

## 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：2023-004

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：花江月 2、中邮创业基金管理股份有限公司：白鹏 3、平安基金管理有限公司：李洋 4、平安基金管理有限公司：王修宝 5、深圳奇盛基金管理有限公司：谌红梅 6、前海开源基金管理有限公司：曲羿铭 7、创金合信基金管理有限公司：寸思敏
时间	2023年12月26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、证券事务代表：黄慧颖女士 4、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、公司外销收入为主，受汇率影响较大，请问公司针对汇率波动的应对措施有哪些？近两年，公司的汇兑损益情况？</b></p> <p style="text-align: center;">答：一方面，汇率波动较大时，我们会通过跟客户议价谈判等措施来共同应对汇率大幅波动带来的风险；</p>

另外，公司也会利用购买适当额度的远期外汇合约等金融衍生工具、选择有利的市场窗口期安排购付汇、收结汇等措施，尽可能降低汇率波动的影响。

2022 年及 2023 年 1-6 月，受人民币对美元汇率变动影响，公司汇兑收益金额分别为 2,838.72 万元和 1,675.55 万元。

## 2、公司的竞争优势有哪些？

答：公司自设立以来一直专注并深耕于户外和工业照明领域，通过持续的自主创新与市场开拓，已形成较为领先的核心技术、完善的产品体系，在行业内树立了良好的市场口碑，综合竞争优势明显。公司竞争优势主要体现在以下几方面：

### （1）技术研发及产品设计优势

公司始终坚持自主创新开展生产经营，截至 2023 年 6 月 30 日，公司共有专利 278 项，其中境内专利 217 项，境外专利 61 项。

在光学设计上，公司持续优化显色指数、光通量、光分布等光品质，改善 LED 眩光缺陷，使得出光均匀，技术层面上实现户外、工业照明等中、大功率产品的高光效、低眩光；在散热方面，公司研制可伸缩式湍流散热体，其利用扰动流体的强度来增强对流散热系数，破坏散热器表面的流体速度边界层和温度边界层，使散热效果得到强化。

在智能照明领域，公司积极推进适应植物自控光谱、无线组网实现照明的智能控制电路等新技术的研发，推动产品智能化、物联化水平提升。公司自研 LED 灯具标准化接口技术，并取得美国发明专利，可一站式集成雷达微波、红外、光控、蓝牙等智能感应器，以嵌入式软件作为控制核心，实现无线组网、远程及自动化控制。

### （2）客户优势

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，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）快速响应的定制化能力优势

公司为户外、工业照明领域少数具备快速响应、交付能力的企业之一。细分照明市场需求不断变化，产品迭代更新快速。在产品端，公司形成了丰富的产品线，适应细分照明市场绝大部分复杂、严苛的应用场景，款式规格高度齐全；在设计端，公司针对灯具产品进行二次光学设计，匹配 3D 仿真结构设计，并针对散热结构实行热学仿真，做到完整的可视化设计，设计与实际产品高度匹配，从而保证产品交付进度。

### 3、未来公司如何通过现有客户提升销售收入？

答：未来，针对现有客户公司主要从以下三方面提升销量。（1）现有产品市场渗透率提升：目前，户外、工业 LED 照明产品在全球处于渗透率快速提升状态，市场需求广阔，现有国际及北美区域照明品牌销量逐年增长，公司作为其 ODM 厂商，与品牌客户多年深度合作绑定，销售收入将随上述客户的销售增长同步提升；（2）区域拓展：目前，公司的大客户主要为北美及全球知名照明企业，其销售区域遍布全球，公司主要为其提供在北美市场的产品，未来随着与公司客户的深入合作，公司也将努力争取现有客户其他区域的订单；（3）品类拓展：随着海内外 LED 替换进程的加快，客户呈现更加多元化的产品需求，公司将根据日益多元化的户外、工业照明需求完善和补充产品线，布局植物照明、体育照明、

	<p>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，不断推出满足市场及客户需求的新产品，从而提高公司的市场份额并巩固公司的市场地位。</p> <p><b>4、公司前五大客户的销售占比情况？</b></p> <p>答：2020年、2021年、2022年及2023年1-6月，公司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%。</p> <p><b>5、公司未来是否考虑进入商业、家居市场？</b></p> <p>答：公司目前所处的户外、工业LED照明赛道是处于快速成长期的赛道，市场空间广阔，增长潜力大，未来该细分行业有很大的发展潜力和发展前景。未来，公司业务扩大到一定规模之后，会结合市场环境、客户需求等因素综合考虑。</p> <p><b>6、公司出口产品采用的贸易方式是？</b></p> <p>答：根据合同或订单中相关权利和义务的约定，公司主要以FOB的贸易方式出口。</p> <p><b>7、公司对客户的账期是怎么样？</b></p> <p>答：公司综合考虑客户的商业信誉、行业地位、偿付能力、客户未来发展潜力及中信保信用限额审批单的信用期限等因素，针对不同的客户制定了不同的账期。2020年至2023年6月30日期间，公司与主要客户的账期主要集中于30-120天。除极个别优质客户外，公司与主要客户建立合作后约定账期一般不超过90天。</p> <p><b>8、公司未来主要通过什么方式开拓欧洲市场？</b></p> <p>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，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。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023年12月26日
----	-------------