

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：2025-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☒业绩说明会 ☐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	具体名单详见附件	
时间	2025 年 4 月 24 日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理林洺锋 财务总监王群斌 AI 业务负责人刘 俊 总裁办总经理廖广南 证券事务代表易林颖	
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动以现场+线上会议的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下： 一、公司 2024 年年度&2025 年一季度业绩情况介绍 2024 年，公司实现营业收入 77.74 亿元，同比增长 4.90%，主要得益于海外业务收入的持续增长、Mini/Micro LED 市场份额的快速提升以及光显解决方案、AI 内容等业务的持续拓展。在海外市场方面，2024 年公司实现海外营业收入 47.77 亿元，占总营业收入的 61.45%，同比增长 18.33%。	

	2024 年，公司实现综合毛利率 29.11%，较去年同期上升 1.09 个百分点。 2024 年，公司实现归母净利润 1.00 亿元，较去年同比下降 30.86%，主要有以下 2 个原因：（1）2024 年度，公司权益法确认的投资收益亏损 6,103 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）所投企业公允价值变动所致，造成投资损失 6,175 万元。（2）2024 年，公司因汇率波动产生的损失为 3,181 万元，较上年同期增加损失 1,593 万元。 若剔除投资损益（股权）、汇率所带来的波动影响，2024 年归母净利润（剔除投资损益（股权）、汇率损失后）为 1.93 亿元，上年同期为 0.95 亿元，呈现增长态势，表明公司核心经营业务状况良好。 2025 年一季度，公司实现营业收入 15.76 亿元，同比增长 5.63%，归母扣非净利润达 7415.50 万元，同比增长 737.04%。 二、投资者交流环节 1、公司 2025 年国内外展望情况介绍？ 答：2025 年，国内市场持续渗透：（1）政策红利：“十四五”规划强调新型显示产业升级，超高清视频（8K）、智慧城市、新基建等政策推动 LED 屏在交通、安防、文娱等领域的渗透。（2）随着 Mini/Micro LED 技术日益成熟，该技术正推动商用显示屏（如会议室、教育屏等场景）加速替代传统 LCD 显示屏，为国内市场注入动力。（3）公司积极在下游应用场景中挖掘高附加值领域，如智慧博物馆、智慧导购、智慧文旅等，LED 结合 AI 技术推出创新产品和解决方案，满足国内各行业对智慧化、数字化的需求，拓展业务边界。国际市场稳健发展：在国际形势复杂多变的背景下，公司秉持积极审慎的经营
--	--

	策略，提前布局，进行了战略性备库以保障供应链的稳定性及全球客户交付。此外，由于全球化销售网络的均衡布局，公司面对单一的地缘性政策抗风险性较高。未来，公司将持续深化全球均衡布局，投入欧盟、中东、日韩及东南亚等需求增长潜力较大的市场，为公司业务拓展提供了广阔空间。 2、公司 2025 年一季度利润增长的原因是什么？ 答： 2025 年一季度利润增长的主要原因是：（1）销售收入持续增长：海外销售情况稳定，国内销售情况转好，为净利提升做出贡献。（2）Mini/Micro 产品毛利相对高：随着 Mini/Micro 产品的不断成熟，销量也在逐步提高，为公司整体净利润提高提供了有力支撑。2024 年，公司 Mini/Micro LED 显示销售额实现翻倍增长，COB 和 MIP 占公司显示业务的份额达到 13%-15%。展望 2025 年，公司预计内部份额将提升至 25%-30%。 （3）产品附加价值提升：公司在下游应用场景中积极挖掘高附加值领域，积极进行技术研发和市场拓展，公司产品及解决方案附加值逐步凸显。 3、目前，美国关税对公司的影响？ 答：尽管关税战在短期内对公司会产生一定影响，但由于公司提前布局了全球供应链，收购美国一家本地企业，可以满足部分产品的本土化供应。从长期看，公司有信心应对这些挑战： （1）公司拥有领先行业的核心技术能力，公司通过技术创新和产品升级，进一步巩固技术优势，提高产品的附加值，增强议价能力。（2）公司在全球的销售网络布局相对均衡，在欧洲和亚非拉地区等地均有销售布局，全球均衡布局可以分散单一地区政策变化带来的风险。（3）公司作为 LED 行业龙头企业，具有一定品牌溢价，在北美主要推广中高端产品，客户对价格敏感度较低，成本转嫁能力较强。
--	--

	2025 年度，公司拟在美国继续发展并强化子公司的生产制造平台，导入先进工艺建设自动化平台，以确保公司在全球的供应与交付更安全稳定并更快速响应国际客户需求，夯实产品交付基本面，提升市场竞争力。 4、公司 AI 相关的新产品介绍？AI 产品的定位及核心竞争力？ 答：AI 新产品介绍：公司 AI 智能产品矩阵涵盖 To C 和 To B 两大类。To C 产品主要面向家庭用户，满足情感陪伴、娱乐互动及健康照明需求，包括 AI 全息陪伴助手、AI 交互式数字鱼缸和 AI 护眼台灯/落地灯(规划中)等 AI 端侧硬件产品；截至目前，公司 To C 端侧产品凭借精准的市场定位、优质的产品品质以及有效的营销策略已实现销售。To B 产品则针对文旅、商业、教育等场景，融合 AI 技术解决方案，提供沉浸式体验和智能服务，包括 AI 光堡盒子、全息柜一体机和 LED 展示机器人。所有产品均融合 AI 大模型、数字人技术，支持多模态交互、多语种切换及个性化定制，具备智能语音交互、情感陪伴、内容创作等功能，作为光显领域的 AI Agent 赋能客户。 AI 新产品定位：目前，AI 全息陪伴助手等主要定位于满足用户的情感陪伴需求，同时融入中华优秀传统文化等元素，借助文化优势实现差异化竞争。 AI 新产品的核心竞争力：（1）垂类研发优势：通过构建“中华优秀传统文化垂直大模型+AI 智能体+AI 交互沉浸式空间”三位一体的全栈能力。依托自研多模态大模型、空间感知算法及端云协同架构，为智慧文旅、智慧家居、智慧教育、智慧商业等领域提供软硬一体的 AI 交互解决方案及 AI 智能体。（2）渠道优势：与南京德基成立合资公司运营牛首山景区沉浸式演艺空间，并在其中销售 AI 产品；文旅景区等线下渠道投入大，
--	---

	借助高人流量实现产品销售。同时，与 IP 方合作共同开发新 IP，借助市场资源和用户基础，提升产品销量和知名度。（3） 数据优势：公司自研的“山隐大模型”积累了丰富的数据，如传统文化数据，并与高校合作获取数据，不断对模型进行微调 and 训练，提高模型的准确性和交互效果，为产品提供了强大的技术支持和差异化竞争优势。 5、电影屏产品及销售情况介绍？ 答：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。在 LED 电影屏领域，公司引领着相关技术的创新研发，洲明 UCINE LED 显示屏是国内首个获得好莱坞 DCI 认证的 LED 电影屏产品。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，显著提升了观影沉浸感和视觉体验，同时成为公司第 6 款通过 DCI 认证测试的电影屏产品。目前，公司 UCINE LED 电影屏已相继在哈尔滨、北京、新疆、成都、三亚、南京、衢州等国内多地影院投入使用，并成功落地海外市场，包括莫斯科、东欧等地，2025 年 3 月，公司 LED 电影屏在斯洛文尼亚落成，进一步展示国产 LED 电影屏的实力。 6、公司纹理屏 Unatural 的情况介绍？ 答：公司纹理屏作为新型的装饰类 LED 显示屏，实现了 LED 大屏显示与环境装潢的无缝融合，不显示画面时，可作为自然的墙面装饰的一部分，且表面纹理效果多样、可定制，打破了传统大屏熄屏时的“大黑屏”尴尬。在技术层面，纹理
--	---

	屏采用微纳光学功能层、EBL + 封装等技术，历经多次迭代研发，攻克了画面无纹理干扰、图案无拼缝痕迹等难题，满足 P0.6~2.6 间距显示需求，兼容多种工艺和触控交互技术，同时在表面硬度、光学角、反射率等常规性能上保持高水准纹理屏的应用场景广泛，涵盖家居、酒店、零售空间、办公楼、餐饮场所、文化和公共空间等，为各场景赋予了新的生命与活力。 7、公司 Mini/Micro 产品进展情况介绍？ 答：2024 年，公司持续在 Micro 技术领域发力，通过自主研发、战略投资以及资源整合，构建了从 Micro 灯珠自主设计、Micro IC 协同设计、半导体级器件封测到智能产品制造的完整产业链布局。同时，公司率先突破巨量转移技术难题，实现了 Micro LED 30/50 微米×50/70 微米无衬底技术 0202（0.2mm×0.2mm）芯片封装，并量产 P0.4 间距 MIP 显示产品。此外，公司推出自研五合一超高清系统卡、四合一主机播放控制系统、勃朗峰 AI 画质增强引擎技术以及 AM 主动式驱动技术，不断提升显示模组控制系统的技术能力，增强产品竞争力。 未来，在展示、会议、交通等领域，对高效、稳定、美观的显示产品的需求不断增加，Mini/Micro 产品凭借其技术优势和特点，未来发展前景广阔。因此，公司将继续加大在 Mini/Micro 产品的研发投入，不断进行技术创新和升级，提升产品的性能和质量，以满足市场对高品质显示产品的需求。 8、公司是否会控制研发费用增长？ 答：技术实力是企业保持竞争力的关键，公司需要持续投入研发，以确保在技术上领先于行业水平。同时，为了满足市场需求和提升产品竞争力，公司也需要不断对现有产品进行升级，如 Mini/Micro 产品、电影屏、AI 相关产品等都需要研
--	---

	发投入。从长期发展战略看，加大研发投入有助于实现公司的可持续发展，通过技术创新和产品升级，提升公司的整体实力和市场竞争力，为未来的市场拓展和业务增长奠定基础。作为行业内的领先企业，公司认为有责任通过加大研发投入，引领行业技术进步，为行业的可持续发展做出贡献。 9、XR 虚拟拍摄收入情况及未来发展介绍？ 答：公司在 XR 虚拟拍摄领域深耕布局多年。在国际 XR 虚拟拍摄领域，公司全资子公司雷迪奥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，其产品应用于全球各个演播室和各视效公司等，得到好莱坞、微软、奥斯卡奖等知名客户的认可。在国内市场中，公司与爱奇艺、阿里大文娱等头部视频平台深度合作，这些平台对均有 XR 虚拟拍摄的需求，推动了公司 XR 业务的快速增长。同时，公司中标中国传媒大学等高校项目，高校对 XR 虚拟拍摄教学场景的需求不断上升，为公司带来新的增长机遇。目前，国内多位知名导演也开始采用 XR 虚拟拍摄技术，提升了公司在影视行业内的影响力。公司通过技术创新优化拍摄效果，拓展了直播、游戏开发、虚拟展厅等新应用领域。随着市场需求持续扩大，公司有望在未来保持强劲的发展势头，进一步巩固在 XR 虚拟拍摄领域的领先地位。 10、公司对于应收、存货的管理措施？ 答：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。在存货管理方面：公司内部提高需求预测准确性，做好产品规划，构建产品平台化、归一化、标准化，管理并精简产品配置，在生产制造端通过产销协同进行产品生产与备货，以满足订单交付并提高存货运营周转。 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）	详见附件
日期	2025 年 4 月 25 日

附件：参与单位名称（排名不分先后）

序号	单位名称
1	摩根隆裕
2	远致瑞信
3	融昊资产
4	银河证券
5	鑫鼎基金
6	华融投资
7	华鑫证券
8	宽裕资产
9	红华资本
10	万全智策
11	安卓投资
12	远东宏信
13	华能贵诚信托

14	上海宝弘
15	第一创业
16	华创证券
17	上海景熙资产
18	信达澳亚
19	国资基金
20	广州泽恩
21	瑞联私募
22	红思客资产
23	必达控股
24	方圆金鼎
25	厦门国际
26	易方达
27	嶺信资本
28	黄石国资
29	宏惟创世
30	一创投资
31	中船投资
32	永康市产投集团
33	亚太汇金
34	招商证券
35	兴业证券
36	华夏基金
37	上海混沌
38	同泰基金
39	工银理财
40	浦银安盛基金
41	正圆私募
42	国投证券

43	国信证券
44	长城财富
45	广发基金
46	万家基金
47	广州玄甲
48	长城财富保险
49	鑫然投资
50	中信证券
51	南方天辰（北京）