

证券代码：300232

证券简称：洲明科技

公告编号：2019-097

债券代码：123016

债券简称：洲明转债

深圳市洲明科技股份有限公司 2018 年年度报告摘要（更新后）

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明
无。

所有董事均已亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 761,260,566 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.60 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

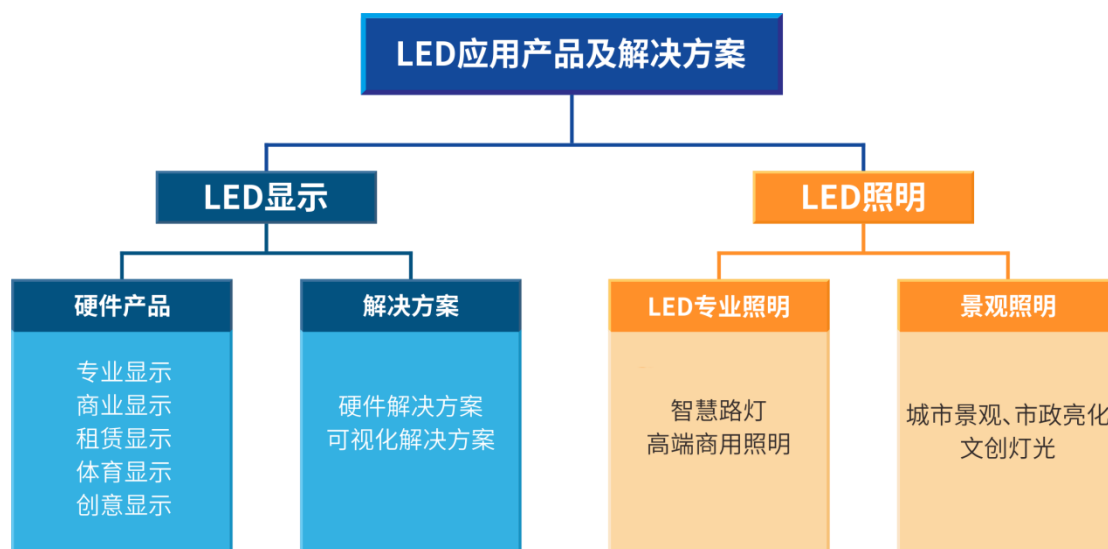
股票简称	洲明科技	股票代码	300232
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	徐朋	袁瑜珠	

办公地址	深圳市宝安区福永街道桥头社区永福路 112 号 A 栋	深圳市宝安区福永街道桥头社区永福路 112 号 A 栋
传真	0755-29912092	0755-29912092
电话	0755-89318939	0755-29918999-8197
电子信箱	xup@unilumin.cn	yuanyuzhu@unilumin.com

2、报告期主要业务或产品简介

(1) 报告期内公司从事的主要业务

近年来，通过内生增长、外延并购的方式已形成 LED 显示屏和 LED 照明两大业务板块，并致力于打造设计与科技平台，成为全球 LED 视显方案领导者。公司旗下拥有 20 多家控股公司，营销网络和经典案例遍布全球，市场份额及销售业绩位居行业前列。



1) LED 显示屏

在 LED 显示屏方面，公司根据对行业特征及客户需求的深入理解，针对不同的应用场景，为国内外客户提供高质量的专业显示、商业显示、租赁显示、体育显示、创意显示等多种类型的产品，并为客户提供集控制系统、可视化软件于一体的综合解决方案。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。

报告期内，公司及控股公司主要从事的 LED 显示产品如下表所示：

产品类别	应用场景
专业显示	主要应用于安防（公安、刑侦、武警等）、人防、交通（高速公路、轨道交通、民航等）、能源（水电、核电、石油煤炭等）、军队、司法的监控中心、调度指挥中心、作战指挥中心等领域
商业显示	主要应用于广电、商业零售、会议室、教育、楼宇广告、户外传媒、数字告示牌等领域
租赁显示	主要应用于舞台演艺、大型展览展会、主题公园、礼堂等领域
体育显示	主要应用于足球、篮球、网球、冰球、马术等各种体育场馆及大型赛事
创意显示	主要应用于城市楼宇外墙、天幕、博物馆、图书馆、商业综合体等领域

在解决方案方面，公司自主研发的洲明控制管理软件系统可实现对监控中心显控系统，包括 LED 显

示屏、拼接控制器、LED 发送/接收卡、PLC 电源、矩阵切换器等设备的集成管理和控制，实时监控设备运行状态，并以直观、便捷的人机可视化交互界面，极大提升了指挥中心专业显示大屏的使用和维护效率。同时，公司针对不同行业指挥中心应用场景的特点，通过自主研发和共同研发的行业可视化指挥调度软件，为智慧公安、智慧人防、智慧交通、智慧能源等多个行业客户提供高清可视化解决方案，接入特定城市运行数据，为各级 110 指挥中心、人防指挥中心、各行业监控/调度中心等提供超高分辨率、界面炫丽、操作简便、运行流畅的应用解决方案，提升客户在业务管理、事前预警、事中指挥调度、事后分析研判等多层次智能化显示及辅助决策能力。

2) 专业照明

公司于 2015 年在行业内率先开启智慧路灯的研发与应用，在硬件方面，公司已推出多系列集智能照明、视频监控、交通管理、环境监测、无线通信、信息交互、应急求助等诸多功能于一体的智慧灯杆；在软件方面，公司成功开发出基于互联网光环境管理平台，以及基于云、管、端三级架构的智能化网关产品，以“电”为基础、以“网”为纽带，实现了传感器与平台的数据互联互通。基于洲明云平台大数据中心采集的数据，运管中心可实现对设备、数据、城市应用的统一运维。



在户内照明领域，公司深度布局高端建筑照明及灯光设计领域，通过研发、生产及销售照明方案及灯具产品，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、博物馆等商业空间提供专业户内照明解决方案与技术支持。在户外照明领域，公司在道路交通节能照明方面具有丰富的 EMC 路灯工程运作经验。

3) 景观照明

公司景观照明业务主要为业主方提供包括前期设计规划方案、中期施工安装、后期运营维护等服务，以构筑集照明、观赏、美化环境等功能为一体的城市夜间景观，其应用领域主要包括广场、楼宇、道路、桥梁及特殊自然载体如山体、湖泊、树木亮化等。

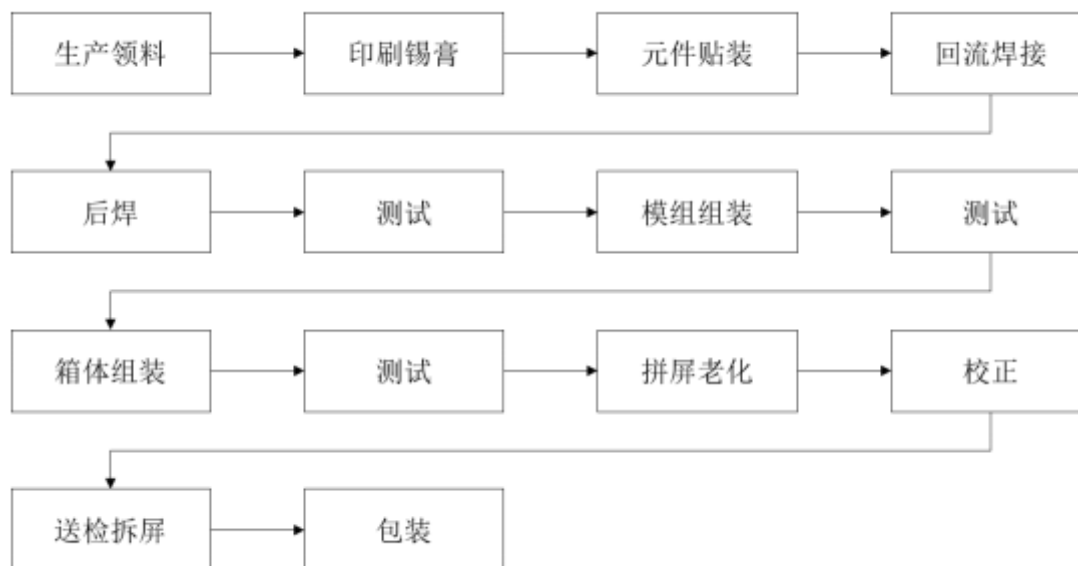
(2) 报告期内公司的主要业务模式

1) 采购模式

公司主要采取直接采购的方式，在长期经营中，公司筛选并形成了一批较为稳定的供应商，保证原材料采购的质量稳定性、供货及时性。通过集团层面的战略采购中心实现了主要材料集中采购，个性化材料各业务板块自主采购的模式，对供应商形成较强的议价能力，通过规模效应有效地降低了采购成本。另外，公司通过电子采购平台进行询价、报价及招标，降低采购成本，并对材料供应情况进行实时监控以及时做出有效的应对措施，提升采购效率，确保采购稳定性。

2) 生产模式

公司产品生产以市场需求为导向，实行“以销定产”的生产模式。首先根据客户需求进行产品配置并建立订单 BOM，通过 SAP 运算处理订单数据信息与公司原材料库存情况进行匹配，并生成物料需求计划对产品需求物料进行采购，进而根据物料采购进度制定产品生产计划。同时生产部门按订单分解并落实生产计划，在生产各个环节严格把控生产工艺流程，通过 MES 系统动态监控订单生产进度及品质情况，及时落实并处理生产现场的异常情况，从而保证产品质量的稳定性。公司主要产品 LED 显示屏的工艺流程图如下：



LED 显示屏产品流程图

3) 销售模式

在 LED 显示屏板块，公司目前采用经销为主，直销为辅的销售模式。在经销模式下，公司向经销商进行买断式的销售；在直销模式下，公司直接将产品销售给终端客户。形成这一销售模式的原因有：一是公司终端客户数量较多、分布较广，经销模式有利于提高销售环节的效率；二是经销商自身具有广泛的客户资源，有利于公司产品的有效推广。2018 年，公司 LED 显示屏产品经销的销售金额为 30.90 亿元，占 LED 显示屏销售收入的 83.29%；直销的销售金额为 6.20 亿元，占 LED 显示屏销售收入的 16.71%。

在照明板块，景观照明业务主要采用 EPC、政府购买服务等模式开展，专业照明业务主要采用现金工程渠道、EMC 等模式进行，项目中所需的 LED 照明产品来源包括自产自销、OEM 及外采等。

(3) 报告期内主要的业绩驱动因素

2018 年，公司实现营业总收入 45.24 亿元，较 2017 年增长 49.29%；归属于母公司所有者的净利润为 4.12 亿元，较 2017 年增长 45.01%。

报告期内，营业总收入及营业利润增长的主要原因系 LED 下游应用市场不断拓展，公司扎实推进各项经营计划，业务规模不断扩大，经营业绩持续增长。在 LED 显示屏方面，一方面公司深入开展新技术的研发工作，持续加大研发投入，LED 小间距产品及综合解决方案的市场竞争力持续提升，另一方面公司不断加强产品升级和渠道升级，市场份额持续提升；在 LED 照明板块，公司以文创灯光为核心点，不断打造灯光设计为核心的竞争力平台，打造灯光设计加盟连锁及照明设计互联网共享平台，报告期内，公司积极参与了多个重要城市的景观亮化项目，实现了利润的快速增长。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	4,524,337,284.37	3,030,527,598.97	49.29%	1,745,943,733.96
归属于上市公司股东的净利润	412,250,804.19	284,299,042.56	45.01%	166,453,027.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	403,001,085.18	253,794,460.54	58.79%	156,087,677.23
经营活动产生的现金流量净额	320,123,413.60	126,121,173.13	153.82%	217,889,013.18
基本每股收益（元/股）	0.54	0.47	14.89%	0.29
稀释每股收益（元/股）	0.54	0.46	17.39%	0.29
加权平均净资产收益率	20.46%	17.21%	3.25%	14.03%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	6,417,536,291.29	4,891,576,572.58	31.20%	2,605,671,577.83
归属于上市公司股东的净资产	2,367,229,900.29	1,793,858,738.79	31.96%	1,512,122,446.47

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	859,401,143.41	1,175,846,119.59	1,150,017,086.12	1,339,072,935.25
归属于上市公司股东的净利润	52,612,068.76	148,525,008.52	122,454,466.82	88,659,260.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	47,821,235.61	146,434,416.29	116,739,690.11	92,005,743.17
经营活动产生的现金流量净额	1,033,988.14	17,400,827.10	56,875,914.77	244,812,683.59

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

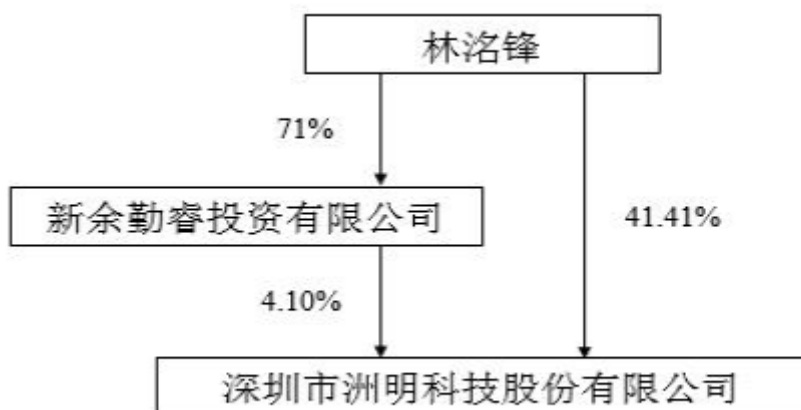
报告期末普通股股东总数	13,038	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,569	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
林泓锋	境内自然人	41.41%	315,206,156	241,704,618	质押	211,334,600	
新余勤睿投资有限公司	境内非国有法人	4.10%	31,208,298	0			
华夏成长证券投资基金	其他	2.74%	20,820,622	0			
陆初东	境内自然人	2.50%	19,015,330	19,015,330	质押	6,960,000	
钱玉军	境内自然人	2.50%	19,015,328	19,015,328			
中海信托股份有限公司—中海信托—洲明科技第二期员工持股计划集合资金信托计划	其他	1.93%	14,727,815	0			
中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—005L-FH002 深	其他	1.37%	10,450,685	0			
全国社保基金一零四组合	其他	1.14%	8,641,850	0			
中国人寿保险(集团)公司—传统—普通保险产品	其他	1.13%	8,602,758	0			
中国工商银行股份有限公司—鹏华改革红利股票型证券投资基金	其他	1.12%	8,544,016	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>(1) 新余勤睿投资有限公司为公司首发时的员工持股平台，林泓锋先生持有新余勤睿 71% 的股权。</p> <p>(2) 中海信托股份有限公司—中海信托—洲明科技第二期员工持股计划集合资金信托计划为第二期员工持股计划的持股账户。</p> <p>(3) 除此之外，未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。</p>						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

是

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
深圳市洲明科技股份有限公司公开发行可转换公司债券	洲明转债	123016	2024年11月07日	54,803.46	
报告期内公司债券的付息兑付情况	报告期内，洲明转债（债券代码：123016）付息条件尚未成就，无付息兑付情况。				

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

2018年5月21日，中诚信证券评估有限公司出具了《深圳市洲明科技股份有限公司公开发行可转换公司债券信用评级报告》，对公司及本次可转债的信用等级评定均为“AA-”，评级展望为“稳定”。根据规定，中诚信证券评估有限公司将在本次债券存续期内，定期或不定期对评级对象进行跟踪评级，届时，公司将在中国证监会指定的创业板信息披露网站(www.cninfo.com.cn)上进行全文披露，敬请投资者注意查阅。

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	同期变动率
资产负债率	59.14%	58.16%	0.98%
EBITDA 全部债务比	15.65%	13.81%	1.84%
利息保障倍数	10.83	66.19	-83.64%

三、经营情况讨论与分析**1、报告期经营情况简介**

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

LED 产业链相关业

2018 年，尽管国内外经济形势复杂多变，国际经贸摩擦不断，但 LED 应用行业仍然保持较高的景气度。公司依托优势的行业地位、强大的市场开拓能力、持续的研发创新能力、快速反应和高效的服务体系，为客户提供行业领先的视显解决方案。2018 年 11 月，公司的 LED 显示屏荣登国家工业和信息化部、中国工业经济联合会发布的“第三批制造业单项冠军企业和单项冠军产品”，成为 LED 行业首家获此殊荣的企业。

报告期内，公司紧紧围绕发展战略，牢牢把握市场机遇，扎实推进各项经营计划，全年业绩再创历史新高。在生产制造方面，公司持续推进智能制造与精益生产，在加快大亚湾二期的工程建设的同时，积极为未来三到五年的发展提前做好产能储备；在销售服务方面，在巩固现有市场的同时，加大对细分应用场景纵深领域的解决方案开发与团队建设；在技术研发方面，持续保持对行业前沿技术的跟踪、探索和研发，深度布局 Mini LED、三维智能交互、电影屏等先进技术；在投融资方面，积极加强与被并购公司的文化融合与业务协同；可转债的成功发行为公司进一步产能升级和业务拓展提供了充足保障；在组织管理方面，全面推进组织机构的深层次改革，加快落实流程再造，努力打造集团化、平台化的组织架构、管理体系和运行流程。

报告期内，公司实现营业总收入 45.24 亿元，比上年同期增长 49.29%；实现净利润 4.26 亿元，与上年同期相比增长 48.19%，归属于母公司所有者的净利润为 4.12 亿元，与上年同期相比增长 45.01%。

(1) 显示光彩世界**1) 境内外显示总体情况**

报告期内，公司国内 LED 显示屏销售收入为 16.68 亿元，与去年同期相比增长 59.31%；海外 LED 显示屏销售收入为 20.42 亿元，与去年同期相比增长 27.15%。

报告期内，国内小间距 LED 销售收入为 11.51 亿元，与去年同期相比增长 54.50%；海外小间距 LED 销售收入为 11.19 亿元，与去年同期相比增长 43.46%。小间距 LED 产品的销售收入占 LED 显示屏板块销售收入的

比重为61.19%。

2) 专业显示

随着移动互联网、物联网、云计算等新一代信息技术的不断成熟与普及，借助大数据这一核心要素大力发展智慧城市，已经成为政府提升治理能力、改善城市运行管理、培育壮大数字经济、重构公共服务体系的重要途径。

自2012年住建部发布《关于开展国家智慧城市试点工作的通知》以来，我国政府大力推进智慧城市规划建设，国家层面陆续推出了十多个相关政策文件，地方层面全国100%的副省级以上城市、90%的地级以上城市，总计700多个城市(含县级市)提出或在建智慧城市。根据前瞻产业研究院发布的《中国智慧城市建设发展前景与投资预测分析报告》统计数据显示，2014年中国智慧城市市场规模仅为0.76万亿元，到2018年中国智慧城市市场规模将达到7.9万亿元，预计2022年中国智慧城市市场规模可达25万亿元，2018-2022年年均复合增长率约为33.38%。小间距LED显示屏和解决方案在专业控制室的应用可将后台数据中心管理和储存的海量城市数据，以高清化、图表化、矢量化、智能化形式将大数据进行生动呈现，助力城市管理的转型与升级。

在智慧城市的建设热潮下，公安、交通、人防、能源、司法等作为城市运行的核心组成部分，对数据高清化、可视化的需求将持续涌现。根据公司的市场调研情况，以公安领域为例，目前国内主要城市的公安指挥中心仍以DLP、LCD拼接屏为主，小间距LED的渗透率不足10%，未来小间距LED在公安领域的渗透率有望提升至50%。全国现有的34个省级行政区域、420余个地级市、2,800余个区县，假设各省级、地市级、区县级的公安指挥中心均配备一块显示屏，根据屏体大小规格的不同，若小间距LED显示屏购置标准分别为400万元、250万元、120万元，小间距LED仅在公安指挥中心的市场规模可达22亿元¹，而安防领域还可细分为治安、消防、交警、信访、经侦、刑侦、特警等众多分支，小间距LED仅在安防行业的市场规模就将超过100亿元。以此类推，小间距LED在全国人防、交通、能源、军队等众多细分领域的整体市场空间将超过300亿元。此外，随着跨区域一体化管理、数据联控联播成为发展趋势，北京、上海、深圳、广州及重点城市的大型标杆项目对周边省、市、区将产生极大的辐射作用，从而促进小间距LED在专业显示领域的渗透率不断提高。因此，公司认为小间距LED显示屏未来的三至五年仍将保持高速增长。

报告期内，公司积极参与平安城市、智慧城市的建设，以标杆项目、样板工程撬动全区域、全行业的快速渗透和立体化布局。2018年，公司在控制系统及解决方案上持续加大开发力度，充分结合客户需求，向更多应用场景的纵深方向拓展，为客户提供统一、便捷、高效的调度应用控制系统。在可视化解决方案领域，截至报告期末，公司已完成了通用可视化平台软件架构的初步搭建，并在十余个特定行业申请了可视化解决方案软件著作权，为行业可视化解决方案实现标准化交付奠定了坚实的基础。目前，公司的可视化解决方案在智慧公安、智慧交通、智慧人防等多个应用场景成功运行，在福建省公安厅、深圳市公安局、济宁市高新区公安分局以及常州市武进区人防项目等顺利交付。

近年来，随着技术的不断成熟，小间距LED显示屏的单体项目逐渐向更大面积、更小间距、更高分辨

¹ LED小间距显示屏在公安指挥中心市场规模=(省数*400万元+地级市数*250万元+区县数*120万元)*渗透率50%(假设值)

率的方向发展。根据GGII的预测，2018年Mini LED的应用市场规模有望达到3亿元，2018-2020年Mini LED有望保持175%左右的增长，2020年Mini LED市场规模将达22亿元。报告期内，公司P1.0以下的LED显示屏实现收入2,736万元，与去年同期相比增长71.80%。公司作为全球专业显示的技术领导者，在全国乃至全球的专业显示控制室市场持续引领行业发展方向。

报告期内，公司P1.19的241m²小间距显示屏顺利点亮上海市公安局指挥中心，整屏由1,152个箱体组成，超过1.698亿个像素点，有效地保障了项目应用及对于高清、4K和可视化等显示内容的像素延展需求。在Mini LED领域，公司中标无锡市公安局应急指挥中心P0.9的150m²小间距LED显示屏，该项目或为目前全球最大的P1以下点间距的单一屏体，标志着专业显示开始进入Mini LED时代。

3) 商业显示

根据奥维云网数据显示，2018年中国商用显示市场规模预计达766.4亿元，同比增长率达39.10%，其中小间距LED的渗透率仅为8.7%，但增速高达76%。以会议市场为例，目前中国会议室数量为2,000万间左右，全球会议室数量超1亿间，假设20人以上会议室占全部会议室的比例为5%，根据目前小间距LED在商显市场的渗透率8.7%，若每块显示屏按30万元估算，则LED小间距在中国会议室市场规模约为260亿元，全球会议室市场空间超千亿。随着成本的不断下降，加上新一轮技术创新革命的快速升级以及新场景、新应用、新体验的出现，商业显示市场规模将不断扩大。

报告期内，公司率先在业内成立商显团队掘金千亿级市场。在产品及解决方案方面，公司面向全球发布了UTVIII176英寸、136英寸商用一体机，集成自主研发的主控系统、震撼音效、智能供电、视频会议于一身，打造LED显示智能会议解决方案。在销售渠道方面，公司在全球重点区域、城市设立运营中心，持续培育核心经销商，并构建本地化的服务团队，提升快速响应能力；同时，公司积极顺应互联网时代趋势，创新电商营销模式，借助京东直营的平台，拓宽商用一体机的销售渠道。在研发方面，公司重点布局LED会议显示解决方案、三维智能交互、电影屏等重点领域的基础性、前瞻性研究，为公司未来的发展奠定扎实的基础和广阔的想象空间。

与专业显示应用市场不同，小间距LED在商显市场的发展才刚刚起步。公司将持续深耕商显细分应用场景，贴近终端客户需求，持续加大硬件集成及软件研发力度，凭借知识产权优势、渠道优势、服务优势及人才优势快速布局商业零售、广电传媒、会议、教育等重点领域，尽享行业发展的红利。

4) 影院显示

2018年初，国内启用第一块LED电影屏，小间距LED凭借其突出的显示效果和独特的观影体验开启了巨大的应用市场。根据中商产业研究院数据显示，2018年中国银幕数量超60,000块，同比增长18.3%，预计未来仍将维持较快的增长速度。假设未来每年新增的电影银幕数量为10,000块，其中小间距LED在电影银幕的渗透率为10%，若每块LED电影银幕的价格为100万元，则国内小间距LED电影银幕每年的新增市场规模可达10亿元。假设在中国电影60,000块银幕的存量市场中，小间距LED对传统电影屏的替换率为10%，则国内小间距LED电影银幕的替换市场规模可达60亿元。

报告期内，公司积极布局电影屏市场，扎实推进针对影院特定应用场景的基础性研究，开发影院专用

控制系统，推进电影级光、电、音效技术的验证与应用。同时，公司与第三方专业机构合作研发并正式推出微晶光场LED-3D直视显示屏，该产品可配合主流的圆偏振眼镜使用，具有强烈的3D沉浸感，3D串扰度<1%，无重影，无眩晕，并兼容2D显示。该技术的成熟将在影院、教育、文旅、医疗、展览展示等领域快速推广，为客户带来全新的交互体验。

5) 租赁显示

近年来，全球文化娱乐产业蓬勃发展，从而带动了租赁显示行业的快速发展。随着显示技术的不断进步，租赁显示的客户需求已开始从传统的大间距逐渐过渡到小间距，从标准化的箱体结构向定制化的设计服务一体化转变，因此拥有创新的设计能力、完善的供应链体系及资本实力的企业将占据快速发展的优势地位。

近年来，公司凭借卓越的创新能力、出众的设计理念、优质的技术服务水平以及全系列的产品线优势，稳居租赁类显示屏全球市场份额第一。报告期内，公司持续深化在租赁行业的布局。在产品方面，公司始终强调与终端客户的交流与互动，深刻理解下游客户特定需求和应用变化，与客户共同成长。报告期内，公司针对不同客户群体推出多款P1.0-P2.0的租赁小间距产品，其中Unano系列高端租赁屏荣获德国红点设计概念奖的顶级奖项——红点至尊奖，再次以极致的创新与设计水平引领行业的突破与发展。在服务体系方面，公司整合内外部销售资源，加大力度布局重点市场，改善供应链环节，以高效率、本地化的服务提升服务响应速度和客户体验。在业务布局方面，公司已完成了高端、中高端、中低端全系列租赁产品全覆盖的战略布局，高中低端齐头并进，为市场份额的进一步扩张奠定了坚实的基础。

除了舞台演艺、展览展示等传统应用场景之外，LED租赁显示正快速渗透到越来越多的应用场景中（如教堂、电子竞技等）。2018年11月，在美国广播公司（ABC News）定制的360°圆形演播厅中，经典的黑玛瑙系列及地砖屏系列结合增强现实（AR）技术，为全球观众生动地直播了2018年美国中期选举。

未来，公司将重点耕耘区域客户，持续进行产品迭代，全面覆盖海内外高中低端的租赁显示市场需求，通过平台化的拓展实现系列产品和市场的同步升级，持续巩固租赁显示的行业龙头地位。

6) 体育显示

根据第三方数据统计，包括美国、巴西、德国、西班牙、中国等在内的全球主要国家5,000座以上的大型体育馆约有6,773个，假设LED显示屏在大型体育馆的渗透率为20%，以每块屏幕300m²，单价1.5万元/m²计算（含解决方案），LED体育显示的市场空间超过60亿元。在大型体育场馆中，LED显示屏不仅是固定安装产品，更是集大型赛事计分显示、直播转播、慢镜头回放、球迷互动体验、广告媒体播放等功能于一体的显示交互媒介，在体育行业欣欣向荣的大背景下，体育显示未来发展空间巨大。

自2012年起，洲明体育一直致力于为全球各大赛事及主要场馆提供专业的LED显示解决方案。近年来，公司单独成立体育业务部门，大力扶持体育行业市场的发展。通过配备专业的体育研发团队、市场调研团队、解决方案团队及售后支持团队，精准匹配符合各应用场馆及客户需求的专业体育应用解决方案，并依托覆盖全球的服务网络，为项目快速落地与快速响应提供了保障。报告期内，公司在LED显示设备的基础上，整合扩声设备及专业的体育播控系统，以满足大型赛事积分显示、直播转播、慢镜头回放、球迷互动

体验、虚拟插播及品牌曝光等需求，提升赛事服务品质。报告期内，洲明体育成为2018年法国超级杯、2018年全国男子篮球联赛及2018年世界无人机锦标赛的官方合作伙伴，公司的LED体育显示解决方案落地俄罗斯世界杯、法甲、荷甲、西甲和葡甲等多个重要场馆，为世界各地的体育迷们传递了众多激情瞬间。

未来，洲明体育将借助参股、外延并购等方式持续整合行业资源，积极与国际赛事主办方共同探索更具创新性、多元化的商业合作模式，打造成为全球顶级赛事显示解决方案的核心供应商。

7) 创意显示

在新技术应用层出不穷、消费者对一体化解决方案的期望越来越高的市场环境下，产业边界逐渐模糊，跨界合作与价值共创成为潮流。条形屏、格栅屏、透明屏、橱窗屏等多种创意显示产品及解决方案凭借其定制服务、便捷安装、节能环保等优势，可更深层次、更多维度地展现城市风貌及项目特点，从而在户外景观亮化市场的跨界应用领域中占据重要地位。

2018年，公司开发了超薄创意显示系列产品，完成了多系列产品升级，形成了独创性的核心应用产品。公司的条形屏、格栅屏、透明屏、橱窗屏等多种创意类显示产品点间距分布为P6.0-P50.0不等，亮度范围5000-12000nits，产品厚度可达业界领先的45mm，在城市地标、天幕、玻璃幕墙等多种创新性场景广泛应用。

8) 技术创新，世界领先

报告期内，公司结合新材料、新工艺和新技术，成功实现了P0.9 Mini LED产品的批量化生产，在显示效果和制作成本方面都实现了重要突破。该产品在2019年荷兰视听及系统集成展（ISE）一经展出，便获得了展会最佳展品奖。在显示效果方面，公司的Mini LED显示产品具有超高对比度10000:1、峰值亮度1000nit、HDR显示等特点，显示画面柔和且无颗粒感，具有超强的震撼视觉效果。在制造成本方面，公司结合倒装的封装工艺，使得小间距LED产品可实现与LCD相似的面板化批量生产，大大提升了产品的制造效率和可靠性，降低制造成本。随着显示效果的提升和制造成本的下降，Mini LED可实现像素间距0.9mm至0.4mm的应用，进而可在100英寸到200英寸之间可以完美的实现4K、8K的无缝拼接显示，弥补LCD、OLED等技术在尺寸上的极限问题。同时，随着5G时代的来临，物联网产业快速发展，Mini LED显示屏凭借超高密度的像素间距、超清晰度的显示效果等优势，可实现模块化、多场景的应用安装，若搭配其他硬件可实现影音互动、自由触控、场景融合应用等多维互动，为物联网时代的到来提供了更多的想象空间。

公司在Mini LED等新技术领域拥有深厚的技术基础与研发储备，目前公司正结合最新的AM驱动技术，自主开发巨量转移技术，已在实验室完成了最小间距0.4mm产品的技术开发，可实现 $\leq 50\mu\text{m}$ 的LED芯片批量化转移装配，预计在不久的将来，P0.4的Mini LED显示屏可推进到产品化阶段。Mini LED的量产或将推动小间距LED从专用显示市场，向规模更大的商业显示市场甚至民用市场持续渗透，公司为拥抱更加广阔的市场空间做好了充足的技术准备。

此外，为促进显示解决方案的进一步推广，公司将持续加强自主研发与产业合作，不断积累细分行业的信息化建设及业务场景规模，为客户带来更高水平的操控与展示体验。同时，基于高画质和宽视域的LED显示屏，构造混合现实(MR)系统，实现人、物理环境和虚拟空间的三维信息捕获、传递以及交互，致力于

在体育、教育、商业、智慧城市等领域为客户提供身临其境的三维交互式体验。

(2) 照明幸福生活

1) 智慧路灯

1.1 5G商用在即，智慧路灯蓄势待发

智慧路灯作为集智慧照明、视频监控、交通管理、环境监测、无线通信、信息交互、应急求助等诸多功能于一体的基础设施，可深度整合多类型资源，实现资源的“共享、集约、统筹”，解决路灯杆、电力杆、监控杆、交通指示牌、广告牌等基础设施管理分散、功能单一的问题，大幅度降低城市建设成本，提升城市运维效率，为智慧城市建设带来了多重效益，已成为智慧城市建设的刚需，市场前景十分广阔。

2019年是5G商用元年，由于智慧路灯在高度、间距、供电、安全以及管理等方面具有天然优势，智慧路灯已成为5G微基站的最佳载体，随着5G商用化进度的加快，智慧路灯将迎来行业爆发期。以深圳市为例，根据《深圳市多功能智能杆三年建设规划（2018-2020年）》，2018-2020年深圳市将建设多功能智能杆41,071根，按照平均每根灯杆2.5万元测算，未来三年仅深圳市的智慧路灯市场规模都将达到10亿元。根据Navigant Research的报告数据显示，2019年中国智慧路灯市场规模将达到90亿元。

1.2 积极布局智慧路灯，培育主营业务新增长点

公司自2015年起对智慧路灯行业进行深度探索，深耕物联网行业，产品从外观设计到系统信息化集成坚持走自主研发路线，经过不断地产品改进和技术创新，已研发出第三代智慧路灯产品。公司产品具备包括智能调光、信号基站、WIFI热点、信息发布、RFID、环境监测、RGB氛围灯、安防监控、语音广播、手机充电、一键求助、汽车充电、智能防盗在内的12大功能。公司通过自主研发的光环境管理平台，可解决市政资源重复浪费、数据独立且分散、联动协作不便等行业痛点，实现多资源联动，统一运营管理，帮助客户提高智能化决策水平。此外，公司大力探索数据融合、边缘计算、人工智能等技术，可实现基于安防摄像头的人脸识别、车辆识别，以及基于边缘计算网关的自主管理等应用。

智慧路灯应用场景主要为市政道路、智慧景区、智慧园区和智慧商圈等。2015年至今，公司的智慧路灯已经率先成功入驻多个著名景区和繁荣商圈，如深圳市人民南路、深圳前海紫荆园、河南嵩山少林寺、深圳龙岗启迪协信科技园等，为智慧城市建设提供强大动力。

1.3 洲明智慧路灯核心竞争力

1.3.1 产业链协同优势

作为全球一流的显示及照明解决方案供应商，洲明深耕LED应用行业多年，具有较强的产业链协同能力。在硬件制造能力方面，公司坚持为行业内客户提供优质的LED显示及照明产品；在工程施工和设计方面，公司具备完善的工程施工及设计资质，并取得了多项专利；在平台建设方面，公司自主研发了光环境管理软件平台，能将安防监控、环境监测、气象信息、充电桩等多方面数据，利用边缘计算、人工智能等技术进行集中管理。

1.3.2 技术研发优势

公司于2015年开始对智慧路灯行业进行探索，从外观设计到信息集成系统坚持走自主研发路线，截至

本报告期末，公司已经获得37项专利，5件软件著作权。

在行业标准方面，公司作为边缘计算产业联盟首批理事会成员以及边缘计算产业联盟智慧路灯专业委员会委员，已参与起草国家标准、行业标准、地方标准及团体标准共计14项，为促进智慧路灯行业朝着标准化、规范化方向发展作出了重要贡献。

1.3.3 产品设计优势

基于优异的研发和设计水平，洲明智慧路灯的灯杆外形丰富多样，可充分展现城市的历史人文特色。2018年，洲明智慧灯杆设计分别获得了深圳市城市管理局主办的深圳市灯光艺术作品创意设计大赛优秀奖，深圳市经信委主办的深圳市多功能智能杆外观造型设计比赛的优秀奖和三等奖，樊花系列智慧路灯荣获2018中国LED首创奖金奖。报告期内，公司在相关产品设计方面已取得多项知识产权。

1.3.4 平台合作优势

在智慧路灯、5G商用的大趋势下，宏基站和微基站的建设成为重中之重。一方面，公司不断加大智慧路灯自主研发投入，提升公司自主研发实力。另一方面，公司已与全球知名通信设备商达成战略合作，在智慧灯杆上预留标准化的5G微基站接口，可搭载5G基站，从而推动5G基站和智慧灯杆的发展。

1.3.5 人才积累优势

智慧路灯行业涉及专业知识众多，如照明设计、材料物理、有机化学、工业设计、半导体光电器件等众多领域。报告期内，公司持续加大内部培养和外部引进人才的力度，加强员工岗前培训和团队建设，建立了科学化、规范化、系统化的人力资源培训体系，培养了较多复合型人才，形成了合理的人才梯队，为公司进行技术创新和行业开拓奠定了坚实的基础。

1.4 洲明智慧路灯未来发展方向

未来，公司将以智慧城市为落脚点，以灯联网为载体，在灯具内嵌入智能控制模块，结合物联网井盖、电子水尺等技术，最终实现智能照明、环境感知、无线通信、室内定位等多种功能，助力智慧城市高效管理和稳定运行。同时公司将依托产业链协同优势、研发优势、设计优势、平台优势和人才优势，持续加大市场投入，不断创新商业模式，与国内领先的5G运营商保持紧密的合作伙伴关系，不断完善智慧路灯市场布局，打造样板工程，使智慧路灯业务成为公司未来新的利润增长点。

2) 景观照明

近几年，在重大事件驱动下，我国夜游经济快速发展、文化旅游及特色小镇产业快速兴起，景观照明行业经历了井喷式的发展阶段。2018年，在国内经济“去杠杆”、政府财政收紧的背景下，我国景观照明逐步从量的铺张转向质的优化，行业稳步进入成熟阶段。

2018年，为了促进城市现代化发展，全国各地纷纷出台了相应的城市景观照明规划等政府指导文件。受益上述利好政策的支持及国民需求的增长，景观照明市场未来渗透率仍将有所提高，且发展模式渐渐步入规范化轨道，促进景观照明行业的健康、可持续发展。

城市	时间	政策文件
青岛市	2018年1月	《青岛西海岸新区城市景观照明设施建设和管理办法》、 《青岛市黄岛新区城市照明专项规划》

上海市	2018 年 2 月	《黄浦江两岸景观照明总体方案》
成都市	2018 年 5 月	《成都市中心城区景观照明专项规划》
广州市	2018 年 6 月	《珠江景观带重点区段（三个十公里）城市设计与景观详细规划导则》
重庆市	2018 年 9 月	《重庆市城市综合管理提升行动方案》
杭州市	2018 年 9 月	《杭州市区城市照明总体规划修编（草案）》
济南市	2018 年 11 月	《济南市城市照明总体规划(2018-2035 年)》

2018 年以来，公司在景观照明业务重点关注项目管理、文创设计等方面。通过构建跨业务领域的专业化项目运作及管理体系、整合设计团队、引进及培养行业专业人才等方法不断夯实基础，对项目实行严格的风险控制，谨慎筛选优质项目，密切关注应收账款及现金流风险。同时，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，打造集科技、艺术、与文化相融一体的照明综合性解决方案。

报告期内，公司先后完成了青岛上合峰会中青岛市亮化整治提升工程、长春市旧城更新改造夜景照明提升工程、恩施市清江流域美化亮化工程、深圳罗湖金三角金融商业核心区灯光夜景提升工程、长兴太湖博物馆亮化等设计、施工一体化项目。

未来，公司将持续探索设计服务平台化和工程施工平台化的建设，推进产业链技术创新，促进各环节的相互融合；同时，探索合伙人制度，以所有权和经营权分离及利益共享机制，充分激发内部优秀经营团队的主观能动性，构建专业化的项目运作及市场开发体系，沉淀自身核心价值，用设计和科技塑造和传播光文化，实现有效益地增长。

（3）产业互联网的探索

在产业互联网快速发展的背景下，公司于 2015 年领投万屏时代，目前万屏时代已完成了产业互联网第一阶段的布局，即通过旗下的“万屏汇”实现显示屏垂直行业的快速渗透，以整合产业碎片化资源为切入点，通过移动互联网技术高效调度全网工程商，为全国客户提供高效、专业、性价比高的服务。目前，万屏汇已有 3.4 万家活跃工程商，约占全行业的 48.60%，服务覆盖采购、加工制作、安装、维修/维保、租赁等多个方面，仅采购安装工程一项，2018 年就为各地工程商提供 12.9 万条客户线索，为行业创造了 33.8 亿元的销售。

2019 年起，万屏时代将开启第二阶段业务，旨在将显示屏接入云端，帮助客户轻松使用设备，连接各类服务。公司将继续扎根产业，借助好互联网工具，内生外延齐发力，创新探索新商业模式提升产业高度，用创新型的方法搭建商业显示产业服务平台。

（4）企业文化

公司以“显示光彩世界，照明幸福生活”为企业愿景，以“利他正念，创新进取”为企业文化，在“个人 \longleftrightarrow 团队 \longleftrightarrow 企业 \longleftrightarrow 伙伴 \longleftrightarrow 行业 \longleftrightarrow 社会 \longleftrightarrow 人类”七星价值观的指引下，鼓励每个洲明人工作以利他为出发点，成就客户，为客户创造价值，成就我们伟大事业的蓝图。

1) 招贤纳士，持续激励

报告期内，公司规范招聘流程，建立各层级职位需求的岗位标准，并成立猎头部，形成中高端人才资源库，实现人才甄选的专业化、规范化。在校园招聘方面，公司面向清华大学、北京大学、中国人民大学等 985、211 院校招聘高潜力人才，提升人才储备规格；在社会招聘方面，积极引进经验丰富的高科技人才，打造高素质的创新团队，为公司的研发创新保驾护航。

为了吸引、留住优秀人才，充分调动高级管理人员、核心管理人员、核心技术人员积极性，公司多次实施了股权激励项目。报告期内，公司实施的第二期限限制性股票激励计划、第二期员工持股计划，为公司拥有稳健、优秀的管理团队提供了保障。

2018 年人才激励情况

激励方式	平均激励成本	回报情况(以 2019 年 4 月 19 日收盘价 13.56 元/股测算)
2016 年限制性股票（首次授予）	6.16 元/股	120.13%
2016 年限制性股票（预留授予）	6.28 元/股	115.92%
第二期员工持股计划	11.32 元/股	35%
增持股票倡议	8.75 元/股	54.97%

2) 打造学习型组织，员工与企业共成长

公司坚信员工的成长是现代企业生存和发展的力量源泉，为此，公司加大力度推行各职业族（岗位）培训课程体系建设，完善高效讲师队伍、关键人才培养学习机制，逐步打造学习型组织，培养知识型员工。

2018 年，公司共举办各类线下培训达 110 多场，内容包括 MTP 中层领导培训、六期营销训练营、项目管理训练营、精益生产培训、十期新员工启航培训、大学生专项培训以及营销等各部门岗位的专业培训。培训形式有以会代培、专题研讨、理论授课、现场教学、技术交流等，参训人员覆盖中高层管理人员至一般员工，培训覆盖率达 100%，参训人数达 4,300 人次。为提升基层员工的技术能力，公司推出班组长培训，针对一线员工制定专项培养计划、岗位资格认证等多种培训，培养技能多面手，倡导员工与企业共同进步与成长。此外，公司还注重线上线下多渠道学习路径的并行模式，结合线上 E-Learning 学习系统及公司内部讲师队伍的建立，全方位地为全体员工提供平台以提升自身技能，鼓励员工通过内外部学习培训提升专业能力和职业素质。

3) 怀感恩之心，担社会之责

在七星价值观的引导下，公司在自身发展的同时，始终积极践行“社会公民”应有的责任。对内，公司“洲明 U 基金”于 2018 年支出 133.3 万元，惠及员工 360 人，全方位关爱员工生活与成长。对外，公司通过支持贫困山区教育事业、社区环保照明等一系列活动履行着社会责任，凝聚企业正能量。

在社会扶贫方面，公司通过洲明公益基金会于 2018 年 2 月向广西省都安县瑶族自治县捐款 50 万元用于资助该县的集中供水工程；2018 年 4 月，广东洲明向云南省昭通市永善县青胜乡捐赠 70 杆 LED 太阳能路灯用于改善乡村道路照明。在教育扶贫方面，公司通过洲明公益基金会资助来自兰考的 9 名贫困学生就读于深圳技师学院、资助惠州市惠城区横沥镇 3 名贫困学生就读大学、资助梅州市大埔县虎山中学 3 名贫困学生就读大学。

2018 年，公司正式成为联合国全球契约组织的成员，该组织是联合国与企业界、非政府组织和其他利益相关方的桥梁，旨在推进企业可持续发展和承担社会责任。公司将在未来与全球有共识的公司及组织交流经验，积极承担企业作为社会公民的责任与义务，为推进全球社会发展贡献自己的一份力量。

4) 打造温馨氛围，共建人文洲明

公司在快速发展的同时，致力于搭建人性化的人文体系，打造温馨和谐的企业氛围与人文环境，让员工真正在洲明大家庭里感受到关心和关怀。2018 年，为员工提供人才住房 41 套。此外，随着大亚湾智能制造基地的建设进度不断推进，越来越多的员工享受到集团的发展红利。报告期内，公司启动大亚湾福利房项目，以远低于周边楼盘市价的团购价提供购置渠道，帮助广大员工解决置业难题，截至目前公司已为内部员工解决了 104 套置业需求，真正让员工成长在洲明、收获在洲明、安居在洲明、乐业在洲明。

时间	人文活动
2018 年 4-5 月	“缘来是你”、“520 脱单之夜”主题活动
2018 年 4-5 月	优秀员工海内外旅游活动
2018 年 6 月	洲明六一亲子主题活动
2018 年 6 月	宝安区五类百强企业联合会-羽毛球团体联赛
2018 年 7 月	第五届洲明家庭日
2018 年 8 月	浪漫海滨，魅力洲明——洲明抖音创意大赛
2018 年 8 月	坪山分公司工会 2018 年“青春杯”篮球赛
2018 年 10 月	养生营活动
2018 年 11 月	“攀登者——登顶论英雄”大型登山活动
2018 年 12 月	第七届洲明好声音歌唱活动

(5) 持续打造洲明核心竞争力

在显示板块，随着近年来上游成本不断下降和技术水平不断成熟，小间距 LED 在传统显示市场渗透率和普及率的持续提升；另一方面，解决方案的不断完善催生出更多新兴的应用场景，更多细分行业客户的需求快速涌现，因此近几年小间距 LED 的应用场景开始从传统的军队、安防等政府客户向商业客户转变。未来，随着 Mini LED 的不断成熟，有望推动制造成本的大幅度下降，从而进一步促进 LED 显示进军前景更加广阔的商显市场甚至民用市场。公司将立足于现有业务，以持续的研发投入和知识产权保护构建“护城河”，持续打造强有力的销售体系，为客户提供多层次的服务体系，创造客户价值。

在照明板块，公司将持续打造集规划、设计、工程、运营等一体化的项目服务体系，打造优质项目，实现高质量增长；同时，顺应 5G 发展热潮，重点培育智慧路灯业务，坚持从设计到系统信息化集成的自主研发路线，为城市光环境管理与服务提供一站式的解决方案。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
LED 显示屏	3,710,193,591.53	1,073,525,358.30	28.93%	39.84%	37.07%	-0.59%
LED 景观照明	493,192,425.40	230,524,710.24	46.74%	233.61%	487.57%	20.20%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

2018 年 6 月 15 日，财政部发布了《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15 号），公司将按照财会[2018]15 号文件的规定和要求，对会计政策相关内容进行相应调整，按照该文件规定的一般企业财务报表格式（适用于尚未执行新金融准则和新收入准则的企业）编制公司的财务报表。公司本次会计政策变更只涉及财务报表列报和调整，除特定项目变动影响外，不存在追溯调整事项，不会对公司资产总额、负债总额、净资产、营业收入、净利润产生实质性影响。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司名称	股权取得方式	股权取得时点	出资额	出资比例

UNILUMIN NORTH AMERICA INC	设立	2018/9/19	尚未出资	100.00%
UNILUMIN GERMANY GMBH	设立	2018/7/2	100,000欧元	100.00%
UNILUMIN MIDDLE EAST DMCC	设立	2018/5/19	尚未出资	100.00%
Unilumin (UK) Co., Limited	设立	2018/2/21	尚未出资	100.00%
广东海泰建筑工程有限公司	收购	2018/3/1	9,350,000元人民币	100.00%
深圳金采科技有限公司	处置	2018/6/27	处置价款2,550,000 元人民币	处置51%