

## 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：2024-015

<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 type="checkbox"/> 现场参观  <input type="checkbox"/> 其他_____</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>华创证券共 1 位</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 6 月 5 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、目前，户外、工业 LED 照明在北美市场渗透率情况？未来市场情况？</b></p> <p><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。</p> <p>Mordor Intelligence 数据显示，预计 2024 年全球户外 LED 照明市场规模为 311.6 亿美元，预计到 2029 年将达到 615.2 亿美元，2024 年至 2029 年复合年增长率为 14.57%；2024 年工业照明市场规模预计为 72.8 亿美元，预计到 2029 年将达到 105 亿美元，2024 年至 2029 年复合年增长率为 7.59%，预计中长期户外、工业照明应用市场仍将保持稳定增长。</p> <p><b>2、2023 年公司人员增长较多，主要是哪类人员的增长？2024 年员工情况？</b></p>

	<p><b>答：</b>2023年，主要是随着越南生产基地的建设、投产，生产制造人员有所增加。2024年，公司日常招聘工作正稳步、有序地进行中。</p> <p><b>3、公司研发模式是？</b></p> <p><b>答：</b>公司产品开发以客户需求为导向，注重研发技术的产品化、商业化应用。一方面，公司根据客户对应用场景、产品性能、参数的要求，利用公司自主研发、自主可控的核心技术体系，高效完成产品开发，并利用技术积累不断推进新品开发进程及性能提升；另一方面，通过市场调研，公司及时了解用户新需求与行业新趋势，依托公司对市场的深度理解及对行业的敏锐判断力，进行前瞻性研究，开发符合行业趋势发展并满足客户要求的新产品。</p> <p><b>4、公司“大客户战略”成效如何？</b></p> <p><b>答：</b>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。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，销售收入逐年攀升，“大客户战略”成效显著。</p> <p><b>5、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>6、公司海外客户去库存情况，客户目前库存水平？</b></p> <p><b>答：</b>根据公司了解，公司海外客户去库存状况已经结束，客户库存已经回归到合理、正常水平。</p> <p><b>7、公司订单的交付周期是多久？</b></p> <p><b>答：</b>根据客户下单的产品品类、功率、定制化需求等的不同，公司不同产品的交货周期会有所不同，一般交货周期为90天左右。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年6月5日

