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（六）**

编号：2017-006

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □利润说明会  □新闻发布会 □路演活动  ■现场参观  □其他 |
| **参与单位名称** | 从容投资、淡马锡富敦、东方基金、东方证券、东吴基金、富鼎投资、观复投资、广发基金、国寿养老、国泰君安、国投瑞银、宏鼎财富、泓贯资产、华安基金、华宝基金、华创证券、华商基金、华泰柏瑞基金、汇丰晋信基金、汇利资产、汇升投资、嘉实基金、均鼎资产、南方基金、鹏华基金、浦银安盛基金、普尔投资、前海新富、清水源投资、申九资产、太平基金、太平洋证券、西南证券、鑫巢资本、信达证券、圆信永丰基金、长安基金、长江证券、中国人寿、中加基金、中金公司、中信建投证券等 |
| **时间** | 2017年12月12日 13：30--18：00 |
| **地点** | 浙江省杭州市余杭区南公河路1号柏年产业园 |
| **上市公司接待人员姓名** | 洲明科技董事长林洺锋先生、董事姚宇先生、董秘徐朋先生、投资部负责人陈健先生、景观照明事业部总经理刘俊先生、投资总监梅志敏先生、杭州柏年董事长潘昌杭先生、蔷薇科技总经理娄涛先生。 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **（一）洲明科技董事长林洺锋先生简要介绍公司情况**  公司成立于2004年，于2011年成功于深圳创业板上市，是全国最早一批以半导体应用产品上市的企业（股票代码：300232），是首批国家高新技术企业。洲明科技专业制造LED高清节能全彩显示屏和LED节能照明，为国内外的专业渠道客户和终端客户提供高质量、高性能的LED应用产品和解决方案。显示屏业绩连续3年位居全球前三，舞台创意显示屏行业第一。  公司现拥有以福永总部为基点，坪山、大亚湾两大生产基地为支撑的“铁三角”架构，并在两大制造中心配备一流的研发、生产和实验设备，现代化、规模化、标准化程度领先业界。洲明科技依托“ 产业+互联网+金融”的战略定位，引进先进的生产设备，结合最新的应用技术，建设智慧工厂，实现智慧生产，打造全球最大的LED显示制造基地，在创新及效率上，做到全球领先，从工业3.0升级到工业4.0，制造水平与欧美国家接轨。  公司自2011年上市至今，保持稳健的增长速度，营业收入年复合增长率40%，净利润年复合增长率超过45%。洲明科技将围绕“产业+互联网+金融”的战略定位，坚定产业报国志向，坚守“工匠精神”，聚焦LED产品、服务及集成解决方案，在LED应用领域做到世界领先品牌，为行业发展贡献力量、为中国智造在世界舞台上增光彩！  **（二）蔷薇科技总经理娄涛先生简要介绍蔷薇科技业务概况**  深圳市蔷薇科技有限公司创立于2009年，是行业内专业LED条状显示产品供应商，主要为系统集成商、销售与工程公司、广告公司等各类应用企业提供专业的LED条状显示产品、系统技术方案及综合配套服务，主营的显示屏产品有户外超大显示屏、玻璃幕墙显示屏、创意显示屏、特种安装显示屏以及建筑多媒体景观。蔷薇科技的企业定位是成为建筑多媒体景观整体解决方案领导者。  **（三）景观照明事业部总经理刘俊先生简要介绍清华康利业务概况**  山东清华康利城市照明研究设计院有限公司原隶属于康利企业集团，注册资金5,100万元，是集城市照明规划设计、工程施工、灯具研究开发、行业人才教学培训为一体的专业性研究咨询机构。清华康利下设8个设计所，4个技术所，拥有中、高级照明设计师，注册城市规划师，环境艺术设计师等50余人，坚持走“产学研一体化”的发展道路，以照明技术的先进性和照明科研成果的前瞻性，使之转化为先进的生产力，为客户提供城市照明建设一站式解决方案，是一家具备行业“双甲”资质的专业照明设计院。清华康利的企业定位是为客户提供城市照明建设咨询、规划、设计、融投、建设、运营等全方位一站式解决方案的城市照明全程服务商。  **（四）投资总监梅志敏先生简要介绍爱加照明业务概况**  东莞市爱加照明科技有限公司成立于2009年，是一家致力于高端建筑空间的专业照明企业。爱加照明旗下的 VF品牌是专业照明领域的领先品牌，在专业照明渠道具有较高的品牌美誉度，在高端业主客户群、照明设计公司和室内设计公司客户群具有广泛的品牌知名度和影响力。爱加照明主要服务领域为：星级酒店、高端公寓住宅和精装住宅、高端精品商城 Mall、高端写字楼、精品会所、美术馆、博物馆等。爱加照明经过多年的不断努力，公司市场占有率不断提升，逐步扭转了高端照明市场被进口品牌占据的局面。  **（五）杭州柏年董事长潘昌杭先生简要介绍杭州柏年业务概况**  杭州柏年智能光电子股份有限公司成立于1996年，注册资金1.74亿元，是2008年北京奥运会供应商、2010年上海世博会供应商、2014年北京APEC供应商、2016年杭州G20峰会项目服务商，与56家世界500强企业建立了长期合作关系。杭州柏年一直专注于显示屏标识标牌业务，客户群体覆盖轨道交通、能源油站、酒店、餐饮、金融机构等众多行业，可与公司当前的显示业务板块形成较好的协同效应，加强公司在标识标牌业务的布局。同时，杭州柏年近几年在景观照明业务方面已积累了一定品牌影响力和高端案例，其在楼宇建筑及山体景观照明业务的优势将有效提升公司在景观照明市场的品牌和影响力。  **（六）投资者提出的主要问题及公司回复情况**  公司就投资者在本次交流会上提出的普遍关心问题进行了回复，具体如下：  **1、公司近期收购的标的公司大多是采用现金收购的方式，请问公司如何调动新收购子公司的积极性？**  回复：爱加照明的管理层及核心员工参与了公司本期限制性股票激励计划，蔷薇科技和清华康利将使用部分股权转让款从二级市场购买洲明科技股票并在业绩承诺期间锁定。同时，公司将与杭州柏年就后续的激励方式进行持续深入的探讨。  **2、近年来，小间距技术不断取得新的发展和突破，行业快速发展的同时也带来了大量的新进入者，请问公司将如何保持自身的产品和业务优势？**  回复：就目前的小间距技术水平来看，批量化生产的P0.9mm和P0.7mm的应用产品基本已经到达技术顶峰，未来的技术将在芯片和封装工艺上发生变革，例如COB技术、Micro LED等，公司也一直在密切关注LED行业新技术和新工艺的发展趋势,积极与芯片厂商开展实验与测试，通过引进国内外高端技术人才、组建专业的研发团队等方式不断提升研发水平，为上述前瞻性的技术做储备,持续保持行业领先地位。  **3、公司目前主要收购标的均为国内企业，请问公司未来在海外市场将如何布局和发展？**  回复：2016年，公司整体的营业收入为17.5亿元，其中海外收入占比为67%，境内收入占比为33%，因此海外市场是公司整体业务的重要组成部分，公司目前在全球的160多个国家拥有700余家销售渠道，公司将持续推进海外市场开拓。在LED应用技术层面，目前国内企业依然占据主导地位，而海外的LED应用领域企业基本已失去与中国企业抗衡的竞争力。目前LED应用领域的企业仍然较为分散，行业整合一定是未来发展趋势，公司也会持续关注海外市场机会，利用“内生+外延”两种方法，不断推动企业稳健发展。  **4、2016年雷迪奥净利润出现小幅下滑，请问雷迪奥的业务是否存在周期性，后续能否保持持续增长？**  回复：2016年，雷迪奥净利润小幅下滑的主要原因：一是为避免同质化产品竞争，保持产品特有的创意、品质及价值，雷迪奥对产品销售结构进行了调整，导致高毛利率产品销售占比下降；二是为进一步开拓海外市场份额，雷迪奥加大了对海外市场的投入，导致销售费用较去年同期相比有所上升。显示屏租赁行业仍处于高速增长阶段，不存在周期性。2017年以来，雷迪奥将客户群体下沉，中高端齐发，将进一步助力业绩稳健增长。  接待过程中，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，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2017年12月15日 |