

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：2023-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）			
参与单位名称	鹏华基金	杨飞	华泰资管	陈欣
	创金合信	陆迪	平安证券	徐勇
	九泰基金	赵万隆	长城证券	周剑
	西藏东财	李惠	中信证券	程子盈
	华夏基金	史琰鹏	中信建投	章合坤
	易方达基金	李凌霄	中信建投	郭彦辉
	嘉实基金	彭民	中金公司	李澄宁
	长安基金	刘嘉	华安证券	李元晨
	红塔红土	李绪凯	西部证券	王凌涛
	红土创新	郑泽滨	西部证券	贾国瑞
	中欧基金	寇煜	国金证券	丁彦文
	国融基金	陈晓晨	西南证券	李明明
	兴业基金	胡宸睿	安信证券	朱思
	鑫元基金	施欣彤	国信证券	詹浏洋
	富达基金	陈月桥	招商证券	孙嘉擎
	上海嘉世	李其东	申万证券	袁航
	深圳惠通	王青晨	华福证券	魏征宇
	陶朱资本	肖洪彬	华泰证券	黄礼悦

	上海宽远	张浏	国盛证券	蔡心驰
	上海卓尚	耿岚	中邮证券	周晴
	上海璞远	魏来	兴业证券	仇文妍
	前海民信	强微雨	海通证券	薛逸民
	裕晋投资	张恒	东北证券	胡嘉祥
	上海亘曦	朱登科	东方财富证券	邓迪飞
	明达资产	李涛	民生证券	吕天赐
	华软新动力	曹棋	华西证券	卜灿华
	上海山楂树	汤权银	海通证券	李轩
	深圳红方	谢登科	中银国际	张岩松
	致合资产	张创	东证资管	张子豪
	苏州君榕	陈宇	财通资管	洪骐
	玄元私募	谢智莲	五矿证券	王威
	弥远投资	许鹏飞	华泰资管	刘瑞
	从容投资	吴东昊	中信证券	胥洞菡
	鸿运私募	朱伟华	西南证券	刘淑娴
	睿兴投资	徐媵	光大证券	刘勇
	锦成盛资管	王懿晨	德邦证券	陈祥辉
	源乘投资	李婷婷	东方证券	曹伏飙
	上海睿郡	苏华立	安信证券	胡红伟
	广州瑞民	黄鹏	中泰证券	李硕文
	龙全投资	邢增岛	国联证券	陈政雄
	上海睿郡	张航	国信证券	谢媚梦
	前海旭鑫	杜纯文	渤海银行	陈勍
	上海慎知	崔澎	睿思资本	張彦琨
	杉树资管	杨奥	玄元私募	彭鼎
	彬元资本	陈海亮	天风证券	张圆鸿
	深圳尚诚	黄向前	安信资管	唐昊
	南京睿澜	罗贵文	广西赢舟	覃舒婷

	君和立成 金光紫金 华西银峰 上海翰潭 国联证券	刘旭文 李润泽 马行川 李圣园 熊军	大家资管 寰薪顾问 个人投资者 华创证券 上善如是	徐博 郭强 杨剑 高远 艾靖东
时间	2023年8月11日 15:00-16:00			
地点	公司总部会议室			
上市公司接待人员姓名	财务总监 刘欣雨 董事会秘书 陈一帆			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以线上会议加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：</p> <p>一、2023年上半年经营情况介绍</p> <p>2023年上半年，公司实现营业总收入 32.99 亿元，较去年同期增长 4.21%，其中，公司实现归母净利润 2.21 亿元，同比增长 81.33%；实现扣非归母净利润 2.66 亿元，同比增长 123.72%；实现经营活动净现金流 3.50 亿元，同比增长 10,942.66%。报告期内，公司实现海外收入 18.20 亿元，同比增长 3.43%，国内收入 14.79 亿元，同比增长 5.20%，其中国内业务毛利率 18.99%，海外业务毛利率 38.68%，海外业务毛利率同比增加 6.13 个百分点。</p> <p>得益于公司多年在稳健经营上“苦练内功”，管理成效在业绩上逐步体现。随着市场的回暖和经济的复苏，下游整体需求，尤其是国内业务需求逐步释放，公司将凭借专业细分领域的优势，如 XR 虚拟拍摄、虚拟数字人、“AI+LED”一体化解决方案、数字资产等方面的先发优势，Mini/ Micro LED 产</p>			

品的前瞻性布局，以及长年深耕 LED 超高清显示大屏的技术和经验积累，快速响应的售后服务等优势，充分受益于行业需求复苏红利。

二、投资者交流环节

1、二季度净利润较一季度环比下滑原因？

二季度净利润较一季度环比下滑，主要因为利润贡献较高的国际高端市场需求（1）购买决策周期变长，（2）对产品价格敏感度提升，公司旗下高端子品牌雷迪奥因此受影响较大。针对上述情况，公司全资子公司雷迪奥的管理层已经做出产品应对方案，以适应市场需求变化，雷迪奥的业绩贡献将会逐季度修复改善。

2、上半年显示业务海外各地区营收占比情况介绍？

答：公司 2023 年上半年显示业务的海外收入分布情况与往年基本保持一致，美洲占比超 40%，欧洲与亚非洲分别占比近 30%。2023 年上半年，亚非洲市场显示业务收入显著增长，同比增长约 25%。

3、下半年海外及国内市场展望？

答：目前国内市场需求逐步复苏，订单转换率提升，毛利率持续改善。海外市场需求对价格敏感度提升，高端市场决策周期变长，中高端市场需求保持韧性，同时美元汇率强势对海外业务毛利率带来一定程度正向影响。

4、Mini/Micro LED 技术发展展望及规划？

答：Mini/Micro LED 是行业未来的发展趋势，也是公司重点发力方向，随着间距的不断减小，行业应用空间将持续打开，增长潜力巨大。目前，公司已经推出了多款微间距产品。

公司坚定选择 COB 与 MIP 封装方式齐头并进的技术路径，配备公司独有 UIV 画质引擎和自研控制系统，整体在显示效果、灯面温升、对比度、平整度、墨色一致性等方面表现优异，屏幕节能提升 50%，灯珠可靠性提升 10 倍。未来，公司将全面进行 COB 与 MIP 技术路线及产品的布局，落地解决方案及应用，同步开展 COG 和硅基 Micro LED 技术研发工作，时刻把握前沿技术的发展机遇，稳步提升市占率，为进入民用级别市场做好技术储备。此外，针对 Mini/Micro LED 未来诸多新应用领域的巨大潜力，公司积极开发各类产品，以 LED 显示产品为核心，提供系统、软件、内容、设计等产品及服务，打造全流程解决方案，如电影屏、会议一体机、XR 虚拟拍摄、CAVE 沉浸式艺术空间等。

5、COB 作为 Mini/Micro LED 的新工艺技术，COB 产品价格趋势？

答：目前，COB 产品价格较以往已经有了较大的降幅，预计下半年保持下降趋势。降价空间主要来自于原材料降价（尤其是 Micro 芯片价格）和自身生产工艺的良率、效率提升。随着行业的发展及技术的不断成熟，成本下降将带来显著的替代效应，P1.2 产品逐渐替代 P1.5 产品，P0.9 产品逐渐替代 P1.2 产品。公司在 Mini/Micro LED 产品上将继续发力，推动行业产品持续迭代升级。

6、电影屏未来发展前景及公司布局？

答：公司是国内首家拿到好莱坞 DCI 电影屏产品认证的企业，深耕电影屏领域多年，目前已有 4 款产品通过 DCI 认证，也是业内认证产品最多的企业。今年电影市场爆款频出，快速回暖，影院消费和客座率都显著提升，这使得影院有比较

强的意愿对硬件进行升级或者进行新的投资。电影屏相较于现有的高清电影机和荧幕在显示亮度、对比度、色域、超高分辨率等方面具有独特优势，未来可能成为影院的高端影厅主流设备。随着工艺的进一步迭代优化，结合制造的规模效应，电影屏将形成强劲的竞争力，公司也有信心同步推动电影屏市场，吃下电影屏市场红利。

7、XR 虚拟拍摄技术目前的应用和公司相关业务的发展情况？

答：过去几年公司在海外虚拟拍摄市场表现优异，雷迪奥全球市占率第一。海外的虚拟影棚主要集中在影视制作、高端商业广告业务，具备高投入、高成本、高技术标准的特点。

在海外各类成功案例带动下，今年国内 XR 虚拟拍摄市场需求不断涌现。国内 XR 影棚的需求更为广泛，例如影视基地、电视台演播厅、直播/发布会/演绎演出、展览展示、实训教学等等。国内以轻量化、易用度高、性价比高为主要诉求，目前国内前中后期虚拟拍摄的人才是稀缺的，所以对 LED 硬件供应商的全流程解决方案能力提出了极高要求。

公司在该领域具备先发优势，除了硬件外，公司已同时布局控制系统、内容制作、特效渲染等各项关键技术。自主研发的 XR 控制系统已在多个项目进行应用；自研渲染服务器解决成本过高的问题，为客户提供高性价比方案；公司正在自建数字资产平台，目前已累计建立了数百套具备完全自主知识产权的数字资产。

8、公司如何看待虚拟数字人行业？将如何结合 AI 与虚拟数字人？

答：虚拟数字人是一个千亿级市场，从 AI 大模型落地开

始，市场发展非常快，有很多优秀的企业参与其中。公司主要聚焦在 AI 应用领域，针对自身业务需要进行 AI 应用开发，在 LED 行业是已实现 AI 应用落地的领跑者。随着 LED 显示业务的发展，公司洞察客户关于内容展示及信息交互的需求，因此组建了专门的内容团队进行各类场景、角色 IP 等开发，开发了虚拟数字人，并迈入数字资产赛道，相关产品广受 B 端客户好评。基于在 LED 行业的地位及相关研发能力，公司取得了在人工智能及虚拟数字人领域顶尖企业的认可，构建了多种合作伙伴关系，例如微软与戴尔的 ISV 认证，与百度、科大讯飞等企业开展技术与业务合作等。虚拟数字人及数字资产是公司“硬件+系统+软件+内容+交互”全流程解决方案中的重要一环，借助现有 AI 工具能够极大提升内容制作效率及智能交互水平，由 AI 为虚拟数字人注入“有趣的灵魂”。此类“AI+LED”一体化解决方案将有效提升公司硬件产品的附加值，并构建一个全新的业务生态，创造新的业绩增长曲线。

9、公司对 AI 虚拟数字人业务的定位和发展规划是怎样的？

答：目前虚拟数字人和数字资产还是作为项目的一部分进行整体解决方案销售，提高项目利润及附加值的同时，也加强品牌影响力和客户口碑。未来根据业务发展情况，商业模式可能也会转向更加多元化的服务和收费模式。将来相关的虚拟场景和虚拟数字人将会全部在公司数字资产平台上进行运营，为客户提供更加便捷的服务，构建一个开放的内容制作与消费的商业生态，将在 B 端客户中快速渗透，推动智慧显示业务持续进化，并为“元宇宙”的诞生贡献重要的力量。

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	2023年8月14日