证券代码：300232 证券简称：洲明科技

**深圳市洲明科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □利润说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  ■其他（电话会议） |
| **参与单位名称** | Wind 3C会议（参会人数98人） |
| **时间** | 2020年5月19日 8:30-9:30 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 显示业务负责人武建涛、董事会秘书徐朋、证券事务代表陈偲 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 本次投资者关系活动以电话会议交流的方式进行。接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：  一、公司经营情况的讨论分析  1、2019年及2020年第一季度经营情况回顾  2019年度，公司实现营业收入56亿元，同比增长约24%，实现归母净利润为5.30亿元，同比增长28.54%。分业务板块来看，显示板块收入43.32亿元，占比77%，照明板块收入12.5亿元。经营活动现金流净额达到4.68亿元，同比增长46.27%，占净利润比例达到87.05%，在业绩稳步增长的同时，经营水平经营质量持续提升。  2020年一季度，受新型冠状病毒疫情的影响，公司实现营业收入8.17亿元，同比下降26.92%，归母净利润6,832.33万元，同比下降17.10%。  2、公司与巴可电子合作进展情况  公司与巴可电子的合作正在有序进行，在专业显示领域，也就是国内常讲的小间距市场，国外还没有大规模应用，原因是小间距在专业显示，如控制、会议、数据中心、安防、指挥中心等领域的应用还没有完全展开，目前还是集中在企业级用户。所以，洲明和巴可的合作在海外专业显示市场潜力很大。另外，公司和巴可正在联合进行产品开发，洲明的优势是在LED显示、研发、可视化解决方案有一些优势，巴可是在视频图像处理上有优势，以及它在医疗、娱乐、企业三大板块的布局都有可能大规模应用显示设备。  此外，在影院显示解决方案方面，我们主要分两条路线进行，一是以洲明为主的解决方案，巴可提供服务，这个推进速度较快一些；二是以巴可为主，巴可做基础部分，这个推进速度稍慢一些。  二、投资者交流环节  1、目前洲明海外市场受疫情影响如何？  回复：一季度国内业务受疫情影响严重，海外基本没受影响。二季度国际疫情陆续影响，二季度国际疫情陆续影响，国外各个国家受影响程度不同，欧美目前已经开始复苏，其它国家也有目前疫情较严重的地区。海外市场80-90%的业务主要集中在北美、欧洲、亚太三个地区。疫情影响最严重时是在5月初，目前正在往好的方向发展。按照目前局势推演，5、6月会逐步恢复正常，全面恢复正常指日可待。  2、能否介绍一下LED显示影院市场空间如何？国内外能否分别测算一下？  回复：最早进入LED影院显示市场的主要是三星，它在LED影院显示上做了大规模的尝试，未来可预期的影院显示市场空间可达到万亿级别。现在新增的LED影院显示占20%，老的影院改造占10%。  未来影院显示的销售模式，可能会呈现多样化的局面。目前LED影院显示关注度高，DCI认证是LED进入影院的敲门砖，公司目前处于基础方案和认证的阶段。LED影院显示市场，启动需要时间和周期，全球最大的两个市场，中国和北美市场空间占比较大。全球有很多代理商都很关注影院市场，普遍认为LED影院解决方案会在影院市场上占据重要地位。  3、能否具体说下，巴可和我们自己的影院产品，形式和面向客户的不同？  回复：我们这么定义两条路线的影院解决方案：美国以好莱坞为主的产业链，以巴可为主，技术方案上会有所不同，洲明主要聚焦于中国和亚太市场。另外我们也会考虑未来的竞争，本身巴可和洲明是战略合作，是平等的关系，双方彼此竞争力和能力相互认可，经过了充分的考察和深入的讨论，以平等的姿态，布局两条产品线，一条以洲明为主，一条以巴可为主，这样我们未来可能更容易获取市场份额。  4、巴可在跟我们合作过程中，他们可以获得什么，为什么不是直接的采购合同，而需要以入股的形式？  回复：巴可在LED技术上也存在很多尝试，在中国做过制造、工厂，也和中国其它企业合作过，但这些方式和他们的战略要求有差距，它还是认为选择一家市场发展前景突出、规模较大、实力较强的公司合作是最佳选择。洲明有很好的技术储备，双方认为，贴牌生产不足以面对未来的市场，双方应该以更坦诚、平等、合作的姿态去面对和开拓市场。巴可对产业的研究很深，在LED市场有一定份额，从投资回报率的角度认为洲明是一家值得投资的公司。  5、国外和国内的专业显示市场是否有差异？如安全、控制、交通等方面，国外会存在安全性考虑，而不用国内的产品吗？  回复：无论是国内还是国际市场对在产品和解决方案的需求是相似的。在产品安全上，每个国家有自已的认证和要求，我们的显示屏进入国际市场上，没有遇到排斥。现在LED产业链90%集中在中国，中国是产业链不可替代的重要部分。  电话会议沟通过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月20日 |