

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：2025-007

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）
-----------	--

光显解决方案、AI 内容等业务的持续推进。同时，公司持续深化费用管控并取得成效，期间费用率为 22.57%，较去年同期下降 1.01 个百分点。

业绩增长的背后，是公司各业务板块的协同发力。2025 年上半年，国内端受益于影院、教育、舞台演绎、文旅等场景需求释放及销售模式向代理商转型，公司国内业务营收达 14.81 亿元，同比增长 19.96%；海外端依托全球智慧城市建设与全球巡回演出市场火热，海外营业收入稳健实现 21.76 亿元，同比增长 0.22%，全球市场份额进一步巩固。随着新基建的铺开，数字化城市建设加速，叠加一带一路等政策驱动，市场从高端、商用加速向民用应用下沉和发展，未来需求有望稳步提升。

2025 年上半年，公司同步深化 AI 布局，以“硬件+IP+场景服务”三位一体战略为核心，将 AI 技术全面融入硬件终端，构建起覆盖 To B 与 To C 的全场景 AI 生态体系。To B 端，公司已实现 AI 产品批量交付与场景复用。To C 端，公司精准切入情感消费与文化场景，打造 AI 情感硬件矩阵，已推出 AI 情感陪伴助手，AI 语音智能潮玩、AI 全息佛龕系列也在规划中。

二、投资者交流问答环节

1、请问公司如何看 2025 年上半年市场情况及 2025 年下半年的展望？

答：2025 年上半年，国内端复苏回暖，影院、教育、舞台演绎、文旅等细分场景需求显著释放，带动订单回暖，公司 H1 国内业务营收达 14.81 亿元，同比增长 19.96%；海外延续良好增长趋势，公司 H1 海外营业收入稳健实现 21.76 亿元，同比增长 0.22%。目前海外 LED 显示应用渗透率较低，增量空间广阔。展望 2025 年下半年，公司信心充足，动力主要来自：（1）国内需求在政策与消费双轮驱动下继续回暖；（2）海外市场渗

	透与渠道下沉同步加速；（3）LED+AI、XR 虚拟拍摄、LED 电影屏、可替代建筑装饰的“纹理屏”等新兴应用场景持续拓宽行业边界；（4）光显一体化解决方案不断提升客户粘性与附加值。 2、公司作为 LED 显示屏厂布局终端 AI 业务的核心竞争力？ 答：在人工智能快速渗透各行业的背景下，公司以“LED+AI”战略深度融合构筑护城河。一方面，依托在 LED 显示硬件上的多年积累，将 AI 功能嵌入 LED 硬件设备中，实现内容生成、场景识别、互动反馈等智能化功能，将传统 LED 显示屏升级为可感知、可互动的智慧终端。另一方面，公司提前布局“LED+AI”领域，凭借自研“山隐大模型”并打通数字内容光堡平台，结合 Mini/Micro LED 的量产能力、全球 160 多个国家、5600 多家渠道网络，形成“硬件+算法+IP”的闭环，率先完成 LED 显示屏到“光显+AI 整体方案”的升级，构建行业竞争壁垒，持续领跑 LED+AI 赛道。 3、公司当前 AI 端侧产品的订单进展及盈利情况如何？ 答：目前，在 To B 端，AI 端侧产品已实现批量交付与场景复用。2025 年 8 月，公司与香港科暲集团（TechTure）签署战略合作协议，正式启动轨道交通 AI 智能化升级项目，并同步签订 1500 台 AI 一体机批量交付框架协议。此外，近期公司与华辉煌签订 5 年 100 万台 AI 智能硬件供货框架协议，标志着 AI 端侧产品进入批量落地阶段。除上述项目外，公司仍有若干项目处于商务洽谈阶段，后续以公司官方披露的信息为准。关于 AI 产品的盈利，其目前处于规模放量初期，综合毛利率高于传统显示硬件。 4、公司 2025 年半年度报告中资产减值及信用减值计提同比增
--	---

多，应收存货是否有相应的管控举措？

答：公司严格依照相关会计准则和政策计提各项减值。

2025 年下半年，公司将通过以下举措系统性压降风险敞口：一强化应收账款管理，事前公司谨慎接单，加强了对新接订单质量的把控。事后通过完善应收账款管理制度，设定明确的应收账款管理任务目标，并组建了跨部门的应收账款管理团队，致力于加强应收账款的回收工作，确保及时回款，减少坏账损失；二是引入第三方金融工具优化收款结构，并内部形成“业务—应收管理部—法务部”三级催收机制，对长账龄款项实行“一户一政策”催收管理；三是针对存量库存设立专项去化激励机制，加速长账龄存货周转。随着上述措施持续落地，全年减值压力将得到缓解，整体风险保持可控。

5、如何看待 LED 行业的竞争格局？

答：LED 行业的竞争格局仍将保持稳定且呈“强者恒强”态势，龙头企业依托深厚的技术储备、完善的渠道网络及成熟的品牌效应，具备难以替代的核心竞争优势。从不同细分领域来看，尽管近年有跨界玩家陆续凭借规模制造与成本管控切入 Mini/Micro LED 标准品类，但公司在现场勘测、工程安装及后续服务等B端项目中壁垒较高，短期内竞争格局难以撼动；会议一体机等介于标准品与工程品之间的细分赛道，双方各有空间，市场整体呈现差异化共存。目前，公司在 LED 行业市占率稳居行业前列，具备长期竞争优势，未来预计 LED 行业集中度将持续提升，LED 龙头企业仍将主导产业发展，公司也将继续聚焦细分场景解决方案，通过提供叠加软件、内容与播控等高附加值服务，进一步巩固自身优势。

6、美国关税是否对公司造成较大影响？

	答：目前，美国关税政策对公司业务的影响相对有限。主要得益于以下四个方面：（1）公司在全球的销售网络布局相对均衡，除美国，公司在欧洲和亚非拉地区等地均有销售布局，全球均衡布局可以分散单一地区政策变化带来的风险。（2）公司前期收购的美国本土LED企业 Trans-Lux 可实现部分本土化生产和分销，有效覆盖了部分美国市场订单。（3）公司作为LED行业龙头，具有一定品牌溢价。（4）公司通过技术创新和产品升级，进一步巩固技术优势，提高产品的附加值，增强议价能力。 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）	详见附件
日期	2025 年 8 月 24 日

附件：参与单位名称（排名不分先后）

序号	单位名称
1	广州泽恩投资
2	海南宽行私募基金管理有限公司
3	瑞联私募基金海南
4	招商证券股份有限公司
5	上海天玑投资
6	泓德基金
7	华福证券
8	信达澳亚基金管理有限公司
9	湖南八零后资产管理有限公司

10	上海合道资产管理有限公司
11	北京星允投资管理有限公司
12	申万宏源证券有限公司
13	上海盟洋投资管理有限公司
14	上海九祥资产管理有限公司
15	青骊投资管理（上海）有限公司
16	北京禧悦私募基金管理有限公司
17	Pleiad Investment Advisors Limited
18	中信证券股份有限公司
19	安信证券资管
20	正御私募基金
21	慧利资产
22	东方基金管理股份有限公司
23	广州泽恩投资
24	上海顶天投资有限公司
25	百川财富（北京）投资管理有限公司
26	平安基金管理有限公司
27	红杉中国
28	深圳前海汇杰达理资本有限公司
29	汇添富基金管理股份有限公司
30	中邮证券有限责任公司