

深圳市洲明科技股份有限公司

2018 年度总经理工作报告

各位董事：

2018年，公司紧紧围绕发展战略，牢牢把握市场机遇，扎实推进各项经营计划，全年业绩再创历史新高。我谨代表公司管理团队向董事会作2018年度总经理工作报告，具体如下：

**一、2018年主要经营指标**

2018年，公司实现营业收入4,524,337,284.37元，比上年同期增长49.29%；营业利润481,773,578.13元，比上年同期增长49.09%；归属于上市公司股东的净利润412,250,804.19元，比上年同期增长45.01%。

截至报告期末，公司资产总额为6,417,536,291.29元，负债总额为3,795,024,508.92元，所有者权益总额为2,622,511,782.37元，资产负债率为59.14%。

**二、2018年主要工作回顾**

**1、显示板块**

**(1) 专业显示**

2018年，公司积极参与平安城市、智慧城市的建设，以标杆项目、样板工程撬动全区域、全行业的快速渗透和立体化布局。2018年，公司在控制系统及解决方案上持续加大开发力度，充分结合客户需求，向更多应用场景的纵深方向拓展，为客户提供统一、便捷、高效的调度应用控制系统。在可视化解决方案领域，截至报告期末，公司已完成了通用可视化平台软件架构的初步搭建，并在十余个特定行业申请了可视化解决方案软件著作权，为行业可视化解决方案实现标准化交付奠定了坚实的基础。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，在福建省公安厅、深圳市公安局、济宁市高新区公安分局以及常州市武进区人防项目等顺利交付。

**(2) 商业显示**

2018年，公司率先在业内成立商显团队掘金千亿级市场。在产品及解决方案

方面，公司面向全球发布了UTVIII176英寸、136英寸商用一体机，集成自主研发的主控系统、震撼音效、智能供电、视频会议于一身，打造LED显示智能会议解决方案。在销售渠道方面，公司在全球重点区域、城市设立运营中心，持续培育核心经销商，并构建本地化的服务团队，提升快速响应能力；同时，公司积极顺应互联网时代趋势，创新电商营销模式，借助京东直营的平台，拓宽商用一体机的销售渠道。在研发方面，公司重点布局LED会议显示解决方案、三维智能交互、电影屏等重点领域的基础性、前瞻性研究，为公司未来的发展奠定扎实的基础和广阔的想象空间。

### （3）影院显示

2018年，公司积极布局电影屏市场，扎实推进针对影院特定应用场景的基础性研究，开发影院专用控制系统，推进电影级光、电、音效技术的验证与应用。同时，公司与第三方专业机构合作研发并正式推出微晶光场LED-3D直视显示屏，该产品可配合主流的圆偏振眼镜使用，具有强烈的3D沉浸感，3D串扰度<1%，无重影，无眩晕，并兼容2D显示。该技术的成熟将在影院、教育、文旅、医疗、展览展示等领域快速推广，为客户带来全新的交互体验。

### （4）租赁显示

2018年，公司持续深化在租赁行业的布局。在产品方面，公司始终强调与终端客户的交流与互动，深刻理解下游客户特定需求和应用变化，与客户共同成长。报告期内，公司针对不同客户群体推出多款P1.0-P2.0的租赁小间距产品，其中Unano系列高端租赁屏荣获德国红点设计概念奖的顶级奖项——红点至尊奖，再次以极致的创新与设计水平引领行业的突破与发展。在服务体系方面，公司整合内外部销售资源，加大力度布局重点市场，改善供应链环节，以高效率、本地化的服务提升服务响应速度和客户体验。在业务布局方面，公司已完成了高端、中高端、中低端全系列租赁产品全覆盖的战略布局，高中低端齐头并进，为市场份额的进一步扩张奠定了坚实的基础。

### （5）体育显示

自2012年起，洲明体育一直致力于为全球各大赛事及主要场馆提供专业的LED显示解决方案。近年来，公司单独成立体育业务部门，大力扶持体育行业市场的发展。通过配备专业的体育研发团队、市场调研团队、解决方案团队及售后

支持团队，精准匹配符合各应用场馆及客户需求的专业体育应用解决方案，并依托覆盖全球的服务网络，为项目快速落地与快速响应提供了保障。

### （6）创意显示

2018年，公司开发了超薄创意显示系列产品，完成了多系列产品升级，形成了独创性的核心应用产品。公司的条形屏、格栅屏、透明屏、橱窗屏等多种创意类显示产品点间距分布为P6.0-P50.0不等，亮度范围5000-12000nits，产品厚度可达业界领先的45mm，在城市地标、天幕、玻璃幕墙等多种创新性场景广泛应用。

### （7）技术引领，创新先行

2018年，报告期内，公司结合新材料、新工艺和新技术，成功实现了P0.9 Mini LED产品的批量化生产，在显示效果和制作成本方面都实现了重要突破。该产品在2019年荷兰视听及系统集成展（ISE）一经展出，便获得了展会最佳展品奖。在显示效果方面，公司的Mini LED显示产品具有超高对比度10000:1、高峰值亮度1000nit、HDR显示等特点，显示画面柔和且无颗粒感，具有超强的震撼视觉效果。在制造成本方面，公司结合倒装的封装工艺，使得小间距LED产品可实现与LCD相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。

## 2、照明板块

### （1）智慧路灯

公司自2015年起对智慧路灯行业进行深度探索，深耕物联网行业，产品从外观设计到系统信息化集成坚持走自主研发路线，经过不断地产品改进和技术创新，已研发出第三代智慧路灯产品。公司产品具备包括智能调光、信号基站、WIFI热点、信息发布、RFID、环境监测、RGB氛围灯、安防监控、语音广播、手机充电、一键求助、汽车充电、智能防盗在内的12大功能。公司通过自主研发的光环境管理平台，可解决市政资源重复浪费、数据独立且分散、联动协作不便等行业痛点，实现多资源联动，统一运营管理，帮助客户提高智能化决策水平。此外，公司大力探索数据融合、边缘计算、人工智能等技术，可实现基于安防摄像头的人脸识别、车辆识别，以及基于边缘计算网关的自主管理等应用。

智慧路灯应用场景主要为市政道路、智慧景区、智慧园区和智慧商圈等。2015年至今，公司的智慧路灯已经率先成功入驻多个著名景区和繁荣商圈，如深圳市

人民南路、深圳前海紫荆园、河南嵩山少林寺、深圳龙岗启迪协信科技园等，为智慧城市建设提供强大动力。

## **(2) 景观照明**

2018年以来，公司在景观照明业务重点关注项目管理、文创设计等方面。通过构建跨业务领域的专业化项目运作及管理体系、整合设计团队、引进及培养行业专业人才等方法不断夯实基础，对项目实行严格的风险控制，谨慎筛选优质项目，密切关注应收账款及现金流风险。同时，坚持以规划把握市场、以设计拿下工程、以工程实现利润、以运营实现利润的可持续性发展战略，打造集科技、艺术、与文化相融一体的照明综合性解决方案。

报告期内，公司先后完成了青岛上合峰会中青岛市亮化整治提升工程、长春市旧城更新改造夜景照明提升工程、恩施市清江流域美化亮化工程、深圳罗湖金三角金融商业核心区灯光夜景提升工程、长兴太湖博物馆亮化等设计、施工一体化项目。

## **三、2019年度工作计划**

### **(1) 巩固渠道优势，打造行业领先的综合解决方案**

2019年，公司将继续完善国内外渠道建设，持续保持行业领先的渠道优势；同时公司将聚焦重点行业，深入了解终端客户需求和应用场景，为客户提供集软硬件于一体的定制化产品和专业的技术服务，打造行业领先的综合解决方案，提高公司综合竞争力，为公司长远发展建立良好的护城河。

### **(2) 推动产能升级，加快自动化、智能化生产步伐**

2019年，公司将继续持续推进产能升级，扩大生产能力，缩短产品生产周期和交付周期。同时，公司将结合“工业4.0”的发展理念，推进工业技术转型升级，提高产品可靠性、稳定性，提升产品自动化、智能化水平，使经营管理水平、运营效率以及市场竞争力得到进一步提升。

### **(3) 深化产融结合，提升产业发展能级**

2019年，公司将立足产业经济新常态，全面深化产业金融融合，围绕集团核心业务体系，进一步拓展产业链，形成以显示、照明板块为中心的上下游产业链联动发展新局面，为主营产品降本、提质、增效，促进新应用场景尽快商业成熟，

促进传统产业在新的新经济、新技术风向下激发出新的产业模式，通过产业投资和资本运营为集团中长期战略提供支撑。

同时，集团亦将以已并购子公司为载体进行产业赋能及战略整合，挖掘已投资企业间的协同效应。以产业整合实现投资目标，将投资及资本运营回归产业本质，建立集团投资的专业口碑，体现投资业务能力，实现产业与投资相辅相成。

#### **（4）强化技术创新，持续产品升级，引领行业发展**

技术创新是公司发展的核心动力，公司将继续围绕主营业务，以市场需求为导向，持续加大研发投入，密切关注Mini LED、三维智能交互等行业前沿技术，同时加大对各个行业解决方案的研发力度并进行持续升级，引领行业发展。

公司将坚持“显示光彩世界、照明幸福生活”的企业使命，致力于打造设计与科技平台，成为全球LED视显方案领导者。

深圳市洲明科技股份有限公司

总经理：林洺锋

2019年4月25日