

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 (八)

编号：2018-008

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 checked="" 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	深交所投教中心：黄祖鹏 第一财经电视：蒋汉昆 第一财经广播：叶柳 证券时报：陈丽湘 全景网：漆思瑶 全景网：刘民江 安信证券：彭殊芳 安信证券：魏先生 安信证券：陈俊龙 新融信投资：柳浩斌 国信证券：彭西宁 国元证券：刘威丹 国元证券：谭锦盛 国元证券：刘钢 国元证券：黄先生 中投证券：刘巧慧 中投证券：陈刚 中投证券：张先生 个人投资者：曾先生 个人投资者：钟庆茂
时间	2018年11月2日 14:00-17:00
地点	公司福永总部1楼会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表袁瑜珠
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动以现场参观、会议交流及媒体采访的方式进行。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： 一、公司经营情况的讨论分析

1、公司简介

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 年前三季度经营情况回顾

2018 年前三季度，LED 下游应用市场不断拓展，行业依然维持高景气度。

2018 年 1-9 月，公司实现营业总收入 318,526.43 万元，比去年同期增长 62.19%；实现净利润 32,967.90 万元，比去年同期增长 53.66%；归属于上市公司股东的净利润为 32,359.15 万元，比去年同期增长 50.63%。

2018 年 7-9 月，公司实现营业总收入 115,001.71 万元，比去年同期增长 54.65%；实现净利润 12,210.85 万元，比去年同期增长 54.63%；归属于上市公司股东的净利润为 12,245.45 万元，比去年同期增长 56.00%。

3、小间距业务情况介绍

2018 年前三季度，公司为公安、交通、能源、会议、教育等多个细分行业配备了专门的销售及产品精英团队，深入挖掘特定行业的客户需求，凭借过硬的产品质量、优质的售前售后服务及先进的可视化解决方案提升各专业领域的智能化显示及决策能力。同时，公司积极与行业体系内的龙头企业建立战略合作伙伴关系，优势互补，互利共赢，致力于为行业客户打造系统集成化的解决方案，从而进一步提升洲明显示解决方案在多个细分领域的影响力。

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 1-9 月，国内 LED 小间距销售收入为 7.75 亿元，与去年同期相比增长 67.03%；海外 LED 小间距销售收入为 7.79 亿元，与去年同期相比增长 41.12%。LED 小间距产品的销售收入占 LED 显示屏板块销售收入的比重为 59.91%。

4、照明业务情况介绍

2018 年是公司景观照明业务发展的元年，公司谨慎筛选优质工程，要求各子公司在投标前组织评审并上报总部备案，综合分析测算投资回报，根据授权审批流程开展集体审批决策，项目执行时指定专门负责人跟踪项目进展与回款情况，以严格的风险控制体系把控应收账款及现金流风险。

报告期内，子公司清华康利承接了恩施市清江流域美化亮化工程，项目总金额约 5.1 亿元，分三期建设，其中第一期项目已签订合同金额 1.84 亿元，回款周期为 1 年左右。此外，公司参与了深圳市改革开放四十周年灯光秀的设计和部分项目的施工、青岛多个城区的楼宇和绿地及山区亮化，以及区域重点城市的规划、设计及施工服务。

二、投资者交流及媒体采访环节

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，原因如下：首先，LED 产业链无论从上游芯片、中游封装到下游应用，中国企业均处于全球产业链的优势地位，尤其在 LED 小间距的技术与知识产权方面，中国企业更是具有不可替代的先发优势。公司在小间距领域深耕多年，凭借技术、品牌、人才等优势，在全球市场拥有较高的市场占有率；其次，在制造成本方面，公司通过持续推行智能化、精益化生产，规模效应良好，与海外企业相比具备成本优势。此外，公司采取了如下措施以应对可能的贸易风险：

(1) 在稳定现有海外市场业务的基础上，积极拓展国内及其他政治稳定地区的市场，分散贸易摩擦可能带来的潜在风险；

(2) 持续推行智能化、精益化生产，提升规模效应，保持制造成本优势，增强自身对抗贸易风险的能力；

(3) 加大投入并整合现有的海外仓储中心与服务中心，计划通过海外设厂或并购海外渠道的方式建立全球多处制造基地以降低贸易政策带来的风险。

2、LED 小间距行业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：目前，LED 小间距产品主要应用于安防、人防、交通、能源等应用领域市场。随着成本的不断下降和解决方案的不断成熟，LED 小间距在专业显示市场的发展呈现出两大发展趋势，一是细分领域的应用场景不断增多、行业空间不断释放；二是向省级—地市级—区县级的不断下沉及深入，由此推动 LED 小间距在专业显示市场渗透率和普及率的持续提升。城市运行、生产管理、系统调配等核心系统关键数据的可视化需求已成为客户的刚性需求，持续推动 LED 小间距行业实现高速发展。

经过公司对多个行业充分的市场调研显示，以安防行业为例，在平安城市、智慧交通、公安信息化建设快速发展的历史机遇下，各指挥中心升级改造行动迅速开启。就安防行业的公安领域而言，目前国内主要城市的公安指挥中心仍以 DLP、LCD 拼接屏为主，LED 小间距的渗透率不足 10%，未来 LED 小间距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 LED 小间距显示屏购置标准分别为 400 万元、250 万元、120 万元，LED 小间距仅在公安指挥中心的市场规模可达 22 亿元，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，LED 小间距仅在安防行业的市场规模就将超过 100 亿元。以此类推，LED 小间距在全国人防、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。

根据第三方研究报告的数据显示，2017 年中国商用显示市场整体规模近 470 亿元，而在目前的商用显示市场中，LED 小间距产品渗透率不到 10%，但增长率高达 78%。随着 LED 小间距显示屏功能的不断升级与成本的持续下降，LED 小间距在商场、教育、企业会议室等领域对于电子白板、激光投影、广告机、LCD 拼接的替代将进一步加速，假设 LED 小间距在商用显示市场的渗透率可达 20%，则未来 LED 小间距在商用领域的市场规模有望超过 200 亿元。

3、公司的核心竞争力主要体现在哪几方面？

回复：（1）自主知识产权优势。作为全球一流的显示及照明解决方案供应商，公司高度重视知识产权的保护与运用，截止目前，集团取得的境内专利数量达 640 多项，境外专利数量近百项，为公司技术创新及全球化发展提供了良好支撑。

（2）先进的技术研发优势。经过多年在 LED 应用行业的深耕细作，公司已组建了一支稳定高效、自主创新的研发团队，拥有成熟完善的研发体系，聚焦于行业前沿技术及细分领域的解决方案。

（3）品牌影响力优势。近年来，公司凭借内生增长和外延并购不断完善战略布局，以卓越的创新水平、一流的产品性能以及优质的服务水平，在行业中拥有良好的企业形象和品牌影响力。报告期内，公司的显示解决方案落地上海市公安局指挥中心、深圳市福田区智慧城市指挥中心、国家电网山东省电力公司等标杆项目，并成为 2018 年俄罗斯世界杯主要赛场 LED 显示屏及解决方案的供应商。

（4）智能“智”造优势。公司现拥有以福永总部为基地，坪山为研发中心、大亚湾为制造基地的“铁三角”架构。目前，公司正紧锣密鼓地推进大亚湾二期生产基地的建设，致力于将大亚湾产业园建设成为全球领先的 LED 显示屏智能制造基地。

（5）完善的销售体系优势。公司自成立以来，以渠道销售的模式开创 LED 显示领域的先河。截至目前，公司已在全球 160 多个国家和地区拥有 700 余个分销渠道。

	<p>(6) 人才优势。在人才引入方面，公司积极面向高等院校与科技型企业招聘高潜力、高素质人才，坚持产学研结合，打造充满活力的企业团队。在人才培养方面，公司通过多项内外部培训不断提升员工专业技能，打造学习型组织。上市至今，公司已累计激励一千余名员工，通过形式多样的激励机制，为公司的持续发展带来新动力。</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	2018年11月5日