

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：2026-001

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div> |
| 参与单位名称 | 具体名单详见附件 |
| 时间 | 2026 年 2 月 5 日 下午 15 点 2026 年 2 月 10 日 下午 15 点 |
| 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 | <p>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：</p> <p>一、 投资者交流问答</p> <p>1、公司业务未来主要的增长点情况介绍？</p> <p>答：公司未来的业务增长主要依托以下三个战略方向：一是技术升级带来的市场拓展：公司深耕 Mini/Micro LED 微小间距显示技术（采用半导体级封装工艺），持续突破像素密度与显示性能边界，应用场景已从传统工程屏延伸至中小型会议室、家庭影院等超高清消费级显示场景，打开增量市场空间。二是创新应用场景的需求涌现：随着数字内容产业快速发展，</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>XR 虚拟拍摄影棚、LED 电影屏、裸眼 3D 显示、建筑装饰纹理屏及创意商业显示等新兴应用领域需求激增，公司依托全场景产品矩阵与解决方案能力，积极把握创意显示市场的结构性增长机遇。三是 AI 应用增量业务：公司将 LED+AI 提升至战略核心高度，2025 年 11 月与智谱、元客视界投资设立控股子公司深圳市智显机器人科技有限公司，构建 AI 显示生态。在 To B 端，公司致力于打造行业垂直模型矩阵，提供 AI 显示交互与智慧数字人解决方案，赋能政企、教育、营销、文旅等客户数字化转型；在 To C 端，规划推出 AI 伴学台灯、AI 情感陪伴硬件等消费级产品，以终端硬件及用户数据运营为基础，反向强化 To B 端行业解决方案的精准性与竞争力；同时，依托 To B 端规模化商业收入支撑 To C 端产品持续研发迭代，形成良性双向驱动的商业闭环。</p> <p>2、公司在 LED+AI 领域的未来战略规划？</p> <p>答：洲明科技将持续深化"LED+AI"融合战略，坚持 To B 端与 To C 端双轮驱动的发展路径。在 To B 端，公司聚焦在政企、教育、营销、文旅等四个行业进行现有业务的整合与突破。通过与智谱、元客视界等伙伴的合作及自身的研发投入，针对不同行业的需求开发定制化的 AI 解决方案。例如在企业管理方面，提供基于 AI 的智能决策支持系统，通过对企业内部数据的分析和挖掘，为企业管理者提供精准的决策依据。在 To C 端，公司采取稳健探索的策略。一方面持续迭代升级现有 AI 端侧产品，优化交互体验并丰富个性化功能；另一方面，积极布局新兴消费场景，充分发挥 LED 显示技术积累与品牌优势，挖掘规模化增长机会。公司将持续加大 AI 技术研发投入，推动算法迭代与产品创新，确保 AI 显示产品在技术先进性与市场竞争力方面保持行业领先。</p> |
|--|---|

3、公司目前是否面临原材料涨价压力？有何应对措施？

答：当前电子元器件等原材料价格呈上涨趋势，作为 LED 显示行业龙头企业，公司高度重视供应链成本管理，已建立系统化的应对机制。**一是龙头企业的议价能力。**依托公司在全球 LED 显示市场的领先地位、良好的市占率、优质的客户基础，公司在上游供应商处有较强的议价能力，同时，公司正有序推进向下游客户的价格传导工作。凭借品牌影响力和产品竞争力，公司在供应链议价及价格传导上具备优势。**二是前瞻性库存管理。**公司基于对行业周期的研判，已于去年提前完成关键原材料的战略储备，通过科学规划安全库存水平，有效平滑短期价格波动对生产经营的冲击，保障供应链安全稳定。**三是业务结构的优化升级带来毛利的提升。**公司持续加大研发投入，推动高附加值新产品市场拓展，Mini/Micro LED、LED+AI 等前沿显示业务占比稳步提升。随着技术领先型产品渗透率提高，公司整体毛利率水平有望持续改善，从而从盈利结构层面有效对冲原材料成本上涨带来的影响。

4、XR 虚拟拍摄收入情况及未来发展介绍？

答：公司在 XR 虚拟拍摄领域深耕布局多年。在国际 XR 虚拟拍摄领域，公司全资子公司雷迪奥在全球范围内先后打造了一百多个国际顶流 XR 虚拟摄影棚，市场占有率全球领先，其产品应用于全球各个演播室和各视效公司等，得到好莱坞、微软、奥斯卡奖等知名客户的认可。在国内市场中，公司与爱奇艺、阿里大文娱等头部视频平台深度合作，这些平台均有 XR 虚拟拍摄的需求，推动了公司 XR 业务的快速增长。同时，公司中标中国传媒大学等高校项目，高校对 XR 虚拟拍摄教学场景的需求不断上升，为公司带来新的增长机遇。目前，国内多位知名导演也开始采用 XR 虚拟拍摄技术，提升了公司在影视行业内的影响力。公司通过技术创新优化拍摄效果，拓展了直

| | |
|----------|--|
| | <p>播、游戏开发、虚拟展厅等新应用领域。随着市场需求持续扩大，公司有望在未来保持强劲的发展势头，进一步巩固在 XR 虚拟拍摄领域的领先地位。</p> <p>5、公司未来资产减值及信用减值计提情况，是否有相应的管控举措？</p> <p>答：公司严格依照相关会计准则和政策计提各项减值。公司主要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。</p> <p>公司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） | 详见附件 |
| 日期 | 2026 年 2 月 10 日 |

附件：参与单位名称（排名不分先后）

| 序号 | 单位名称 |
|----|--------|
| 1 | 民沣私募 |
| 2 | 华熙投资 |
| 3 | 德远投资 |
| 4 | 源聚资本 |
| 5 | 正谊资产 |
| 6 | 北京普丰 |
| 7 | 鑫鼎私募 |
| 8 | 南通熙宁投资 |
| 9 | 闻天私募 |
| 10 | 天和汇金资产 |
| 11 | 普丰私募 |
| 12 | 前海亿阳投资 |
| 13 | 武怡投资 |
| 14 | 云洲资本 |
| 15 | 国厚资产 |
| 16 | 小悉资本 |
| 17 | 东北证券 |
| 18 | 杭州银行 |
| 19 | 以撒资产 |
| 20 | 瀚鑫基金 |
| 21 | 稳正投资 |
| 22 | 东方财富证券 |
| 23 | 聚众鑫创投资 |
| 24 | 民沣资产 |
| 25 | 高进中旷创投 |