

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：2021-023

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	观澜湖投资 谢举德 进化论资产 张奕裕、唐天竹、张成鸣 招商证券 廖云、郭梦芸
时间	2021年9月10日 10:00-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 祝郁文 证券事务经理 施冬冰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以会议交流的方式进行。接待人员与来访者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>1、公司今年上半年智能显示业务增速很快，原因是什么？ 答：LED显示需求旺盛，主要原因有以下几点：</p> <p>1) 从市场规模看，根据LEDinside数据，全球LED显示保持16%的年复合增速，LED显示增长目前以小间距LED为主，占了超过一半的市场规模。集邦咨询数据显示，近几年小间距LED显示屏的年复合增长率为27%。公司作为行业头</p>

部企业，八成营业额来源于小间距产品，近年来保持高于行业的发展增速；

2) 从发展阶段看，LED 显示小间距产品历经多年的产业化发展已经到了使用性价比较高的阶段，为快速商业推广带来经济条件可行性。数字化建设、视频时代、影视拍摄技术升级等新时代主题带动商业需求快速增长，如商业综合体、XR 虚拟拍摄、户外裸眼 3D 广告等新兴应用场景层出不穷；

3) 从需求分布看，去年疫情抑制的部分需求在今年有一定的放量，同时今年供应链紧张推动行业集中度进一步提升，头部企业优势显现。

2、上半年公司毛利率下降的主要原因，这些不利因素是否会持续到下半年，预计三季度是否有改善？

答：上半年公司毛利率下降主要原因（1）原材料的上涨，去年四季度开始，陆续出现上游部分原材料提价现象，今年上半年涨价幅度和频率提高，公司在二季度才开始逐步提高出货价，特别是 6 月开始成本完全转嫁；（2）部分原材料紧缺，备货周期缩短，一季度订单到二季度出货确认收入，接单价格和补库原材料价格的不同步导致部分订单不赚钱，甚至亏损；（3）海外的毛利率因为原材料涨价的影响也有下滑，同时海外营收的占比也有所下降，对整体毛利率的拉升作用有限；（4）低毛利渠道产品的销量有大幅的提高，占营收的 16%，同比增长了 70%，拉低了综合毛利率；（5）上半年人民币兑美元波动升值，对毛利率造成压力。其中，收入结构是对毛利率影响的关键原因，海外收入占比下滑和渠道产品占比的提升，是公司毛利率面临调整的根本原因。三季度，海外订单和收入目前看来比上半年数据要改善不少，部分原材料在 8 月份出现价格松动，但整体还是维持在一个较高的位置，预计三季度在毛利率上有改善，具体后续参考公司披露的三季报。

3、三季度上游原材料的价格浮动情况和各原材料成本占比情况介绍，预计什么时间可以恢复到正常状态？

答：材料的成本占比大概是 70-90%，其中灯珠占比 30%-60%，PCB 和驱动 IC 约各为 10%，其他为电源辅料等。目前从 7、8 月份的行情来看，部分主材包括驱动 IC、PCB 等价格已经相对地回归理性，迎来 2 季度“抢购潮”后的适度回调，但总体上是在高位企稳，从绝对数据看三季度的原材料价格有好转，什么时间恢复到正常的价格水平，目前还不好判断，7、8 月份的价格相对回调主要原因是这两个月是渠道产品的淡季，需求上没有那么急迫，所以传导至原材料端，四季度又是传统的旺季，供需可能会有所紧张，最终回归正常水平还是要看整个上游产能的投入情况，但是可以判断，最坏的时候已经过去，对于部分紧缺材料不计成本的“抢购”现象应该不会再出现，总体上看是在往好的方向发展。

4、LED 直显是否会面临和背光的直面竞争？公司是否考虑背光代工业务？

答：目前谈竞争的时机尚早。虽然 LED 直显走进电子消费市场的趋势和路径是有行业共识的，但目前实现产业化的最小间距尺寸和产品价格距离走进消费电子市场还有一段距离。背光产品与直显的商业逻辑和技术基础都不一样，盲目的参与同质化竞争没有意义，但在技术和产品上，公司有专业的团队在跟进，只有在成本和技术上做到了较大优势才有推背光产品的基础。此外，背光产品传统的代工企业去做比较有优势，拼的是规模化和成本管控，尽管这样，代工厂的毛利率还是较低，能做到 20%已经非常不错，我们目前的模式正常情况下维持在 30%，不会贸然进入低毛利率的品类。

	<p>5、公司新产能布局情况介绍。</p> <p>答：公司新产能布局主要集中在大亚湾二期项目，本月大亚湾二期项目已实现了部分 Mini LED 和小间距产线的投入使用，预计在 10 月份完成第一阶段的全部产能规划的投产，第一阶段的公司产能新增后可以满足 Mini LED 产品约 5 亿元销售额、阶段新增产能近万 KK。其后会根据市场的需求逐步产能爬坡，总体产能规划增加至大亚湾一期产能的 3-4 倍，总产值规划为约 120 亿元，满足未来三年发展需要。</p> <p>6、公司的竞争优势介绍。</p> <p>答：公司在技术领先性、市场占有率、产品可靠性等各方面包括对客户需求的把握皆有一定的优势,经过多年发展,构建起了作为头部企业稳固的核心壁垒。简述体现在：</p> <p>1) 行业地位：公司多年的行业市场占有率保持全球前三；</p> <p>2) 技术累积：在 LED 显示领域始终保持技术领先性，每年研发投入占比约 4.5%，并计划持续提升研发投入；</p> <p>3) 产品结构：与市场战略统一的多层次产品结构布局，形成 P0.3-P0.5 产品的储备，P0.7-P0.9 的量产商业化，P1-P2.5 主打产品性价比最优秀，满足不同客户的需求。</p> <p>4) 销售网络：公司始终推崇经销模式，目前布局的销售网络覆盖多个国家和地区，海外市场占比接近一半，国内销售网络逐步下沉，签约经销商超过 4000 家。</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	2021 年 9 月 13 日