

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：2021-025

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	中金电子 李澄宁 中泓汇富 余一奇 德邦自营 陈祥辉 方圆基金 董丰侨 长流汇资产 陈钰涛 望正资产 旷斌 河清资本 李泽豪 璞远资产 魏来 行健资产 Jake 杉树资产 刘金宇 海岸线投资 郑天涛 圣耀资本 杨皓 易米基金 杨臻 中融鼎 吴函亮 中金电子 黄天擎 东方基金 梁忻 富荣基金 李延峥 富荣基金 毛运宏 平安基金 朱春禹 混沌投资 杨鸿达 万家基金 陈飞达 德汇集团 王省之 中睿合银资管 叶元琪 裕晋投资 张恒 南方基金 钟贇 诺安基金 丁云波 安信资管 陀旋博 普资产 雍国铁 红筹投资 董政武 真科基金 曾维江 华创证券 游凡 吴玉亮	
时间	2021 年 11 月 1 日 13:00-15:00	

地点	公司总部会议室
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	本次投资者关系活动以现场调研的方式进行。接待人员带领来访者参观了公司展厅,随后以会谈的形式进行了沟通交流,主要内容如下: (一) 公司经营情况介绍 2021 年前三季度,公司营业收入 48.33 亿元,接近 2020 年度总收入(49.62 亿元),同比 2020 年增长 52.94%,同比 2019 年增长 20.83%;第三季度单季度营业收入 19.01 亿元,同比 2020 年增长 46.34%,环比 2021 年二季度增长 15.49%。其中智慧显示营收 42.03 亿元,占比 87.02%,依旧是公司未来重心板块。 前三季度公司的净利率为 4.28%,三季度单季度的净利率为 6.1%,环比二季度提升 5.23%,前三季度公司实现归属于母公司净利润 2.07 亿元,同比 2020 年增长 24.4%。归属于母公司扣非后净利润 1.51 亿元,同比增长 14.38%。三季度单季度归属于母公司净利润 1.16 亿元,同比 2020 年增长 56.14%,归属于母公司扣非后净利润 1.02 亿元,同比 2020 年增长 77.35%。 净利率的大幅改善,主要原因是: 1、毛利改善。前三季度公司综合毛利率 25.6%,三季度单季度的综合毛利率环比二季度和一季度皆有明显提升; 2、收入结构的优化。海外恢复达到预期、收入比重加大; 3、费用稳定控制。三季度四大费用维持在二季度的费用水平,未来会保持较为稳定的状态,不会出现大幅增长。 (二) 投资者问答交流

	1、大亚湾二期生产基地产能情况介绍。 答：大亚湾二期生产基地新增投放的产能分为 Mini LED 和小间距两部分。其中 Mini LED 目前的产能为 3000KK/每月，产值约 8 亿元/年（按 P0.9 估算），Mini LED 是大亚湾二期生产基地未来重点规划的产品线，公司将根据市场需求情况进行逐步增产；二期生产基地新增小间距产线 6 条、新增产能 6000KK，目前小间距是市场的主流产品，也是公司当前的主要收入来源产品。大亚湾二期生产基地新增的产线在 9-10 月调试完毕，进入正常运转，其产能预计在四季度充分释放。 2、驱动 IC 缺货和价格变动对公司出货和毛利的影响；显示屏材料成本结构特别是驱动 IC 比例介绍。 答：驱动 IC 材料紧缺及涨价主要集中在上半年，特别是二季度，市场的紧张情绪和价格上调的频率幅度达到顶峰。 从三季度采购数据来看，驱动 IC 价格出现显著的下降，受市场情绪、上游扩产和国家积极干预等多方面因素影响，市场价格和供应紧张情况明显缓解，产业链供给关系和价格都在逐步回归。公司三季度毛利的回升也验证了成本端的变化，我们判断上游原材料供应最艰难的时刻已经过去，即使四季度需求旺盛，上游价格也会维持在一个窄幅波动区间；随着上游晶圆产能扩产释放，明年的供应形势会进一步明朗。 材料成本上，灯珠约占一半比例，PCB、电源、驱动 IC 等占比约 10%左右，成本结构因产品的间距、定位的不同会有一定的差异，因驱动 IC 成本占比相对较小，其涨价对整体材料成本的影响有限。公司根据产品定位设定毛利区间，在平衡毛利的基础上，根据上游的价格变动进行调价。 3、公司的现有产能利用率情况，未来的产能规划如何支撑业绩增长？
--	---

	答：公司近年来的产能利用率都在 80%以上（去年疫情特殊），剔除检修、节假日等因素的影响，基本处于满产的状态。 大亚湾二期新增产能将在第四季度得到释放，预计该部分产能可以满足明年的经营目标；同时公司每年会根据业务情况逐步加大设备和产线投入，进而匹配未来年度的经营目标；此外公司有部分外协合作，可以对部分低端产品的产能做机动补充。整体上可以满足业绩增长的发展需求。 4、Mini LED 的收入占比和客户结构介绍 答：目前 Mini LED 的产业规模效应和应用市场还没充分打开，主要的客户依旧是以经济条件较好的政府单位为主、高端商业为辅，应用区域也集中在经济发达城市。截止三季度，Mini LED 占公司总体营业收入比重较小，随着相应产品成本的降低、应用场景的拓展，未来会有广阔的市场空间，公司也在按照预定的计划逐步扩大 Mini LED 的产能。 5、海外市场的恢复情况介绍；高端租赁是否面临市场饱和的压力？ 答：公司在 2019 年度各项财务指标达到一个全新水平的时候，海外和国内收入各占一半。今年由于海外疫情影响，公司海外收入占比下降，但截至三季度海外收入占比恢复至 41%，前三季度海外营收占比较上半年提高了 1.15%，海外营收的增速较上半年提高 21%。海外恢复下半年比上半年好，从需求周期规律判断，四季度可能会迎来海外需求的小高峰。 在租赁领域，公司全资子公司雷迪奥是全球高端租赁知名品牌，主要市场集中在海外。得益于 XR 影视拍摄等新应用场景的开发及下半年租赁板块恢复，雷迪奥在三季度提前完成了全年的业绩目标；随着各国新冠疫苗覆盖率的提高，商业活动逐步回归正常，预计四季度租赁板块会有较好的集中恢复。各
--	--

	行业发展到成熟阶段会有市场容量的天花板，但高端租赁场景使用的是行业最高端的产品，对新技术反应和接受速度极快，意味着越是高端的产品迭代越快，客户也会始终保持较高的购买意愿，目前来看，高端租赁市场仍然保持比较好的增长，公司也在不断开发新的产品，适应更多的应用场景，拓展更大的市场。 6、公司的资产计提预期介绍。 答：在商誉方面，目前余额 3.4 亿元，这个规模相对公司体量和行业水平来说较小、整体风险比较低。目前尚未做相应的减值测试，预计本月内审计机构会进场，是否有减值及计提方式最终要看会计师事务所的工作成果。 公司对应收款和存货的规模，包括计提比例最近几年都维持在一个比较稳定的状态，也没有出现大额坏账和呆滞库存，这块的风险整体可控。三季度存货的增加主要系原材料备货增加所致。今年是特殊的一年，上半年供应链紧张，公司采取了原材料保量的措施，确保生产及订单交付。最终是否计提及计提方式，以会计师事务所评估数据为准。 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	2021 年 11 月 2 日