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**

编号：2019-005

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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（电话会议） | |
| **参与单位名称** | 广发证券：彭雾  沣谊投资：刘志来  中信证券：何信  中信证券：蔡霁磊  华泰资产：符昌诠  嘉实基金：谢泽林  国寿安保基金：张韬  富安达基金：李飞  泰康资产：程振宇  百年保险：李振亚 | 人寿保险：李虒  中庚基金：王浩冰  中银基金：丁戈  凯石基金：周德生  博时基金：王谋  国投瑞银：吴潇  天安人寿：曹勇  敦和资产：章宏帆  申万菱信基金：卢扬  长江保险：郭昊 |
| **时间** | 2019年7月15日 16:00-16:40 | |
| **地点** | 公司福永总部5楼会议室 | |
| **上市公司接待人员姓名** | 投资者关系总监/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电话会议的方式进行。首先，公司投资者关系总监兼证券事务代表袁瑜珠对公司2019年半年度业绩预告和非公开发行股票预案进行了简要介绍，随后与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：  一、本次电话会议背景介绍  公司于2019年7月12日发布了《2019年半年度业绩预告》和《创业板非公开发行A股股票预案》，根据公司2019年半年度业绩预告数据显示，公司2019年上半年归属于上市公司股东的净利润为25,142万元—27,556万元，比上年同期增长25%—37%。公司本次拟向不超过5名特定投资者非公开发行股票，募集资金总额不超过人民币11.2亿元，用于“大亚湾LED显示屏智能化产线建设项目”和“补充流动资金”，本次就大家比较关注的这两个问题及其他问题进行交流。  二、投资者交流环节  1、公司上半年小间距业务开展情况怎么样？  2019年上半年，公司积极应对外部贸易环境的变化，深耕主营业务，持续加强国内外市场的开拓，为客户打造行业领先的LED应用综合解决方案，经营业绩保持稳健增长。  在国内方面，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。2019年上半年公司在控制系统及解决方案上持续加大开发力度，为客户提供统一、便捷、高效的调度应用控制系统，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。在海外市场，高端会议室、展厅、高端零售店的旗舰店、会展等需求依然旺盛，公司借助良好的品牌优势和完善的销售服务体系优势，不断开拓海外市场。  2、7月12日，公司发布了非公开发行股票的公告，请问公司本次融资是基于什么考虑？  首先，随着数字化、可视化、信息化、智能化的综合智能政务办公需求与日俱增及产品的不断创新，LED显示屏的应用领域将持续延伸，LED显示屏行业特别是小间距LED显示屏行业保持快速增长，市场发展前景良好。根据高工产业研究院（GGII）发布的研究报告，预计小间距 LED 显示屏将延续高速增长，2018-2020年小间距LED显示屏市场规模复合增长率在44%左右。  其次，满足 Mini LED 显示屏规模化生产的需要。根据高工产业研究院（GGII）的预测，2018-2020 年 MiniLED有望保持 175%左右的增长，2020 年 Mini LED场规模将达 22 亿元，Mini LED显示屏将成为 LED显示屏市场新的增长点。公司在 Mini LED显示屏技术领域拥有深厚的技术基础与研发储备，是国内少数具有 Mini LED显示屏规模化生产能力的企业之一。但鉴于Mini LED显示屏与其他显示屏在工艺上存在差异，公司目前 Mini LED显示屏产线不足，尚无法进行大规模批量化生产以迅速占领市场。Mini LED显示屏产线扩建，实现规模化，是公司抓住行业发展先机，抢占市场份额的重要举措。  最后，公司的LED显示屏业务持续快速增长，2016年-2018年，公司LED显示屏收入分别为158,303.60万元、265,316.25万元和 371,019.36万元，同比增长分别为34.79%、67.60%和39.84%。同时，公司的LED显示屏的工艺、技术、售后服务等均处于全球领先的地位，市场占有率位于行业前列。但是2017年和2018年LED 显示屏生产线的产能利用率分别为80.35%和82.40%，公司需要新建LED显示屏生产线，以满足市场日益增长的需求。目前公司正紧锣密鼓地推进大亚湾二期生产基地的建设，预计二期满产后集团LED显示屏产能可持续扩大，从而实现智能制造水平和生产效率的大幅度提升。届时，大亚湾产业园将成为全球领先的LED显示屏智能制造基地，为集团内各子公司协同一体、整体运营奠定坚实的产业基础。  3、小间距行业的发展趋势和特点是怎样的？  第一，小间距商用显示市场渗透率不断提高。在万物互联和智慧城市的背景下，LED显示屏的功能不再局限于“单向传播”，而是转向“智能交互”阶段，显示屏将成为人与数据的交互核心，为用户带来场景化、沉浸化体验。随着产品的不断创新、成本的不断下降及交互感的持续升级，小间距LED在会议室、教育、商场以及电影院等商用显示应用领域发展迅速。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39.1%，其中小间距LED的渗透率仅为8.7%，但增速高达76%。小间距LED在商显市场的加速应用有望打开千亿级的市场空间。  第二，点间距不断缩小，Mini LED显示进入量产时代。根据LEDinside的预测，2018年P1.2~P1.6的小间距LED占全球小间距市场的比重约为39%，已成为全球小间距LED显示的主流产品。随着消费者对显示效果要求的逐渐提升及成本的进一步下降，未来几年P1.2~P1.6以及更小间距P1.1以下的产品将最具成长动能，预计2018~2022年的年均复合增长率分别达32%和62%。随着Mini LED技术成熟度提升，成本逐渐下降，未来Mini LED将逐渐实现向商用甚至民用领域的应用。  第三，市场竞争逐渐向技术、质量、品牌和服务等综合实力竞争转变。LED显示屏经过多年的发展，当前国内LED显示屏行业已经进入了新的发展阶段。由最初的粗放竞争逐渐转向以资本、技术为代表的综合实力的竞争，企业综合实力、品牌的竞争决胜要素逐步强化。未来随着行业的发展，品牌影响力大、综合服务能力强的企业将享有更高的品牌溢价，获得更多客户的认可，市场份额将进一步向优势企业集中。  4、中美贸易摩擦对公司影响如何？  中美贸易摩擦对公司影响不大，主要原因如下：  （1）LED上中下游全产业链都在中国，尤其是小间距技术，中国公司与海外公司相比，无论是从技术上还是成本控制方面都占据绝对优势。  （2）公司在美国已建立了生产基地，已实现了部分产品在本地自产自销，在一定程度上缓解了贸易摩擦对公司的影响。  （3）公司在美国已建立了完善的渠道建设、本地化服务等销售服务体系，并且已完成了对美国纳斯达克上市公司Trans-Lux Corporation的收购，借助该公司的品牌和渠道优势以及本地化的服务人员，使得公司在美国市场的销售额及毛利率得到了较大的提升，有效提升了公司在美国市场的快速响应能力及综合竞争力。 | |
| **附件清单（如有）** | 无 | |
| **日期** | 2019年7月15日 | |