

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：2025-002

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	中泰电子 王芳、洪嘉琳 财通资管 吴志豪 国联基金 邵思凝 IGWT 投资 廖克铭 广东正圆 王伟平 朴易 宋伟 嘉实基金 刘帅 西藏东财 李惠 华宝基金 袁银泉 长江养老 刘堃 名禹资产 王友红 博道基金 龚耀民 申万菱信 张欣 西部利得 黄浦 、侯文生 创金合信 陈建军 太平资产 王紫艳、 庞良勇 银华基金 石磊 中邮基金 王瑶 九泰基金 刘源 建信理财 俞逸风 清松投资 郭仙掌 红杉中国 闫慧辰 国信证券 詹浏洋 同泰基金 杨伍 富德生命 张毅轩 复胜资产 赵超 峰岚资产 蔡荣转 中再资产 王道远、 梁坤 华创证券 卢依雯、高远 瑞信致远 何家龙 益和源资产 魏炜 肇万资产 崔磊 添橙投资 庞宇翔 景顺长城 詹成 国融基金 陈晓晨 中金基金 杜超禹、胡迪	

	中银基金 王帅 华夏基金 马生华 富安达基金 李昂、李飞 宝盈基金 朱建明 宏道投资 方何 银华基金 刘宇尘 禾其投资 王宪彪 弘毅远方 赵阳 联君资产 程建华 循远资产 田肖溪 华泰柏瑞 赵楠 平安养老 张孝达 招银理财 肖昕昕 鸿道投资 方云龙 东亚前海 汪朝汉 太平养老 张凯 粤佛私募 曹志平 人保资产 利铮 泰信基金 吴用 、 吴秉韬 博时基金 谢泽林 、 付伟 方正富邦 李朝昱 、 衡攀宇 平安资产 张良 、 龚彦恺 华宝基金 张金涛、郑恺 摩根资管 征茂平、 杨景喻 永赢基金 乔敏 、 常远 明世伙伴 孙勇 、 朱瑶琪 东海基金 胡德军 赋格投资 孙鑫 易方达基金 李凌霄 睿亿投资 李敬尧 鹏扬基金 吴西燕 中再资产 王祥麒 朴信投资 朱冰兵 混沌投资 孙宁 易知投资 王晓强 建信保险 范纲枢 蓝墨投资 张中宇 岢夏投资 丁国玉 晨燕资产 滕兆杰 中庚基金 陆伟成 于翼资产 李晓光 广发基金 邱世磊 华安基金 苏玉平
时间	2025 年 2 月 16 日
地点	线上电话会议

上市公司接待人 员姓名	集团副总、创新业务总经理 刘俊 集团副总、董事会秘书 陈一帆
投资者关系活动 主要内容介绍	本次投资者关系活动以电话会议的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下： 一、公司 AI 端侧业务介绍 1、AI 端侧业务战略规划 公司聚焦“LED + AI”战略，以“硬件+IP+场景服务”三轴驱动模式为核心，关注情感陪伴与沉浸式体验两大市场机遇。公司精准定位情感陪伴市场，针对老龄化社会、独居青年以及家庭场景的情感需求，打造差异化产品矩阵。在此基础上，公司推动 AI 技术与传统 LED 显示业务深度融合，拓展文旅、教育、商业等多元应用场景，实现从硬件销售向内容与服务转型，构建沉浸式交互体验生态。 2、AI 端侧智能产品矩阵介绍 公司的 AI 智能产品矩阵涵盖 To C 和 To B/To G 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/落地灯等 AI 端侧硬件产品；To B/To G 产品针对文旅、商业、教育等场景融合 AI 技术的解决方案，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。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，成为光显领域的 AI Agent。 3、AI 端侧产品的技术优势与生态合作 公司在 AI 产品技术上具备显著优势，已完成多套主流大模型的接入和部署，基于洲明 Agent 平台，可智能调

	度 DeepSeek、百度文心千帆、字节跳动豆包、阿里通义千问、微软 Azure OpenAI、腾讯混元等各类模型能力，并拥有自研山隐大模型、UniVLM 模型，聚焦情感陪伴和文化传承。同时，公司构建标准化 AIoT 平台，支持一键调用和自定义插件，可降低 AI 使用门槛。此外，公司开发 AI 盒子，实现硬件 AI 化升级，支持多屏互动和内容共享，推动 AI 技术与 LED 硬件深度融合。在 IP 生态合作领域：与奥飞（超级飞侠、喜羊羊）、华强方特、小猪佩奇、敦煌研究院、哪吒 IP 等正积极洽谈开发联名 IP 产品。 4、AI 端侧产品商业模式和规划目标 公司秉持“线上+线下”双线并行的战略布局，全力拓展市场渠道，满足不同客户群体的需求。线上覆盖京东、抖音、亚马逊等平台，线下以宗教景区（牛首山、普陀山等）为核心，通过沉浸体验引流转化。以 AI 全息陪伴助手为例，2025 年 2 月，预售上线实现预售目标，2025 年 7 月，AI 全息陪伴助手南京牛首山、庐山东林大佛等线下渠道。战略规划明确，推动 AI 产品快速落地，构建内容共享平台，实现从硬件销售向服务与内容变现转型。 二、投资者交流环节 1、公司从以 LED 硬件为主转向软硬件结合及 SaaS 平台的战略考量是什么？现有业务如何协同赋能新布局？ 答：公司从以 LED 硬件为主转向软硬件结合是基于市场需求、技术进步以及公司战略布局共同作用的结果，基于公司自研 UniOS 显示屏操作平台、UOSS 声光电一体化平台等多项软硬件技术，为公司在视显领域的持续发展和创新提供了坚实的技术支撑。长期以来，公司发现 LED 硬件设备的普及并未带来内容生态的同步繁荣，市场上硬件资源丰富，但优质内容却相对匮乏。公司通过整合自有积累的数字资
--	--

	产、第三方合作及共建国家级影视数字资产共享平台，从 LED 硬件制造商转型为内容共享平台化企业，通过打造数字资产共享平台，为用户提供更丰富、更优质的内容体验，从而解决行业痛点，满足市场需求。同时，AI 技术进步（如多模态内容生成）及市场需求共同推动了这一战略演进，现有 LED 硬件业务为 AI 产品提供了硬件基础，数字资产储备则为内容平台提供了核心资源。公司相信，这一转型将为公司带来新的增长机遇，同时也为投资者带来更广阔的价值空间。 2、公司在使用 Deepseek 与豆包大模型时，多模态性能及情感交互差异如何？ 答：洲明科技在 AI 交互产品领域深度布局，已接入多款主流大模型，包括豆包、Deepseek 等，以满足不同应用场景需求。其中，Deepseek 模型在深度和垂直领域的专业能力突出，尤其在处理复杂技术、代码生成和数学运算等高密度任务上表现优异；豆包模型在情感交互和创意知识方面更具优势，语言风格灵活，能够更好地理解用户情绪，提供有温度的对话体验，如情感陪伴、创意写作和生活知识查询等场景。洲明科技通过多模型协同，提升智能交互的精度与适应性，推动 AI 技术在家庭和商业场景中的广泛应用。 3、选择 IP 合作模式的核心标准是什么？ 答：洲明科技在 IP 合作模式的选择上，围绕合作 IP 的特性、市场需求以及自身业务布局，形成了多元化的合作策略。其核心标准主要包括以下几点：（1）特定产品独家性：在 AI 全息陪伴助手等相关领域，公司强调自身产品的独特性，力求在细分赛道中拥有唯一性。这一标准确保公司产品具有高附加值且具备竞争优势。（2）OEM 代工模式：对于具备自身 AI 玩具类产品但缺乏全息技术能
--	--

	力的合作伙伴，洲明科技可提供一体化服务，包括硬件、影像、AI 部署及数据训练等。（3）联名合作模式：对于强势或热门 IP（如“哪吒”），公司采取更开放的合作方式，如联合品牌推广或支付版权费。这类 IP 本身不缺合作伙伴，因此公司在合作中需权衡授权成本与市场推广效益，确保合作条款的合理性与灵活性。（4）短期效益和长期目标相结合：在选择合作模式时，公司不仅考虑短期效益，还注重长期战略目标的实现。通过与优质 IP 合作，公司快速拓展市场份额，同时通过自有 IP 开发（如佛学领域 IP）巩固核心竞争力，实现合作与自主开发的平衡。 4、全息投影技术的行业地位如何？产能是否与现有 LED 业务共用？ 答：洲明科技在“AI 全息陪伴助手”领域采用的全息投影技术处于行业领先地位。公司作为 LED 显示龙头企业，率先将全息投影技术应用于 AI 陪伴玩具，形成了显著的技术优势。未来，公司计划申请相关知识产权保护，如专利，以强化技术护城河。此外，公司在软件方面也展现出较强的技术优势，公司 3D 数字人技术已兼容更低价 SoC 芯片，进一步降低了硬件成本。 在产能布局方面，洲明科技的“AI 全息陪伴助手”采用独立生产线，与现有 LED 屏生产分开，以确保生产效率和产品质量。未来，公司计划拓展整机代工领域，进一步整合产能，提升产业链的协同效应。同时，公司在语音芯片等领域进行了投资布局，围绕 AI 端侧硬件的产业链上下游，从产业链源头构建技术优势。 5、人形机器人产品的定位、功能以及主要应用场景介绍？
--	--

	答：公司计划将原本静态的“屏形机器人”升级为具备移动和智能交互功能的人形机器人，以适应 AI 陪伴产品市场的发展需求。公司计划推出的人形机器人产品定位为具备陪伴功能的智能设备，结合人形外观与 AI 技术，旨在满足家庭陪伴及 B 端、G 端的多样化需求。该产品不仅具备常规问答交互功能，还支持图形图像识别、声源定位与障碍物绕行等能力，是公司在 AI 全息陪伴产品基础上的进一步拓展。在应用场景方面，人形机器人将不仅限于家庭陪伴，还将广泛扩展应用于博物馆讲解、景区导览等公共服务领域，满足客户针对公共场所智能讲解和互动服务等需求。公司目前已对相关硬件和内容进行了技术储备，产品需结合现有 AI 全息产品市场表现后逐步推进。 6、SaaS 平台如何保障数据安全？ 答：洲明科技的 SaaS 平台目前已接入北京世纪龙脉科技有限公司的加密算法模块，对通信和文件传输进行加密处理，确保数据在传输和存储过程中的安全性。此外，公司正积极沟通与国家级平台合作，借助其在隐私计算、区块链等前沿技术上的优势，进一步提升数据安全能力。这种合作模式不仅符合 AI 时代对数据安全的高要求，也体现了公司在数据安全领域的战略布局。未来，公司将持续优化数据安全解决方案，为用户提供更加可靠和可信的服务。 7、算力资源如何布局？ 答：洲明科技在算力供应与模型训练方面采取了多元化的布局策略。目前，经过多种大模型的特点分析和测试，公司“AI 全息陪伴助手”主要利用豆包的火山引擎进行算力支持，利用其算力资源进行模型的训练和微调，以优化情感陪伴功能。公司的 Agent 对话管理平台基于腾讯云构建，
--	---

	实现了大模型推理的智能调度。此外，针对公司自研的佛学等垂类领域的专业训练，公司计划与阿里云及超算中心合作，利用其算力资源，进行内部数据处理和高效训练，以增强在垂直细分领域模型的核心竞争力。未来，公司还将与豆包进一步深化合作，拓展算力资源并接入扣子渠道，尤其是智能体平台的接入，将进一步提升智能情感交流，增强互动性与用户体验。 8、公司在产业链上下游的业务及投资布局介绍？ 答：洲明科技作为 LED 显示领域的龙头企业，多年来深耕布局 LED 显示和照明产品。在业务布局上，围绕 LED 硬件和软件两大领域展开。硬件方面，公司重点布局 Mini/Micro LED、传感芯片及 SoC 类芯片，已完成 Mini/Micro LED 芯片转移与封装的布局，并计划向“LED+AI”C 端产品应用的半导体器件延伸。软件方面，公司自主研发垂类细分领域模型、AIoT 解决方案平台、3D 数字资产、及 AI 交互解决方案等，并在播控安全解决方案等领域取得进展。在投资布局上，公司在产业链上下游的投资布局已形成成熟体系，尤其在上游关键零部件及生态合作领域。公司成立的一期产业基金，主要聚焦 LED 相关投资，目前项目已进入退出阶段，投资收益良好。目前，公司计划成立下一期产业基金，投资方向将重点转向 Mini/Micro LED 技术及 AI 相关软硬件领域，致力于构建完整的 LED 产业闭环，实现技术自主可控。 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）	无

日期	2025 年 2 月 17 日
----	-----------------