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（五）**

 编号：2018-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 鹏华基金：郭盈鹏华基金：胡颖鹏华基金：伍旋天风资管：宋鹏 | 华创证券：丁超凡博星投资：刘涛广东金控：黄健立名投资：郭泰华 |
| **时间** | 2018年7月13日 14:00-15:30 |
| **地点** | 雷迪奥3楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事、副总经理陆晨证券事务代表袁瑜珠 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 本次投资者关系活动以会议交流的方式进行。首先，接待人员介绍了公司的发展历程、主要产品及经营现状。随后接待人员与来访者进行了沟通交流，主要内容如下：**1、公司董事、副总经理陆晨先生简要介绍雷迪奥的基本情况**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。十多年来，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。**2、2016年雷迪奥净利润出现小幅下滑，2017年销售业绩却高速增长的原因是什么？**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2015年同期相比有所上升。雷迪奥2017年实现营业收入7.15亿元，净利润1.41亿元，高质量完成业绩承诺要求。在海外经济持续复苏，文化娱乐产业蓬勃发展的背景下，2017年，雷迪奥推出了CB、高密等系列产品，进一步拓展应用场景，其中，CB系列产品继“黑玛瑙”系列之后又一次获得了素有设计界奥斯卡之称的“德国红点奖”，再次以其卓越的创新能力、极致的设计理念引领行业发展。同时，雷迪奥在海外积极构建产品中心部，深入挖掘客户需求，并及时有效的将客户的需求转化为最具创新力及竞争力的产品。**3、请问子公司雷迪奥对2018年的规划如何？**回复：雷迪奥将持续聚焦欧美市场，通过产品中心部精准把握客户需求，适时推出更小间距、更高密度、更广应用、更具创新性的产品，不断丰富产品系列，夯实雷迪奥在细分行业的龙头地位，引领行业发展。最后，借助上市公司的平台优势，雷迪奥将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局部，以此打造完整、可持续的高端视觉领域生态链。基于上半年的业绩情况，预计2018年雷迪奥会保持稳定增长。**4、请问公司如何看待美国贸易战的影响？**回复：公司正密切关注征税清单明细，并将积极跟进后续进展。公司已经对于贸易摩擦有了应对措施，整体来看，2017年以来公司已通过加强国内市场拓展和渠道建设等多种方式应对海外单一市场的政策风险，2018年至今美国的收入比重有所下降（美国市场出口额没并没有下降，但由于其他地区和国内市场增长迅猛导致美国市场出口比重下降）。其次，LED上中下游全产业链都在中国，尤其是小间距技术，中国公司更是占据绝对优势，公司在小间距领域深耕多年，凭借技术、品牌、人才等优势，在全球市场拥有较高的市场占有率。此外，在制造成本方面，公司通过持续推行智能化、精益化生产，规模效应良好，与海外企业相比具备成本优势。相信公司能够凭借制造优势、技术优势、服务优势、渠道优势扩大公司销售，以更好的成绩回报股东。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7月16日 |