

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：2026-005

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）
-----------	--

	（1）部分海外订单交付延后：受原材料供给、海运等因素影响，部分海外订单交付延后，收入确认时点相应后移，对报告期利润贡献造成阶段性拖累。需要说明的是，前端需求并未走弱一截至目前，主要负责海外区域的全资子公司雷迪奥签单额已恢复同比正增长，增幅超过 18%，需求端出现回暖信号。 （2）汇率波动：前三季度汇兑损失合计达 1.86 亿元（主要计入财务费用），其中，第三季度单季度汇兑损失达 4,481 万元； 尽管利润端短期承压，但公司经营质量确有改善。 （1）现金流显著改善：前三季度经营性现金流净额达 3.18 亿元，同比大幅增长 2.23 亿元； （2）资产质量持续夯实：应收账款余额同比下降 3.55 亿元，减值损失较同期减少 1.25 亿元，风险敞口有效收敛； （3）盈利能力企稳回升：综合毛利率从半年度的 25.19% 微升至三季度末 25.58%，产品结构优化与成本管控逐步显现； （4）财务结构不断优化：短期借款压缩 6,089 万元，融资成本同期下行，规模与成本两端同时压降，到期偿付压力和刚性偿付风险相应减轻。 公司将继续坚持"保增长、重质量、追求有利润、有现金流"的经营方针，全力以赴推动各项改善措施落地，努力为股东创造长期可持续的价值。 二、投资者交流环节 1、公司海外业务占比较高，后续将采取哪些举措管理汇率风险？ 答：公司 2026 年半年度境外营收占比达 56.96%。针对汇率波动，公司已建立汇率风险中性管理体系，后续主要采取以下举措管理风险： （1）多举措降低外汇敞口：基于公司境外业务敞口较大，公
--	--

司主要有以下举措：① 资本结构层面：在履行境外投资相关程序的前提下，以资本金方式补充海外子公司权益，减少内部外币往来余额，降低外币货币性负债规模；② 运营层面：优化海外库存与备货节奏，缩短外币资金占用周期；③ 应收层面：强化海外应收账款过程管理，优化客户信用政策与账期结构。

（2）开展外汇套保对冲风险：基于真实境外经营业务背景，合规运用外汇远期、外汇掉期、外汇期权等套期保值工具，对可预期的外币回款开展锁汇，对冲汇率波动带来的不确定性，减少汇兑损益对公司盈利水平的冲击，稳定海外业务经营预期。

2、请介绍公司海外业务发展规划？

答：公司重视海外业务发展，后续主要规划有以下：

（1）完善全球分级渠道体系，推进渠道全面升级：建设全面覆盖全球、高-中-下沉多品牌部署的立体网格化渠道体系，实施赋能、秩序、激励、商机管理四大核心政策，聚焦专商显、分销、租赁等全产品线发力。

（2）推动高端产品与 LED+AI 解决方案协同出海：加大 Mini/Micro LED、MIP 封装等高附加值产品在海外市场的推广力度，落地更多文旅、商业、XR 虚拟拍摄等标杆项目，以"硬件+软件+AI 内容+运营服务"的一体化解决方案提升海外客户粘性 & 项目附加值。

（3）强化海外业务投入产出管理：公司强化海外业务从订单、收入确认到回款的全链路业绩考核机制，提升海外资源投入效率。长期盈利的改善将更有利于公司海外业务的长久可持续发展。

（4）持续优化汇率风险管控机制：完善外汇对冲工具运用，精细化管控海外应收与存货，通过多层次区域布局与本地化运营对冲地缘政治及单一市场波动风险，保持海外经营稳健性。

3、请介绍公司全资子公司雷迪奥的经营情况及后续业绩展望？

答：雷迪奥是公司旗下全资的高端海外品牌，主要面向全球高端 LED 租赁、专业舞台演艺、XR 虚拟拍摄等应用场景。从经营情况看，雷迪奥三季度订单呈现回暖趋势，2026 年 1-9 月新接订单同比去年增长超 18%。

后续业绩主要在三个方面：① **稳固高端市场，深耕海外核心客户**：随着外部经营环境边际改善，雷迪奥在欧美高端市场的订单承接能力持续修复；公司持续强化大客户服务与综合解决方案能力，深挖核心客户需求，提升客户粘性与复购率；② **优化产品策略**：推动产品精简，聚焦平台旗舰产品开发，提高产线的规模化效应，改善盈利，降低生产成本。③ **深化供应链协同**：已与核心供应商建立长期战略合作关系，保障 PCB、IC 等关键物料的供应稳定，有效保障新接订单成本及按时交付。

4、公司“LED+AI”战略目前推进进展如何？对相关新业务有怎样的预期？

答：公司"LED+AI"战略正从硬件供应商向"硬件+软件+AI 内容+运营服务"一体化解决方案提供商转型，目前进展主要体现在以下三个层面：

（1）**模型与软件生态**：自研"山隐"垂类大模型已完成深度合成、生成式服务双备案；联合浙江大学、中山大学共建中华优秀传统文化多模态大模型；UniAIoT 一体化光显中枢、Z.Brain 企业 AI 办公平台相继落地，可接入智谱、百度、阿里、DeepSeek 等主流大模型。

（2）**产品与方案落地**：推出 IN·BOX 模块化沉浸式智慧空间系统，搭载自研垂类大模型，降低沉浸式场景建设成本，产

品先后亮相深圳文博会、北京 2026 中国科幻大会及中国国际供应链促进博览会；发布覆盖透明显示、户外创意、智慧会议、AI 沉浸式空间等多款创新产品。

（3）商业化进展：2026 年前三季度 AI 及解决方案业务新签订单约 1.30 亿元，相关项目持续跟进落地中。

目前 AI 业务仍处于投入期，收入贡献逐步释放中。公司将持续推进"LED+AI"战略落地，收入及利润贡献存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

5、公司 Mini/Micro LED 业务进展如何？

答：Mini/Micro LED 是公司高端产品结构升级的核心方向，公司坚持 MIP、COB 双技术路线自主研发，打通从 Micro 灯珠、IC、封装到模组制造的全产业链，可实现 P0.3—P1.8 全系列 MIP 产品覆盖。

从盈利水平看，MIP 产品毛利率水平较高，是后续毛利率改善的重点方向；COB 产品在质量稳定性、颜色一致性等方面表现较好，当前阶段以保障销售规模为主；传统 SMD 产品今年受原材料涨价影响，毛利率面临的挑战相对较大。

从技术进展看，MIP 产品的稳定性在报告期内取得一定进展，公司秋季发布会推出的 USV Pro 等产品实现行业首发 AM+MIP 全息屏。未来公司将持续推动 MIP 等高端产品占比提升，优化整体毛利结构。

6、公司在投资者回报及价值提升上主要有哪些措施？

答：公司高度重视投资者回报与公司价值提升。主要有以下举措：

（1）提升经营质量与盈利能力。公司围绕 LED 显示与照明主业持续优化产品与客户结构，推进 Mini/Micro LED 等新技术、新产品的研发与产业化，并积极推进“LED+AI”等创新

	业务落地，形成商业闭环； （2）股东回报：在股东回报层面，公司近年持续实施现金分红，最近三个年度利润分配（2023 年度、2024 年度、2025 年度）累计 3.37 亿元，以上分配方案均已实施完毕。 （3）股份回购：公司于 2026 年 8 月 3 日召开第六届董事会第十次会议审议通过回购方案，拟使用不低于人民币 5,000 万元（含）且不超过人民币 10,000 万元（含）的自有资金或自筹资金，以集中竞价交易方式回购公司股份，回购价格不超过 7.85 元/股，用于实施员工持股计划或股权激励计划，截至 2026 年 9 月 30 日已累计回购 1,643,300 股，占公司总股本的 0.15%，成交金额 875.06 万元。回购仍在持续进行中。 （4）长效激励计划：近年来，公司推出多期股权激励与员工持股计划，已实施 2024 年限制性股票激励计划、第二期事业合伙人持股计划、第七期员工持股计划等，并将本次回购股份用于员工持股计划或股权激励计划，有效将股东利益、公司利益和核心团队利益结合在一起。 （5）投资者关系管理：公司通过业绩说明会、深交所互动易、机构调研接待以及路演与反路演等多种渠道，保持与投资者的常态化沟通，持续提升信息披露质量。
附件清单（如有）	参与投资者名称，详见附件。
日期	2026 年 10 月 27 日

附件：参与投资者名称（排名不分先后）

序号	单位名称
1	国信证券
2	凌远创业投资
3	湘财证券
4	个人投资者 2 位

