

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：2024-005

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者走进上市公司-走进洲明科技专场活动）
参与单位名称	深报一本基金 任泽宇 杨泽耿 申万宏源 卢华刚 朝淑慧 涂明光 肖平 申万宏源 陈诚 蔡子菡 黄巧钧 摩根士丹利 嵇伟卿 五矿证券 王少南 国联证券 张译文 招商财富 罗宗健 平安证券 窦泽云 蒋朝庆 周晓爽 陈瑜 万和证券 袁寅 樊超亚 万向信托 徐春瑜 时代伯乐 胡琦伟 孙建峰 国泰君安 施政 陈剑桥 阳光天泓 庞源 一村资本 王飘 中信建投 钟宝兰 中信证券 李冬琪 王丹颖 国元证券 周季驰 荣正投资 杨成坤

	前海美华 甘炳林 宁波银行 李昭 等其他通过网络远程方式参与的投资者。
时间	2024 年 6 月 25 日
地点	1、线下：洲明科技总部虚拟影棚； 2、网络远程：全景网、东方财富网、证券时报、上海证券报、中国基金报、华泰证券。
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 林洺锋 董事会秘书、副总经理 陈一帆 财务总监 刘欣雨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者走进上市活动以现场参观+线上直播的方式进行，接待人员带领投资者参观了公司展厅，董事会秘书进行公司介绍，然后以会谈的形式进行了充分的沟通和交流，主要内容如下：</p> <p>1、LED 显示行业竞争格局及未来的发展趋势？</p> <p>答：LED 显示技术因其应用面广泛，应用场景多样，因此吸引了大量企业，形成多元化的市场竞争环境。除了外部环境和 LED 行业发展的影响之外，企业发展更取决于自身，具备优秀管理和整合能力的企业会有更好的发展前景。尤其是具备技术、品牌、服务等综合优势的企业，将逐渐在竞争中脱颖而出，推动行业向更高质量的方向发展。未来，随着 Mini/Micro LED 技术工艺路径的不断成熟，规模效应的增加，催生更低成本、更优性能且更小间距的 LED 产品，LED 显示行业将进入更广阔的市场。</p>

2、LED 行业发展特点和公司产品降本举措介绍？

答：LED 行业遵循摩尔定律，终端产品每年通过技术创新和规模效应实现降本。公司主要采取三种措施有效降本：

（1）技术革新：公司不断推动产品技术的进步，通过工艺路径的创新和完善，优化生产流程，提升产品性能。（2）上下游产业链协同：得益于上游产业链的日益成熟，规模效应显著，原材料成本得以有效降低，进一步降低了整体生产成本。（3）产品标准化和规模化发展：公司逐步提高产品的标准化程度，随着产品间距的缩小和性能的提升，LED 显示产品开始拓展至更广泛的应用场景，逐步切入类消费级市场或者消费级市场，标准化和规模化又将带来更大幅度的降本空间。

3、目前市面上的封装方式，哪一种会成为未来的主流？请简要介绍。

答：当前市场上主流的 SMD、COB 和 MIP 三种 LED 封装方式预计将继续共存，多种技术路径呈现百花齐放的市场格局。每种技术都有其独特的优势和适用领域，共同推动着 LED 行业的发展。公司在封装技术方面的战略是全面而长远的，旨在确保 SMD 的市场地位，同时紧跟 COB 的技术发展，并积极加速 MIP 的产能布局。MIP 技术在微小间距上具有更多的可能性和组合方式，能够缩短供应链，拓展更多的应用空间。在 LED 行业调整和技术革新的过程中，公司坚持将产品技术创新作为企业发展的核心动力，积极关注前沿技术，创新进取，致力于为社会、股东及合作伙伴创造价值。

4、面对激烈的竞争环境，公司的业务布局和应对方案？

答：激烈的竞争环境是大部分行业和中国企业需要面对的

问题。面对行业竞争的态势，公司进行了战略布局，以确保在复杂多变的市场环境中保持竞争力。（1）全球化布局：公司意识到全球不同市场的需求差异，国内市场对于价格敏感度更高，海外市场则更侧重于产品的品质和服务。公司采取了国内与海外市场并行发展的策略，以实现业务的均衡、可持续增长。（2）多元品牌战略：为满足不同客户群体的需求，公司实施了多元品牌战略，通过差异化的品牌定位来覆盖更广泛的市场领域。（3）大客户与渠道两手抓模式：公司致力于和大客户建立长期稳定的合作关系；此外，通过巩固渠道模式，加强经销商、代理商、分销商管理工作，助力于公司营业规模的持续增长。（4）布局前沿技术：公司积极关注前沿技术领域，布局 COB 和 MIP 等技术，保持 Mini/Micro LED 产品的技术领先性，关注巨量转移、COG 等。通过上述策略，保障公司在激烈的竞争环境中保持清晰的发展方向，灵活应对市场变化，实现长期可持续发展。

5、如果美国增加关税，公司是否有应对方案？

答：LED 行业中主要的核心技术、生产制造和产业链生态都集中在中国。LED 行业海外友商占比相对较小，即使通过加征关税等各种手段，对中国 LED 产业的影响也非常有限。尽管如此，公司仍然对可能发生的风险做了准备。公司是一家全球化布局的公司，营销网络和众多经典案例遍布全球，公司通过分散客户资源，积极开拓国内市场，避免单一市场贸易环境恶化带来的潜在风险。除此之外，为了应对地缘政治经济风险，公司也计划筹备海外建厂事宜，以便更好地应对未来竞争和各种变化，如有进展会进行及时公告。

6、公司后续是否有分红、回购、收并购计划？

答：公司牢固树立以投资者为本的理念，践行“质量回报双提升”的目标，以增强投资者获得感为使命，根据公司的盈利状况和现金流情况，适时、积极推出分红、回购政策，以回馈股东的支持和信任。在收并购策略方面，公司认为任何扩张活动都应紧密围绕主营业务和核心能力展开，收并购需要在遇到相互高度匹配、协同的情况下谨慎开展。如有合适的品牌、通路或技术，公司会依托自身成立的产业基金，在该领域构建生态体系。公司通过近年来的投资并购经验，已总结归纳出如何规避风险和进行扩张的方法，可以更好的满足公司未来长期可持续发展的需求。综上，公司将继续以高度负责的态度和前瞻性的思维开展资本运作，以实现公司长期价值和股东利益的最大化。

7、公司目前在应收管理上有什么举措？

答：公司主要客户是 B 端企业，公司目前的应收账款周转天数在 To B 企业中属于合理水平。在应收账款管理方面，公司内部建立了完善的信用评级机制，通过对客户进行评级和资质审查，制定放款条件。事前谨慎接单，加强了对新接订单质量的把控，综合评估订单的回款能力，同时制定明确的账期规则，根据客户的具体情况设置合理的账期，保证公司资金流动性。事后通过完善应收账款管理制度，设定明确的应收账款管理任务目标，并组建了跨部门的应收账款管理团队，致力于加强应收账款的回收工作，确保及时回款，规避坏账损失。

8、公司在营销模式上是否会有新的变革？

答：在当前的市场环境下，公司深知客户对于性价比产品的重视，以更低价格获得更优质的服务和产品。公司正致力于

通过产品创新和技术进步来实现性价比提升，而不是简单的压缩产品的利润空间。在营销模式上，标准化的 LED 显示照明产品结合一系列创新且实用的解决方案，以满足不同客户群体的个性化需求，通过全球化布局的营销网络，强化综合解决方案的市场渗透率。营销模式会根据市场动态持续演进，公司将持续关注行业动态，倾听客户声音，以创新驱动发展，以变革迎接挑战，不断为社会、股东及客户创造更多的价值，助力公司的可持续发展。

9、洲明在 LED+AI、AI 数字虚拟人相关的业务的布局介绍？

答：在人工智能的大浪潮中，公司不仅紧密关注行业变化趋势，更主动拥抱变革，提出了创新的 LED+AI 模式。在过去的一年中，公司成功对接到 AI、XR 等前沿技术与行业最优质的供应链体系，通过与业内龙头企业的强强联合，公司虚拟数字人已经全面接入各类 AI 工具，形成一体化解决方案，并陆续向客户交付。AI 大模型带来的内容生成全面进化，或将改变公司部分业务的运营模式，从为客户定制独立的形象 IP、虚拟场景等，转型为提供具有完善开放内容生态的数字资产平台。公司将以 LED 显示为载体，以数字资产平台为核心，通过公司完善的全球 B 端销售网络，将客户、公司及内容创作者团结在一起，推动智能交互&智慧显示业务的进化，提升公司业务市场空间和产品盈利能力。

10、智慧灯杆功能与业务进展情况介绍？

答：在智慧灯杆领域，公司一直是较早投入的企业之一。2015 年，公司在行业内率先进行智慧灯杆的研发与应用，是智慧灯杆首个国家标准《智慧城市智慧多功能杆服务功能与

	<p>运行管理规范》与地方标准的制定参与者。公司智慧灯杆可将智能调光、视频播放、安防监控、一键求助、语音对讲、公共广播、WIFI 热点、RGB 氛围灯、5G 基站、充电（汽车、手机）系统等技术高度集成。具有信息采集全面化、数据整合一体化，实战应用集成化、系统建设集约化 4 大特点。随着智慧城市的发展，公司将持续推进智慧灯杆业务，通过不断的技术创新和服务优化，为智慧城市的建设和发展贡献更多的力量。</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 6 月 28 日