

## 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：2024-003

<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>博时基金、宝盈基金、平安基金、南方基金共 4 人。</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 1 月 9 日</p>
<p>地点</p>	<p>广东省深圳市</p>
<p>形式</p>	<p>现场交流</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>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、财务副总监：李群艳女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、公司相较于其他竞争对手的竞争优势有哪些？</b>                  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</p>

光效、低眩光；在散热方面，公司研制可伸缩式湍流散热器，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、公司布局的特种照明产品进展如何？特种照明都应用在哪些场景？**

答：在巩固户外、工业照明领域优势地位的基础上，

积极进行植物照明、体育照明、防爆照明等特种照明领域的技术开发和技术储备，目前，相关产品已实现商业化应用。

公司植物照明领域的植物灯为促进植物生长的照明灯具，应用于温室、垂直农场等场所；体育照明领域的球场灯应用于球场、体育场等大型场所；防爆照明领域的防爆灯能有效防止灯具内部可能产生的电弧、火花和高温引燃周围环境可燃性气体和粉尘，主要应用于矿井、石油、化工等场所。

### **3、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。

### **4、公司的销售模式？**

答：公司产品销售以外销为主，采用直接销售的方式。公司主要以 ODM 模式进行销售，一方面公司根据客户提供的应用场景、产品规格、性能等具体要求，进行产品研发、设计和制造业务，另一方面公司也会根据自身市场调研能力，紧跟市场前沿需求为客户提供产品设计及产品方案。

### **5、公司未来成长性如何？**

答：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增长。

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

	<p>来快速发展期，市场潜力大。</p> <p>综上，公司未来市场空间广阔，具备较好的成长性，公司将不断提升公司经营效益，为全体股东创造更大的价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月9日