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：2018-006

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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** | 清水源投资：程宇楠  招商证券：李凡  民生证券：胡独巍  博普资产：何瑞琳  民生证券：赵翼 | 敦和资产：章宏帆  招商银行：侯锐  招商银行：刘飞羽  招商银行：乔汉青  博道基金：刘大龙 |
| **时间** | 2018年8月24日 10:00-12:00 | |
| **地点** | 公司福永总部5楼会议室 | |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书徐朋  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，董事会秘书徐朋先生就半年度报告的内容与公司的经营发展情况与投资者做了简单沟通交流，主要内容如下：  **一、2018年半年度经营情况的讨论分析**  **1、经营数据回顾**  经过2017年的战略布局，公司已形成了LED显示屏、LED照明（包括LED景观照明、专业照明）两大业务板块，各板块之间协同发展，共同促进公司业绩平衡、稳健增长。  2018年上半年，公司LED显示屏营业收入为16.29亿元，同比去年增长43%，LED照明（含专业照明和景观照明）营业收入为3.85亿元，同比去年增长375%；LED小间距产品销售收入为9.86亿元，同比去年增长52%。目前，公司LED显示屏市场份额全球前三，其中LED租赁显示屏市场份额全球第一  **2、小间距业务情况介绍**  随着成本的不断下降和解决方案的不断成熟，LED小间距在专业显示市场的发展呈现出两大发展趋势，一是细分领域的应用场景不断增多、行业空间不断释放；二是向省级—地市级—区县级的不断下沉及深入，由此推动LED小间距在专业显示市场渗透率和普及率的持续提升。  就洲明科技而言，一方面，公司在行业方面不断深耕细作，形成了公安、交通、会议、教育等十多个细分行业，并为每个细分应用领域配备专门的销售与产品团队，深度挖掘行业客户的需求点，另一方面，公司注重“软实力”的升级，在可视化解决方案、Mini LED、三维智能交互技术等方面加大研发力度，不断提升核心竞争力，为客户提供综合性的解决方案。  **3、LED小间距新兴领域的拓展**  针对新兴的会议室市场，公司面向全球首发UTVⅢ176寸商用一体机，该产品采用一体化设计，配有洲明自主研发的操作系统，无需外接设备即可使用，拥有高色域、宽视角、震撼音效、快速安装、一键开机、全前维护、无线投屏、内置远程会议系统等多项功能优势，通过该产品与解决方案的互通互联，公司将为中大型会议室、多功能厅、展厅、教室等领域提供更高效、更专业、更智能的体验。同时，针对电影院市场，在技术方面，公司正积极研发适用于影院专用的、满足DCI国际标准的LED显示屏；在市场方面，公司已成立相关的行业解决方案部门，与相关的影视公司进行合作，为LED小间距进入电影院市场提前布局。  **4、照明板块业务简介**  2017年，洲明科技在照明板块先后并购了爱加照明、杭州柏年、清华康利等几家公司，在景观照明和专业照明领域进行战略布局。凭借上市公司资本、成本、平台等优势，公司对并购公司进行充分的资源整合，使得照明板块的收入水平和盈利能力实现较大幅度地提升。就清华康利而言，报告期内，清华康利积极参与了青岛灯光盛宴，承办了青岛市南区、市北区、城阳区、崂山区、黄岛区等多地的楼宇和绿地及山区亮化，结合新型的照明科技元素和设计手法，巧妙地将中华传统文化、青岛地区风貌等多种元素融入其中，打造了极具地域特色、人文内涵和建筑亮点的标志性景观亮化工程，清华康利也由此荣获“上合组织青岛峰会照明建设贡献奖”。  **5、未来展望**  未来，公司将充分发挥集团内各子公司的优势，坚持以研发形成推动力量、以知识产权构建护城河、以精益生产打造全球一流的显示解决方案提供商；坚持以规划把握市场、以设计拿下工程、以工程实现利润、以运营实现利润的可持续性发展战略，持续整合各行业经验丰富的精英，组成专业的项目团队，运用全息成像技术、幻影成像技术、立体投影等技术方法打造集科技、艺术、与文化相融一体的照明综合性解决方案。公司将始终坚持“显示光彩世界，照明幸福生活”的企业愿景，构建显示与照明协同发展的产业资本平台，为城市光环境提供智能化、信息化的解决方案与运营服务，将洲明科技打造成为领先的光环境管理服务商。  **二、投资者交流环节**  **1、中美贸易战持续升温对公司的影响有多大？**  回复：总体来讲，贸易战对公司影响不大，原因如下：首先，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，海外几乎没有公司可与中国企业的小间距产品竞争，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；其次，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。此外，公司采取了如下措施以应对可能的贸易风险：  （1）在稳定现有海外市场业务的基础上，积极拓展国内及其他政治稳定地区的市场，分散贸易摩擦可能带来的潜在风险；  （2）持续推行智能化、精益化生产，提升规模效应，保持制造成本优势，增强自身对抗贸易风险的能力；  （3）加大投入并整合现有的海外仓储中心与服务中心，计划通过海外设厂或并购海外渠道的方式建立全球多处制造基地以降低贸易政策带来的风险。  **2、请问政府去杠杆是否会影响公司照明板块的业务？**  回复：在目前国内经济去杠杆的背景下，地方政府对大型项目的投资受到一定程度的限制，但景观照明与其他项目投资相比，存在投资小、见效快的特点，在改善城市面貌、体现城市内涵、提升居民幸福感的同时能显著推动城市夜间经济发展，因此景观照明已成为地方政府为之青睐的投资之一。于此同时，公司深知现金流是企业生产经营活动的血液，对于景观照明项目建立了严格的风险控制体系，从项目前期筛选、中期实施、后期收款等各个环节，公司都会对资本结构、债务状况、筹资成本、资金运用、资金回笼情况进行实时监控，密切关注应收账款及现金流风险。报告期内，公司在集团层面成立了景观照明事业发展管理委员会，在业务快速扩张的同时，统筹内外部资源，以实现景观照明板块内各子公司的协同、高质量发展。  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8月27日 | |