

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：2025-010

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）
参与单位名称	具体名单详见附件
时间	2025 年 11 月 10 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 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： 1、LED+AI 产品战略商业化落地路径主要有哪些？ 答：LED+AI 战略落地主要有两条路径： （1）AI 行业解决方案方向：主要聚焦“垂直细分类模型+终端 AI 智能体”的解决方案。公司于 2025 年 10 月 24 日在巨潮资讯网披露了《关于投资设立控股子公司的自愿性信息披露公告》（公告编号：2025-095）。公司与北京智谱华章科技股份有限公司、北京元客视界科技有限公司共同投资设立智显机器人，注册资本 5,000 万元，其中公司以自有资金认缴出资

2,500 万元，持股 50%。该公司业务方向计划为针对垂直行业开发细分品类垂直模型、AI 行业解决方案及智能体交互功能。

（2）AI 端侧产品方向：构建“硬件+IP+场景服务”三轴驱动的智能场景生态体系，致力于满足家庭、商业及公共空间的情感连接与沉浸式体验需求，推动传统显示产品向智能化、交互化升级。该方向目前以 B 端产品为主，如：AI 一体机、AI 台灯、AI 数字售卖亭、AI 交互数字鱼缸等产品均已实现批量交付与场景复用。

2、目前公司 AI 端侧产品订单进展情况？

答：在“LED+AI”战略中，AI 端侧产品以 B 端 ODM 合作模式为主（如：AI 台灯、AI 一体机等）。主要的在手订单情况如下：公司与香港科晔集团（TechTure）签署战略合作协议，签订了 1500 台 AI 一体机的交付框架协议；8 月下旬，公司旗下全资 AI 子公司一洲明数字文化科技有限公司与广东华辉煌光电科技有限公司签订 AI 智能灯具联合开发及供货框架协议，根据协议，华辉煌未来将向公司采购 100 万台 AI 智能硬件及解决方案，共同推动传统 LED 护眼灯向新一代 AI 智能灯具升级。

同时，公司的 AI 一体机已在南京德基广场、国家博物馆、戴尔展厅、福建能化集团、中宣部某项目等场景广泛落地，形成可复制的项目经验和可持续运营模式。

3、南昌基地的产能规划及当前进展如何？

答：根据公司在指定信息披露网站巨潮资讯网披露了《关于投资建设 Micro 及 Mini LED 显示和照明生产基地项目的公告》（公告编号：2025-029）、《关于投资建设 Micro 及 Mini LED 显示和照明生产基地项目的进展公告》（公告编号：2025-038）。公司在南昌市高新技术产业开发区投资建设“Micro

& Mini LED 显示和 LED 照明生产基地项目”，该基地总投资金额 6 亿元，项目投资包含厂房建设装修、设备投入、流动资金等。目前，南昌新基地已实现小范围投产，项目顺利开展，但目前 Micro & Mini 产能仍以大亚湾基地为主。南昌新产线设备可享受政府补贴，完全投产后生产效率预计提升，由于规模化效应，Micro & Mini 综合成本将下降。

4、公司参与全运会场馆设施建设的哪些项目？

答：公司以行业领先的 LED 光显产品与声光电一体化解决方案，深度参与全运会多个大型场馆的建设与升级，项目遍布广东、香港、澳门等所有赛区。主要项目案例如下：广州赛区：在天河体育中心体育馆、广州大学城体育中心体育场、越秀山体育场、南沙体育馆，洲明 LED 端屏与专业照明系统为赛事提供高清呈现与精准照明。深圳赛区：在深圳市体育中心体育馆、深圳湾体育中心体育馆、宝安体育中心体育场、宝安体育中心体育馆等深圳核心场馆，洲明提供多系列 LED 端屏、环屏及播控系统。香港赛区：在启德体育园，洲明提供围栏屏、户外广告屏及播控系统，为七人制橄榄球、手球、击剑等赛事提供高标准光显支持。同时，公司参与了本次全运会的开幕式场馆的升级改造，在广东省奥林匹克体育中心的体育场南北两端，部署两块洲明超高清 LED 大屏，承担赛事回放、转播、互动等功能，成为连结现场与观众的重要媒介。

5、公司未来有哪些切实可行提升毛利的方法？

答：公司坚持以客户为中心，通过持续的技术降本与精益管理，在确保合理盈利的前提下，兼顾行业生态发展与客户的长期收益，实现高质量、可持续的增长。未来公司利润主要来源：一是聚焦于中高端产品，通过提升产品品质和技术含量，与小厂的低价产品形成差异化竞争，同时加强向客户传递产品

	价值差异。二是积极在下游应用场景中挖掘高附加值场景，如智慧博物馆、智慧导购、智慧文旅等，LED 结合 AI 技术推出创新产品和解决方案，满足国内各行业对智慧化、数字化的需求，拓展业务边界。三是深化渠道布局与强化服务。构建多元化渠道体系，着重关注高毛利区域的销售情况，提升售前、售中、售后服务水平，提供快速安装调试、及时技术支持、定期维护保养，以优质服务增强客户粘性，树立良好品牌形象。 6、公司的收并购计划和节奏，是否有融资需求？ 答：公司对收并购、重组等持开放谨慎的态度，在资本运作的战略决策中，公司更加注重市场、品牌和技术资源的整合，以及这些因素如何与公司战略形成互补，从而实现长期的增值。目前主要关注以下三个方面：（1）产业链上下游整合：围绕光电产业链，寻找与显示、照明技术相关的新材料、新设备领域的企业，通过收并购强化公司在产业链中的地位，提升技术水平和生产效率。（2）细分市场与新兴技术领域：留意在细分市场或新兴技术领域具有潜力的创新型企业，快速切入新的市场赛道，拓展业务边界。（3）产业基金合作：与政府、金融机构等合作，通过产业基金等形式参与具有战略意义的项目或企业的投资与孵化。借助外部资金扩大投资规模，借助各方资源加速被投企业的发展。后续如有相关计划或者进展，公司将严格按照相关法律法规和监管要求，及时履行信息披露义务。 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 11 月 12 日
----	------------------

附件：参与单位名称（排名不分先后）

序号	单位名称
1	红思客资产
2	首创证券
3	百纳国际资本
4	贝祥资本
5	融乾达科技
6	华创证券
7	恒盈基金
8	国旺鑫投资