时履行信息披露义务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 31 日

