

江苏恒太照明股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

分析师会议

媒体采访

业绩说明会

新闻发布会

路演活动

现场参观

其他（请文字说明其他活动内容）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

1、活动时间：2024年1月16日

2、活动地点：公司会议室。

（二）、参与单位及人员

浙商证券、光大保德信基金、平安基金

（三）上市公司接待人员

1、董事会秘书 夏卫军

2、财务总监 管园园

三、投资者关系活动主要内容

公司就投资者关注的问题进行了沟通与交流，主要问题及回复如下：

问题 1、与同行业竞争对手相比，公司客户全球前几大品牌商较少是什么原因，另外公司是否存在大客户依赖问题？

回复：公司前五大客户占公司整体营业收入的 42%左右，第一大客户占比 12%，整体不存在大客户依赖。受限于越南工厂建立前产能不足因素，公司客户主要以美国市场中型品牌商为主，全球前几大品牌商代工订单相对较少，公司已部分进入上述品牌商合格供应商名单，随着越南工厂的建立公司扩大产能，未来有进一步开拓上述客户的意向和能力。

问题 2、请问越南工厂运营情况如何？

回复：越南工厂成立于 2023 年 5 月，经过半年多的试运营，已经初步形成产能，由于跨国经营，公司供应链及管理整合需要一定时间，初步预计 2024 年一季度末能够基本达产，从而满足客户新增订单需求。

问题 3、请问公司产品零部件外部外购比例及公司灯具产品的优势

回复：公司灯具产品零部件除灯具壳体金属件由公司钣金生产外，其他如电源，灯珠、智能传感器等零部件从外部采购后进行优化系统集成后对外销售。公司在灯体壳体钣金加工方面历经长期的研发设计和制造加工，具有较强的技术开发及成本优势，加上公司采用标准化的自动化生产方式使得公司产品在市场上相对性价比较高。

问题 4、2023 年初开始灯具全行业下游企业库存较高，经过一年的去库存后，下游客户补库意愿如何，公司对 2024 年经营有何预判？

回复：由于疫情期间全球供应链紧张，下游客户提前下单导致 2021-2022 年灯具出口大规模增长，2022 年下半年-2023 年年客户主要以消化既有库存为主，从新接订单上看 2023 年末开始客户已经开始有补库行为。展望 2024 年，公司对未来保持谨慎乐观。由于美国大选因素影响加上宏观经济环境不佳，市场需求端的波动和挑战较大，公司将在保持现有工商业室内照明稳步发展的前提下，持续加大研发创新力度，逐步向室外照明或民用照明领域进行延伸，不断丰富公司产品线，力求有所突破。

问题 5、公司所在照明行业竞争激烈，头部企业越来越强，二线代工或品牌企业如何生存？

回复：照明行业作为中国的传统优势产业，行业内从业企业众多，规模相对较小，集中度低，行业整体处于充分竞争的成熟阶段，企业对存量市场博弈争夺激烈。在行业环境和外部环境的双重催化下，行业头部企业会依托其较好的现金流、供应链的完整性及新产品研发能力，市场竞争力相对较强，有望保持增长态势，二线企业只有在细分行业通过加大研发力度给客户提供更具有性价比的产品从而获取相应的生存空间。

江苏恒太照明股份有限公司

董事会

2024 年 1 月 16 日