

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：2021-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	通过全景网参与“洲明科技 2020 年度网上业绩说明会”的投资者
时间	2021 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理林洺锋；董事会秘书祝郁文；财务总监胡艳；独立董事孙玉麟；中泰证券股份有限公司保荐代表人马睿。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2021 年 5 月 12 日（星期三）15:00-17:00 在全景网“投资者关系互动平台”举行 2020 年度网上业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，主要内容归纳如下：</p> <p>1、据了解 MiniLED 显示面板无法做到百寸以下，因此无法进入消费类显示领域。而这部分市场将静待 MicroLED 技术成熟后开启，这种说法是否属实，公司在 Micoled 技术上有没有相关技术储备</p> <p>回复：您好，MiniLED 做到百寸以下并无技术障碍，只是 LED 目前在消费类应用的成本仍有较大优化空间。公司积极关注前沿技术并持续布局。</p>

2、裸眼 3D 各大厂商都在推，公司今年国内这块的进展如何？是否较去年有一个量的跨越？与别的厂家相比优势有哪些？目前有项目在国外落地吗？

回复：裸眼 3D 是近年崛起的一个商业网红应用，公司在去年落地了几个城市级标杆案例，在这块我们有从设备到软件甚至内容制作的完全自主方案和团队，在商业创意整体方案提供上是有自己独特优势的，目前海外的市场也正在开发中。

3、林总你好，请问公司的研发人员人数是多少，方便告知么，未来会提高研发的费用投入吗？

回复：您好，2020 年末公司研发人员 809 人，公司将坚定不移坚持研发创新，核心技术引领产业发展！

4、您好祝总，请问 miniled 直显的市场前景如何，目前 miniled 在手订单如何公司市占率是多少，关于新基建智慧路灯公司的核心竞争力是什么？

回复：您好，Mini LED 方兴未艾，未来市场广阔。公司自 2019 年开始实现 Mini LED 收入，由于市场刚刚起步，目前占公司总收入比重较少。关于智慧路灯可关注公司定期报告信息进行了解。

5、一块 led 屏平均寿命大致有多久，产品长久的使用期，导致消费频次不够，LED 大屏的市场空间大约什么时候达峰，而后有慢慢平稳，变成存量市场可能。公司有无长远规划保证营收利润可持续长久增长，长远发展，成为百年企业。谢谢！

回复：您好，小间距产品推出至今近十年，产品及解决方案的成熟促进着行业从百亿级的专业显示市场向千亿级的商业市场快速迈进。随着 Mini/Micro LED 技术的进步，其应用场景将快速渗透至家用等消费品类，新型显示市场规模可达万亿空间，光显的世界精彩才刚刚开始。感谢您的关注！

6、看见公司近期的定向增发，能否为公司今后三年的营收创造一定性的增长吗？

回复：您好，融资项目落地有利于公司产能扩张、集团信息化水平提升，将为公司长期稳健发展提供重要支撑，感谢您的关注！

7、现在路灯杆出货量和将来市场开拓情况如何？

回复：目前公司智慧灯杆出货收入占比较小。智慧灯杆建设以政府主导为主，各地采取的建设模式都有所不同，随着第一档城市建设模式的确定，会形成效应带动全国加快建设。公司在该领域的定位是产品解决方案供应商，参与部分桥头堡工程。

8、请问大亚湾投产进度如何，产能如何？

回复：您好，目前大亚湾二期项目已经处于内部装修，设备采购、测试阶段，预计二季度末开始逐步投产，满产后可满足公司未来三年发展需要，感谢您的关注！

9、今年开年以来，公司都在大量招人，规模远大于去年，是人员流失过大还是发展需要？

回复：您好。公司总体人员稳定，人事招聘为业务发展需要。

10、公司与京东方合作，是在哪方面，能具体的讲讲吗？

回复：公司与京东方合作是基于智慧城市解决方案在多元化显示开展的全方位合作（包括智慧显示、智慧照明），分阶段实施。初步先从市场推广这块合作，未来我们会逐步向其他合作方向推广，具体的计划将根据后续的进展情况予以公告，敬请关注。

11、请问公司在 miniLED 产品应用拓展方面目前都采取了哪些措施，到目前为止，有没有实际订单，谢谢。

回复：您好，从 2017 年推出第一款量产 Mini LED 显示产品，到 2020 年的第四代 UMini，公司始终引领 Mini LED 显示的技术与产品革新进程，广泛应用于工业设计、医疗、教育、高端商业、智慧控制室、家庭影院等，已有多个项目案例落地，

具体详见公司定期报告。感谢您的关注！

12、请问公司目前订单情况如何？对公司下半年的经营有何预计？海外订单量相较上半年如何？

回复：您好，公司目前订单饱满。国内市场需求旺盛，海外市场需求分化，XR 业务高增长，但传统租赁业务仍有较大不确定性。感谢您的关注！

13、上游原材料涨价对公司利润率影响有多大，公司采取了哪些应对措施，效果如何？

回复：您好，原材料涨价是整个行业面临的问题，而激烈的竞争使得将成本完全转嫁至终端比较困难。公司已进一步改善采购策略，加深长期合作，同时平衡不同产品的销售结构，对部分产品进行了适度的价格调整，但依然面临较大的压力。感谢您的关注。

14、目前会议一体机业务开展的如何？今年这块的业绩有具体的目标吗？

回复：您好，LED 会议一体机在疫情影响下市场需求增长，公司按照应用场景划分了专门的事业部，有针对性的拓展市场，感谢您的关注！

15、请问 2021 年度的经营目标？

回复：您好，公司将坚定不移坚持研发创新、持续提升智能制造水平、加强集团化运作能力、充分激发组织活力，努力达成股权激励目标！感谢您的关注！

16、电影屏也是一个百亿级的市场，目前国内也有一些三星 led 的电影屏，请问公司认证做的怎么样了？到哪一步了？预计大概什么时候认证能通过？相对于激光目前成本优势有了吗？

回复：您好，公司持续推进 DCI 认证，后续进展请关注公司公告。影院 LED 应用场景的推广及成本下降需要时间，公司将积极促进行业进步与产品升级。感谢您的关注！

17、公司对于股价的下跌，有没有应对措施？

回复：您好，公司目前生产经营情况正常，订单整体情况较为稳定，股价受到多种因素影响，公司将悉心听取各位股东对公司提出的建议，稳步提升管理效率，公司将积极抓住市场机遇，专注主业，稳健发展。感谢您的关注。

18、相较于同行业厂家，你公司核心竞争力在哪个方面？

回复：您好，公司在技术领先性、市场占有率、产品可靠性、品牌美誉度及对客户需求把握皆有一定的优势，经过多年发展，构建起了自身稳固的核心壁垒。

19、2020年，商誉减值对公司的利润影响较大，公司未来怎么消化这块的风险？

回复：您好，公司这几年并购形成的商誉合计约 4.4 亿元，目前已计提约 1 亿元，其中主要是 2020 年度计提约 6000 万元，主要是美国子公司全额计提完毕，其他并购子公司商誉减值很小，2020 年在疫情的影响下合计计提约 1300 万元，对公司经营的利润影响较小。目前，各子公司经营已逐步恢复正常，未来商誉这块不会造成较大的负面影响。

20、最近人民币继续升值，公司还会像去年一样产生大量汇兑损失吗？目前状况如何？

回复：您好，人民币一路升值的情况确实给公司造成了较大的压力，公司 2020 年有采取了一些对冲措施，但规模不大。2021 年，公司会适当提高锁汇规模，寻求外币融资，并聘请外部专业机构开发符合公司需求的套期保值方案等，以更好地对冲汇兑损失。感谢您的关注。

21、LED 在电影拍摄市场应用的空间，公司在这块的布局目前什么进展？

回复：我们判断电影拍摄市场空间需要一个逐步打开的过程，保守预计市场规模超过 50 亿元。公司旗下的 ROE 最早与好莱坞影视公司合作，尝试通过 LED 显示屏搭建 XR 拍摄场景，

提升拍摄效果、效率的同时能够大幅降低成本，目前公司已成功参与美国多部知名影视拍摄，在国际电影拍摄市场占据领先优势。国内，我们也在推动 XR 拍摄技术在国内推广落地。

22、应收账款最近三年都维持在一个比较高的水平，对公司的现金流的影响，未来形成坏账的比例？

回复：您好，公司总体应收账款水平良好，与行业平均水平差不多，风险可控。尽管 2020 疫情对公司的主要财务指标有较大的负面影响，但是公司经营性现金流量净额达到 5.36 亿元，同比还增长约 14.5%，公司始终把现金流放在第一位，在接订单时对项目的回款能力与盈利能力进行综合评估，严格筛选优质项目，提前把控风险，同时公司注重内部流程建设，加大项目催收力度，控制坏账比例。感谢您的关注。

23、二季度已经过去一半了，请问目前海外租赁市场可有恢复的迹象？

回复：您好，目前海外疫情的不确定性对租赁市场依旧造成影响，海外租赁市场尚未恢复。

24、公司是否有布局 miniled 背光产品，未来是怎么规划的？

回复：您好，公司一直在积极关注 LED 行业的机会，包括 Miniled 背光及直显。未来较长一段时间 Mini LED 直显仍会在大尺寸应用场景占主要地位，因此，公司目前主营业务依旧围绕 miniled 直显在布局。

25、LED 显示行业的未来发展机会，及今年面临的主要挑战？

回复：您好，小间距产品推出至今超过十年，目前仍然占据了显示应用领域超过 50% 的市场份额，且以高于行业整体增速的增长率在扩大市场份额。Mini LED 显示屏市场前景广阔，将成为 LED 显示屏市场未来新的增长点。随着 Mini LED 技术的进步，其产品的像素点间距从当前主流的 P0.9 逐步向 P0.7、

	<p>P0.5、P0.3 过渡，意味着相同分辨率产品的尺寸会大幅下降，一旦实现大规模商业化，其应用场景将渗透至家用等消费品类，市场规模可达万亿空间。</p> <p>行业挑战在于：一是产业链的供求关系发生变化，2020 年四季度至今，上游原材料开始出现不同程度的涨价；二是国内终端消费市场的竞争加剧；三是海外市场需求的恢复时间存在不确定性，导致海内外营收比例发生变化。总体而言，这些客观因素将对整个显示应用行业构成挑战，同时也必然进一步提升行业集中度。感谢您的关注！</p> <p>26、LED 显示行业的集中度变化？公司如何看待未来行业的竞争格局？</p> <p>回复：您好，由于受到疫情、上游原材料的涨价等因素影响，有利于行业集中度提升。目前 LED 显示行业还是很分散，龙头企业的占有率比较低，未来集中度会进一步提升，龙头企业具有天然的市场优势，未来主要的竞争也是大厂之间的竞争。感谢您的关注！</p> <p>关于本次业绩说明会的全部具体内容，详见全景·路演天下《洲明科技 2020 年度业绩网上说明会》（https://rs.p5w.net/html/126956.shtml）。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 13 日