

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：2019-003

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"/> 利润说明会 <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
参与单位名称	易方达基金：欧阳良琦 泰康资产：朱婕 天风证券：秦培栋 鹏华基金：张文昭
时间	2019年6月6日 13:30-15:30
地点	公司福永总部1楼会议室
上市公司接待人员姓名	投资者关系总监/证券事务代表袁瑜珠、投资者关系经理黄靖
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参观及会议交流的方式进行。首先，投资者在接待人员的带领下参观了公司展厅，了解了公司的发展历程、主要产品及经营现状。随后接待人员与来访者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>一、公司经营情况的讨论分析</p> <p>1、公司简介</p> <p>深圳市洲明科技股份有限公司于2004年成立，2011年创业板上市，是一家全球领先的LED应用产品与解决方案供应商。公司目前已形成了LED显示屏、LED照明两大业务板块，集团母公司洲明科技携手各控股参股子公司专注于小间距LED显示屏、租赁类显示屏、体育类显示屏、创意类显示屏、固装类显示屏、传媒类显示屏、标识标牌、智慧城市照明服务、文创灯光布局等业务领域。公司始终秉承着“显示光彩世界，照</p>

明幸福生活”的企业愿景，致力于构建显示与照明协同发展的产业资本平台，为城市光环境提供智能化、信息化、一体化的解决方案与运营服务。

## 2、2018 年和 2019 年第一季度经营情况回顾

2018 年和 2019 年第一季度，LED 下游应用市场不断拓展，行业依然维持高景气度。

2018 年，公司实现营业总收入 45.24 亿元，比上年同期增长 49.29%；实现净利润 4.26 亿元，与上年同期相比增长 48.19%，归属于母公司所有者的净利润为 4.12 亿元，与上年同期相比增长 45.01%。

2019 年 1-3 月，公司实现营业总收入 11.18 亿元，较上年同期增长 30.09%；净利润 0.79 亿元，较上年同期增长 49.03%；归属于上市公司股东的净利润为 0.82 亿元，较上年同期增长 56.65%。

## 3、小间距业务情况介绍

2018 年，公司积极参与平安城市、智慧城市的建设，以标杆项目、样板工程撬动全区域、全行业的快速渗透和立体化布局。2018 年，公司在控制系统及解决方案上持续加大开发力度，充分结合客户需求，向更多应用场景的纵深方向拓展，为客户提供统一、便捷、高效的调度应用控制系统。在可视化解决方案领域，截至报告期末，公司已完成了通用可视化平台软件架构的初步搭建，并在十余个特定行业申请了可视化解决方案软件著作权，为行业可视化解决方案实现标准化交付奠定了坚实的基础。目前，公司的可视化解决方案在智慧公安、智慧交通、智慧人防等多个应用场景成功运行，在福建省公安厅、深圳市公安局、济宁市高新区公安分局以及常州市武进区人防项目等顺利交付。

海外市场方面，公司积极推进最新的 LED 小间距产品在欧美主要国家的认证工作，并与多家全球知名企业签订了全面

采购协议，深度布局 LED 小间距在海外会议、高端零售等商显市场。与国内市场不同，LED 小间距在海外市场的发展刚刚起步，在不久的将来，海外市场将掀起 LED 小间距替代激光投影、广告机、DLP、LCD 拼接屏等传统显示技术的应用热潮。公司将凭借知识产权优势、渠道优势、服务优势及人才优势尽享小间距快速增长的行业红利。

2018 年，国内小间距 LED 销售收入为 11.51 亿元，与去年同期相比增长 54.50%；海外小间距 LED 销售收入为 11.19 亿元，与去年同期相比增长 43.46%。小间距 LED 产品的销售收入占 LED 显示屏板块销售收入的比重为 61.19%。

#### 4、照明业务情况介绍

智慧路灯方面，公司自 2015 年起对智慧路灯行业进行深度探索，深耕物联网行业，产品从外观设计到系统信息化集成坚持走自主研发路线，经过不断地产品改进和技术创新，已研发出第三代智慧路灯产品。公司产品具备包括智能调光、信号基站、WIFI 热点、信息发布、RFID、环境监测、RGB 氛围灯、安防监控、语音广播、手机充电、一键求助、汽车充电、智能防盗在内的 12 大功能。公司通过自主研发的光环境管理平台，可解决市政资源重复浪费、数据独立且分散、联动协作不便等行业痛点，实现多资源联动，统一运营管理，帮助客户提高智能化决策水平。此外，公司大力探索数据融合、边缘计算、人工智能等技术，可实现基于安防摄像头的人脸识别、车辆识别，以及基于边缘计算网关的自主管理等应用。2015 年至今，公司的智慧路灯已经率先成功入驻多个著名景区和繁荣商圈，如深圳市人民南路、深圳前海紫荆园、河南嵩山少林寺、深圳龙岗启迪协信科技园等，为智慧城市建设提供强大动力。

景观照明方面，2018 年以来，公司在景观照明业务重点关注项目管理、文创设计等方面。通过构建跨业务领域的专业化项目运作及管理体系、整合设计团队、引进及培养行业专业人

才等方法不断夯实基础，对项目实行严格的风险控制，谨慎筛选优质项目，密切关注应收账款及现金流风险。同时，坚持以规划把握市场、以设计拿下工程、以工程实现利润、以运营实现利润的可持续性发展战略，打造集科技、艺术与文化相融一体的照明综合性解决方案。报告期内，公司先后完成了青岛上合峰会中青岛市亮化整治提升工程、长春市旧城更新改造夜景照明提升工程、恩施市清江流域美化亮化工程、深圳罗湖金三角金融商业核心区灯光夜景提升工程、长兴太湖博物馆亮化等设计、施工一体化项目。

## 二、投资者交流环节

### 1、中美贸易战是否会对公司海外业务产生影响？

回复：总体来讲，贸易战对公司影响不大：

（1）LED 上中下游全产业链都在中国，尤其是小间距技术，中国公司与海外公司相比，无论是从技术上还是成本控制方面都占据绝对优势。由于海外 LED 显示屏企业主要原材料仍需从国内采购，因此关税税率的提高将进一步提高海外公司的成本。

（2）公司在美国已建立了完善的渠道建设、本地化服务等销售服务体系，并且已完成了对美国纳斯达克上市公司 Trans-Lux Corporation 的收购，使得公司在美国市场具有较为领先的快速响应能力及综合竞争力。

（3）公司是一家全球化布局的公司，营销网络和经典案例遍布全球，公司将通过分散客户资源，积极开拓国内市场及其他政治经济较为稳定的海外市场，避免单一市场贸易环境恶化带来的潜在风险。

（4）公司将持续推行智能化、精益化生产，不断降低成本，相信公司能够凭借制造优势、技术优势、服务优势、渠道优势扩大公司销售。

2、LED 小间距应用领域主要在哪些方面？为何能持续保持较高的增速？公司对小间距行业空间有多大？

回复：小间距目前主要应用在专业显示和商业显示方面。

专业显示领域，在智慧城市的建设热潮下，公安、交通、人防、能源、司法等作为城市运行的核心组成部分，对数据高清化、可视化的需求将持续涌现。根据公司的市场调研情况，以公安领域为例，目前国内主要城市的公安指挥中心仍以 DLP、LCD 拼接屏为主，小间距 LED 的渗透率不足 10%，未来小间距 LED 在公安领域的渗透率有望提升至 50%。全国现有的 34 个省级行政区域、420 余个地级市、2,800 余个区县，假设各省级、地市级、区县级的公安指挥中心均配备一块显示屏，根据屏体大小规格的不同，若小间距 LED 显示屏购置标准分别为 400 万元、250 万元、120 万元，小间距 LED 仅在公安指挥中心的市场规模可达 22 亿元<sup>1</sup>，而安防领域还可细分为治安、消防、交警、信访、经侦、刑侦、特警等众多分支，小间距 LED 仅在安防行业的市场规模就将超过 100 亿元。以此类推，小间距 LED 在全国人防、交通、能源、军队等众多细分领域的整体市场空间将超过 300 亿元。此外，随着跨区域一体化管理、数据联控联播成为发展趋势，北京、上海、深圳、广州及重点城市的大型标杆项目对周边省、市、区将产生极大的辐射作用，从而促进小间距 LED 在专业显示领域的渗透率不断提高。因此，公司认为小间距 LED 显示屏未来的三至五年仍将保持较快增长。

商业显示方面，根据奥维云网数据显示，2018 年中国商用显示市场规模预计达 766.4 亿元，同比增长率达 39.10%，其中小间距 LED 的渗透率仅为 8.7%，但增速高达 76%。以会议市场为例，目前中国会议室数量为 2,000 万间左右，全球会议室数量超 1 亿间，假设 20 人以上会议室占全部会议室的比例为 5%，根据目前小间距 LED 在商显市场的渗透率 8.7%，若每块显示屏按 30 万元估算，则 LED 小间距在中国会议室市场规模约为 260 亿元，全球会议室市场空间超千

<sup>1</sup> LED 小间距显示屏在公安指挥中心市场规模=（省数\*400 万元+地级市数\*250 万元+区县数\*120 万元）\*渗透率 50%（假设值）

亿。随着成本的不断下降，加上新一轮技术创新革命的快速升级以及新场景、新应用、新体验的出现，商业显示市场规模将不断扩大。

### 3、公司在智慧路灯方面未来是如何考虑的？

公司将以智慧城市为落脚点，以灯联网为载体，在灯具内嵌入智能控制模块，结合物联网井盖、电子水尺等技术，最终实现智能照明、环境感知、无线通信、室内定位等多种功能，助力智慧城市高效管理和稳定运行。同时公司将依托产业链协同优势、研发优势、设计优势、平台优势和人才优势，持续加大市场投入，不断创新商业模式，与国内领先的5G运营商保持紧密的合作伙伴关系，不断完善智慧路灯市场布局，打造样板工程，使智慧路灯业务成为公司未来新的利润增长点。

### 4、电影屏市场空间有多大？公司在这方面布局如何？

2018年初，国内启用第一块LED电影屏，小间距LED凭借其突出的显示效果和独特的观影体验开启了巨大的应用市场。根据中商产业研究院数据显示，2018年中国银幕数量超60,000块，同比增长18.3%，预计未来仍将维持较快的增长速度。假设未来每年新增的电影银幕数量为10,000块，其中小间距LED在电影银幕的渗透率为10%，若每块LED电影银幕的价格为100万元，则国内小间距LED电影银幕每年的新增市场规模可达10亿元。假设在中国电影60,000块银幕的存量市场中，小间距LED对传统电影屏的替换率为10%，则国内小间距LED电影银幕的替换市场规模可达60亿元。

公司积极布局电影屏市场，扎实推进针对影院特定应用场景的基础性研究，开发影院专用控制系统，推进电影级光、电、音效技术的验证与应用。同时，公司与第三方专业机构合作研发并正式推出微晶光场LED-3D直视显示屏，该

	<p>产品可配合主流的圆偏振眼镜使用，具有强烈的 3D 沉浸感，3D 串扰度&lt;1%，无重影，无眩晕，并兼容 2D 显示。该技术的成熟将在影院、教育、文旅、医疗、展览展示等领域快速推广，为客户带来全新的交互体验。</p> <p>接待过程中，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，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 6 月 6 日