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（一）**

编号：2018-001

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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** | 安信乾盛：方彬  禾其投资：王祥麒  进化论资产管理：侯文宽  上海综艺控股：火炎  天风天成：宋鹏  相聚资本：余晓畅  中金公司：冯达 | 呈瑞投资：邵帅  华夏人寿：宫永建  凯丰投资：袁维平  盛盈资本：霍霄  天风证券：温玉章  源乘投资：胡亚男 |
| **时间** | 2018年1月11日 9:30-11:30 | |
| **地点** | 公司福永总部3楼会议室 | |
| **上市公司接待人员姓名** | 雷迪奥销售总监郭彬女士  显示事业部国内销售总监艾志华先生  董秘徐朋先生 | |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **（一）雷迪奥销售总监郭彬女士简要介绍雷迪奥公司情况**  深圳市雷迪奥视觉技术有限公司（以下简称“雷迪奥”）成立于2006年，是一家自主研发、生产、销售LED舞台显示设备及创意类LED显示屏的专业制造商。雷迪奥专注于研发生产超轻、超薄、简洁、通透、可变柔性结构、能实现多种创意组合的LED显示屏，广泛应用于全球各大舞台、展览展示、创意显示、特殊工程项目等，致力成为全球最专业的创意型LED显示系统方案供应商。  11年来，雷迪奥心无旁骛、精益求精，以匠人精神将LED租赁类显示屏及创意类显示屏做到了细分领域的极致，成为中国第一个同时获得德国红点奖、德国IF金奖、日本G-Mark奖、美国IDEA奖、红星奖金奖、亚洲最具影响力设计金奖6项大奖的企业。雷迪奥基于对市场敏感的研判、在研发和设计上持续的投入、严格把控生产工艺流程、对产品质量近乎苛刻的要求是其能持续保持稳定增长的重要因素；卓越的创新观念、独特的产品设计是雷迪奥能成为LED租赁类及创意类显示屏佼佼者的核心竞争力。  未来，雷迪奥将在产品上往更小间距、更高密度、更轻薄、更灵活的方式设计、应用及推广，以满足客户的需求，并继续借助上市公司的平台优势，坚定不移的向舞台演艺综合性解决方案供应商转型，通过参股、外延并购的方式往创意视频内容制作、舞台控制系统、舞台机械、舞台灯光、AR/VR等领域进行纵深式的探索及布局，以此打造完整、可持续的高端视觉领域生态链。  **（二）洲明科技显示事业部国内销售总监艾志华先生简要介绍母公司显示屏业务情况**  2017年，洲明科技紧紧把握小间距LED发展的机遇，顺势而为，实现了业绩的快速增长。从产品研发、市场拓展、营销展示、售后服务等四个环节全方位为客户提供服务，增强公司在大项目上的核心竞争力。  为满足LED小间距市场如火如荼的订单的需求，大亚湾二期厂房已于2017年11月开工，公司致力于将其打造成全球最大的LED显示“智”造基地，届时将实现物流自动化、生产自动化、信息自动化，在效率和成本上，做到全球领先，从工业3.0升级到工业4.0。建成后，公司小间距产能将进一步提升。  未来，除了不断升级推出更贴近用户的产品外，公司在大屏互动、大屏可视化、大屏数据监测、精准营销等应用领域也将不断进行探索，相信长期的研发投入及技术积累定能带来LED显示屏又一次的技术变革。  **（三）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会议上提出的普遍关心问题进行了回复，具体如下：  **1、公司2017年的业绩情况如何？**  回复：公司已于1月10号发布业绩预告，预计2017年度营业收入约为30亿元，同比增长约70%，归属于上市公司股东的净利润2.85亿-3.15亿元，同比增长71.22%-89.24%。2017年，公司把握市场需求，扩大产能，突破产品供给瓶颈，推进国内外渠道升级，助力显示屏业务的全面增长。全资子公司雷迪奥加强海外布局投入，核心产品进行升级换代，拓展了海外市场份额及应用场景，销售收入取得较大增长。公司预计非经常性损益对净利润的影响金额约为1,700万元，汇兑损失约为3,700万元，对归属于上市公司股东的净利润产生了一定的影响。  **2、目前，小间距LED的主要应用场景开始向商用市场渗透，公司在商用领域是如何布局的？**  回复：目前小间距已有应用在高端零售商店、视频会议、展览展会、教育等领域的案例。未来，随着芯片技术及封装技术的进一步提升，LED小间距显示屏的点间距有望进一步突破，且在AR/VR、裸眼3D等热门技术结合的应用下，有望开启110寸以上大屏幕高端家用电视、影院、放映厅等领域。公司也一直在密切关注相关产品的新技术和新工艺的发展趋势,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，做好产品储备，持续保持行业领先地位。  **3、公司先后收购了几家景观照明的公司，为什么会选择进入景观照明的市场？**  回复：首先，景观亮化是体现城市文化、内容最快、最有效果、成本最少的方式之一，直接感官好，全国各个城市都有景观照明项目的需求，具有广阔的市场空间；其次，目前市场上景观照明与显示屏相结合的情形越来越多，未来照明与显示屏统一打包的业务是发展趋势，公司在LED显示方面具有领先优势，布局景观照明未来能与显示业务协同发展。  **4、请问雷迪奥未来的发展战略是什么？**  回复：从显示屏的竞争格局来看，雷迪奥处于产品市场金字塔的顶端，与全球顶级租赁商建立了相当稳定的长期合作伙伴关系，在舞台租赁领域拥有极强的品牌辨识度和品牌影响力。未来，雷迪奥将坚持研发卓越的产品，追求极致的用户体验，适时向海外租赁市场推出最新产品。通过参股、外延并购的方式向舞台演艺综合性解决方案供应商转型，往创意视频内容制作、舞台控制系统、舞台机械、舞台灯光、AR/VR等领域进行纵深式的探索及布局，以此打造完整、可持续的高端视觉领域生态链。  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** | 2018年1月12日 | |