

## 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：2024-005

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	招商证券、广发证券、国信证券、华安证券、兴业证券、国海证券、海创基金、生命保险、交银施罗德基金、国投瑞银基金、天弘基金、淳厚基金、浦银安盛基金、华泰资产、华富基金、乐雪资本、中泓汇富共 25 人。
时间	2024 年 1 月 17 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、线上会议
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;"><b>1、公司相较于其他竞争对手的竞争优势有哪些？</b></p> <p style="text-align: center;"><b>答：</b>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：</p> <p style="text-align: center;"><b>（1）技术研发及产品设计优势</b></p> <p style="text-align: center;">公司始终坚持自主创新开展生产经营，截至 2023 年</p>

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。

**2、公司的原材料灯珠、电源采购价格波动如何？**

答：目前，灯珠相关的产业链完善、市场竞争充分，供给价格相对稳定。电源的平均采购价格主要与电源功能、功率、品牌以及大宗商品价格等因素相关。

**3、请问公司针对汇率波动的应对措施有哪些？**

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；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。

**4、公司 2023 年三季度业务增长较快的原因是？**

答：公司 2023 年三季度业务增长较快的主要原因是：（1）公司存量客户库存逐步消化，需求回升，下单量增加；（2）公司业务员积极开拓新客户成效渐显；（3）人民币汇率波动也对公司业绩有一定的影响。

**5、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。

**6、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

	<p>热技术、结构设计、工业设计及智能控制技术等，具备多学科交叉、技术迭代升级快、产品种类多样的特点。</p> <p>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。</p> <p><b>7、如何看待潜在竞争对手逐步进入北美市场？</b></p> <p><b>答：</b>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。</p> <p><b>8、公司的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>9、公司近期或者未来是否会考虑实施股权激励？</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 1 月 17 日