

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：2024-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司 2023 年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2024 年 4 月 23 日
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	线上交流
上市公司接待人员姓名	1、董事长：徐建勇先生 2、董事、副总经理、董事会秘书：甘周聪先生 3、独立董事：余立军先生 4、财务总监：谭云烽先生 5、财务副总监：李群艳女士 6、保荐代表人：武鑫先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、2024 年企业产品市场前景，净利润是否增长？</p> <p>谢谢？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！Mordor Intelligence 数据显示，预计 2024 年全球户外 LED 照明市场规模为 311.6 亿美元，预计到 2029 年将达到 615.2 亿美元，2024 年至 2029 年复合年增长率为 14.57%；2024 年工业照明市场规模预计为 72.8 亿美元，预计到 2029 年将达到 105 亿美元，2024 年至 2029 年复合年增长率为 7.59%，</p>

预计中长期户外、工业照明应用市场仍将保持稳定增长。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，特种照明的快速发展也将为公司未来发展带来新的业绩增长点。

未来,公司将紧密围绕中长期战略目标,聚焦核心主业,持续提升公司经营发展质量,未来以更好的业绩和长期稳健的高质量发展来回报投资者。感谢您的关注。

2、公司 2024 年第一季度业绩情况？

答：尊敬的投资者您好！公司 2024 年第一季度经营情况，请关注公司后续披露的 2024 年第一季度报告。感谢您的关注。

3、请问公司前五大客户营收占比多少？是否有依赖主要客户的情形？

答：尊敬的投资者您好！2023 年，公司前五大客户实现销售金额 544,344,301.46 元，前五大客户合计销售金额占年度销售总额 39.40%，公司不存在依赖主要客户的情形。感谢您的关注。

4、公司在 2023 年的销售费用、管理费用、财务费用与上一年相比有何变化？

答：尊敬的投资者您好！2023 年，公司销售费用为 52,001,444.54 元，较去年同期增长 28.48%，主要系随着公司销售规模扩大销售人员职工薪酬、业务招待费、保险费、业务宣传费等增加所致；公司管理费用为 51,642,215.06 元，较去年同期增长 34.08%，主要系职工薪酬、办公差旅费、业务招待费等增加所致；公司财

务费用为-16,674,045.32元,较去年同期下降37.20%,主要系本年汇兑收益较上年减少所致。感谢您的关注。

5、公司中期有分红的计划吗？

答：尊敬的投资者您好！公司将按照相关法律法规认真、及时地履行信息披露义务，敬请关注公司后续披露的相关公告。感谢您的关注。

6、请问公司2024年有什么发展计划？

答：尊敬的投资者您好！2024年，公司将继续巩固在户外、工业照明细分赛道的领先地位，通过以客户需求为导向，技术创新为动力，以数字化、智能化制造为基础，持续向特种照明等领域积极拓展。同时，公司将继续推行“大客户战略”，以研发技术、产品品质、组织管理为抓手，高效推进年度计划落地，稳步实现阶段性战略目标，立足北美，走向全球，将公司打造成为全球LED照明行业一站式采购平台的引领者。具体举措请见公司2023年年度报告“公司未来发展的展望”章节。感谢您的关注。

7、公司今后的业绩增长点主要有哪些？您认为2024年公司业绩是否还能保持稳定增长？

答：尊敬的投资者您好！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，特种照明的快速发展也将为公司未来发展带来新的业绩增长点。

未来，公司将紧密围绕中长期战略目标，聚焦核心主业，持续提升公司经营发展质量，未来以更好的业绩和长

期稳健的高质量发展来回报投资者。感谢您的关注。

8、公司在行业内的地位如何？

答：尊敬的投资者您好！公司是细分照明市场少数产品款式规格齐全、具备快速响应及交付能力的企业之一，已跻身北美市场领先的户外、工业照明制造商之列，获得众多行业内头部客户的认可及业内权威协会或机构颁发的多项荣誉，在专业照明市场竞争中的优势日益突出。感谢您的关注。

9、请介绍一下公司的研发模式？

答：尊敬的投资者您好！公司产品开发以客户需求为导向，注重研发技术的产品化、商业化应用。一方面，公司根据客户对应用场景、产品性能、参数的要求，利用公司自主研发、自主可控的核心技术体系，高效完成产品开发，并利用技术积累不断推进新品开发进程及性能提升；另一方面，通过市场调研，公司及时了解用户新需求与行业新趋势，依托公司对市场的深度理解及对行业的敏锐判断力，进行前瞻性研究，开发符合行业趋势发展并满足客户要求的新产品。感谢您的关注。

10、领导，您好！我来自四川大决策公司有没有micrled方面的技术储备？

答：尊敬的投资者您好！公司是一家专注于中、大功率 LED 照明产品的研发、生产与销售的高新科技企业，产品主要应用于户外、工业照明领域，并持续向植物照明、体育照明、防爆照明等特种照明领域扩展，暂不涉及micrled。感谢您的关注。

11、请详细介绍下 LED 照明行业的认证壁垒是什么？

答：尊敬的投资者您好！国际市场上，欧美等国家对电磁兼容、安全防护、环保等要求较高，照明制造商需要满足当地认证才能实现产品在上述国际市场的销

售，如美国 UL、DLC、FCC 认证，欧洲 CE 及 ROHS 认证，澳洲 SAA 认证等，上述认证是进入当地市场的必要前提，也是国际品牌商对照明制造商资质审核的重要依据之一，体现制造商的产品竞争力；在我国，LED 照明产品属于国家《实施强制性产品认证的产品目录》所列产品，企业生产的 LED 照明产品必须具有 CCC 认证才能生产、销售。

因此，新进入或潜在进入的制造商缺乏长期经验积累和技术沉淀，其产品难以在较短时间内通过严格的测试获得相关认证。感谢您的关注。

12、2023 年年末公司资产总额较 2022 年末增加 120.73%，主要变动原因？

答：尊敬的投资者您好！公司 2023 年年末资产总额较去年年末增长 120.73%，主要系 2023 年公司收到 IPO 募集资金；公司经营规模扩大应收账款增加；原材料、半成品因订单增加相应增加等其他原因综合所致。感谢您的关注。

13、公司位于中山的“智能照明生产总部基地项目”募投项目进度如何？

答：尊敬的投资者您好！公司 IPO 募投项目“智能照明生产总部基地项目”目前已经完成主体建设。感谢您的关注。

14、公司所处行业是否有区域性？

答：尊敬的投资者您好！公司所处行业区域性特征明显。目前，随着产业链不断完善，国内的 LED 照明企业在产品研发、制造方面已形成独特的规模化优势，成为全球 LED 照明产品的重要生产基地，国内的 LED 照明企业主要集中在东南沿海地区，形成珠三角、长三角和闽赣地区三大产业集群。国际方面，北美、欧洲等发达国家的 LED 照明企业主要侧重渠道建设和品牌运营，全

球照明市场形成以亚洲、北美及欧洲为主的产业布局。
感谢您的关注。

15、公司主要的客户类型及代表客户有哪些？

答：尊敬的投资者您好！公司主要客户群体为国际或区域品牌商，目前主要客户有朗德万斯（LEDVANCE，原欧司朗照明业务）、昕诺飞（SIGNIFY，原飞利浦照明业务）、CURRENT（原 GE 旗下照明业务）、美国合保（HUBBELL）、RAB 照明（RAB LIGHTING）等国际及北美知名照明企业。感谢您的关注。

16、请问贵司的产品外销到哪些国家，占全年的营收比重是多少？

答：尊敬的投资者您好！公司产品主要销往北美洲、欧洲及澳洲等。2023 年，公司海外销售收入占比为 95.31%。感谢您的关注。

17、请问公司的主要产品有哪些？

答：尊敬的投资者您好！公司产品主要为 LED 灯具和 LED 光源，覆盖户外照明、工业照明及特种照明等应用领域。其中，户外照明产品主要包括路灯、壁灯、泛光灯，工业照明产品主要包括工矿灯，上述户外、工业领域的灯具为公司最具竞争优势的产品；特种照明产品主要为植物灯、球场灯及防爆灯。感谢您的关注。

**18、公司 2024 年的营收和利润目标增幅是多少？
预计今年的业绩增长点会是哪一块？**

答：公司将紧密围绕中长期战略目标, 聚焦核心主业, 持续提升公司经营发展质量, 未来以更好的业绩和长期稳健的高质量发展来回报投资者。

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。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，特种照明的快速发展也将为公司未来发展带来新的业绩增长点。感谢您的关注。

19、2023 年为公司上市首年，在提升公司治理水平上有何举措？

答：尊敬的投资者朋友，您好！2023 年，公司不断优化内部控制制度和工作机制，持续强化控制程序和控制措施，积极开展公司内部合规培训，并邀请持续督导机构、专业合规咨询团队等外部专家开展合规培训；同时严格落实各项规章制度，持续加强合规管理和风险管理，构建完善的内部控制制度流程体系。公司严格按照相关的法律法规规范股东大会、董事会、监事会的日常运作，不断提高法人治理水平。感谢您的关注。

20、公司的核心竞争力具体体现在哪些方面？在大客户方面有和下游巨头深度绑定吗？

答：尊敬的投资者您好！公司自成立以来，十余年深耕户外、工业照明细分市场，逐步在客户资源、技术研发、供应链布局、产品质量管理等方面形成了竞争优势。详细内容请见公司《2023 年年度报告》“第三节 三、核心竞争力分析”。公司主要客户群体为国际或区域品牌商，目前公司的主要客户有朗德万斯（LEDVANCE，原欧司朗照明业务）、昕诺飞（SIGNIFY，原飞利浦照明业务）、CURRENT（原 GE 旗下照明业务）、美国合保（HUBBELL）、RAB 照明（RAB LIGHTING）等国际及北美知名照明企业。感谢您的关注。

21、公司 2023 年分红方案是什么？

答：尊敬的投资者朋友，您好！2023 年度利润分配方案为：以公司现有总股本 73,200,000 股为基数，每 10 股派发现金红利 8 元（含税），不送红股，不以资本公积

金转增股本，共派发现金红利 58,560,000 元。感谢您的关注。

22、请问一下公司在市值管理方面准备怎么做？

答：尊敬的投资者朋友，您好！未来，公司将继续坚持高质量发展，围绕战略目标不断提升核心竞争力，培育新的业务增长点，实现业绩稳定、可持续增长；坚持高质量信息披露，在确保信息披露工作真实、准确、及时、完整和公平的基础上，增强信息披露的有效性，传递公司投资价值；多渠道、多方式与投资者互动交流，使投资者充分理解公司的发展战略和投资价值；坚持合规运营，对股东负责、对广大投资者负责，保障投资者的权益。感谢您的关注。

23、未来，公司如何开拓市场？

答：尊敬的投资者您好！未来，公司将持续提升产品智能化、物联化水平，利用公司在户外照明、工业照明细分产品领域及北美市场明显的先发优势，稳固现有市场并积极拓展新的市场。同时，充分利用大客户品牌、技术服务、产品品质、销售渠道等方面的优势，提高产品市场占有率，提升公司在细分行业的市场地位和核心竞争力。感谢您的关注。

24、公司 2023 年度分红什么时候实施？

答：尊敬的投资者您好！公司将在股东大会审议通过利润分配方案后按照流程尽快实施。感谢您的关注。

25、公司 2023 年在研项目有哪些，进展如何？

答：尊敬的投资者您好！2023 年公司在研项目详见公司 2023 年年度报告第三节 四、主营业务分析中“4、研发投入”部分内容。感谢您的关注。

26、公司所在行业有无周期性，如有，那当下处在周期的什么阶段？

答：尊敬的投资者您好！公司是一家专注于中、大

功率 LED 照明产品的研发、生产与销售的综合性高新技术企业，产品主要应用于户外、工业照明领域，并持续向植物照明、体育照明、防爆照明等特种照明领域扩展。随着 LED 照明技术的逐渐成熟及受国际节能减排观念的影响，LED 照明应用市场具备较大的增量和替换空间，市场需求呈现快速上涨的趋势，整体而言周期性不明显。感谢您的关注。

27、公司所处行业格局情况？

答：尊敬的投资者朋友，您好！户外、工业照明主要应用于市政道路、工业车间等大型应用场所，功率普遍较大，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。相较于应用环境相对简单的小功率家居照明、商业照明等产品，其技术应用和替换进程较晚，更晚迎来大规模升级换代，市场渗透率水平更低，呈现快速增长的趋势。目前户外、工业照明细分赛道头部生产制造企业仍是凤毛麟角，而销售额在千万级的中小制造企业数量庞大，整体呈现池大鱼小的市场格局。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，未来具有一定规模和实力的企业竞争力也将被强化，产业集中度提升也是高质量发展的必然结果。感谢您的关注。

28、公司 2023 年收入较去年增长超过 20%，主要原因是？

答：尊敬的投资者您好！2023 年，公司实现营业收入 1,381,650,163.55 元，较去年同期增长 26.70%。

从外部因素看，在全球推广节能减排和助力实现碳达峰、碳中和背景下，各国政府推出限制使用低效照明系统的法律法规以及政府降低 LED 照明价格的支持性举措是推动 LED 照明市场发展的主要因素。此外，LED 照明产品的智能化和物联化应用如 Wi-Fi、传感器和感光

等功能进一步促进了市场增长。2023年上半年，下游客户前期库存逐步消化完毕，海外LED照明市场需求得到进一步释放。从内部因素看，公司“大客户战略”成效显著，早期已成功开拓的北美及国际众多知名品牌客户向公司采购金额放量增长，带动公司销售收入实现显著增长。

同时，公司积极参与各项市场推广活动，包括香港春季灯饰展、美国石油天然气展、深圳国际照明展览会、广州光亚展等行业展会，进一步加强公司产品应用宣传，取得了积极的市场反响，增强了公司产品知名度和美誉度，助力提升产品市场占有率。感谢您的关注。

29、公司为什么不考虑高送转？

答：尊敬的投资者朋友，您好！公司在关注可持续发展的同时高度重视全体股东的投资回报。未来，公司将综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、经营情况和资金需求计划等因素，确定合理的利润分配方案，积极回报股东。感谢您的关注。

30、请问如何看待未来所处行业的发展？

答：尊敬的投资者您好！近年来，全球气候、环境问题日益凸显，碳达峰、碳中和已成为国际共识。而LED照明与传统光源相比，具备高效节能、安全稳定、智能可控等特点，在此背景下，国际社会持续大力推动LED照明产业在技术、规模、应用领域上快速发展。Mordor Intelligence 数据显示，预计2024年全球LED照明市场规模为1,115.7亿美元，预计到2029年将达到1,910亿美元，2024年至2029年复合年增长率为11.35%，长期来看市场规模呈明显上升趋势。感谢您的关注。

31、公司2023年研发投入情况？

答：尊敬的投资者您好！公司全年研发投入达7,459.67万元，新增授权专利37项，其中发明专利5

项，实用新型专利 6 项，外观设计专利 26 项。公司自研的蓝牙智能组网无级调色温调功率和远程智能灯光控制等技术，可通过无线通讯技术实现无线网组，推动了高效智慧照明解决方案在照明领域的深入应用，此外，公司还储备了多个研发项目，包括气体环境防腐防爆特种照明灯具技术、全光谱植物生长全域等效辅助补光系统等，为未来市场进一步开发做好充分准备。感谢您的关注。

32、公司 2024 年为实现业绩增长的主要举措和计划？

答：尊敬的投资者您好！2024 年，公司将继续在越南、墨西哥等海外生产基地扩充产能，推进生产线的自动化升级改造；同时，也加紧建设公司在中山实施的“智能照明生产总部基地项目”争取早日投产，释放产能。

此外，公司也将持续加大研发投入，加快技术化成果的转化，促进产品更新换代，不断提升产品智能化、物联化水平，增强对市场需求的快速响应和调整能力，为客户提供更多创新型照明产品。感谢您的关注。

33、徐总您好，我这边是《泡财经》，请问公司 2023 年毛利增长的原因是什么？

答：尊敬的投资者您好！2023 年毛利增长主要系本年营业收入大幅增长，公司“大客户战略”成效显著，早期已成功开拓的北美及国际众多知名品牌客户向公司采购金额放量增长，带动公司销售收入实现显著增长，导致 23 年毛利增长。感谢您的关注。

34、今年的经营目标是多少？

答：尊敬的投资者您好！2024 年，公司将紧密围绕中长期战略目标，聚焦核心主业，持续提升公司经营发展质量，未来以更好的业绩和长期稳健的高质量发展来回报投资者。感谢您的关注。

35、公司 2024 年有拓展其他领域（非照明业务）计划吗？

答：尊敬的投资者您好！公司专注于中、大功率 LED 照明产品的研发、生产与销售，产品主要应用于户外、工业照明领域，并持续向植物照明、体育照明、防爆照明等特种照明领域扩展。同时，公司积极关注新技术的发展及相关领域所蕴含的发展机会，不断积极优化资源配置，提升公司核心竞争力、经营能力和综合实力，为股东创造更多价值。未来，如有相关拓展计划，公司将根据相关法律法规要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

36、请问中山基地建成投产，有足够的客户吗？是否会产能闲置？

答：尊敬的投资者您好！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，特种照明的快速发展也将为公司未来发展带来新市场需求。公司将积极把握市场机遇，聚焦后续重点品种的开发、努力提升产品销售。未来，公司将结合市场需求，科学规划产能及调配生产，感谢您的关注。

37、公司近几年的市占率有多少，变化趋势如何？

答：尊敬的投资者您好！2023 年，公司实现营业收入 13.82 亿元，同比增加 26.70%。未来，公司将继续努力经营，不断扩大业务规模、提高产品市场占有率，提升公司在细分行业的市场地位和核心竞争力。感谢您的关注。

	<p>38、你好，请问一下，与贵公司的竞争对手有哪些能否罗列一二，与竞争对手相比贵公司的优势有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司自成立以来，十余年深耕户外、工业照明细分市场，逐步在客户资源、技术研发、供应链布局、产品质量管理等方面形成了核心竞争优势。（1）公司聚焦于户外、工业 LED 照明领域，凭借专业的技术服务、快速响应的定制化能力和卓越的产品品质，经过多年的市场开发和客户资源积累，目前已与朗德万斯（LEDVANCE）、昕诺飞（SIGNIFY）、RAB 照明（RABLIGHTING）、美国合保（HUBBELL）等国际或区域知品牌商建立了稳定的业务合作关系。（2）公司始终坚持自主创新，核心研发团队多年来专注于 LED 照明产品研发工作，在行业内积累了丰富的技术和管理经验，对下游行业客户的产品需求有较为深刻的理解，对市场趋势有较强的预判能力。（3）公司目前有 3 个境内生产基地，同时，在越南和墨西哥建立了 2 个海外生产基地，通过“3+2”的境内外供应链布局，有效提升产能，进一步打通上下游产业链和价值链，打造纵向一体化的经营格局，从而大幅提升交付效率，全面赋能全球化销售服务体系。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 23 日