

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：2025-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称</b>	中泰电子 王芳 杨旭 张琼 洪嘉琳 国金基金 边广洁 五地投资 成佩剑 兴业证券 仇文妍 博时基金 符昌铨 国寿安保 韩涵 长信基金 何增华 方正富邦 衡攀宇 西部利得 侯文生 中金基金 胡迪 金鹰基金 姜斌宇 博时基金 金耀 方正富邦 李朝昱 招银理财 李翹楚 长安基金 刘嘉 嘉实基金 刘晔 北京人寿 陆乔蔚 中庚基金 陆伟成 德邦基金 陆阳 圆信永丰 钱嘉隆 包赢基金 容志能 中信证券 桑轶 华夏基金 史琰鹏 前海开源 唐栩 富国基金 王超 华夏九盈 王德彬 银华基金 王帅 申万菱信 夏妍 众安在线 徐赛 汇安基金 许之捷 宁银理财 杨崢 鹏扬基金 杨雪 浙商资管 杨臻 易方达 杨宗昌 华泰资产 叶文强

	宝盈基金	叶秀贤	汇安基金	杨坤河
	招商基金	袁哲航	华夏基金	张皓智
	上银基金	张和睿	阳光资产	张凌禹
	中邮资管	张雪峰	国泰基金	张阳
	人保资产	周昇	汇泉基金	周晓东
	格林基金	刘喆	平安基金	翟森
	国新投资	马浩翔	国泰基金	李阜阳
	建信理财	俞逸风	富国基金	田希蒙
	长城基金	储雯玉	广发基金	邱世磊
	鹏华基金	胡颖	交银基金	梁简泓
	光大永明	沈繁呈	泰康资产	张欣星
	国寿养老	崔恒旭	西部利得	吴桐
	兴银理财	江耀堃	民生加银	朱辰喆
	交银基金	周珊珊	华富基金	黄星霖
	前海联合	韦岸	嘉实基金	朱子君
	华安基金	刘畅畅	山西证券	李培玉
	汇华理财	陆达之	新华基金	金曦
	东方基金	梁忻	嘉实基金	刘焯
	嘉实基金	雍大为	中金资管	项洪波
	中金资管	胡迪	百年资管	李翘楚
	新疆前海联合基金	韦岸		
	国寿资产	鲁士伟	众安保险	黎原
	弘毅远方	陈祥辉	诺德基金	王超
	九泰基金	刘源	创金合信	寸思敏
时间	2025年2月7日			
地点	公司总部会议室			
上市公司接待人	董事会秘书	陈一帆		

<p>员姓名</p>	<p>创新业务总经理                      刘俊</p>
<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电话会议的方式进行，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、公司端侧 AI 业务介绍</b></p> <p>随着人工智能的蓬勃发展，在 AI 核心技术层面，公司目前与微软、英伟达、英特尔、戴尔等多个合作伙伴建立了深度合作关系，在去年已完成多套主流大模型的接入和部署，基于洲明 Agent 平台，可智能调度 DeepSeek、百度文心千帆、字节跳动豆包、阿里通义千问、微软 Azure OpenAI、腾讯混元等各类模型能力，并拥有自研山隐大模型、UniVLM 模型。在此基础上，公司深入探索 AI 领域的创新应用，相较于仅关注大模型本身，公司更专注于“依托洲明作为 LED 显示龙头企业的优势，将硬件与 AI 大模型相结合，打造更具竞争力的 AI 端侧产品和应用场景解决方案。”</p> <p>在端侧 AI 硬件上，公司推出了多款创新产品，包括 UniMetaBox、AI 交互鱼缸屏、AI 陪伴助手、全息透明柜、屏型机器人等，这些产品均采用云端与端侧相结合的设计，既能连接强大的云计算资源，又具备本地处理能力，显著提升了数据响应速度和用户交互体验。同时，公司还自主开发了光堡内容平台，为用户提供丰富多样的素材和内容下载服务。通过 UniMetaBox 与硬件设备的深度融合，各类硬件设备均可实现 AI 能力的接入，并支持本地化部署，极大地拓展了智能显示的应用场景，为行业带来了新的突破。</p> <p>在 IP 合作上，近期，公司与广东奥飞主题文化科技有限公司达成战略合作，充分整合奥飞的 IP 资源与运营能力以及洲明科技的光显技术优势，共同探索科技、IP 与文旅深度融合的创新模式，目前双方正在积极推进对接工作。同时，公司也在与其他 IP 方展开合作，积极拓展市场布局。</p>

在 AI 产品销售模式上，公司秉持“线上+线下”双线并行的战略布局，全力拓展市场渠道，满足不同客户群体的需求。在线下市场，公司积极推进南京牛首山等沉浸式空间项目。公司已洞察到市场用户对情感陪伴需求的增长，进而布局情感陪伴文创产品，游客可在游览后带走具有情感价值的 AI 陪伴产品。在线上市场，公司的“AI 全息陪伴助手”已上线京东电商平台，并计划拓展海外线上销售渠道，进一步打通海外销售网络。

大模型方面，公司目前与多个合作伙伴建立了深度合作关系。公司是微软的 ISV 合作伙伴，并与微软官方保持合作。此外，公司正与豆包团队展开深度合作，未来有望获得比其他企业更早或更多的资源，并在渠道上进行整合，以更充分地利用豆包的能力。在佛学模型方面，公司采取自研和自主部署的方式，以确保更高的精准度和定制化能力。后续公司还将与国家超级计算广州中心、腾讯云、阿里云等企业展开深度合作，在算力层面进行更高效的开发和部署。

## 二、投资者交流环节

### 1、AI 全息陪伴助手具有什么特点？产品的销售模式介绍？

答：公司开发的 AI 全息陪伴助手具备以下特点：（1）**情感陪伴**：配合自主研发的垂直大模型，提供情感陪伴服务，为用户提供心理慰藉和情绪引导；（2）**成本较低**：对比市面上其他同类型产品，对 SOC 芯片要求更低，实现成本控制，降低产品价格。（3）**多 IP 合作**：通过自主 IP 开发与奥飞等 IP 方合作，实现角色学习与模仿，拓展产品形象与功能，使产品能够根据用户需求学习与模仿不同形象和角色，提升情感陪伴的互动效果，拥有更广泛的受众群体。（4）**标准化 AIoT 管理平台**：公司正积极开发标准化平

台，用户购买产品后，可系统自动升级迭代服务，并通过后台管理系统选择不同情感陪伴方式。销售模式将从单一硬件销售转变为 SaaS 平台化销售，推动平台化部署扩展。

AI 全息陪伴助手的销售模式主要围绕特定应用场景展开。在特定的沉浸式体验空间中，通过线下体验场景引流，为用户提供直观的产品体验，且能通过注册账号的方式将用户转化为线上客户，进一步拓展线上销售渠道。这种线上+线下相结合的销售模式，旨在充分发挥线下场景的体验优势和线上渠道的便捷性，实现销售的多元化和最大化。

## 2、AI 全息陪伴助手的定价成本主要体现在哪些环节？未来如何降低成本？

答：公司目前在京东上线的 AI 全息陪伴助手定价为 1,800 元。这一定价主要基于以下因素：（1）硬件成本是主要组成部分，硬件成本包括芯片、传感器、电池等组件。

（2）软件及技术成本，包括 AI 模型的接入调用、自然语言处理（NLP）、语音识别等技术的使用，以及对话功能的开发和部署。（3）前期的开发成本如一次性的模具成本等。

该产品降本的方式主要有以下三个方面：（1）**规模效应降本**：增加出货量，摊薄前期开发成本，实现硬件成本的快速下降；（2）**协同增长降本**：随着 IP 数量的增加，用户规模的扩大，对云计算的需求同步增长，从而降低单位成本；（3）**优化部署降本**：优化平台部署，包括 AI 对话、角色选取等功能，提升效率。综上成本控制的空间较为明确，预计随着市场拓展和技术优化，成本有望较快降低。

## 3、通过 AI 全息陪伴助手切入 To C 赛道的考量因素有哪些？

答：公司切入 To C 赛道是基于自身业务发展及时代变化洞察的战略考量。作为 LED 显示龙头企业，公司敏锐

地意识到 AI 技术的飞速发展促使客户对“LED + AI”技术融合的需求日益增长，例如随着 AI 技术的进步，客户对产品与 AI 能力的融合需求越来越高，这不仅体现在传统的 B 端产品显示屏中融合 AI 虚拟人等技术，还带来 C 端产品如 AI 陪伴助手等新的需求。洲明需要考虑商业模式、产品形态的变化以及受众用户需求的演变，以顺应时代的发展。

因此，公司通过 AI 全息陪伴助手这一创新产品切入 To C 市场，旨在借助 AI 技术推动业务升级，从传统硬件销售向服务能力扩展转变。同时，公司通过自研垂直模型，进行数据标注和交互开发，推动 AI 大模型在细分领域的应用，为进入 To C 领域奠定了坚实的技术基础。公司具备强大的渠道基础和市场资源，能够有效支持产品的市场推广和销售。未来公司计划进一步推出与洲明相关的一系列 AI 产品，如 AI 台灯、AI 鱼缸屏等，这些产品都将接入洲明自研 AI 技术或者与头部大模型厂商进行合作开发。

切入 To C 领域不仅有助于进一步巩固公司在市场中的领先地位，还能拓展新的增长点，为公司带来更广阔的市场空间，进一步提升公司的市场竞争力。同时，公司对 AI 创新板块具有足够的重视程度，未来会准备更多的战略投入去继续加深加大技术储备和产品开发。

#### **4、公司在选择 IP 合作时，基于哪些因素考虑？合作模式情况介绍？**

答：公司在选择 IP 合作时，始终坚持以自身业务需求为导向，结合发展战略和资源优势进行决策，以确保合作的效益与可持续性。尽管热门卡通或动漫 IP 在市场上拥有较高的流量和广泛的受众基础，但与这些 IP 合作通

常需要较大的成本投入，包括授权费用、资源调配等，这对公司的成本控制提出了较高要求。因此，公司“AI 陪伴助手”首次使用结合牛首山项目推出的以佛教文化为人物的 IP 形象，该项目不仅具有良好的受众基础和线下渠道，还与公司的情感陪伴产品定位高度契合。

这些 IP 形象为洲明自有 IP，我国有很好的佛教信众基础，通过塑造佛学的角色形象（如沙弥、文殊菩萨、普贤菩萨、观音菩萨等），在公司自研佛教大模型加持下，为相关用户提供心理上的慰藉，同时也能够在他们遇到困惑时，通过特定的对话进行引导，满足其情感陪伴需求。

除此之外，公司也在和其他一些 IP 对接中，目前已经与奥飞签订了战略框架协议，并在推进相关合作，使产品能够根据用户需求学习与模仿不同形象和角色，提升情感陪伴的互动效果，拥有更广泛的受众群体。

公司与 IP 厂商的合作模式主要有以下四种：（1）**授权买断模式**。即通过买断方式获得 IP 授权，用于产品开发和应用。（2）**供应商模式**。公司为 IP 方提供硬件制造和 AI 部署等服务，作为其供应商协助产品落地。（3）**分成模式**。公司正在积极洽谈相关合作，包括具体方式和分成比例。（4）**自有 IP 模式**。公司围绕特定应用场景（如牛首山的佛教文化）自主开发 IP 及相关角色形象，形成自有版权体系。

##### 5、第三方大模型和公司自研的垂类模型如何进行分工？

答：洲明 Agent 平台已接入豆包 1.5 pro, DeepSeek V3 及 R1 模型，并基于 671B 的 R1 模型进行多场景应用探索，提升 Agent 应用场景下的精度和准确性，更好的服务终端客户。公司在佛学领域已应用自研垂类大模型以确保精准度和定制化能力。在特定应用场景中，公司同样会根据需求

灵活选择自研垂类模型与第三方大模型。开源的 Agent 和商用大模型 API 在成本和整体能力上具有明显优势，因此 在多 Agent 系统中，若商用大模型能更优地处理问题，公司 会优先采用；但在涉及特定产品相关内容等表现不理想的 领域，商用大模型可能无法精准表达，此时公司将使用自主 训练的模型进行补充和优化。同时，在敏感内容处理方面， 不会完全依赖单一模型或防御系统，而是结合自有垂类模 型进行筛选，以增强系统的安全性和稳定性。在实际应用 中，公司会依据各模型擅长的能力及权重进行优化选择，以 确保 AI 交互成本低、质量高、速度快。

**6、公司在机器人端侧应用领域的发展规划和技术创新有 哪些？**

答：公司拥有数字人动作库和非穿戴动作捕捉技术可 用于具身智能在三维空间的动作训练。

公司已经获得了非穿戴动作捕捉的专利。与传统的机 械动捕和光学动捕技术不同，不需要在动捕房中穿戴特殊 衣物或手套来捕捉动作，能够面向轻量化产品和部署，适 应更多应用场景。

公司的数字人已经积累几千套动作库，不仅可用于数 字人的训练，也与机器人动作库的训练相互结合，再加上 真人动捕，形成了三位一体的动作训练系统。

未来，AI 情感陪伴产品可能会结合机器视觉和 AI 眼镜 等技术，实现空间计算和信号捕捉，机器人将根据这些信息 做出相应动作。由于基础硬件技术的储备具有相似性，情感 陪伴产品的发展必然会涉及人形机器人，因为这种产品形式 更接近人类的形态。综上，公司不仅高度关注这一领域，而且 在技术储备上已有基础，并且正在持续进行研究和开发。

**7、前期推出的 AI 数字人全息投影柜的市场表现及销售情况如何？**

答：AI 数字人全息投影柜的市场表现整体稳健。该产品已在多个项目中得到应用，尤其在文旅领域表现突出，例如在四川广安不夜城等项目中，公司部署的数字人全息投影柜展示获得了良好的市场反馈。同时，全息投影柜带动了公司 LED 一体机的销售增长，LED 一体机相对与全息投影柜具备轻量化优势，今年会通过渠道代理商和渠道代理制，在充分利用公司原有的商业模式代理商的基础上，快速的把销售量和销售额提升起来。

**8、2025 年春晚产品和解决方案的情况介绍？**

答：洲明科技作为多届央视春晚、元宵晚会、跨年晚会服务商，在总台技术局和春晚导演组的统筹与指导下，再次参与 2025 年总台春晚多个重点节目的数字内容制作、舞台美术设计与核心技术支持，涵盖从裸眼 3D、LED AI 空间渲染视觉、空间计算，到虚拟现实、UE 特效等多项前沿技术。同时，2025 年云南春晚舞台合计约 800 m<sup>2</sup>的显示屏、2025 年中央广播电视总台春节戏曲晚会舞台 1500 m<sup>2</sup>显示屏及配套方案均由洲明科技搭建完成，为舞台环境提供稳定的技术支持。

公司的 AI 盒子产品也在今年春晚成功应用。产品融合了多个前沿技术，包括 AI 内容生成、实时渲染以及 XR 扩展现实等技术，实现多台摄像机的同步融合，进行追踪、信号传输和渲染同步，且没有延迟。AI 盒子可以让 LCD 液晶屏、LED 屏幕（包括存量设备）等各种形态的硬件屏幕都能快速接入 AI 和本地化部署，实现智能化升级，并支持内容下载及个性化配置。

	<p>春晚的成功应用代表多项技术与 AI 融合的创新，为公司 AI 技术在 To B 场景中树立标杆，未来会在影视传媒、文旅、教育、政务等领域拓展更多应用场景。</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	2025 年 2 月 10 日