

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：2024-009

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
<b>参与单位名称</b>	宁泉资产 陈冠群 中泓汇富 余一奇 华创证券 高远 卢依雯 浙商证券 王俊之 一诺致远 黄晓睿 远致瑞信 张艺海 中信证券 桑轶
<b>时间</b>	2024年10月26日
<b>地点</b>	公司总部会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长、总经理 林洺锋 董事、副总裁 李志 雷迪奥总经理 陆晨 创新业务总经理 刘俊 销服区域总经理 梅志敏 财务总监 王群斌 董事会秘书 陈一帆

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>本次投资者关系活动以现场调研的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p><b>一、董事会秘书陈一帆进行公司介绍</b></p> <p>公司是全球领先的 LED 显示、LED 照明产品及光显解决方案供应商。公司情况介绍如下：</p> <p><b>(1) 加强巩固第一曲线：LED 显示龙头企业，构建光显行业生态</b></p> <p>公司在 LED 显示行业处于全球领先地位，根据 TrendForce《全球 LED 显示屏市场展望与价格成本分析》报告显示，2023 年按全球各品牌厂商全部 LED 显示屏营收统计，公司 LED 显示屏销售额和出货面积世界第一，全球市占率第一。公司通过技术创新和市场拓展，在全球 LED 显示屏市场规模日益增长的背景下，进一步巩固行业龙头地位，并开拓新的增长点。</p> <p><b>(2) 创新驱动第二曲线：打造光显综合解决方案，实现 AI 终端应用落地</b></p> <p>公司以光显平台和控制系统为核心，显示系统与光显平台同源，协同开发解决方案潜力更大，打造大小场景解决光显方案，赋能下游千行百业。同时，随着人工智能的发展，公司全面拥抱人工智能技术，接入各类 AI 工具，与 Open AI、微软、戴尔、百度、科大讯飞等生态合作伙伴企业展开多样合作，提升光显解决方案 AI 应用和交互能力。自研垂直细分行业模型，实现人与大屏交互，提升产品的附加值和市场竞争能力。通过聚焦 LED 交互和 AI 沉浸式空间，公司成功在 B 端市场落地多个案例，展现了在人工智能应用领域的核心竞争力，为未来的业务增长和市场扩张打下坚实基础。</p> <p><b>(3) 技术引领第三曲线：MicroLED 技术领先，有望切入 C 端市场</b></p>
---------------------------	--

技术变革引领 LED 显示市场容量不断扩大，公司通过自主研发掌握了 Micro LED 核心技术，包括 Micro 级芯片封装、像素级分光混 bin、全倒装芯片设计等，并在 Micro LED 结合 AM 主动式驱动技术上领先业界。随着技术的成熟和产品迭代升级带来的成本降低，Micro LED 技术在显示屏市场的应用前景广阔，有望助力 LED 行业切入 C 端市场。

#### **(4) 出海与内需共振，叠加助推洲明再次高增长**

公司实行销售网络全球化布局，在全球范围内构建多元品牌矩阵，通过差异化的品牌定位和产品策略，满足不同市场和消费者的需求。目前，在海外市场实现了快速增长，且维持较高的毛利率，有效增强了公司整体盈利能力。同时，随着国内经济刺激政策、债务化解政策的陆续出台，预计将对国内市场注入活力，进一步推动公司业务发展。

#### **(5) 资产状况稳健，股东回报能力提升**

公司通过精细化管理和组织架构的优化调整，有效降低了运营成本并提升整体效率。公司目前资产状况稳健，为未来的快速发展打下坚实基础。此外，公司积极实施员工持股计划和股权激励，将核心团队的利益与公司发展紧密结合，实现部分薪酬结构的证券化，进一步激发团队的创新活力和工作热情。同时，公司持续通过分红政策，提高股东回报，确保公司成长与股东利益的一致性，实现与股东成果共享的理念。

## **二、投资者交流环节**

### **1、详细介绍公司在海内外市场的毛利率表现及其背后的原因？**

答：目前，国内业务面临一定挑战，公司通过销售策略调整和实施组织精细化管理应对，随着国内经济刺激政策的陆续出台，对未来国内毛利改善持乐观积极的态度。在海外市场方面，公司凭借多年的海外市场深耕，已经在海外市场取得领

先地位，销售毛利较高，主要原因有：（1）全资子公司雷迪奥定位海外高端市场，在海外享有较高知名度，对公司在国际毛利率起到关键作用。（2）产品销售结构优化：新技术新产品在海外的销售比例显著提高，特别是在租赁及户外传媒商用板块。（3）技术优势：公司微小间距产品工艺路径成熟，成本逐渐降低、技术优势明显，不仅提升了产品竞争力，也是海外毛利率提升主要的技术支持。

## **2、公司照明业务的情况介绍？**

答：公司照明业务在市场上保持着一定的竞争力和稳定性，作为光显解决方案的组成部分，显示屏与照明解决方案相结合，满足不同行业应用场景的需求。在销售策略上，公司选择了聚焦于高资质要求及毛利较高的节能项目，如隧道灯、路灯以及高端酒店照明等领域。在照明产品技术创新方面，公司持续投入，以提升产品附加值和适应市场变化。同时，公司密切关注国内外照明行业政策的最新动态，以抓住政策带来的增长机遇，进一步巩固和扩大在照明领域的市场地位。

## **3、公司财务报表上汇兑损益对利润表有较大影响，具体原因是什么？**

答：2024 年度半年度，公司境外营业收入占营业总收入的比例为 63.74%，公司海外业务主要由美元结算。针对境外营业收入的特点，公司坚持汇率风险中性原则，在确保安全性和流动性的前提下，以规避汇率波动风险为目的开展外汇衍生品投资。衍生金融工具的账目处理主要体现在以下科目：

（1）因汇率变动导致的结算收益反映在“财务费用-汇兑损益”中（汇兑损益的负数是收益）；（2）因尚未交割的远期外汇产生的亏损反映在公允价值变动收益的“其中：衍生金融工具产生的公允价值变动收益”和“交易性金融负债”中；（3）

因已经交割的远期外汇产生的亏损反映在“投资收益-衍生产品交割产生的投资收益”中。以上科目金额合计后，才是汇率变动对利润表产生的实际影响。

#### **4、推动 Mini/Micro LED 技术持续向更小间距发展的驱动因素是什么？**

答：推动 Mini/Micro LED 技术持续向更小间距发展的驱动因素主要如下：**（1）通讯技术进步推动：**随着通讯技术的发展，尤其是 5G 和未来 6G 技术的推广，信号传输和处理能力将得到显著提升，这将使得 8K 乃至 16K 分辨率的信号传输成为可能，进而对显示屏的分辨率提出更高要求。为了匹配这些高分辨率信号，确保内容的清晰度和细节展现，显示屏技术必须同步提升，以避免信号在显示过程中的失真或模糊。

**（2）专业领域需求：**在对清晰度要求极高的专业领域，例如高精度监控、交通管理、军事指挥控制中心、医疗等，显示屏需要能够捕捉并展示更多的细节，在这些场景中，更高分辨率的显示屏能够提供更为精确的视觉信息，对于决策和监控至关重要。**（3）技术竞争与创新：**技术创新是企业保持竞争力的关键。持续推进 Mini LED 技术的发展，不仅是对现有技术的优化，也是对未来潜在市场的预判和布局。通过技术创新，企业能够开拓新的应用场景，引领市场趋势，从而获得先发优势。

#### **5、公司 AI 产品如何与 LED 显示屏相融合？**

答：随着 AI 人工智能的蓬勃发展，公司率先提出“LED+AI”战略。目前，公司已获得 GPT-4 官方接入许可，打通了关键技术通路，并与微软戴尔、百度、科大讯飞等头部企业展开多样合作，提升光显解决方案 AI 应用能力。公司的 AI 大屏交互智能体以 AI 大模型作为智慧大脑，具有全方位

实时感知交互及多模态呈现技能，推出屏型机器人，以 LED 屏体生态为媒介实现用户与虚拟世界融合。这种智能“LED+AI”产品可以提供真实的、沉浸式的、生动有趣的交互体验，并且具备从形象录制、设计、建模、渲染、驱动等端到端的全流程服务。应用在数字展陈、虚拟拍摄、咨询播报、品牌宣导、智慧政务等多个场景，展现了 AI 与 LED 显示屏融合的广泛可能性。

#### **6、在销售过程中，如何提高洲明产品的竞争力？**

答：LED 产品的特殊性质要求潜在客户能够亲身体会、亲手触摸、亲眼观察和感受，以全面理解产品的特性和优势。传统的宣传方式，包括 PPT 展示、视频介绍和销售人员的讲解，可能无法充分使客户深刻感受到产品的实际价值和体验。在过往的项目竞争中，公司产品能够被客户更大程度接受，主要是因为提供了直观的对比和感受。在此次 20 周年庆典活动上，公司也推出了“全球展厅换新计划”，该计划旨在将公司一体化的解决方案布置到每个地市、每个国家的重点区域，同时，发布样机政策，以支持全球展厅的更新和产品展示工作。通过这一计划，期望提升客户对洲明 LED 产品的感知和信任，通过直观的体验来增强产品的市场竞争力。

#### **7、公司销售费用较其他行业高的原因是什么？具体采取了哪些措施在管控？**

答：公司销售费用主要有 3 个方面的影响：**（1）产业定位特殊性：**相对于传统制造业，公司是 LED 显示、LED 照明产品及光显解决方案供应商，需要投入更多的资源做品牌建设，实施多样化的品牌市场推广，以提升品牌知名度。**（2）产品特性与客户服务需求：**LED 产品需要客户亲身体会和感

受，这要求销售人员提供现场服务和技术支持，增加了差旅等费用。由于产品主要面向 To B 市场，定制化程度高，需要更多的面对面交流和个性化解决方案，差旅成本增大。**(3) 本地化服务：**公司实行本地化服务，以更好地满足客户需求。导致在各地增加销售人员和资金投入，提高运营成本。

为有效管控销售费用，公司采取了以下措施：**(1) 组织架构调整：**公司进行了组织架构调整，优化业务结构以提升效率并发现更多业务突破机会，提高决策的敏捷性和执行力。

**(2) 实施精细化管理：**通过严格的费用预算控制和审批流程，确保每一笔支出都经过合理规划和评估。从而实现对销售费用的有效管理。**(3) 建立销售费用相关的绩效考核与激励机制：**公司建立了与销售费用控制直接挂钩的绩效考核和激励机制，鼓励销售团队在保证业务发展的同时，注重成本控制。

#### **8、雷迪奥未来业务的展望情况介绍？**

答：雷迪奥作为洲明的海外高端全资子公司，在近年来的业务发展中呈现出积极的增长趋势，尤其在传统租赁和 XR 虚拟拍摄领域取得了显著的业绩。展望未来，雷迪奥将继续利用其在产品品牌和服务质量方面的强大影响力，进一步拓展与现有业务相近的应用市场，重点关注对高价值产品有需求的细分市场，例如教堂场景应用、虚拟拍摄物理延伸等专业领域，以满足市场的需求，扩大市占率。

#### **9、LED 电影屏的进展情况介绍？**

答：公司在 LED 电影屏领域提前布局，是行业首家通过 DCI 认证的企业，是中国电影标委会唯一 LED 显示行业委员企业，同时，公司深度参与我国首个数字电影 LED 影厅行业标准《数字电影 LED 影厅技术要求和测量方法》，助力推动

	<p>我国数字电影 LED 影厅规范有序发展、促进 LED 电影放映系统推广应用。洲明目前已经拥有 6 款完成了 DCI 认证测试的 LED 电影屏，其中包括了“全球首款透声 LED 电影屏”。这一创新解决了传统 LED 电影屏存在的声音和图像不一致的技术缺陷问题，为电影放映技术带来了新的突破和进展。并在南京德基广场新街口国际影城实现商用，该影城将原有 IMAX 荧幕升级改造为 LED 电影放映系统，实现了影院高新技术格式放映的技术迭代。</p> <p><b>10、公司后续是否有通过产业收并购来提升行业竞争力的打算？</b></p> <p>答：公司对收并购持谨慎的态度，在收并购的战略决策中，公司更加注重市场、品牌和技术资源的整合，以及这些因素如何与公司战略形成互补，从而实现长期的增值。收并购应当服务于公司的长期发展规划，并能够为公司带来战略上的补充和协同效应。未来，在符合公司发展战略的情况下，不排除寻求能够为公司带来技术和业务上互补优势的收并购机会，以提升公司的行业竞争力。</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 10 月 29 日