

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：2021-015

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"/> 业绩说明会 <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（电话会议）
参与单位名称	君茂资本 潘亚军 瑞瀚资产 郑泽苓、裴诗盈 格林基金 姚飞
时间	2021年7月8日 15:30-18:00
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 祝郁文
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以现场交流的方式进行，主要内容概要如下：</p> <p>1、LED 行业的发展趋势及前景</p> <p>（1）新技术推动行业进入新的“黄金十年”，Mini LED 显示屏市场前景广阔，将成为 LED 显示屏市场未来新的增长点。LEDinside 预计 2025 年市场规模将达到 29 亿美元（约 185 亿元），2020-2025 年 Mini LED 年复合增长率达到 98.7%。发展路径可以参考小间距，从量产商业化到当前占显示屏行业规模的六成以上，并保持近 30% 的增长，龙头企业小间距产品的</p>

销售占比更高，达到 80%。

(2) 行业集中度将得到显著提升，LED 显示行业集中度非常低，全球前三的市场份额合计不超过 30%。2020 年疫情和当前供应链格局的双重打击，会淘汰大量抗风险能力差的中小企业。此外，龙头企业在行业技术的创新更具实力，其在未来的竞争格局中将更占优势。

(3) 行业从小间距过渡到 Mini LED，再到 MicroLED 的路径明确，点间距的逐步缩小，意味着同样分辨率产品的尺寸会大幅下降，应用场景将逐步增多（从传统的 2B 到 2C，电视、电脑、平板、车载显示屏、手机等消费电子），一旦克服技术难题（比如巨量转移技术）实现新产品的商业化、规模化，LED 市场规模会发生量级的改变。

2、公司经营模式和竞争优势

公司坚定不移的走“经销模式”，虽然牺牲了部分毛利，但是可以使我们更加专注于产品、技术、服务等，公司的现金流也得到充分的保障。特别是近两年，行业面临现金流的巨大考验，疫情叠加供应链紧张，上游要预付，下游要占款，这种模式的优势非常明显。所以，公司也坚定不移的扩充渠道网络，推动渠道下沉。

公司的竞争优势主要体现在以下几个方面：

(1) 技术引领行业，国家科学技术一等奖获得者，在新技术、新产品的储备上能够推动行业的发展；

(2) 产能强大，大亚湾二期投产后将满足未来 3 年的产能需求，行业周期开启，产能跟上，公司将步入发展快车道；

(3) 销售网络密集，覆盖 160+国家和地区，渠道经销商超过 4500 家，多年的渠道深耕，在提高市占率上更具优势；

(4) 龙头地位显著，LED 显示领域全球市场占有率多年保持在前三名水平。综合实力体现在满足用户的需求上，这是公

司“以客户为中心”理念的执行与被认可。

3、公司未来三年的战略规划

公司的战略方向始终围绕着行业的新周期、新机遇制定，主要体现在四个方面：

（1）抢占市场，以疫情和供应链负面影响为契机进一步提高公司市场占有率，这个跟我们股权激励的考核指标是一致的，按照收入规模作为考核指标；

（2）重点布局 miniled 产能，大亚湾二期的逐步投产为行业新周期做准备；

（3）储备研发技术和新产品，比如 P0.3 到 P0.5 产品，都在实验室测试阶段，为 LED 显示屏走进消费领域打基础；

（4）渠道下沉，销售网络覆盖面更广更深，预计今年完成国内的星火计划、燎原计划和共进会，明年完成国际市场。

投资者提问：

1、第四期员工持股计划购买股票的时间安排和确定的交易方式？

答：股东大会审议通过后，公司将按照相应的授权去办理相关事务，如员工持股计划开立账户、非交易过户、成立信托计划等，初步计划于本月内执行完毕，如本月内未完成将面临中期报告的时间窗口，计划顺延，但最晚不超过股东大会审议通过后 6 个月。至于交易方式，一部分是公司回购的股票直接通过非交易过户方式转让到该计划名下，另外一部分通过二级市场，包括大宗交易、竞价交易等监管机构允许的方式购买。

2、公司对智慧照明、景观照明业务的未来规划？

答：公司的核心业务是智慧显示，占比超过 80%，未来始终围绕该业务开展经营。

智慧照明业务主体是广东洲明，未来主要偏重 5G 智慧杆产品，特别是真正实现物联网、无人驾驶等先进技术的推广和普及，这块业务将大有可为，目前虽然已经完成了多个政府示范性项目，但是受制于行业还未形成可行的商业模式，没有大规模起量。

景观照明业务主体是山东清华康利，工程类项目的特性决定了要想做大规模就必须有更大的资金投入，公司未来不会在这块业务上做更大的资金投入，主要是通过其渠道开展智慧显示业务、智慧照明业务，未来适当的时候我们会考虑引入新的投资人，包括管理团队、员工持股等，一方面充实公司营运资金，另一方面提高公司的凝聚力。

3、公司在巨量转移方面的技术储备和进展？

答：巨量转移技术是行业尚未攻克的难题，随着 LED 显示产品点间距的进一步缩小，这一技术更加重要，公司也在积极推进相关的研发，这是一个艰难而长期的过程。目前公司的 MiniLED 产品通过精准抓取固晶技术实现，相应的显示控制系统也是自研，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良好。

4、今年的业绩目标和进度，毛利率和净利率水平？

答：公司 2020 年制定的股权激励计划对今年的考核目标是销售额 80 亿元，考核指标设置为销售额主要基于市场占有率的考虑，我们希望未来三年逐步将市占率提升至一个新水平，进一步巩固龙头地位，所以全年的工作也围绕完成该目标开展。毛利率和净利率在上游成本高企、海内外销售结构的变化等因素的影响下压力较大，一季度的数据已经有所反应，毛利率 25.41%，同比下降 8.6 个 pct.，净利率 5.8%，同比下降 1.88 个 pct.。半年度的数据可以关注公司中期报告。

	<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	2021年7月9日