

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：2024-001

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	天风证券、南方基金、长城证券、创富兆业、财通基金、浙商证券、金鼎资本、西南证券、广发证券、国联基金、鹏华基金、奇盛基金、中欧睿博、富荣基金、德邦证券、中信建投等共 25 人。
时间	2024 年 1 月 3 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：谭云峰先生 3、财务副总监：李群艳女士 4、证券事务代表：黄慧颖女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、公司的客户结构是怎么样的？前五大客户占比？</p> <p>答：2018 年，公司开始重点推行实施“大客户战略”，积极推进客户结构优化，拓展客户资源，从相对松散的中小客户向大的国际知名品牌商客户转变，客户数量已经从 2018 年以中小型客户为主的千余家，优化至现在的二百余家。目前，公司积累了朗德万斯（LEDVANCE）、昕诺飞（SIGNIFY）、RAB 照明（RAB LIGHTING）、美国</p>

合保（HUBBELL）等北美及全球知名照明企业，“大客户战略”成效显著。

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%。

2、一般客户的认证周期是多久？

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。

3、户外、工业照明较家居、商业起步较晚的原因是什么？

答：中大功率户外、工业照明相较室内照明而言，技术要求、产品标准更高，需要综合运用配光技术、散热技术、结构设计、工业设计及智能控制技术，具备多学科交叉、技术迭代升级快、产品种类多样的特点。

户外、工业照明散热设计严格，平衡重量体积与散热、光效、稳定性等问题成为业内技术难点，整体而言技术应用和替换进程较晚。

4、公司是否有拓展“一带一路”沿线国家的计划？

答：目前，公司产品以外销为主，境外销售区域集中于北美地区。未来，在立足于北美市场的同时，公司也将积极开拓欧洲、亚洲等其他区域市场。

5、LED户外、工业照明未来的市场格局？

答：户外、工业照明的中、大功率LED照明领域，产品技术难度较高，行业的进入门槛相对较高，单价也普遍较高。

目前该行业集中度依然较低，未来，随着户外、工业照明需求向复杂化、定制化演进，对企业的研发、制

造、服务等要求将进一步提升，未来头部企业的竞争力也将被强化，产业集中度也将进一步提升。

6、如何看待潜在竞争对手逐步进入北美市场？

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。新进入该细分领域的制造商通常技术实力和响应速度有限，难以获得该类大客户的认可。

7、今年汇率波动对公司的具体影响？公司如何应对汇率波动带来的影响？

答：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；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。

2023 年 1-6 月，受人民币对美元汇率变动影响，公司汇兑收益金额为 1,675.55 万元。

8、2021 年公司业绩增长较大的原因是？

答：2021 年，随着与公司合作的深入，部分存量客户大幅增加原有品类的采购或新增采购品类，叠加部分客户于报告期内进入到批量供货阶段、采购量快速增加，导致公司收入快速增长。同时，受海运资源紧张、大宗商品价格上涨、芯片紧缺等多个阶段性或者偶发性因素

	<p>的共同影响，下游客户普遍加大采购，2021年下游照明应用市场需求出现超预期增长，进一步促进公司主营业务收入快速增长。</p> <p>9、未来公司的业绩增长点是什么？</p> <p>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速增长。</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。</p> <p>10、公司对客户的账期大概多长时间？</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>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月3日