

证券代码：300232

证券简称：洲明科技

公告编号：2024-071

深圳市洲明科技股份有限公司 2024 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	洲明科技	股票代码	300232
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈一帆	易林颖	
电话	0755-29918999-8197	0755-29918999-8148	
办公地址	深圳市宝安区福海街道和平社区同富裕工业区蚝业路 18 号 B 栋 3 楼		深圳市宝安区福海街道和平社区同富裕工业区蚝业路 18 号 B 栋 3 楼
电子信箱	chenyifan@unilumin.com	yilinying@unilumin.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	3,406,188,152.35	3,298,630,811.02	3.26%
归属于上市公司股东的净利润（元）	100,450,425.76	221,235,083.88	-54.60%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	82,830,904.21	266,295,661.25	-68.90%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	42,413,339.23	349,913,194.91	-87.88%
基本每股收益（元/股）	0.09	0.20	-55.00%
稀释每股收益（元/股）	0.09	0.20	-55.00%
加权平均净资产收益率	2.10%	4.67%	-2.57%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	10,172,781,698.94	10,308,985,070.37	-1.32%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,756,695,452.03	4,729,412,954.52	0.58%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	38,196	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
林滔锋	境内自然人	24.69%	268,973,418	201,730,063	质押	115,810,000
#深圳泽源私募证券投资基金管理有限公司—泽源利旺田 13 号私募证券投资基金	其他	3.49%	38,057,989	0	不适用	0
新余勤睿投资有限公司	境内非国有法人	3.44%	37,452,442	0	质押	19,920,000
东吴证券（国际）金融控股有限公司—客户资金	境外法人	2.55%	27,762,180	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	其他	0.94%	10,287,446	0	不适用	0
深圳市洲明公益基金会	其他	0.83%	9,000,000	0	不适用	0
#钱玉军	境内自	0.79%	8,642,484	0	不适用	0

	然人					
上海宁泉资产管理有限公司—宁泉致远 39 号私募证券投资基金	其他	0.72%	7,790,745	0	不适用	0
#陆晨	境内自然人	0.68%	7,378,395	0	不适用	0
上海宁泉资产管理有限公司—宁泉致远 56 号私募证券投资基金	其他	0.60%	6,504,198	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>(1) 新余勤睿投资有限公司为公司首发时的员工持股平台，蒋海艳女士持有新余勤睿 99.775% 的股权，蒋海艳女士与林洛锋先生是夫妻关系，因此，新余勤睿投资有限公司属于林洛锋先生的一致行动人。</p> <p>(2) 上海宁泉资产管理有限公司—宁泉致远 39 号私募证券投资基金和上海宁泉资产管理有限公司—宁泉致远 56 号私募证券投资基金的基金管理人均为上海宁泉资产管理有限公司，属于一致行动人。</p> <p>(3) 除此之外，未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。</p>					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	<p>(1) 公司股东深圳前海泽源私募证券投资基金管理有限公司—泽源利旺田 13 号私募证券投资基金通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户合计持有公司 38,057,989 股，系公司第一期事业合伙人持股计划；(2) 公司股东陆晨通过海通证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 7,378,395 股；(3) 公司股东钱玉军除通过普通证券账户持有 507,500 股外，还通过中信建投证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 8,134,984 股，实际合计持有 8,642,484 股。</p>					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

公司是否具有表决权差异安排

是 否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

（一）报告期内业绩解读

公司 2024 年上半年度经营数据如下：

单位：亿元

	2024 年 Q1	2024 年 Q2	2023 年 H1	2024 年 H1
归母净利润	0.19	0.81	2.21	1.00
投资损益（股权）	-0.44	-0.09	1.19	-0.53
剔除投资损益（股权）后的归母净利润	0.63	0.90	1.02	1.53
环比增减		42.86%		
比上年同期增减				50.00%

2024 年上半年，公司实现归母净利润 1.00 亿元，同比下滑较大，主要因为 2024 年上半年，权益法确认的投资收益亏损 5,268 万元，主要系公司参股深圳洲明时代伯乐投资管理合伙企业（有限合伙）所投资企业公允价值变动所致。若剔除投资损益（股权）所带来的波动影响，2024 年第二季度归母净利润（剔除投资损益（股权）后）环比、2024 年上半年归母净利润（剔除投资损益（股权）后）同比均有所增长。

单位：亿元

	营业收入	毛利率	营业收入比上年同期增减幅度	毛利率比上年同期增减
LED 光电行业	34.06	32.08%	3.26%	2.23%
分产品				
智慧显示	31.27	32.11%	4.21%	1.76%
智能照明	2.21	31.10%	-2.05%	-2.02%
文创灯光	0.27	16.03%	-29.07%	59.30%
其他	0.30	50.75%	-8.72%	2.98%
合计	34.06	32.08%	3.26%	2.23%
分地区				
境内	12.35	16.24%	-16.52%	-2.75%
境外	21.71	41.09%	19.34%	2.41%
合计	34.06	32.08%	3.26%	2.23%

2024 年上半年，公司实现营业收入 34.06 亿元，小幅增长 3.26%，主要得益于公司海外业务收入持续增长；2024 年上半年，公司实现综合毛利率 32.08%，同比增加 2.23 个百分点，主要系毛利率较高的海外业务占比提升。

单位：亿元

	2024 年 Q1	占营业收入比重	2024 年 Q2	占营业收入比重
销售费用	2.32	15.53%	2.57	13.41%
管理费用	0.74	4.94%	0.85	4.42%
研发费用	0.84	5.62%	0.92	4.80%
财务费用	0.10	0.70%	-0.14	-0.72%
合计	4.00	26.79%	4.20	21.91%

2024 年上半年，公司期间费用率 24.05%；2024 年第二季度，公司期间费用率 21.91%，可见公司费用管控措施初见成效。

注:上表存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差，均系数据计算时四舍五入造成。

2024 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额同比减少 87.88%，主要系下半年通常是公司出货旺季，且公司新接订单充足，因此用于采购原材料的经营活动现金有所增加。公司 2024 年上半年新接订单 36.76 亿元，截止报告期末在手订单 24.64 亿元。

综上，报告期内，公司营收稳健增长、净利润（剔除股权投资带来的波动影响）有所改善，费用管控初见成效。后续公司将继续深拓国际渠道，不断提升国际市场占有率；狠抓大客户战略，夯实订单护城河；巩固产品技术领先优势，持续释放 Mini/Micro 产能。

（二）报告期内经营亮点

1. 深拓国际渠道，提升全球市场份额

2024 年是公司国际渠道深度拓展的元年，公司以积极的姿态投入资源，致力于巩固并提升市场占有率。2024 年上半年，公司在海外市场取得显著成绩，海外营业收入 21.71 亿元，同比增长 19.34%，通过全面开拓渠道，并与合作伙伴进行深度市场战略合作，国际各区域的流通市场取得了明显突破和增长。

2024 年下半年，公司将坚定不移提供全面的产品组合叠加本地化服务能力的强化，积极开拓国际二级市场，促进销量增长，进一步提升市占率。同时，公司将开展组织营销战役，拓宽营销路径，通过国外社交平台和行业平台增强品牌影响力，让全球观众更深入地了解中国的科技产品。

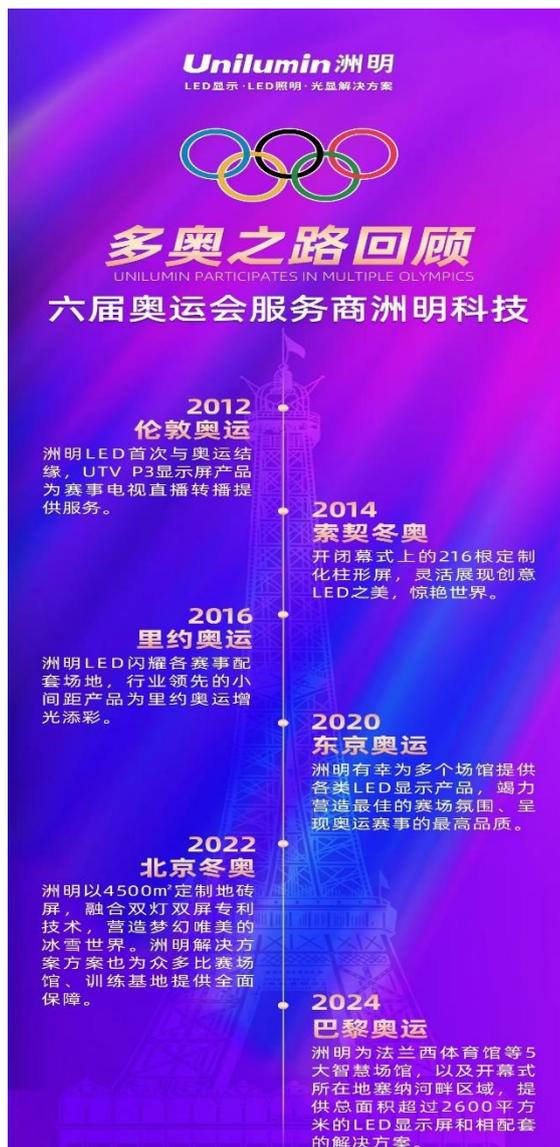
面对国际市场的需求和新的机会点，公司将充分利用多品牌梯队的广泛覆盖和高认知度优势，以洲明主品牌、雷迪奥、蓝普三大品牌全面进入各细分市场，形成协同效应和立体作战，提供多样化的产品和解决方案，满足不同客户的需求，持续拓展市场份额。

在积极布局国际市场并深化品牌影响力的过程中，公司不仅在市场占有率上取得了显著成就，更在

重大国际赛事中展现了强大实力。

2024 年 7 月，巴黎奥运会盛大举行，公司作为中国 LED 代表，第六次“参赛”奥运，成为“多奥之企”。本届再次为奥运会主场馆法兰西体育馆、PSGA 王子公园球场、CO'Met 体育馆等 5 大智慧场馆，以及开幕式所在地塞纳河畔的粉丝活动区域，提供总面积超过 2,600 平方米的 LED 显示屏和相配套的解决方案，点亮了竞技场，科技感满满的智慧体育场馆成为全球焦点。

图：洲明科技“多奥之企”



图：巴黎奥运会



2. COB、MIP 等技术领先，实现户内外应用场景全覆盖

公司以坚决的技术投入，持续做好 COB 和 MIP 等技术及 Mini/Micro LED 产品的领先，在 Mini/Micro LED 领域攻克了显示效果一致性、封装良率、返修、测试、驱动等一系列技术难题，完成 COB、MIP 封装产品技术突破，实现 Mini/Micro LED 产品从 P0.3-P1.8 产品全系列覆盖和规模化量产。

目前，市场对于 COB 产品已高度认可并形成快速增长，公司 COB 全形态可满足全场景应用需求，自研固晶混编算法，在提升产品一致性、均匀性的同时，固晶效率达 $UPH \geq 30K$ ，相比以往提升 50% 以上，固晶良率超过 99.999%，综合产品良率达 98% 以上；洲明独家自有专利封装技术“EBL+多层光学处理技术”实现产品超低摩尔纹、观看反光、触摸无痕迹，对比度高达 30000:1；Molding 设计工艺全面提升可视角度效果、EDL+驱动技术加持调节更为精准，也更为节能省电；自适应洲明 UOS 系统，提供“全灰阶校正+HDR 支持”，精准还原色彩，精细显示；配备公司独有 UIV 画质引擎和自研控制系统，屏幕节能提升约 50%，灯珠可靠性提升约 10 倍。

图：洲明 COB 产品护航党的二十大



图：上海静安寺地铁站-洲明 COB 沉浸式应用



图：洲明打造的“全球首款户外 COB”应用案例



图：洲明 COB 会议一体机



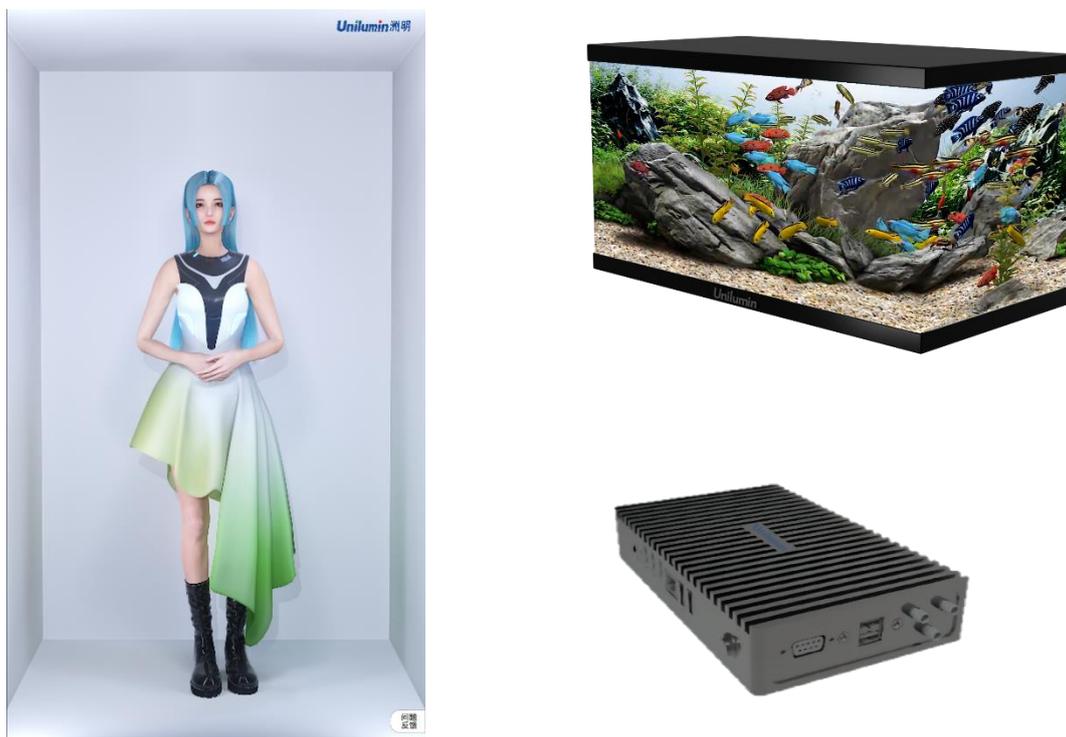
公司在 MIP 封装技术上具有核心能力，随着技术成熟和成本降低，MIP 的优势将更加明显。公司采用 COB 和 MIP 双路线并行的策略，2024 年上半年，公司加大了 MIP 技术的研发投入，实现了 MIP 0404 系列产品的批量化生产，并计划年底将 MIP 产能扩产至每月 6000KK，以满足市场的快速增长需求。同时，公司在 3D 显示、透明显示和高画质 COB 显示技术等领域进行了持续的技术研发，以开拓新的应用场景和市场需求。

3. LED+AI 融合，引领人机交互新纪元



在商业模式方面，公司以 LED 显示为载体，以数字资产平台为核心，依托公司完善的全球 B 端销售网络，结合 AI 空间交互技术的加持，推动了智能交互与智慧显示业务的进化，从而增强了产品的市场竞争力。公司以数字内容作为牵引，结合 LED 硬件产品，推出“内容+AI+硬件+交互”的一体化解决方案，包括数字鱼缸、全息柜、标准化 LED Cave 空间等创新产品。数字内容的创新不仅推动了公司 LED 显示终端的销售，同时催生了新的内容互动需求，形成良性循环。公司积极拥抱 LED+AI，通过 AI 赋能持续提升数字内容质量，提高产出效率，进一步降低成本。此外，公司利用在 LED 显示硬件领域的强大实力，在 XR 虚拟场景建设上不断深化，构建了覆盖各拍摄场景的虚拟资产库，并通过数字藏品扫描技术，形成了以传统佛教藏品为主的特色三维资产库，为公司的未来发展奠定了新的增长点。

图：全息透明柜（左）、元宇宙生态鱼缸屏（右上）、UniMetaBox（右下）



4. 持续推出 LED 光显场景解决方案，提升客户体验和产品附加值

（1）大小场景光显解决方案

公司长期秉持“以客户为中心”的理念，提供定制化的光显解决方案，满足城市、景区、演艺和展陈等不同场景需求，打造主题化、科技化、沉浸式体验。

继 Riyadh Season 成功合作后，沙特吉达狂欢季（Jeddah Season 2024）再次与公司携手，公司在人气最火爆的活动中心“城市漫步”打造了 2600 平方米的 LED“互动瀑布”，为所有游客带来现实与虚拟融合的浪漫梦幻体验。

图：沙特阿拉伯“Jeddah Season”狂欢季光显案例



2024 年 6 月，中国首部亚运遗产数智湖景演艺秀《湘湖 雅韵》正式公演，公司提供创意户外防水透明屏及相配套的一体化解决方案，与水幕环境和精妙表演相融合，打造了洲明光显的又一爆款文旅 IP，为现场观众带来了震撼的光显体验，助力了亚运城市文化的传承与活化。

图：中国首部亚运遗产数智湖景演艺秀《湘湖 雅韵》



洲明智慧会议解决方案是公司推出的针对会议场景的智能化产品和解决方案，融合自研 LED 大屏显控系统、会议控制系统、会议全流程管理（智能门牌、会议中控台、电子讲台、投屏器、OPS、会议全套流程软件等），以及见屏如面智慧会议解决方案，可满足不同类型会议室的多样化需求，提升会议效率和智能化水平，通过光显物联网管理平台，用户还能实现多间会议室的互联互通和交互式管理。

图：洲明智慧会议解决方案



洲明智慧教室解决方案以 LED 显示与照明产品为核心，集成互联黑板、护眼灯、无纸化系统、会议预约系统及智慧教育管理平台等技术，旨在创建教育资源互联、师生互动的新型学习模式，适用于各类教室和户外教育场景，助力建设高水平的智慧校园和教室，实现教学活动的数字化和教学环境的智能化，推动场景式、体验式、互动式教学。

图：洲明智慧教室解决方案



公司融合裸眼 3D 内容，结合光显一体化解决方案，打造了多个沉浸式裸眼 3D 视效案例，为用户带来更为沉浸式的体验，也为运营商带来更大的商业价值。数字显示屏正成为商用领域的主流，裸眼 3D LED 技术也在眼球经济的时代下越来越受到关注。

图：北京王府井百货裸眼 3D 屏



图：武汉之光 首创 818 m² 双视角裸眼 3D 大屏



(2) 数字展陈解决方案

2024 年 5 月，六部委联合厅印发《推动文化和旅游领域设备更新实施方案》，鼓励推动优质文旅企事业单位更新数字投影设备、智能文化设备、娱乐用智能无人飞行器等，打造沉浸式、智能化新产品新内容新场景。利用数字技术保存、重现、展示和传播文化历史已经成为文化场馆的新趋势，公司在数字展陈领域通过提供声、光、电一体化的沉浸式展馆解决方案，依托 LED 显示屏和内容制作的综合服务，为博物馆、纪念馆、科技馆、规划馆、美术馆等各类展馆提供全方位一体化的数字展厅解决方案，打造全新的沉浸式数字展示体验。

图：洲明数字展陈解决方案

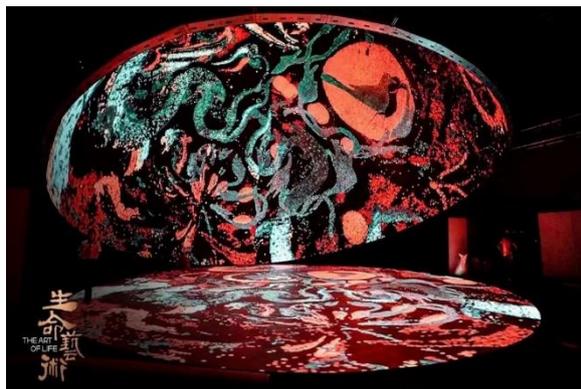


继红旗渠纪念馆、创造吉尼斯世界纪录的沙特阿拉伯 35 米直径球形屏之后，公司为湖南博物院提供了创新多样的数字内容展示和全球首创博物馆 LED 透声沉浸式球幕解决方案，开启了数字文博新纪元。在湖南博物院“生命艺术—马王堆汉代文化沉浸式数字大展”中，公司通过 LED 超清显示终端和数字展陈光显解决方案，以生动的方式动态重现文化历史，焕发文物新生命力，增强了观众的体验感和参与感。

2024 年，为庆祝中法建交 60 周年，南京德基艺术博物馆在巴黎展出金陵图数字艺术展，公司提供的 LED 交互终端和数字展陈解决方案，实现了“人物入画，实时跟随”的互动观展模式，让巴黎观众深入体验宋代生活美学，获得了广泛认可。

公司沉浸式展馆解决方案已在国内外多个项目落地，随着文化展览馆、博物馆以及商业空间对沉浸式体验需求的增长，公司在这一领域的发展前景广阔。

图：湖南博物院“生命艺术—马王堆汉代文化沉浸式数字大展”



图：沙特阿拉伯 35 米直径球形屏

图：巴黎金陵图数字展艺术展现场



图：红旗渠元宇宙剧场之时空隧道 重温红色记忆



（3）沉浸式舞台演唱会解决方案

公司以领先的 LED 显示技术，在全球影视娱乐产业中占据销售 and 市场份额的领先地位，为观众提供了沉浸式的舞台体验。公司不仅在演唱会中应用了先进的视听技术，还通过精心设计的解决方案，增强了现场演出的艺术性和观赏性，展现了公司在高端视听领域的专业能力和竞争力。

公司为奥斯卡、艾美奖、格莱美、MTV EMA 等全球颁奖盛典提供舞台光显解决方案，同时，也为国际顶级电子音乐节 Creamfields、Justin Bieber（贾斯汀·比伯）世界巡演等国际演出赛事设计创意舞台，以震撼的显示效果，为观众带来沉浸式体验。以虚拟演唱会舞台为例，雷迪奥参与瑞典流行乐队 ABBA 的数字回归，乐队成员的全息虚拟影像在巨型雷迪奥 6500 万像素的 LED 显示屏上呈现，栩栩如生，带来令人叹为观止的体验。2024 年 3 月，周杰伦嘉年华巡演在悉尼盛大举行，现场使用约 800 平方米的公司旗下子品牌雷迪奥显示屏，提供超广可视角度、优秀的显示效果，为歌迷们创造了沉浸式视听体验。

图：沉浸式虚拟演唱会——ABBA 秀



图：周杰伦嘉年华巡演



2024 年 8 月，6000 张雷迪奥明星产品为阿黛尔德国慕尼黑演唱会量身打造 220*30m 胶卷状曲面超巨屏，为观众提供了高清晰度的视觉享受，阿黛尔创新性地邀请现场 8 万名歌迷通过巨屏直播观看巴黎奥运会女子百米赛跑决赛，雷迪奥巨屏为现场歌迷带来了电影质感的全新观赛体验。

图：阿黛尔（Adele）德国慕尼黑演唱会现场



在全球巡演火热的当下，重量轻便、搭建快速的雷迪奥系列产品与解决方案，成为一流艺人和顶级户外活动的优选，满足了演唱会对高效率和灵活性的需求，同时也确保了演出的高质量和专业水准。随着 2024 年下半年演唱会活动经济的持续火爆，预计将会有更多高端视听需求，公司将抓住这一市场机遇，进一步扩大在全球市场的份额。

（4）XR 虚拟拍摄解决方案

公司全资子公司雷迪奥以深耕国际高端显示领域的品牌影响力，在全球范围内先后打造了一百多个国际顶流 XR 虚拟摄影棚，市场占有率全球领先，得到好莱坞、微软、奥斯卡奖等知名客户的认可，其中包括创下吉尼斯世界纪录的 PXO&WFW 的温哥华摄影棚，拍摄了大热剧集《龙之族》的 V Stage 虚拟工作室等。

公司在影视剧制作、影棚建设领域推出了全新的“轻量化虚拟拍摄解决方案”，包含定制化虚拟数字资产、影视级 LED 超清显示终端等。报告期内，北京星光 VP 虚拟影棚采用洲明多品牌 LED 屏幕及解决方案，总面积约 1600 平方米，是国内领先的大规模高规格 VP 虚拟影棚，具有 215 度圆心角，能显著提升画面效果，节省 50% 以上的拍摄时间和成本。

图：北京星光 VP 虚拟影棚



2024 年，网飞的奇幻巨制《降世神通·最后的气宗》在公司打造的 Pixomondo 温哥华 LED 虚拟影棚中拍摄了 400 多个镜头，采用“真人演绎+虚拟拍摄”的形式，真实还原了魔法世界。

图：2024 奇幻巨制《降世神通·最后的气宗》



Netflix 版《三体》连续三周全球播放量第一，该剧选用雷迪奥 LED 技术与产品，完美呈现了丰富的科幻视效和宏大场景。

图：Netflix 版《三体》



(5) 体育声光电一体化解决方案

在体育赛事领域，LED 显示屏被用于实时播放、精彩回放和互动环节，提升了观众的观赛体验。报告期内，国内外体育赛事井喷，巴黎奥运会场馆、欧洲杯足球赛，CBA 全明星周末等，洲明声光电一体化体育解决方案都参与其中，并按时高质量交付，成为体育行业内的典范项目，更在场外转播等市场发掘了新的商业机会。

2024 年 3 月，2024 CBA 全明星周末全明星赛和单项赛决赛在厦门凤凰体育馆举行，公司连续 2 年为该场馆提供近 1000 平方米的 LED 大屏与一体化解决方案，通过环场屏幕、中央斗屏、定制化内容和声音灯光联动，为赛事营造了高潮氛围。

图：2024 CBA 全明星周末



2024 年 6 月，欧洲杯足球赛正式举行，公司为慕尼黑 Allianz Arena 安联球场（开幕场馆）、盖尔森基兴 Veltins Arena 费尔廷斯竞技场、斯图加特球场共三大智慧场馆，提供近 1000 平方米 LED 显示屏与

体育声光电一体化解决方案，点燃了观众热情！

图：欧洲杯足球赛



近1000平米LED显示屏与体育声光电一体化解决方案

此外，公司是 FIBA 国际篮联官方合作伙伴、英超曼城足球俱乐部 LED 显示屏供应商，参与了多项国内外重大体育赛事，包括 2023 FIBA 男篮世界杯、2023 杭州亚运会、2022 年卡塔尔世界杯、2022 北京冬奥会开闭幕式、上海世博会等重大活动。随着体育信息化和数字化转型的必然趋势，公司致力于提供沉浸式赛场环境、高品质赛事制播和多元化观赛体验，满足大众对体育产业的品质要求。公司将持续探索体育产业新机遇，为全球顶级赛事提供声光电一体化解决方案。

（6）LED 电影屏解决方案

2024 年 5 月国家发展改革委等部门印发《推动文化和旅游领域设备更新实施方案》，推进电影放映技术自主创新。推广新一代影院装备系统，大规模实施影院 LED 屏放映系统更新计划，做强自主知识产权影院装备品牌，重塑电影放映业务形态为观众提供更加舒适、便捷、丰富的电影消费服务。鼓励农村、学校、社区等公益放映设备升级换代，提升电影公共服务质量水平。

国产 LED 电影放映系统是光显行业的一个增量市场，公司携手中国电影科学技术研究所联合自主研发出“全球首款透声 LED 电影屏”，彻底解决了以往非透声 LED 电影屏声像不一致的技术缺陷，同时成为公司第 6 款通过 DCI 认证测试的电影屏产品。全球首款透声 LED 电影屏的研发，显著提升了观影沉浸感和视觉体验，为 LED 影厅主声道还音效果提供了有效解决方案，为数字电影 LED 放映系统的研发及影院落地应用提供了技术指导。

图：洲明第 6 款通过 DCI 认证测试的电影屏产品

Keio University
DMC Institute, Keio University
2-1-1 Hiyoshihongo, Kohoku-ku
Yokohama-shi, Kanagawa 223-8523 Japan

Notice pursuant to Section 2.3.2 of the Third Revised and Amended Test Suite License Agreement
made as of October 1, 2021, by and between Digital Cinema Initiatives, LLC (DCI) and Keio University.

To:
Chairman, DCI Member Representatives Committee
Chairman, DCI Technical Committee

Reporting Date	April 22, 2024	
Report Number	KEIO-Ushamin-UCA40-20240422	
Name of Testing Organization	DMC Institute, Keio University	
Name of Test Operator	Kunitake Kaneko	
Name of Test Subject Representative	Ushamin Group Co., Ltd	
Address of Test Subject Representative	Yongfa Rd #112, Qiaotou Village, Fuyong Town, Baoan District, Shenzhen, China	
Test Subject	Manufacturer	Ushamin Group Co., Ltd
	Make	D-Cinema Direct View Display
	Model	UC-A40
Certificated Devices	Proj/IMB (permanently married)	GDC Technology, Ltd. SRC-7500 (GDC-IMB-v6) 1.8.6
	SMS	GDC Technology, Ltd. SRC-7500 (GDC-IMB-v6) 19.1
Test Sequence Performed	Chapter 24 Projector Excluded Feature: Projector Overlay	
Test Status	Pass	
CTP Version	1.3.3	
Sequences Performed	Test Sequence and Design Review	

图：洲明产品透声技术获得国家专利认证



继美国洛杉矶 Regency 院线、英皇电影城等海内外项目落地后，2024 年 6 月，公司在新街口国际影城 LED 厅推出全球首块透声 LED 巨幕屏，影城将传统的 IMAX 荧幕升级为洲明科技 UCine LED 电影放映系统，为观众带来了“音画共鸣、沉浸视听”的全新观影效果。

图：南京德基广场新街口国际影城 LED 厅



图：海南岛国际电影节内首个沉浸式 LED 影厅



图：美国洛杉矶 Regency 院线好莱坞影城 LED 厅



图：斯洛文尼亚首都卢布尔雅那影院



LED 电影屏是全球电影产业的新机遇和新生产力，公司作为中国首家拥有 DCI 认证的 LED 电影屏

企业，亦是 LED 电影厅全球首个专业标准的积极参与和制定者，致力于向全球电影放映设备市场输出“中国方案”。未来，公司将深化与国际影院设备领域头部企业联合，进一步开发影院 LED 显示屏与解决方案，同时随着技术的不断成熟和产业链的完善，LED 电影屏的成本将逐步下降，公司将迎来新的业绩增长点。

5. 提升管理效能，构建精细化管理体系

公司 2024 年 Q2 销管研费用率为 22.63%，环比下降 3.46 个百分点；同比下降 3.34 个百分点，呈现逐步改善趋势，主要得益于公司对精细化管理转型的高度重视，采取了一系列费用控制措施。公司通过更加及时和精细的成本费用预算管理，设定明确的目标，将期间费用率控制在合理水平，并在此基础上，优化组织结构，聚焦核心业务发展，降低管理成本。同时，推行强考核强应用，激发组织活力、提升人效。在精益制造方面，公司实施日常效率监控，重点推进 UBS 项目改善，实现精益降本近 2000 万元。

在存货管理方面，公司采取了强化责任主体、成立存货消耗小组、制定促销策略等措施，并通过组织架构调整实现产销协同，提升产品力，帮助库存端到端的拉通，在此基础上提高销售预测准确性，减少因为交付及时性而大量储备库存、增加库存成本的问题，优化库存管理。此外，公司通过产品标准化和加强销售生产计划管理，提升了供应链管理水平和供应链管理水平，积极推动存货的快速周转。

在应收账款管理方面，公司事前加强订单质量把控，综合评估回款能力，制定明确账期规则，避免账期过长风险。事后完善管理制度，组建跨部门团队加强应收账款回收，确保及时回款，减少坏账损失。