

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：2024-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	创金合信 陆迪 正圆私募 亓辰 摩根士丹利 李子扬 宽源投资 庄椀笙 坤厚私募 任万里 华西证券 卜灿华 圆信永丰 马红丽 东方基金 梁忻 国信证券 连欣然 仁和人寿 李瑞丰 西南证券 李明明 兴证资管 杨亦 华杉投资 田星 诺安基金 王晴 安盛基金 朱胜波 汇添富 韩政沅 长安基金 刘嘉	中信证券 桑轶 睿郡资产 苏华立 集邦咨询 黄甲穗 中泓汇富 余一奇 安信证券 朱思 睿兴投资 徐媵 浙商证券 王俊之 嘉实基金 潘润杰 信诺资产 刘泽宇 易方达 姚苏芮 保诚资产 钱一硕 广发基金 姚铁睿 汇华理财 张曦光 杰恩设计 吕成业 中庚基金 薛潇 华泰资产 郑金镇
时间	2024年8月26日	

地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 林洺锋 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><b>一、公司 2024 年半年度业绩情况</b></p> <p>2024 年上半年，公司营业收入 34.06 亿元，同比增长 3.26%；综合毛利率 32.08%，同比增加 2.23 个百分点。其中，海外营业收入 21.71 亿元，同比增长 19.34%；海外毛利率 41.09%，同比增加 2.41 个百分点；海外营业收入占比 63.75%，同比增加了 8.59 个百分点。</p> <p>相对国内市场，海外市场需求更活跃。2024 年上半年，一方面，公司全面开拓国际渠道市场，与合作伙伴进行深度合作，在国际各区域的流通市场取得了明显突破和增长；另一方面狠抓大客户大项目，成功下单海外大客户项目；同时，全资子公司&amp;海外高端品牌雷迪奥今年在订单方面有显著改善，上半年接单同比有所增长。公司在海外市场的业务发展呈现出强劲的增长势头，为公司整体业绩的提升做出了重要贡献。</p> <p><b>二、投资者交流环节</b></p> <p><b>1、2024 年下半年市场情况展望？</b></p> <p>答：公司所处的 LED 下游应用行业，市场容量大、应用领域广，终端应用市场的分散性突显了整体需求的多样化和高度韧性。公司 2024 年上半年新接订单 36.76 亿元，同比增长近 13%，截至 2024 年半年度报告期末在手订单 24.64 亿元。管理层对公司的长期发展和市场潜力充满信心。今年上半年</p>

海外需求相对较好，展望下半年，公司对海外市场的增长继续持乐观态度，尤其是租赁、创意显示和新商业综合体等领域的需求。对国内市场，公司将持续关注国内政策导向和市场动态，灵活调整经营策略，预计在充分竞争的国内市场中保持一定的市场份额，适当保持销售规模摊平固定成本。

## **2、公司海外布局的进展情况？**

答：海外市场空间广阔，应用领域不断拓宽，在演唱会、广告、娱乐、体育场所等领域，LED 显示屏的应用越来越广泛。但随着海外市场门槛的不断提升，LED 企业面临本地化服务和产能布局的需求，传统的贸易模式正被替代。洲明科技凭借多年的海外市场深耕，已经在海外市场占有率方面取得领先地位。针对海外市场，公司计划进一步增强欧美发达国家以及其他新兴市场的布局力度，通过深化品牌渗透、优化产品组合和提升客户服务，增强公司在国际市场的竞争力。

## **3、新接和期末在手订单情况介绍？**

答：公司 2024 年上半年新接订单 36.76 亿元，同比增长近 13%，截至 2024 年半年度报告期末在手订单 24.64 亿元。新接订单的增长主要得益于全资子公司雷迪奥和洲明海外业务订单的增长。由此可见，海外业务需求旺盛；国内业务需求相对疲软。从应用场景看，舞台演绎、沉浸式体验、新商业综合体等领域的需求表现尤为强劲。

## **4、公司存货增长的原因及存货管理的措施主要有哪些？**

答：存货增长主要原因是公司 2024 年上半年新接订单同比增长。订单增长使公司在上半年加大了对原材料的采购力度，以满足生产需求并进行备货。

存货管理作为公司内部管理的重要组成部分，公司采取

了以下措施进行管理：（1）对一年期以上存货进行深入分析，评估市场需求和产品生命周期，以优化存货结构和减少积压；（2）强化责任主体、成立存货消耗小组、制定促销策略等措施，加快存货的周转；（3）通过组织架构调整实现产销协同，确保产品和业务的紧密结合，提高销售预测的准确性和产品线的市场适应性，实现从前端销售到后端生产的端到端流程优化，达成飞轮效应。（4）加强产品及其最小单元的标准化工作，提高原材料和半成品的库存流通性，从而提升整个供应链的反应速度和灵活性。

相信未来通过这些综合措施的实施，公司能够有效降低长期存货比例，提高存货周转率，增强对市场变化的适应能力，最终实现更加稳健和高效的库存管理，为公司带来更强的市场竞争力和更优的财务表现。

#### **5、如何看待跨界玩家进入 LED 行业？**

答：随着 LED 行业的蓬勃发展，众多跨界玩家逐步进入 LED 行业，标志着产业的上升趋势和广阔前景。洲明科技作为 LED 行业的领军企业，对新进入者持开放及友好竞争态度，共同推动产品创新和市场拓展，并做好充分准备迎接挑战。

洲明科技在行业深耕多年，已经形成核心壁垒。在智能制造方面，公司拥有惠州大亚湾 LED 智能制造基地，建筑面积达 40 万平方米，采用人工智能和先进分析技术，实现高度自动化生产，同时公司连续六年荣获“制造业单项冠军产品”的称号，持续保持行业领先地位。在销售渠道方面，公司建立全球化的市场营销体系。目前营销网络已覆盖 160 多个国家与 5600 多家经销商达成合作，成立 20 余家海外分子公司及办事处。在品牌建设方面，公司在全球范围内构建多元品牌矩阵，通过差异化的品牌定位和产品策略，满足不同市场和消费者的需求。在研发创新方面：公司持续推动技术研发，激发研发

人员技术创新意识。2024 年上半年公司研发人员 1,110 人，占公司总人数比重为 18.74%，研发投入 1.76 亿元，占收入的比重为 5.16%。2023 年度公司 LED 显示屏销售额全球第一、租赁业务销售额全球第一、XR 虚拟拍摄业务销售额全球第一。

总体来看，跨界玩家的进入为 LED 行业带来了新的机遇和挑战。洲明科技将持续发挥在制造销售能力、产品竞争力和技术领先等优势，力争在各个细分应用市场做到行业第一，持续为社会、股东及合作伙伴创造价值。

#### **6、如何看待市面上的封装方式，未来的发展趋势情况介绍？**

答：当前市场上主流的 SMD、COB 和 MIP 三种 LED 封装方式预计将继续共存，多种技术路径呈现百花齐放的市场格局。每种技术都有其独特的优势和适用领域，共同推动着 LED 行业的发展。公司在封装技术方面的战略是全面而长远的。

SMD 技术成熟度较高，已经形成了完整的产业链和标准化生产流程，保证色彩一致性及可靠性且生产成本相对较低，目前广泛应用于 LED 显示屏中。COB 技术以其防护能力强、散热好、光感性能好等优势受到市场青睐。在微间距发展过程中，COB 正以极具竞争力的价格和规模化生产快速渗透市场。MIP 封装技术可部分复用 SMT 生产线和设备，减少对新设备的需求，降低初始投资成本。此外，MIP 更具灵活性，在未经过定制化开发的情况下，能适用于多种不同的间距和应用场景，降低了产品开发成本。

在 LED 行业技术革新的过程中，公司坚持多种技术路径共同发展，将产品技术创新作为企业发展的核心动力，积

极关注前沿技术，创新进取，致力于为社会、股东及合作伙伴创造价值。

### **7、公司 LED+AI 业务相关的布局介绍？**

答：随着 AI 人工智能的蓬勃发展，洲明率先提出 "LED+AI" 战略，以 LED 显示屏为基础，通过数字内容牵引硬件销售，加持 AI 空间交互技术，增强公司产品核心竞争力，为客户提供多样化解决方案。

在 LED+AI 领域，公司重点布局（1）数字内容：如裸眼 3D、沉浸式数字内容、标准化数字内容以及虚拟形象 IP 等，现已推出祁小莓、江翼星、橘猫八尾等虚拟形象 IP。（2）LED+AI 标准产品：数字人一体机、鱼缸屏等。（3）基于 AI 空间交互系统，公司创新运用多模态交互系统全面感知物理世界，融合视觉、听觉、触觉等多种感知模态，让用户无需任何特殊眼镜或设备就可身临其境地体验三维数字世界。LED+AI 创意数字内容是未来光显的主要表现形式。

LED+AI 主要是采用技术创新+应用创新的集合，聚焦技术创新、产品创新和商业模式创新，以内容牵引硬件销售有望成为公司未来发展的第二增长曲线，秉承 LED+AI 的战略方向，着重发展数字内容及 AI 产品及解决方案，商业模式上将运营融合到解决方案，形成持续收益。

### **8、随着 LED 产品技术进步，单价下降，对公司是否有影响？**

答：LED 显示屏单位面积价格的下降主要原因是 LED 成本的下降，而成本的下降主要是来自于以下三个方面：（1）**原材料成本下降**：原材料成本的降低主要靠 LED 芯片、灯珠、驱动 IC、封装材料等关键组件的价格下降。（2）**工艺技术的提升**：随着自动化和智能化技术的发展，LED 显示屏的生产

	<p>过程变得更加高效。先进的检测技术和设备能够更准确地识别生产过程中的缺陷，减少不良品的产出，从而降低废品率和返工成本。（3）<b>规模效应带来降本</b>。在此成本下降的基础上的单位面积价格下降不会对公司的毛利产生较大影响。公司作为 LED 行业的领军企业，坚持以客户为中心、互利共赢的发展理念，在产品质量、技术创新、销售渠道布局等核心竞争力方面持续发力，通过不断的创新和优化，公司将技术进步带来的成本优势转化为企业的增长动力，确保在市场竞争中保持领先地位。</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	2024 年 8 月 28 日