

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：2024-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	德邦证券、交银基金
时间	2024年7月23日
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈一帆
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以现场调研的方式进行，以会谈的形式进行了充分的沟通和交流，主要内容如下：</p> <p>1、2024年下半年国内及海外景气度情况预测？</p> <p>答：2024年下半年整体业务情况持谨慎乐观的态度。国内市场需求相对疲软，但随着下半年传统旺季的到来，预计有小幅回暖，但整体依然延续今年上半年的发展态势。公司将持续关注国内政策导向和市场动态，灵活调整经营策略，以期在充分竞争的国内市场中实现稳健增长。海外市场，今年上半年海外需求相对较好，公司计划进一步增强欧</p>

美发达国家以及其他新兴市场的布局力度，有助于营收稳定增长和综合毛利的提高。通过深化品牌构建、优化产品组合和提升客户服务，增强公司在国际市场的竞争力。

2、2024年，有望成为公司增长点的应用场景主要有哪些？

答：面对不断变化的市场环境，公司积极拓展下游应用场景，以期增强业务的多元化并提升市场竞争力。公司认为以下四个领域有望成为新的业绩增长点：

（1）虚拟数字人：公司正积极投身于虚拟数字人技术的终端应用，通过定制化的虚拟人物和场景带来创新的数字化体验，展现了公司在新兴技术领域的前瞻性和创新能力。

（2）娱乐演唱会：在影视娱乐产业，公司通过参与演唱会项目，利用先进的视听技术，为观众带来了沉浸式的音乐体验。这些项目不仅提升了现场演出的观赏价值，也彰显了公司在高端视听解决方案领域的专业能力和市场竞争力。如：周杰伦嘉年华巡演第55场在澳大利亚悉尼开启。现场使用约800平米的洲明集团旗下雷迪奥显示屏，超广可视角度、优秀的显示效果，与所有赴约的歌迷在这趟旅途中创造了独家记忆。

（3）沉浸式展馆：在文化展馆领域，公司通过提供声、光、电一体化的沉浸式展馆解决方案，结合显示屏和内容制作的综合服务，为部分文化展览馆、博物馆以及商业空间创造了引人入胜的参观体验。如：湖南博物院马王堆汉代文化沉浸式数字大展，洲明科技全球首创博物馆LED透声沉浸式球幕空间，体验“音画共鸣”的沉浸式视听。

（4）海外体育赛事相关应用：公司除了为德国欧洲杯、巴黎奥运会等国际大型赛事提供显示与照明解决方案外，还在场外转播等市场发掘新的商业机会。

3、LED 显示屏成本的下降主要来自哪里？

答：LED 显示屏成本的下降主要来自于以下两个方面：

(1) 原材料成本下降：原材料成本的降低主要靠 LED 芯片、灯珠、驱动 IC、封装材料等关键组件的价格下降。随着生产技术的成熟和市场需求的不断增长，规模效应使得原材料厂商能够以更低的成本生产出更高质量的产品。此外，新型材料的研发和应用，如更高效的发光材料和更经济的封装技术，也有助于降低原材料成本。**(2) 工艺技术的提升：**随着自动化和智能化技术的发展，LED 显示屏的生产过程变得更加高效。先进的检测技术和设备能够更准确地识别生产过程中的缺陷，减少不良品的产出，从而降低废品率和返工成本。同时通过研发更高效的发光材料、更经济的封装技术、改进的散热设计等，都是通过技术创新来实现成本下降的有效途径。

4、公司虚拟数字人业务的发展情况介绍？

答：目前，虚拟数字人业务主要以提供定制化的项目需求为主。公司虚拟数字人已经全面接入各类 AI 工具，形成一体化解决方案，借助 AI 加速空间计算、运动追踪、全视角裸眼 3D 等适配公司新应用新业务的软件系统，洲明取得了多项软件著作权登记证书，打造 LED 硬件+数字资产+虚拟系统+动捕+AI 的数字制播全链路方案，形成垂直领域内的生态闭环；洲明虚拟 IP 家族“U Friend”也不断壮大，祁小蓓、江翼星、橘猫八尾等虚拟形象层出不穷。展望未来，虚拟数字人产品有望逐步渗透至类消费品市场，进而开拓出具有强大潜力的市场空间。

5、若增加关税，是否对公司业务造成影响？有相应的措施吗？

答：公司在 LED 行业内深耕布局多年，建立了全球化的市场营销体系。目前营销网络已覆盖 160 多个国家与 5400 多家经销商达成合作，成立 20 余家海外分子公司及办事处，通过多年的渠道深耕及现阶段的战役赋能再加持，为公司提供了稳健的增长动力和市场适应性。公司还积极在全球范围内构建多元品牌矩阵，通过差异化的品牌定位和产品策略，满足不同市场和消费者的需求。这种全球化战略布局不仅有助于公司抵御单一市场的风险，也为持续的业务扩展和收入增长提供了坚实的基础。同时，公司正积极探索在全球范围内合理配置产能的可能性，以应对潜在的关税变动，优化成本结构，增强供应链的弹性。公司提前预判市场变化，并采取相应措施，力求在复杂的国际贸易环境中，确保业务的稳健运行和持续健康发展。

6、公司如何看待当前的股价和市值？

答：公司管理层对公司未来的市场竞争力和增长潜力持有坚定信心。公司通过精细化的经营管理，强化成本控制，优化产品结构，并积极拓展新的市场和应用领域，以提升运营效率和市场响应速度。同时，公司也在积极探索维护公司价值的有效途径，包括但不限于实施分红政策、股票回购、管理层增持股份等等，以维护股东利益，并提升公司在资本市场的形象和吸引力。公司深知，内在价值和长期发展潜力是决定投资价值的根本因素。因此，公司将继续专注于公司的长期战略规划和可持续发展策略，致力于通过业绩改善和价值创造，为股东带来长期稳健的回报。

会议沟通过程中，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。
附件清单（如有）	无
日期	2024年7月24日