

证券代码：300232

证券简称：洲明科技

公告编号：2018-046

## 深圳市洲明科技股份有限公司 2017 年年度报告摘要

### 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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：以不超过 634,721,805 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.50 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。

### 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	0755-29918999	0755-29918999-3197	
电子信箱	xup@unilumin.cn	yuanyuzhu@unilumin.com	

## 2、报告期主要业务或产品简介

### （一）报告期内公司从事的主要业务

公司作为全球领先的 LED 应用产品与解决方案提供商，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。2017 年，公司内生增长强劲，外延扩张迅速，强化内部管理，推动优势业务持续向好，并积极布局照明板块，实现了年初制定的各项工作目标。公司始终以 LED 应用产品作为主业，坚持做强细分领域，截至目前已形成了 LED 显示屏、LED 照明（包括 LED 专业照明、景观照明）两大业务板块。

#### （1）LED 显示屏

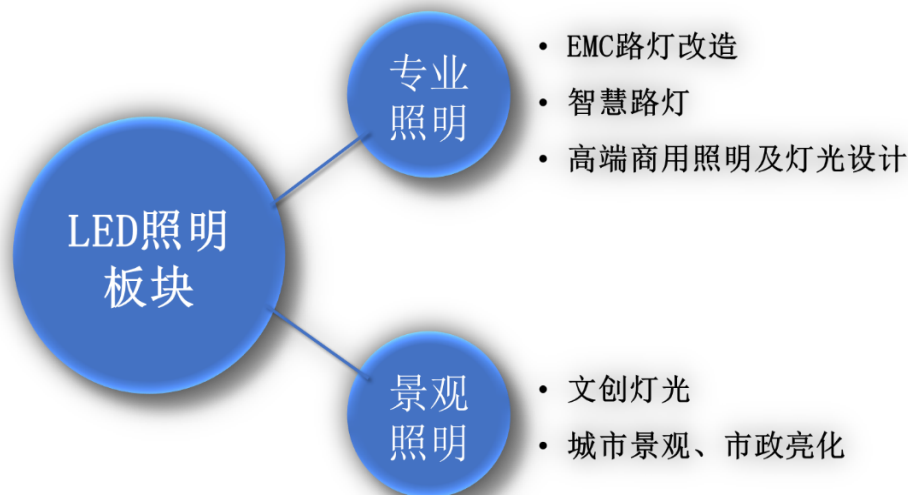
在 LED 显示屏方面，集团母公司洲明科技将携手各控股公司在小间距 LED 显示屏、租赁类显示屏、体育类显示屏、创意类显示屏、固装类显示屏、传媒类显示屏、标识标牌等业务为客户提供一体化、智能化的综合性解决方案，目前，公司的 LED 租赁屏市场份额全球第一，小间距 LED 市场份额全球前三。

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：

显示屏种类	应用领域
小间距 LED 显示屏	主要应用于调度指挥中心（电力、水利、铁路等领域）、作战指挥中心（公安局、部队、航空航天）、安防监控中心（机场、高速公路）、传媒广电、会议室等领域。
租赁类显示屏	主要应用于舞台演艺、大型展览展会、主题公园、礼堂等领域。
体育类显示屏	主要应用于足球、篮球、网球等各种体育场馆及大型赛事。
创意类显示屏	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。
固装类显示屏	除了涵盖上述“小间距 LED 显示屏”应用领域外，还包括交通（民航、轨道交通）、教育（电教室、远程教育）、单位会议室、展厅、商业综合体品牌店等领域。
传媒类显示屏	主要应用于广告机、户外传媒、数字告示牌、楼宇广告等领域。
智能标识	主要应用于品牌连锁店（汽车、商超、餐饮、酒店等）、能源油站、银行网点、市政交通等领域。

#### （2）LED 照明

报告期内，公司的 LED 照明板块构成如下：



### 公司 LED 照明板块业务构成

#### 2.1 LED 专业照明

公司的全资子公司广东洲明是专业从事户外 LED 照明节能服务应用的国家级高新技术企业，在道路交通节能照明领域具有丰富的 EMC 路灯改造的运作经验，并于 2015 年在行业内率先开启智慧路灯的研发与项目应用。

报告期内，公司收购了爱加照明 60% 的股权，深度布局高端商用照明及灯光设计领域。爱加照明是一家集研发、生产、销售及提供照明解决方案与技术支持的专业建筑照明公司，旗下 VF Lighting 品牌在国内有很高的美誉度，专注于酒店、高端商业中心、精装住宅等商业空间的照明服务。

#### 2.2 LED 景观照明

报告期内，公司收购了杭州柏年 52% 的股权，开启了公司在文创灯光领域的布局。杭州柏年具备完善的照明灯具、控制系统生产能力及照明工程设计、施工、维护能力，能为客户提供前期规划设计建议、中期施工安装、后期维护管理的“三位一体”服务，先后承接了上海中心、杭州西湖南线景观带、古运河码头亮化等不同细分市场的标杆项目，形成优良的品牌形象，广受业界人士赞赏。

报告期内，公司收购清华康利 100% 的股权，进一步提升了公司在 LED 景观照明行业的竞争优势。清华康利是一家集照明设计与施工“双甲资质”、灯具研究开发、行业人才教学培训的综合性景观照明系统服务商，拥有近十年专业设计、富于实践经验的高端设计师团队，参与过青岛市北区夜景及海滨大道景观亮化规划设计、长春市旧城更新改造夜景照明提升工程、兰州安宁区主干道沿线广场、车站、行政楼、人行过街天桥常态亮化工程等核心标段的亮化建设。

## （二）公司主要的经营模式

### （1）采购模式

公司原材料采购通过多渠道、多途径的直接采购方式，形成了较为稳定的供货渠道。通过在集团设立战略供应链中心，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。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，并根据材料供应危机预警，及时做出有效的应对措施，以提升采购效率，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。首先由客户提出零部件或产品的配置要求，匹配公司的零部件库存，通过建立订单 BOM 确定产品配置，SAP 运算迅速获取并处理订单数据信息，进而按照客户需求组织产品的生产装配。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遵循质量控制体系，及时落实并处理相关问题，从而保证了产品质量的稳定性。

## （3）销售模式

公司 LED 显示屏与照明业务均采用经销为主、直销为辅的销售模式，经销模式主要有以下两种：（1）经销商为公司介绍终端客户，公司与客户直接签署销售合同，并给予经销商服务费；（2）公司将产品直接销售给经销商并确认收入，由经销商向终端客户销售。

报告期内，公司 LED 产品经销的销售金额为 269,974.76 万元，占总营业收入的 89.09%；直销的销售金额为 33,078 万元，占总营业收入的 10.91%。

## （三）报告期内主要的业绩驱动因素

2017 年，LED 显示屏应用领域不断拓展，市场规模持续扩大，LED 景观照明行业处于井喷期，为公司带来了广阔的增长空间。报告期内，公司实现营业总收入 303,052.76 万元，较 2016 年增长 73.58%；实现净利润 28,770.74 万元，较 2016 年增长 72.53%，驱动经营业绩持续增长的主要原因系公司准确把握市场需求，扩大产能，精益生产，突破产品供给瓶颈，有效促进公司销售提升。同时，公司不断推进国内外市场渠道升级，继续加强小间距 LED 市场开拓，加大海外布局投入，拓展海外市场份额及应用场景，助推公司快速发展。

## （四）公司所处行业分析

2017 年，在宏观经济由高速增长转变为高质量增长的背景下，LED 显示行业依然保持相对稳定的发展态势。在国内，随着城镇化建设加速、智慧城市和平安城市理念的兴起，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，使得小间距 LED 显示屏渗透率持续提升；在海外，随着小间距技术的日益成熟，竞争日趋激烈，高端市场仍以欧美等发达国家为主，但逐渐向俄罗斯、印度、中东等新兴市场扩张。

应用领域方面，除了专业控制室、商场、教育、企业会议室等领域之外，LED 显示屏在 2017 年开始走入影院市场，2017 年 7 月，韩国安装了全球首块 LED 电影屏幕，2018 年 2 月，上海万达影城正式启用国内首块 LED 电影屏幕。随着人们对消费升级的迫切需求，小间距 LED 显示屏进入电影院领域将可能开启另一个千亿级的应用市场。

产品方面，随着技术水平的不断提升，P1.2、P1.5、P1.6 产品成为 2017 年的主流产品，P2.0 以上产品市场则开始逐渐衰减。同时，LED 显示屏企业开始积极布局前沿技术，不断进行产品的创新，运用 Mini LED、

COB 技术等向更小的间距发起挑战。

受益于国家基础设施建设投资、文化旅游政策、“特色小镇”、各种创新模式的推动，LED 景观照明市场迎来爆发期，逐渐朝着综合性的城市亮化改造的方向发展。

### 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

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	3,030,527,598.97	1,745,943,733.96	73.58%	1,306,372,364.28
归属于上市公司股东的净利润	284,299,042.56	166,453,027.83	70.80%	113,568,129.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	253,794,460.54	156,087,677.23	62.60%	93,753,714.93
经营活动产生的现金流量净额	122,691,173.13	217,889,013.18	-43.69%	77,487,665.02
基本每股收益（元/股）	0.47	0.29	62.07%	0.56
稀释每股收益（元/股）	0.46	0.29	58.62%	0.56
加权平均净资产收益率	17.21%	14.03%	3.18%	16.07%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	4,891,576,572.58	2,605,671,577.83	87.73%	1,703,810,744.11
归属于上市公司股东的净资产	1,793,858,738.79	1,512,122,446.47	18.63%	1,029,886,741.29

#### (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	540,681,266.85	679,521,034.30	743,647,967.15	1,066,677,330.67
归属于上市公司股东的净利润	49,688,832.72	86,646,020.79	78,495,672.07	69,468,516.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	45,054,593.96	80,717,455.93	76,324,273.49	51,698,137.16
经营活动产生的现金流量净额	-2,727,213.44	-89,627,145.48	78,269,564.63	136,775,967.42

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	13,754	年度报告披露日前一个月末普通股股东总	13,561	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	0
-------------	--------	--------------------	--------	-------------------	---	--------------------	---

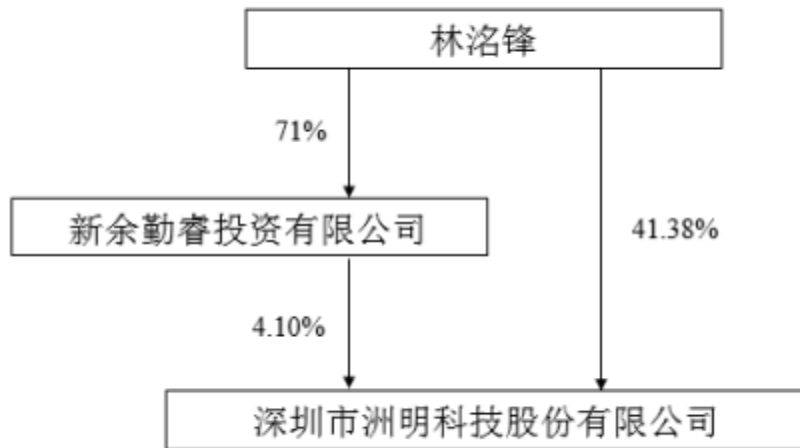
		数			优先股股东总 数	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数 量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
林泓锋	境内自然人	41.38%	262,671,797	197,003,848	质押	171,942,575
新余勤睿投资 有限公司	境内非国有 法人	4.10%	26,006,915	0		
陆初东	境内自然人	2.50%	15,846,108	15,846,108	质押	9,600,000
钱玉军	境内自然人	2.50%	15,846,107	15,846,107	质押	11,850,000
光大兴陇信托 有限责任公司 —光大信托 臻 享 1 号证券投资 单一资金信托	其他	1.94%	12,282,215	0		
蒋海艳	境内自然人	1.92%	12,190,743	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	1.29%	8,200,000	0		
中国工商银行 股份有限公司— 银华中小盘 精选混合型证 券投资基金	其他	1.22%	7,770,331	0		
中国建设银行 股份有限公司— 华安幸福生 活混合型证券 投资基金	其他	0.92%	5,859,346	0		
宁波银行股份 有限公司—银 华盛世精选灵 活配置混合型 发起式证券投 资基金	其他	0.88%	5,586,904	0		
上述股东关联关系或一致行 动的说明	(1) 林泓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，林泓锋先生持有新余勤睿 71% 的股权；(3) 中国工商银行股份有限公司—银华中小盘精选混合型证券投资基金和宁波银行股份有限公司—银华盛世精选灵活配置混合型发起式证券投资基金的管理人均为银华基金管理股份有限公司。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。					

## (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

否

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

在中国经济发展进入新常态的宏观背景下，公司以“显示光彩世界，照明幸福生活”为企业愿景，始终秉持“真正为客户创造价值”的经营理念，依托“产业+互联网+金融”的战略定位，坚定产业报国志向，坚守“工匠精神”，实现了企业的快速腾飞，全年业绩再创历史新高。

报告期内，在生产制造方面，随着大亚湾一期产能的全面释放，公司形成了以福永总部，坪山、大亚湾两大生产基地为支撑的“铁三角”架构，在两大生产基地，公司配备了一流的研发、生产和实验设备，立志打造全球领先的“生产智能化、设备智能化、能源管理智能化、供应链管理智能化”的LED产业智能制造中心；在深度推进品牌布局方面和营销体系建设方面，通过国内升级运营中心、渠道下沉、行业细分，海外设立子公司、办事处、强化建设本地化服务团队等方式以实现营销服务力和品牌力的提升；在外延并购方面，公司持续发力，投资并购多家行业内优质企业，深入布局LED专业照明、景观照明等细分领域，积极发挥各方协同效应，并通过产业并购基金，培育产业链内的优质企业，利用资本的力量助推企业发展；

在产业互联网持续深化的背景下，集团旗下的万屏汇与百度达成行业独家战略合作，搭建起创新型的LED产业应用平台。

报告期内，公司实现营业总收入303,052.76万元，比上年同期增长73.58%；实现净利润28,770.74万元，与上年同期相比增长72.53%，归属于母公司所有者的净利润为28,429.90万元，与上年同期相比增长70.80%。

(一) 显示光彩世界

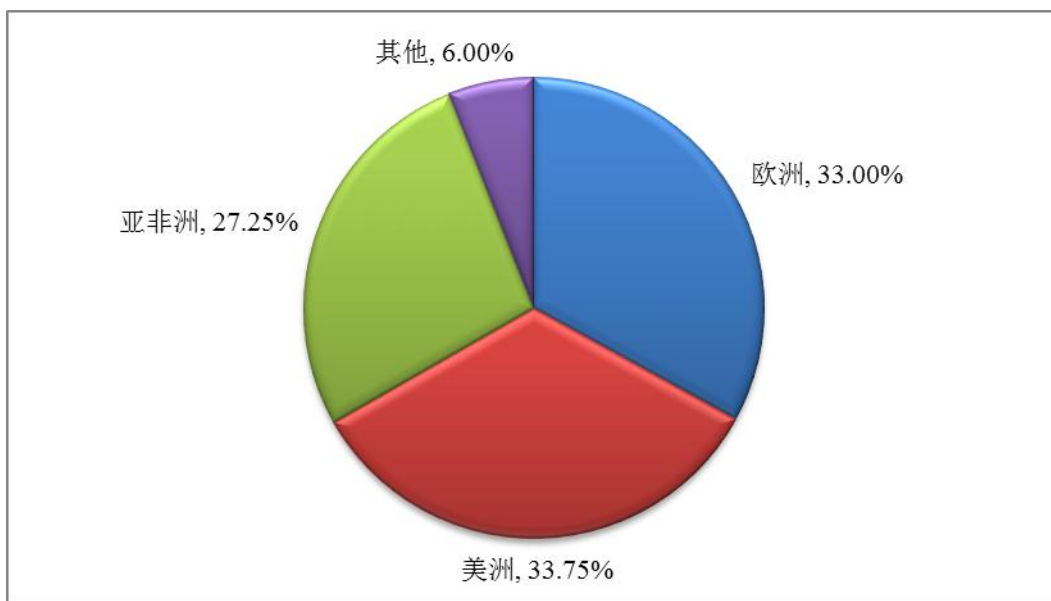
(1) 境内外双管齐下，各公司齐头并进

LED显示屏总体销售情况

单位：亿元

	2017 年度	2016 年度	同比增长率
境内 LED 显示屏销售收入	10.47	4.92	112.80%
境外 LED 显示屏销售收入	16.06	10.91	47.20%
合计	26.53	15.83	67.59%

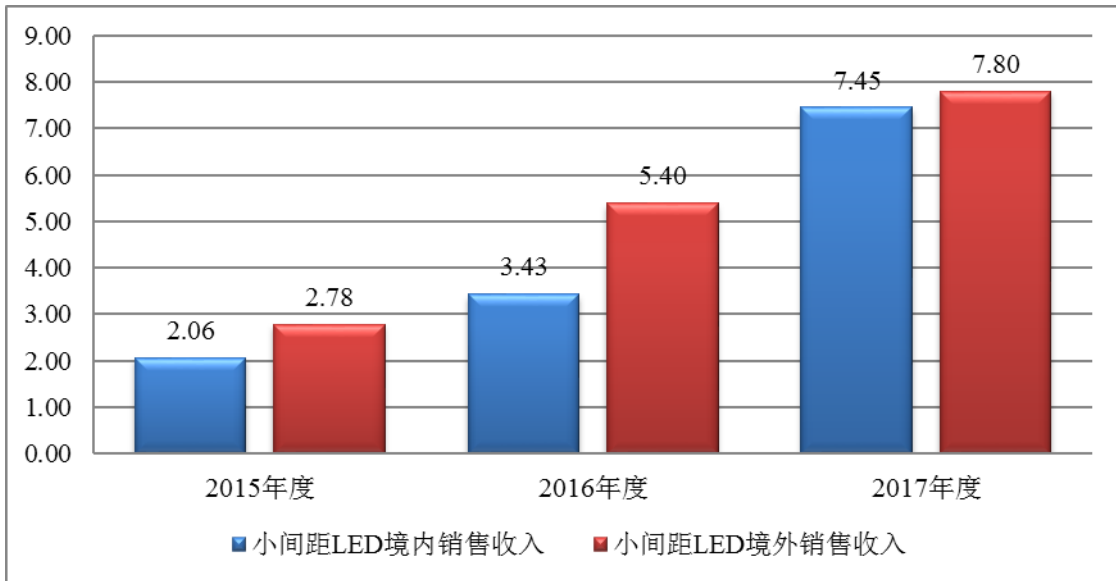
LED显示屏境外销售收入分布情况



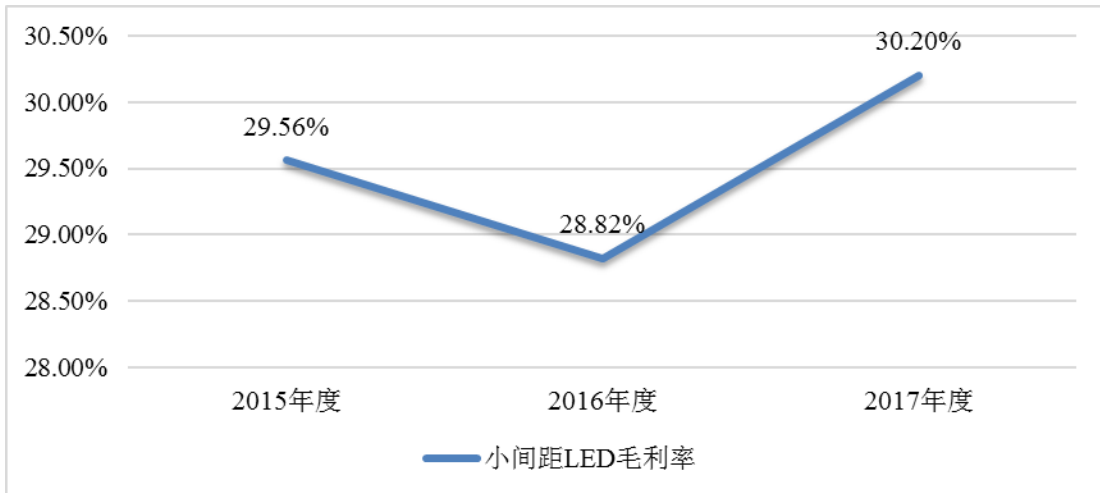


### 小间距LED境内外销售情况

单位：亿元

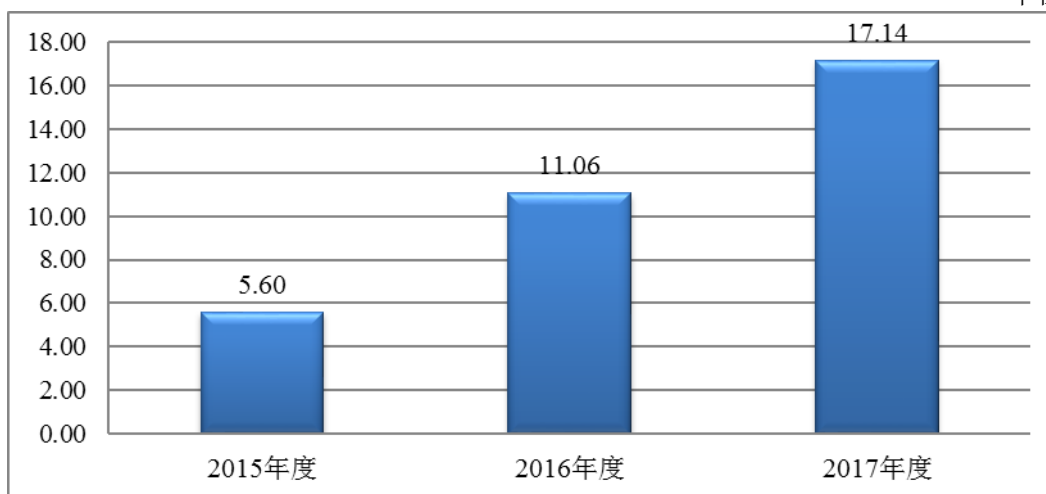


### 小间距LED毛利率



小间距LED接单额

单位：亿元



1.1 在国内市场方面，公司持续推进“渠道下沉、行业细分”的销售策略，在原有的经销体系上，将渠道继续下沉到二三四线城市，同时，针对各个细分应用行业成立专门的销售团队与产品团队，深入挖掘行业客户痛点，将客户需求及时、高效、准确地反映给研发人员，从而实现技术研发与前端营销的相互促进、协同发展；在海外市场方面，截至 2017 年末，公司已在英国、荷兰、美国、澳大利亚、韩国、俄罗斯等多地设立了子公司，在墨西哥、日本设立了办事处，通过构建本地化的销售、服务团队，吸纳优秀的行业人才，集中公司优势资源，对高、中、低市场进行差异化布局等销售策略，进一步强化公司的核心竞争力。

1.2 在海外经济持续复苏，文化娱乐产业蓬勃发展的背景下，公司全资子公司雷迪奥始终坚持工匠精神，精益求精，不改初心，勇于创新。2017 年，雷迪奥推出了 CB、高密等系列产品，进一步拓展应用场景，其中，CB 系列产品继“黑玛瑙”系列之后又一次获得了素有设计界奥斯卡之称的“德国红点奖”，再次以其卓越的创新能力和极致的设计理念引领行业发展。同时，报告期内，雷迪奥在海外积极构建产品中心部，深入挖掘客户需求，并及时有效的将客户的需求转化为最具创新力及竞争力的产品。

未来，雷迪奥将持续聚焦欧美市场，通过产品中心部精准把握客户需求，适时推出更小间距、更高密度、更广应用、更具创新性的产品，不断丰富产品系列，夯实雷迪奥在细分行业的龙头地位，引领行业发展。最后，借助上市公司的平台优势，雷迪奥将坚定不移的向舞台演艺综合性解决方案供应商转型，通过参股、外延并购的方式往舞台控制系统、舞台机械、舞台灯光、AR/VR 等领域进行纵深式的探索及局部，以此打造完整、可持续的高端视觉领域生态链。



纽约洛克菲勒中心 Radio City圣诞晚会



2017年U2“约书亚之树”全球巡回演唱会

1.3 报告期内，公司以现金方式收购蔷薇科技，使得公司在LED显示屏细分领域的布局再下一城。蔷薇科技自2009年成立以来，始终以“点亮户外大视界”为企业愿景，主营条形屏、格栅屏等LED创意显示屏产品，并通过持续的产品创新与市场推广，致力于实现“显示+亮化”的跨界融合，成为建筑多媒体景观解决方案领导者。

蔷薇科技自创立以来一直深耕LED创意屏这一细分领域，截至2017年末，已成功研发出4代产品，拥有20余项灯条屏产品专利，从小商业大厦到大型跨国集团总部，从繁华的香港大街的标志性建筑到著名的迪拜商场，蔷薇科技的产品以其质量高、可靠性强、安装高效、维护简便等特点得到了客户的一致认可。

随着城市夜景升级和文化产业的快速发展，高端建筑对多媒体立面的特定安装需求促进了创意类显示需求的增长，蔷薇科技作为行业内资深的LED条形屏显示屏供应商，将尽享行业快速发展的红利，持续保持细分领域的领先地位。公司收购蔷薇科技后，将进一步整合双方资源，明确定位其在城市景观显示领域

的领先品牌，实现显示与亮化的跨界协同发展。



北京五棵松体育馆天幕项目

## (2) 小间距持续发力

### 2.1 创新引领发展，布局超微LED小间距产品系列

公司始终以进取之心引领行业创新与发展。报告期内，公司研发了户内超微小间距LED系列产品（像素点间距在P1.0mm-P0.5mm），该产品通过与上游PCB厂商联合开发高密度、高精度的线路板，结合正装或倒装Mini LED芯片，实现集成式CSP单元板制造技术，使得超微小间距LED产品可实现与LCD类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。该技术的应用有可能成为商业显示领域里一次里程碑式的突破，将进一步打开小间距LED产品在教育、医疗、高端会议室等领域的应用空间。

### 2.2 深度布局解决方案，提升一体化能力

在高清化、智能化、网络化的背景下，单一的产品已不能满足行业用户的需求，为进一步提升公司LED显示屏在行业中的产品竞争力，根据各细分领域不同客户的需求，公司已针对公安指挥中心、应急指挥中心、人防指挥中心、高速公路交警指挥中心等领域自主研发并设计了高分可视化解决方案，该解决方案以业务流、信息流的形式对用户的各个业务系统进行有机融合，按业务场景的形式提供超高分可视化指挥调度场景，对系统信息数据进行动态、统一的超高分辨率呈现以满足安防监控领域对“现代化、信息化、智能化”的发展需要，助力智慧城市、平安城市建设。



深圳市公安局指挥中心智慧公安可视化应用

### 2.3 LED小间距商显市场崭露头角

根据高工产业研究院（GGII）发布的研究报告显示，2017年小间距LED显示屏规模同比增长67%，达到59亿元。随着国家信息化、智慧城市等项目的开展，加上商显产品创新、技术更替，未来小间距显示屏在商显市场仍将加速渗透。GGII预计未来小间距LED显示屏仍将延续高速增长，2018-2020年中国小间距LED显示屏市场规模复合增长率将达44%左右。

在此行业背景下，公司推出了多款商显应用产品，如海报屏、镜子屏、商用一体机等，其中176寸的小间距LED商用一体机（UTVIII）是公司小间距LED产品进军商显领域的标志性产品，该产品集软硬件于一体，具备高逼真度显示、震撼音效、快速安装、一键开机、无线投屏、智能遥控等多种功能，可为大堂、会议室等领域提供更高效、更专业、更智能的体验，为小间距LED进一步替代电子白板、激光投影等商显产品奠定了基础。

## （二）照明幸福生活

### （1）专业照明

#### 1.1 智慧路灯持续升级，助力智慧城市建设

近年来，我国智慧城市建设正如火如荼地开展，据前瞻产业研究院预测，2017年我国智慧城市市场规模将超过6万亿元，未来五年(2017-2021)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。路灯照明系统作为市政建设的重要基础设施，具备了“有网、有点、有杆”三位一体的特点，是智慧城市创建工作的重要分支。洲明科技于2015年在业内率先开始智慧路灯的研发，以“万灯互联，智领未来”为发展方向，投入到智慧城市建设的热潮中。

公司研发的智慧路灯集LED智能调光、安防监控、WIFI热点、环境监测、信息视频、语音广播、充电桩、一键求助、USB充电、RGB氛围灯等九大功能于一体，能大幅节省城市电力资源，提升公共照明管理水平，降低运维成本，实行照明的精细化管理，截至目前，已成功落地深圳市罗湖区人民南路智慧路灯

建设项目、宁夏银川人民广场智慧路灯建设项目。

未来，公司仍将朝着“服务民生”和“政府政务”的两个应用方向，在市政道路、市政公园、智慧商圈、工业园区、游园景区等领域进行深入布局，并持续加大对功能性控制类软件及光环境管理运营软件的开发力度，搭建洲明云服务平台，打造智慧路灯研发、设计、生产制造、施工运营、售后服务、云平台管理一整套的解决方案，真正实现由一盏路灯带动一座城市的智慧发展。

### 1.2 外延并购谱新篇，专业照明再布局

随着消费者认知水平、审美标准的不断提升，灯光作为一种提升公共空间魅力品质以及个人体验的创造性工具，日益成为室内照明市场竞争的关键元素。

报告期内，公司收购了爱加照明60%的股权，使得公司在高端建筑空间的专业照明领域拥有了业内极具影响力的品牌，可为星级酒店、高端公寓住宅、高端Shopping mall等领域提供独具一格的灯具及高品质的光环境设计方案，进一步拓展了业务领域。在高端酒店照明领域，已有上海安曼酒店、安吉悦榕庄酒店、深圳南山万豪酒店、长沙瑞吉酒店、杭州钓鱼台国宾馆等豪华酒店的经典案例；在高端商业综合体领域，深圳益田假日商城、北京大悦城、北京龙湖时代天街等项目在业内都有较大的影响力；在高端住宅照明领域，爱加照明的光学设计和自然光技术赢得了众多照明设计师和室内设计师青睐。2017年，爱加照明旗下的VF Lighting中标凯德地产集团的高级住宅、高级酒店项目，成为2017至2019年凯德地产集团这两个板块的唯一灯具指定品牌，现正为凯德地产在全国的雅诗阁公寓提供服务。

未来，公司将坚持以专业产品为基础，以方案设计为手段，继续深入到高端酒店、高端住宅照明和专业办公照明的市场中，充分利用灯光向客户展示其品味，诠释其内涵，实现细分市场的精耕细作，进一步拓展利润空间，提升品牌价值。

## （2）景观照明

### 2.1 好风凭借力，政策利好推动产业发展

在我国城市化进程不断深化、城市设施升级、灯光文旅经济兴起、特色小镇建设热潮的背景下，城市景观照明作为弘扬城市文化、体现城市精神、拉动区域经济发展的重要手段，愈发受到地方政府的重视，迎来了行业井喷期。高工产研LED研究所(GGII)发布的《2018中国LED景观亮化行业调研报告》提出，2017年中国景观亮化市场规模达到680亿元，同比增长近22%，预计2018年中国景观亮化市场规模将达到780亿元，增长速度为15%左右。

在景观照明行业快速发展的同时，仍存在企业众多、区域分散、市场集中度较低的局面。公司作为LED下游应用行业的领先企业，携资本、成本、平台等优势，积极通过外延并购方式开启了景观照明市场细分领域的布局，共享行业快速发展的红利。

### 2.2 收购杭州柏年，打造一流文创灯光品牌

2017年，公司收购了杭州柏年52%的股权，正式开启了文创灯光的战略布局，即在点亮城市、美化城市的基础上，辅助科技手段，增强灯光的交互功能，展现城市的文化底蕴，并为客户提供从项目管理、方案设计、灯具选材、规划施工、售后维保等一揽子服务。经过几年在景观照明领域的积累，杭州柏年先后完成了以金华三江两岸、安徽金湖城市亮化为代表的市政亮化工程，以城隍阁、福星观、古运河码头等为

代表的文旅古建亮化工程，以杭州G20峰会西湖风景区、西湖南线景观带等为代表的山体景观亮化工程，及以上海中心、武汉绿地中心等为代表的地标建筑亮化等一系列工程，积累了丰富的细分市场经验和良好口碑。未来，公司将大力支持杭州柏年快速获取双甲资质，加快景观照明市场份额的拓展；打破资金瓶颈，大量参与优质的市政亮化项目；优化供应链管理，提升项目盈利能力，为集团的发展贡献力量。

### 2.3 收购清华康利，定位城市景观与市政亮化

2017年，公司收购了清华康利100%的股权，强化了公司在景观照明行业的资质布局，清华康利拥有住建部城乡规划编制丙级资质、照明工程设计专项甲级资质、城市及道路照明工程专业承包壹级资质、壹级环境艺术设计甲级、环境艺术总承包壹级资质，能为客户提供城市照明建设咨询、规划、设计、融投、建设、运营等全方位一站式解决方案，先后参与了厦门、青岛、济南、沈阳、南京和武汉等多个城市照明规划和施工。

未来，公司将支持清华康利以咨询规划为市场拓展点、以设计引导项目、以工程施工实现利润、以工程运维为持续经营点。同时，与公司现有的智慧路灯、道路照明、及显示屏业务形成协同效应，为集团的高速增长贡献一份力量。

## （三）金融助力发展

### （1）保持畅顺的资本市场沟通

公司高度重视投资者关系管理工作，积极通过多种渠道加强与投资者的联系和沟通。报告期内，公司多次参与券商举办的策略会，热情接待投资者的来访和调研，并在杭州举办了大型的投资者交流会，多次与投资进行电话会议交流，在互动易上回答投资者提问近200条，发布公告160余份。2017年，公司荣获“天马奖·第八届中国上市公司投资者关系最佳董事会”和“第十一届中国上市公司级价值评选·创业板上市公司价值五十强”两项大奖，树立了良好的资本市场形象。

### （2）持续的股权激励计划

报告期内，为了进一步完善核心员工与全体股东的利益共享和风险共担机制，提高员工的凝聚力和公司竞争力，充分调动其工作的积极性和创造性，公司多次在集团范围内开展股票期权、限制性股票、员工持股计划等形式多样的股权激励计划，自上市以来，已累计激励了一千余名员工，实现了对核心员工的全员激励。报告期内，公司进行的股权激励计划具体如下：

股权激励计划	规模	起始日期	结束日期	集团激励范围	激励员工人数	执行进度	当前行权/解锁价格
首期股票期权与限制性股票激励计划预留授予部分	占当时总股本的0.36%	2014年12月12日	2017年12月12日	洲明母公司、雷迪奥、安吉丽、广东洲明	45人	已完成	解锁价格：3.164元/股；行权价格：6.29元
2016年限制性股票激励计划首次授予部分	占当时总股本的3.09%	2017年2月14日	2021年2月14日	洲明母公司、雷迪奥、蓝普科技、安吉丽、广东洲明	543人	仍在进行中	解锁价格：7.44元/股
2016年限制性股	占当时总股	2017年	2020年11	洲明母公司、雷迪	105人	仍在进行中	解锁价格：7.59

票激励计划预留授予部分	本的0.60%	11月8日	月8日	奥、蓝普科技、安吉丽、广东洲明、爱加照明			元/股
第二期员工持股计划	约占当时总股本的2.22%	2018年2月2日	2019年3月7日	洲明母公司、雷迪奥、蓝普科技、广东洲明	287人	仍在进行中	—

2017年，公司积极通过外延并购方式扩大集团规模，拓展新的业务领域。对于新并入的子公司，公司始终以包容开放的态度，鼓励各子公司参与股权激励计划，并通过原股东买入洲明科技股票的方式，构筑更加紧密的合作关系。截至本报告披露日，蔷薇科技原股东已完成二级市场的股票购入，清华康利原股东将尽快完成股票购买。

### （3）投资设立产业并购基金

2017年，公司、深圳市前海洲明投资管理有限公司与深圳市时代伯乐创业投资管理有限公司、深圳市瀚信资产管理有限公司、深圳市引导基金投资有限公司、深圳市龙岗区创业投资引导基金有限公司共同出资50,000万元设立深圳洲明时代伯乐投资管理合伙企业（有限合伙），截至2017年末，50,000万元注册资本均已实缴。

报告期内，洲明时代伯乐产业并购基金已参股深圳市新益昌自动化设备有限公司、江苏金晓电子信息股份有限公司、上海霓玺计算机科技有限公司，大力度推进LED应用产业链的投资并购，推动各主体相互协调配合，完成产业链上下的整合和运作，提高资源配置和资金的使用效率，塑造自身可持续发展的核心竞争力。

公司与时代伯乐合作发起设立洲明时代产业并购基金对公司在未来的产业布局上具有重要意义，通过双方的资源优化整合，同时借力时代伯乐在股权投资领域的相关丰富经验及专业能力，将有效增加公司并购项目的储备，提升并购效率，直接促进公司更好地把握LED产业高速发展的机遇，实现自身并购扩张和产业整合的战略目标。一方面，通过并购基金，将有利于消除或提前化解公司并购项目前期的决策风险、财务风险、行业风险等各种或有风险，更好地保护公司及股东的利益，另一方面，该基金通过投资和提供增值服务实现资本增值，为投资各方获取一定的资本回报，公司/全资子公司作为投资人之一，可以从中分享投资回报，从而增强公司的盈利能力，实现做大做强产业梦想，符合全体股东利益。

### （四）互联网驱动创新

在产业互联网快速发展的背景下，传统领域相继都将被互联网所改变和重构，产业和互联网相结合是新时代重要的发展趋势。

2015年，公司领投的万屏时代已开启了产业互联网化的布局。万屏时代旗下的万屏汇以整合产业碎片化资源为切入口，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，服务已覆盖采购、加工制作、安装、维修/维保、租赁等多个方面，目前已成为全国最大的商业显示服务平台。

历经2年的努力，万屏汇已经基本占据互联网主要客户流量的入口。2018年1月，万屏汇成为百度商业



显示领域战略合作伙伴。3月5日，万屏汇和百度共同亮相广州国际广告标识及LED展览会，联名发布商业显示行业蓝皮书。而后百度又以全行业独家战略合作伙伴的身份共同在蓝普渠道商大会颁布“蓝百万计划”。2018年，万屏汇还将和百度联手在全国举办上百场见面会，旨在重构商业显示行业的协作网络，推动全行业信息化升级和降低获客成本。未来，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。

## （五）文化成就卓越

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，以“个人 $\leftrightarrow$ 团队 $\leftrightarrow$ 企业 $\leftrightarrow$ 伙伴 $\leftrightarrow$ 行业 $\leftrightarrow$ 社会 $\leftrightarrow$ 人类”的七星价值观为企业准则，鼓励每个洲明人工作以利于他人出发点，诚实守信，勇于创新，与时俱进，不断开阔自身的格局、开发自我的潜力，积极打造包容、仁爱、正向、感恩的企业氛围与人文环境，成就我们共同的伟大事业。

### （1）关注员工成长，打造学习型组织

员工的成长是公司发展的基础。公司高度重视员工专业技能与综合素质的全面发展，通过组织员工自学、培训等多种方法持续打造学习型组织。2017年年，公司组织了多项专题培训，内容涵盖了企业文化、管理类、专业任职资格、项目管理、通用技能类等各个领域，参训人数达3,400余人次。

为提升员工技术能力，2017年公司推出技能工计划，通过基层员工签订师徒协议、制定专项培养计划、举办职工技能大赛等多种方式，倡导大家掌握更多技能，持续打造“工匠洲明”

此外，公司加强洲明商学院的建设与人才培养，洲明商学院是一支由高级管理人员、各行各业专家、学者、教授组成的兼职教师队伍，通过开展企业内部培训、推广网络学习平台E-Learning学习系统等方式，鼓励员工通过内外部学习培训提升专业能力和职业素质。

### （2）怀感恩之心，担社会之责

在七星价值观的引导下，“用心做企业，用爱做慈善”不仅仅是一句口号，更是洲明人时时刻刻的行动。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。报告期内，公司结合经营业务特点，积极响应国家“精准扶贫”的号召，通过支持贫困山区教育事业及人才培养、支持企业孵化创新、支持社区环保照明等一系列活动履行着社会责任。2017年11月，公司参与由《中国灯饰报》发起并主办的“美丽中国，光明万里行”公益活动，为云南省永善县多所小学捐赠公司自主研发生产的LED护眼台灯；并通过洲明公益基金会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。

自2012年起，公司发起成立了“洲明U基金”关爱内部员工及员工家属，至今“洲明U基金”已累计关爱1047人次，与员工分享快乐与喜悦，与员工共同面对困难与挫折，积极传播正能量。

### （3）打造温馨氛围，共建人文洲明

公司在快速发展的同时，致力于积极打造包容、健康、正向、积极的企业氛围与人文环境，重视员工的幸福感与归属感，快乐工作，幸福生活。

2017年3月份，公司组织开展第二届平板支撑大赛，员工每坚持1分钟，公司即为贫困山区儿童捐助10元的善款。在汗水、颤抖中坚持的每一分、每一秒都凝结成团队的成果，既让员工收获了健康，也传递着

洲明人的爱心。

2017年8月份，洲明科技第四届家庭日活动在洲明福永总部和大亚湾科技园欢乐开场，员工带着小朋友参与了丰富多彩的游戏及互动环节。在增进员工家属对公司了解的同时，更让每个家庭收获了欢声笑语，让孩子们收获了父母像朋友一样的陪伴。

2017年9月份，公司组织开展第六届洲明好声音暨首届合唱节——“逐梦未来，唱响洲明”，洲明人激昂高亢的歌声表现出来的不仅是才艺，也是对幸福生活的歌唱。

2017年10月，公司在大亚湾科技园举办了2017年秋季运动会，来自集团各子公司、各部门的同事在赛场上激情拼搏，挥洒汗水，展现了洲明人拼搏奋斗、昂扬向上的精神风貌。

在迎接公司成立13周年之际，公司举办了大型登山活动——“九九登高节，齐聚羊台山”，洲明人的欢声笑语洒满羊台山，相互帮扶的互助利他精神也在羊台山烙下印记。



洲明科技秋季运动会



重阳节登山活动



第六届“洲明好声音”



平板支撑大赛

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	2,653,162,481.25	783,168,895.15	29.52%	67.60%	-0.24%	-0.24%

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

财政部于2017年度修订了《企业会计准则第16号——政府补助》，修订后的准则自2017年6月12日起施行，对于2017年1月1日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于2017年1月1日至施行日新增的政府补助，也要求按照修订后的准则进行调整。

财政部于2017年度发布了《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》，对一般企业财务报表格式进行了修订，适用于2017年度及以后期间的财务报表。

本公司执行上述三项规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额
(1) 在利润表中原列报于“营业外收入”和“营业外支出”的非流动资产处置利得和损失和非货币性资产交换利得和损失变更为列报于“资产处置收益”。	调减 2016 年度营业外收入 12,682.58 元，调增资产处置收益 12,682.58 元。
(2) 与本公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益，不再计入营业外收入。比较数据不调整。	列示其他收益本金额：30,933,631.38 元

### (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

### (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

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本	股权取得比例(%)	股权取得方式
山东清华康利城市照明研究设计院有限公司	2017年12月	253,000,000.00	100.00	收购
杭州柏年智能光电子股份有限公司	2017年12月	252,000,000.00	52.00	收购
深圳市蔷薇科技有限公司	2017年12月	80,000,000.00	100.00	收购
东莞市爱加照明科技有限公司	2017年9月	64,100,000.00	60.00	收购
杭州希和光电子有限公司	2017年10月	24,680,000.00	100.00	收购

深圳市洲明科技股份有限公司

法定代表人：林洛锋

二〇一八年四月二十四日