

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：2023-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	海通证券 薛逸民    鹏华基金 陈祖睿 国盛证券 蔡心驰    天风证券 许俊峰 旌安投资 蒋晨        恺恩宝资产 鲁洋洋 海雅金控 杨靖        西藏东财 李惠 华杉投资 李洲        太平基金 田发祥 双安资产 唐聪        歌汝基金 阮辽远 长江养老 钱诗翔
时间	2023年2月21日 10:00-12:00 2023年2月23日 14:00-16:00
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 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现场调研的方式进行。接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：  1、2022年收入情况介绍？

答：根据初步测算结果，2022年，在海外市场方面，主要受益于公司在国际市场的深耕和提前布局，同时随着海外市场的恢复，2022年海外营业收入同比增长约40%，约占全年营业总收入的57%，海外市场收入主要来源于欧美国家的高端显示产品、亚非拉国家的标准显示产品。国内市场收入主要来源于华东地区、华南地区、西南西北地区的专商显产品及渠道产品。国内业务因受新冠疫情持续反复的影响，同比下滑约30%，占全年营业总收入的43%。

## **2、库存消耗情况？**

答：近两年，因上游原材料价格扰动，加之疫情背景下的需求复苏假象，众多LED厂商在渠道标准化产品上备了高库存。公司充分关注存货问题，出台相关消耗库存的策略，如成立专门的存货消耗小组、制订促销政策、制订专门的存货管理计划、采取有针对性的存货管理措施等。根据2022年年度初步测算结果，公司存货风险已控制在安全范围之内，公司存货规模得到有效管控。同时，对于库存问题，公司转向按单制造的营销策略，不做过高的库存，使公司产品回归高周转水位，对公司经营水平起到正向提升作用。

## **3、海外市场未来增速如何？**

答：公司2021年海外市场同比增长46.83%，2022年根据初步测算结果，海外市场同比增长约40%，近两年海外市场的增长主要因为海外疫情的常态化，整体业务复苏加快。目前，国外市场因疫情常态化导致的需求释放，订单形势较好。对于未来市场，由于市场的边际递减效应及竞争激烈，公司结合自身海外市场的竞争力，认为海外市场最可能的发展趋势为平稳增长。

#### **4、公司的销售模式？**

答：在显示板块，公司目前采用经销为主、直销为辅的销售模式。在 P1.0 及更微间距显示屏领域，由于技术门槛高，一般以直销模式进行销售，直接对接终端客户。随着产品标准化水平提升，经销模式在提高渗透率上优势凸显，直销模式服务于定制化需求高的客户。公司经销模式包含传统经销模式（只向经销商提供标准化产品）和“准直销”模式（向总包方或集成商提供产品及解决方案和工程交付）；公司直销模式是向终端用户提供产品及解决方案和工程交付，主要做“标杆”项目，有利于提升公司的品牌影响力。

#### **5、目前行业集中度情况？**

答：LED 显示产业在 2020 年、2021 年经历疫情、供应链涨价缺货影响后，LED 头部厂商与中小厂商的比较优势更为凸显，产业集中度进一步提升。大企业在资金上占优，银行信誉较高，有充足的现金流应对突然出现的涨价潮。在中小企业因买不到原材料而出现供货中断时，从而导致中小企业的订单流失到大企业。在原材料议价能力方面，大企业可以通过期货方式和材料供应商签订长期的供货合同等强有力手段保证自己的稳定供应。大企业的优势将进一步放大，强者恒强的逻辑将会持续发酵，行业集中度进一步加剧。此外，经过多年的发展，LED 显示行业已由最初的粗放型价格竞争转向以资本、技术为代表的综合实力型竞争，企业综合实力、品牌的竞争决胜要素逐步强化。

#### **6、跨界玩家进入行业，抢占市场，公司对于未来行业格局走向的判断如何？**

答：跨界巨头的加入，侧面验证了未来 LED 显示行业的景气度，对行业竞争格局带来变数的同时，也会加速行业发

展。目前跨界大厂与传统 LED 屏厂之间的竞争主要集中在中低端的产品市场。1) 跨界厂家多以代工或外采的模式作为行业切入点, 传统 LED 屏厂在生产、制造方面技术沉淀多年, 在良率和品控方面更具优势。2) 跨界厂家的终极目标是消费级市场, 而公司产品定位在 110 寸以上的直显产品市场, 公司将凭借专业细分邻域的优势, 如 XR 市场、裸眼 3D、体育解决方案, 长年深耕 LED 大屏的应用技术, 全球化的销服体系等优势, 在 LED 大尺寸直显领域仍占有一席之地, 甚至逐步发展成“隐形冠军”。

#### **7、目前公司 Mini/Micro LED 产品情况介绍?**

答: 随着制造工艺和技术的进步, 规模效应的显现, 公司 Mini LED 产品良率和直通率都在不断提高, 成本处于自然下降过程中, 整体符合每年降本约 20% 的行业规律。未来, 成本问题将不再是影响 Mini LED 市场的主要问题, 同时成本的下降也会加速市场对 Mini LED 有效需求的转化。2022 年 8 月, 洲明 UMicro 0.4 全球发布, 公司 UMicro 0.4 产品采用百微米以下 RGB 全倒装发光芯片, 点间距最低突破至 0.4mm, 产品应用八大维度的洲明特色尖端技术, 在低反光、低摩尔纹、超黑底色等多重性能优势上再次取得重大突破。未来, 洲明 UMicro 产品将解锁更多新的应用场景, 如家庭影院、电视等消费级市场。

#### **8、公司 XR 虚拟拍摄的优势?**

答: LED 显示+XR 技术, 是虚拟制作的新未来。与传统绿幕舞台相比, LED+XR 虚拟拍摄带来的改变是革命性的。三维 LED 巨幕舞台打造了一个沉浸式的拍摄场景, 演员能与虚拟可见场景直接互动, 体验与感知更为真实。拍摄场景由三维 LED 巨幕生成, 支持将常规图片、360 度全景图片与视频、

	<p>三维模型、外部摄像机信号导入摄影棚内，实现场景随时自由切换，时间成本、拍摄成本大大降低。三维 LED 巨幕舞台技术和回放技术为视觉特效部门大大缩减了后期制作时间、难度，电影制作成本由此大幅降低。三维 LED 巨幕舞台在电影反光服上呈现出的高光、反射和反弹更为精确。至今，XR 虚拟拍摄不仅可以应用于电影当中，综艺、直播、演播室、电视剧等等的拍摄皆可应用 XR 虚拟拍摄，除了进一步降低实景的拍摄成本与难度外，LED 显示屏也能营造出实景难以表现的科幻感。</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	2023 年 2 月 24 日