

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：2025-009

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	具体名单详见附件
时间	2025年9月8日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总裁办总经理 廖广南 投资者关系经理 钟林静
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以现场会议的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>一、投资者交流问答环节</p> <p>1、公司 LED+AI 业务的发展情况介绍？</p> <p>答：公司将“LED+AI”业务提升至集团战略高度，全力构建智能化场景生态体系。在技术研发上，公司自主研发基于华为鸿蒙的 AI SOC 系统，与浙江大学智慧绿洲联合揭牌“浙江大学长三角智慧绿洲 — 洲明科技中华优秀传统文化大模型联合研究院”。同时，自研垂类细分领域模型“山隐大模型”，并完成 Agent 平台对多套主流模型的接入，可依不同场景智能</p>

调度。

在产品落地上，公司打造了多元的 To B 与 To C 产品矩阵。To B 端，公司主打 AI 一体机系列、AI 台灯系列、AI 光堡盒子、AI 数字售卖亭、AI 交互数字鱼缸等产品，已在全国多个标杆项目落地。公司的 AI 一体机已在南京德基广场、国家博物馆、戴尔展厅、福建能化集团等场景应用。To C 端，AI 情感陪伴舱系列、全息佛龕（规划中）、AI 语音潮玩系列（规划中）等产品。可接入自研的“山隐”垂直类大模型或者其他通用大模型，支持多模型智能调度。To C 端产品的核心是满足家庭用户在情绪联结、教育引导、精神疗愈等场景中的需求。

从市场表现看，2025 年上半年，公司“LED+AI”战略成效初显，相关产品商业化进程加速。如与香港科晔集团签署 1500 台 AI 一体机批量交付协议。今年 8 月下旬，公司旗下全资 AI 子公司一洲明数字文化科技有限公司与广东华辉煌光电科技有限公司签订 AI 智能灯具联合开发及供货框架协议，根据协议，华辉煌未来将向公司采购 100 万台 AI 智能硬件及解决方案，共同推动传统 LED 护眼灯向新一代 AI 智能灯具升级。

未来，公司将持续深化“LED+AI”战略，在拓展海外市场的同时推动技术与业务深度融合，进一步释放商业价值。

2、公司在市值管理上有哪些措施？

答：公司市值管理主要围绕三个方面。一是夯实主业，聚焦生产效率提升、产品质量管控与市场渠道拓展等核心环节，持续巩固行业龙头地位，通过强化核心竞争力实现经营业绩稳步增长，为市值提供坚实支撑；二是资本品牌建设与市场认知提升。一方面加大品牌推广力度，依托 LED 行业展会、新品发布等场景传递品牌价值，另一方面丰富投资者沟通形式，通过定期调研、现场+线上业绩说明会、项目进展公告等方式，

主动披露业务最新动态，有效减少投资者与公司间的信息不对等。三是持续提升股东回报水平。公司始终重视投资者中长期利益，近三年累计分红达 3.31 亿元、累计回购股份 0.67 亿元，2025 年已完成 2024 年度 2.61 亿元分红；同时通过推进股权激励、员工持股计划等举措，进一步强化股东、员工与公司的利益绑定，切实保障投资者权益。

3、公司如何看待目前市场上的低价内卷竞争环境，是否有相应的措施？

答：公司坚持以客户为中心，通过持续的技术降本与精益管理，在确保合理盈利的前提下，兼顾行业生态发展与客户的长期收益，实现高质量、可持续的增长。公司应对举措包括：**一是聚焦于中高端产品**，通过提升产品品质和技术含量，与小厂的低价产品形成差异化竞争，同时加强向客户传递产品价值差异。**二是积极在下游应用场景中挖掘高附加值场景**，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。**三是深化渠道布局与强化服务**。构建多元化渠道体系，除传统经销商，在 LED+AI 端侧产品上，积极开拓线上电商平台，扩大市场覆盖面；提升售前、售中、售后服务水平，提供快速安装调试、及时技术支持、定期维护保养，以优质服务增强客户粘性，树立良好品牌形象。

4、公司在海外的竞争优势主要有哪些方面？

答：公司在海外市场的竞争优势主要体现在三方面：**一是技术与产品差异化优势**，依托自主研发的 Mini/Micro LED 显示技术、“LED+AI”智能交互方案，以及针对海外高端场景的产品，可满足海外客户对高画质、高稳定性、智能化的需求。例如：子公司雷迪奥的 XR 虚拟拍摄屏，在北美演唱会、影视

制作领域占据较高市场份额，技术参数优于部分国际竞品。二是**全球化市场布局与渠道优势**。公司深耕海外市场多年，产品覆盖全球 160 余个国家和地区，构建了以优质经销商为核心的本地化销售网络，能快速响应区域市场需求；同时重点布局北美、欧洲等成熟市场及中东、东南亚等新兴市场，平衡不同区域需求波动，降低单一市场风险。三是**品牌与口碑优势**。凭借长期服务国际顶级客户及标杆项目，洲明全品牌产品在海外 LED 市场树立了“高品质、高可靠性”的品牌形象，品牌认知度及客户忠诚度高于国内中小厂商，为产品溢价与市场拓展提供支撑。

5、公司应收、存货未来预计的减值情况介绍？

答：公司坚持严格依照相关会计准则和政策，合法合规计提各项资产减值，针对应收款项与存货管理，已建立并优化全流程管控机制，公司全年减值风险可控。在应收款项管理上，公司构建“事前防控 + 事后多维追收”体系：事前谨慎接单，强化新订单审核，综合评估客户信用与回款能力，从源头降低减值隐患；事后完善管理制度，设明确目标并组建跨部门团队推进回款，同时引入第三方金融工具优化收款结构，建立“业务—应收管理部—法务部”三级催收机制，对长账龄款项实行“一户一政策”催收制度。在存货管理上，以“降库存、提周转”为目标：成立专项消耗小组监控库存，制定促销与消化计划，针对存量库存设专项去化激励加速长账龄存货周转；同时推进产品标准化，优化产销协同，提升供应链效率，减少积压风险。

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 9 月 9 日

附件：参与单位名称（排名不分先后）

序号	单位名称
1	申万宏源
2	沐德资产管理
3	广东溪羽投资有限公司
4	前融资本
5	朗玛峰创业投资基金管理公司
6	广东大兴华旗资产管理有限公司
7	学良贸易
8	凯盈资本
9	前海夷吾资产管理有限公司
10	深圳市泛泰国际货运代理有限公司
11	深圳羽翰私募证券基金
12	深圳金广资产
13	深圳前海创世投资基金管理有限公司
14	深圳国溪创投
15	前海国泰基金
16	普渡资本