证券代码：300232　　证券简称：洲明科技　　公告编号：2017-102

深圳市洲明科技股份有限公司 2017 年半年度报告摘要

一、重要提示

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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		
变更前的股票简称（如有）	无		
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	
电话	0755-29918999	0755-29918999-3197	
电子信箱	xup@unilumin.cn	yuanyuzhu@unilumin.com	

2、主要财务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：元

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,220,202,301.15	671,525,418.43	81.71%
归属于上市公司股东的净利润（元）	136,334,853.51	65,528,291.27	108.05%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	125,772,049.89	61,837,232.15	103.39%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-92,354,358.92	24,247,069.42	-480.89%
基本每股收益（元/股）	0.2203	0.1139	93.42%
稀释每股收益（元/股）	0.2203	0.1139	93.42%
加权平均净资产收益率	8.10%	6.17%	1.93%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	3,113,295,279.43	2,605,671,577.83	19.48%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,635,478,716.16	1,512,122,446.47	8.16%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	12,675	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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
林洺锋	境内自然人	41.67%	262,671,797	210,256,848	质押	147,553,000
新余勤睿投资有限公司	境内非国有法人	4.13%	26,006,915	0		
陆初东	境内自然人	2.51%	15,846,108	15,846,108	质押	12,500,000
钱玉军	境内自然人	2.51%	15,846,107	15,846,107	质押	11,850,000
华夏人寿保险股份有限公司－万能保险产品	其他	1.97%	12,404,146	0		
蒋海艳	境内自然人	1.93%	12,190,743	0		
光大兴陇信托有限责任公司－光大信托 臻享 1 号证券投资单一资金信托	其他	1.91%	12,015,682	0		
中国工商银行－汇添富均衡增长混合型证券投资基金	其他	1.63%	10,262,562	0		
招商银行股份有限公司－嘉实全球互联网股票型证券投资基金	其他	1.46%	9,200,000	0		
中国平安人寿保险股份有限公司－万能－个险万能	其他	1.24%	7,808,802	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	（1）林洺锋与蒋海艳为夫妻关系；（2）新余勤睿投资有限公司为公司首发时的员工持股平台，林洺锋先生持有新余勤睿 71%的股权。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。					
参与融资融券业务股东情况说明	无					

（如有）	

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、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，且在半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

参照披露

（1）公司债券基本信息

不适用

（2）公司报告期末和上年末主要财务指标

单位：万元

项目	本报告期末	上年末	本报告期末比上年末增减
流动比率	161.96%	183.72%	-21.76%
资产负债率	47.14%	41.54%	5.60%
速动比率	92.89%	121.06%	-28.17%
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
EBITDA 利息保障倍数	103.22	26.91	283.57%

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

（一）报告期内总体经营情况

2017年上半年， LED小间距显示屏崛起引领LED显示发展的趋势愈加明显，市场呈现出高速增长的局面。虽然市场一片欣欣向荣的景象，但行业竞争加剧，聚合效应和龙头效应渐显，市场开始逐步出现分化的情形。面对集中度的不断提升和新一轮行业格局的变化，公司积极拥抱时代赋予的机遇，不惧挑战，锐意进取，领航前行。公司以产业为根基，以工匠精神为初心，以产品为着眼点，立足自身品牌优势，稳健发力，破局创新，在全体员工的努力下研新品、拓市场、抓服务，实现了销售额和净利润的大幅提升。

报告期内，公司实现营业总收入122,020.23万元，比去年同期增长81.71%；实现净利润13,558.59万元，比去年同期增长106.83%；归属于母公司所有者的净利润为13,633.49万元，与上年同期相比增长108.05%，其中，母公司自身实现净利润8,303.49万元，同比去年增长216.21%；雷迪奥实现净利润6,698.49万元，同比去年增长67.66%；蓝普科技实现净利润690.61万元，同比去年增长179.10%。

（二）主营业务分析

1、LED显示屏国内和海外总体经营情况

报告期内，公司LED显示产品的国内营业收入为34,901.64万元，占公司LED显示屏营业收入的30.74%，LED显示产品国内营业收入与上年同期相比增长142.03%，产品综合毛利率为18.62%；公司LED显示产品的海外营业收入为78,653.41万元，占公司LED显示屏营业收入的69.26%，LED显示产品的海外营业收入与去年同期相比增长70.35%，产品综合毛利率为38.56%。

公司LED显示屏国内外营业收入概况

单位：万元

	2017年6月30日	2016年6月30日	同比
国内LED显示屏营业收入	34,901.64	14,420.29	142.03%
国内LED显示屏毛利率	18.62%	14.23%	4.39%
海外LED显示屏营业收入	78,653.41	46,171.67	70.35%
海外LED显示屏毛利率	38.56%	36.63%	1.93%
LED显示屏营业收入合计	113,555.05	60,591.96	87.41%

2017 年上半年，国内 LED 显示屏销售收入增长的主要原因如下：

（1）国内 LED 小间距销售额大幅提升

受益于国内安防监控领域的刚性需求及高速增长，国内 LED 小间距市场需求旺盛，销售额同比去年

出现大幅上升。

（2）持续优化国内的营销服务体系

2017 年上半年，为了不断提升运营中心的综合竞争力，公司在营销资料、行业展会、产品和技能培训、展厅建设等方面给予当地合作伙伴大力的支持，使得运营中心能发挥本地化和细分领域的行业优势，使得合作伙伴在在品牌推广、售后服务、行业拓展方面得到不断提升。

（3）大屏可视化助力行业拓展

随着社会信息化的高速增长，信息的可视化需求也急剧扩大，特别是在一些监控中心、指挥中心、调度中心等领域，除了高质量的大屏显示系统外，信息可视化逐步成为不可或缺的软件系统。“可视化”概念的核心是整合现有的多元化信息呈现技术力量，与信息化产业界共同构筑以面向决策、甚至未来自主智能决策为目标的“智慧大脑”。

作为行业里率先推出大屏可视化系统的企业之一，公司凭借多年来在不同行业累积的专业经验，不断升级软件系统，使得公司的 LED 显示屏可为公安、交通、电力等不同领域的客户发掘数据背后的关联性，为决策者提供直观的判断依据，提升智能化决策能力。

2017 年上半年，海外 LED 显示屏销售收入增长的主要原因如下：

（1）品牌效应突显，海外市场认可度提高

根据奥维云网（AVC）显示器件与系统事业部《中国 LED 显示屏出口数据报告》显示，2017 年一季度，公司 LED 显示屏出口额位居行业第一。多年以来，公司凭借过硬的产品质量、快速响应的售后服务体系、专业化的销售服务团队在海外积累了大量的经典项目及有口皆碑的行业品牌。海外客户对洲明认可度的不断提升是海外持续增长的重要原因之一。

（2）持续提升软实力，视频控制系统助力海外业务拓展

在具备自主知识产权的基础上，洲明开发了基于云端的视频综合管理平台系统。通过视频综合管理平台，公司可针对不同细分领域的客户提供专属于客户自己的专业模板和管理权限，不仅有效提高了商业客户内容呈现方式的丰富性和多样性，更为客户节约了相关的制作费用，大大提高了客户使用显示屏的附加价值，得到了海外客户的一致好评。

（3）迈向国际舞台，持续引进国际化的专业人才

针对全球不同地区的市场，为了更好的与当地客户在产品、服务、文化上实现融合，加强双方的信任和了解，公司通过设立海外全资子公司，与合作伙伴建立合资公司、办事处等多种形式吸引本地化的人才，逐步建立起了一支营销能力强、行业经验丰富、人员稳定性高的国际化人才梯队，进一步加强了售后服务能力，完善海外本地化的服务体系，形成以服务为重、以合作伙伴利益为中心的业务生态圈。

阿拉伯联合酋长国曲面视屏墙

2、小间距LED显示屏

公司小间距 LED 显示屏营业收入情况

单位：万元

	2017年6月30日	2016年6月30日	同比
LED小间距国内营业收入	27,683.00	8,000.00	246.04%
LED小间距海外营业收入	37,145.54	19,515.04	90.34%
LED小间距营业收入合计	64,828.54	27,515.04	135.61%
LED小间距接单金额	89,134.16	42,593.30	109.27%
LED小间距综合毛利率	32.56%	33.76%	-1.20%
LED小间距营业收入占LED显示屏营业收入	57.09%	45.41%	11.68%

报告期内，公司LED小间距产品实现营业收入64,828.54万元，与2016年上半年同期相比增长135.61%，其中国内营业收入为27,683.00万元，与2016年同期相比增长246.04%，占LED小间距营业收入的42.70%；海外营业收入为37,145.54万元，与2016年同期相比增长90.34%，占LED小间距营业收入的57.30%。截至2017年6月30日，公司LED小间距产品接单金额为89,134.16万元，与去年同期相比增长109.27%。

2017年上半年公司LED小间距产品实现高速增长的主要原因如下：

（1）安防监控领域的刚性需求带动LED小间距产品需求旺盛

随着“平安城市”、“智慧城市”概念的普及深入，国内安防监控行业持续向好。据中安网数据统计，2016 年我国安防行业总产值达到5,687 亿元，行业规模同比增长17%，国内安防市场的增速高于全球。受益于国内安防监控市场的高增长，且伴随着LED小间距产品价格的不断下降及技术的不断进步，LED小间距显示屏凭借着无拼缝、低亮高灰、高色彩饱和度、低功耗、使用寿命长等一系列的优势，使其成为视频监控系统中必备的显示终端产品，目前不仅广泛用于省一级的调度指挥中心、控制指挥中心等领域，还广泛用于市一级、县一级乃至区一级的安防监控领域。

国内安防监控领域对显示终端产品的刚性需求，是国内LED小间距产品增长的主要原因。

（2）行业渗透率和替代率不断提升

当前，大屏幕拼接市场主要包括小间距LED显示屏、DLP（背投）拼接、LCD（液晶）拼接和 PDP（等

离子）拼接等四大块市场，根据中信建投证券研究报告显示，目前P1.8mm-P2.0mm LED小间距产品的单位显示面积成本已是DLP的6成左右，而中低端P2.5mm的LED小间距产品已接近LCD液晶拼接的价格。LED小间距产品不仅具备价格的竞争优势，同时还具备技术的竞争优势，在双竞争优势的驱动下，“预计到2017年LED小间距对DLP的替代率可达40%-50%以上，到2020年替代率则可望到60%—80%，市场规模接近百亿。”（数据来源：中国产业信息网）。

随着LED小间距产品普及率和认可度的提高，除了替代原来的DLP拼接及LCD拼接市场，应用于传统的调度指挥、作战指挥、安防监控等政府机构外，LED小间距开始逐步应用于高端旗舰店、零售店、大型商场、企事业单位会议室、地铁站、飞机场等商业领域市场。例如，2017年7月，三星电子在韩国首尔的乐天电影院安装了首个商用 LED 电影屏幕。在不远的将来，相信随着LED小间距技术的革新和产品价格的进一步下降，小间距还可广泛应用于影院、放映厅，市场应用将得到进一步拓展。

LED小间距产品价格的稳步下降和技术的不断进步加速了其向大屏拼接市场的渗透率和替代率，拓宽了更多的应用场景，行业前景广阔。

（3）持续的产品创新能力和完整的 LED 小间距产品线助力市场拓展

为了更好的拓展市场份额及应用场景，公司针对会议室、高端零售商店等市场推出了性价比更高的 UTW LED 小间距产品，新产品的推出使得公司 LED 小间距产品线得到了更完善的补充，产品的多样性和丰富性为客户带去了更大的选择空间，满足了不同客户在不同应用场景的需求。同时，大亚湾一期产能的释放在很大程度上满足了高速增长的订单需求，进一步助力了 LED 小间距产品销售额的提升。

中电深圳城市运营中心

厦门电力指挥调度中心

韩国首尔新世界百货

Dubai Mall Splash零售店

3、雷迪奥

雷迪奥业务概况

单位：万元

	2017年6月30日	**2016年6月30日**	**同比增长**
营业收入	35,128.69	19,434.04	80.76%
净利润	6,698.49	3,995.20	67.66%

报告期内，雷迪奥实现营业收入35,128.69万元，与去年同期相比增长80.76%；实现净利润6,698.49万元，与去年同期相比增长67.66%。

2017年上半年，雷迪奥业绩出现大幅上升的主要原因如下：

（1）随着海外经济的逐步复苏，尤其是美国经济的持续向好，海外的各类演唱会、音乐节、剧场演

出、展览展示活动层出不穷。面对海外文化娱乐产业的蓬勃发展，各大集成商们为了给观众带去更好的现场沉浸感，不断追求视觉效果的极致和多彩的内容呈现方式，以北美为例，据Pollstar 杂志（唯一一家涵盖全世界演唱会行业的出版物）的数据显示，仅北美的现场演出在2015年就实现了68亿美元的票房收入。在此行业背景下，雷迪奥凭借独特的产品设计、靓丽的显示效果、完善的售后服务体系在各类国际大型演唱会、展览展示活动中大放异彩。

2017年7月，雷迪奥获得了国际某知名租赁商约8,000万人民币的订单用于巡回演出 ，再一次展示了雷迪奥在国际舞台租赁领域的竞争力。

（2）2017年上半年，为了不断满足客户个性化、差异化的创新性需求，雷迪奥推出了两款新产品。新产品一经推出便得到了市场的一致好评和客户的广泛认可，成为雷迪奥新的利润增长点。

（3）凭借在海外快速响应的本地化售后服务团队、与众不同的产品设计、创新的产品理念、切实能解决客户需求和行业痛点的高质量硬件产品，雷迪奥的品牌影响力在海外市场持续提升，是其能持续在海外市场取得高速增长的又一原因。

美国第33届WrestleMania赛事

英国伯明翰高地教堂

4、LED照明业务

（1）收购爱加照明，布局专业照明细分领域市场

2017年7月26日，公司第三届董事会第三十一次会议审议通过了《关于以现金收购爱加照明部分股权并增资的议案》，自此，公司开启了在高端专业照明市场细分领域的布局。

东莞市爱加照明科技有限公司创立于 2009 年，2012 年创立的 VF Lighting 品牌是目前国内专业照明

领域的佼佼者。VF 品牌成立至今，一丝不苟的专注于产品的开发与升级，截至目前,VF Lighting 已经被授予了 26 项实用新型专利、23 项外观专利、和 1 项发明专利。

2017 年，VF 成为了与凯德集团唯一一个两年度进行合作的战略合作品牌，为凯德集团旗下高端住宅、雅诗阁公寓、高级酒店提供照明服务。截至目前，VF Lighting 已为全国奢华星级酒店，高端精品商城 Mall，高端写字楼，精品会所，美术馆、博物馆，高端公寓住宅等领域提供超过 200 个经典服务案例。

品质，是 VF Lighting 对每一个产品的严苛要求；品位，是 VF Lighting 对光和空间的解读；优雅，是每一款 VF Lighting 灯具工业设计线条的优美、机械性能的优越。

佛山罗浮宫索菲特酒店

杭州泛海美高梅钓鱼台酒店

上海宝丽嘉酒店

（2）万灯互联，智领未来，智慧路灯大有可为

2016年2月，中共中央、国务院发布《关于进一步加强城市规划建设管理工作的若干意见》，将“到2020年，建成一批特色鲜明的智慧城市”纳入城市规划建设管理的总体目标。根据中投顾问产业研究中心分析，2017年预计我国智慧城市市场规模达到6万亿元，未来五年(2017-2021)的年均复合增长率约为32.64%，2021年市场规模将达到18.7万亿元。

报告期内，广东洲明紧跟时代步伐，不断升级智慧路灯，将智能节电、智能定位、安防监控、WIFI热点（内嵌通信微基站）、信息视频、语音广播、充电桩等功能完美融合为一体，打造一灯多用”的智能化集成产品，朝着“服务民生”和“政府政务”两个应用方向开拓市场，使智慧路灯成为公司未来利润增长的又一新增点。

目前，广东洲明智慧路灯已在嵩山少林寺景区、深圳市民中心、深圳人民南路的罗湖商圈有了成功的运用案例。未来，广东洲明将在智慧景区、智慧商圈、智慧园区三大场景深入布局，助力智慧城市的建设。

（3）PPP政策红利持续加码，公司加大切入PPP项目力度

根据财政部政府和社会资本合作(PPP)中心公布的全国PPP综合信息平台项目库季报（2017年第一季度）显示：“截至2017年3月末，全国PPP全部入库项目12,287个，总投资额14.6万亿元；已签订PPP项目合同进入执行阶段的示范项目464个，投资额1.19万亿元，落地率为66.6%，其中市政工程、交通运输行业的投入情况位居前列”。

为顺应国家对PPP模式的政策红利，广东洲明凭借多年的项目经验、渠道资源、和产品优势，大力拓展PPP业务。报告期内，广东洲明中标了新疆北屯市新老城区PPP亮化项目，未来，广东洲明将以新疆的项目为基点，不断积累PPP模式下的投融资、建设、运营和管理方面的经验，为公司后续大力开展PPP项目奠定扎实的基础。

5、互联网+

（1）万屏时代

万屏时代由洲明领投，旨在通过“互联网+”的方式打造LED显示屏的生态服务链。

万屏时代旗下万屏汇以整合产业碎片化资源切入，通过移动互联网技术高效调度全网工程商，为客户提供高效、专业、性价比高的服务。2017年上半年，万屏汇新增维保、租赁和批发服务，目前每天收到近千份客户安装制作、维保、维修、租赁需求。其中约50%安装制作业务、30%维保维修业务，20%租赁业务，且租赁业务仍有大量增长空间。通过每天在平台上完成大量的交易撮合，有效的吸引工程商的深入参与。经过1年多努力，平台已经吸引全行业过半数的工程商关注，平台正在推广帮助工程商精确计算工程造价的工具及构建整个行业的产品和服务实时报价和库存的信息库，并逐步建立直营团队，从交易撮合深入到交易中去。

同时，为给用户提供更加完善的售后服务，万屏汇团队正在开发兼容 LED 显示屏全行业的设备：Unicare 软件，该软件除了可以监控数字标牌设备的运行状态外，还可将故障的数据上传到云端，将故障的数字标牌设备与可服务的工程商做到有效的对接。此举既可进一步为加盟的工程服务商创收，也能使用户享受及时有效的售后服务，为售后服务体系做了有效的补充。

（2）小明科技-造明公社

为汇聚照明行业的产业互联网人才和技术人才，给有志于创业的人才提供孵化梦想的摇篮，小明科技成功创办中国第一个光电照明行业产业孵化器-“造明公社”。造明公社成立的目的旨在充分整合国内外光电照明行业的科技创新资源，全面涵盖智慧照明及相关联行业的上下游产业链，为创业团队提供专业化产业孵化服务，实现传统光电行业向智慧照明和智能应用的转型升级。2017 年，造明公社获得政府补贴金额 249.32 万元。当前造明公社分别获得了中山创客空间、广东省省级众创空间试点单位、中国智慧之光众创空间基地等荣誉。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

√ 适用 □ 不适用

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
因执行新企业会计准则导致的会计政策变更：2017 年 5 月 10 日，财政部财会[2017]15 号发布《企业会计准则第 16 号——政府补助（2017 年修订）》，自 2017 年 6 月 12 日起实施。	经本公司 2017 年 8 月 28 日召开的第三届董事会第三十三次会议决议通过	执行《企业会计准则第 16 号——政府补助（2017 年修订）》之前，本公司将取得的与收益相关的政府补助计入营业外收入；与资产相关的政府补助确认为递延收益，在资产使用寿命内平均摊销计入当期损益。 执行《企业会计准则第 16 号——政府补助（2017 年修订）》之后，对 2017 年 1 月 1 日之后发生的与收益相关且与日常活动相关的政府补助，计入其他收益；与日常活动无关的，计入营业外收入；与资产相关的政府补助确认为递延收益，在资产使用寿命内平均摊销计入当期损益。

会计政策变更对公司的影响对财务报表列报的影响：公司已根据《企业会计准则第 16 号——政府补助（2017 年修订）》对 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助采用未来适用法处理，对 2017 年 1 月 1 日至本准

则施行日之间新增的政府补助根据本准则进行了调整（与收益相关且与日常活动相关的政府补助，从利润表“营业外收入”调整为利润表“其他收益”），该变更对公司 2017 年上半年财务状况、经营成果和现金流量没有实质性影响。除上述事项外，其他由于新准则实施而进行的会计政策变更不会对公司财务报表项目及金额产生影响，也无需进行追溯调整。

（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）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。