

证券代码：300232

证券简称：洲明科技

公告编号：2015-033

深圳市洲明科技股份有限公司 2015 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

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
声明		

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
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：标准无保留审计意见。			

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

□ 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 230,294,924 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.6 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 15 股。

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

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	谭粤君	
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	0755-89318939	0755-29918999-8133	
电子信箱	irm@unilumin.com	irm@unilumin.com	

二、报告期主要业务或产品简介

公司主要从事LED显示产品与LED照明灯具的研发、制造、销售及服务，致力于为全球专业渠道客户和终端用户提供高品质、高性能的LED应用产品及整体解决方案。当前，全球LED显示应用端的发展重心已转向中国，中国企业引领着全球LED应用层面的创新。为把握产业升级转型趋势，公司确立了以“产业+互联网+金融”一体两翼的发展战略：在LED显示方面，公司与全资子公司雷迪奥将积极探索以主业为纽带，辅助互联网工具，向内容服务、传媒广告、内容与场景服务、创意视觉、媒体/赛事运营等文化传媒领域延伸；在LED照明领域，公司将延续一贯的“互联网+”精神，在积极打造具有高度集成性的LED照明O2O服务型电商平台模式的同时，以公司在道路照明的深厚沉淀为基底，积极探索在物联网领域的纵深延伸发展，由“硬件供应商”实现向“智慧城市照明一体化解决方案服务商”的升级转型。

公司目前的LED显示产品分七大系列：户内外固定安装A系列、户外小间距表贴广告屏B系列、新版租赁产品R系列、室内小间距UTV系列、室内标准分辨率小间距PL系列、格栅屏M系列、创意球形屏SP系列、玻璃屏G系列，被广泛应用于舞台演艺、能源调度系统、军队指挥系统、安防监控中心、城市应急指挥系统、广电控制系统、通信系统。

公司于2012年度自主研制的LED小间距系列产品是传统DLP/LCD拼接屏的优异替代品，在全球LED大屏显示应用领域具有极高的性价比与竞争力。在国内，UTV系列产品主要应用于交通监控、智慧城市建设、电力调度、军队指挥作战系统、视频监控、公安消防等多个经济应用领域。在业务领域，公司持续专注深耕LED显示应用领域，通过持续地加大研发投入及对显示应用的深刻理解及经验积累，公司已实现从相对单一的产品供应商升级转型为显示综合解决方案供应商，为相关行业的系统集成客户提供完整高效且高附加值的高清显示解决方案。

公司LED照明产品主要包括：LED道路照明、LED室内照明、LED特种照明及舞台视觉照明。公司的全资子公司广东洲明是公司道路照明产品及EMC服务的唯一运营平台，其主要为用能企业提供专业能源审计、项目设计、项目融资、设备采购、工程施工、设备安装调试、人员培训、节能量确认和保证等完整的高效节能服务。洲明路灯为全球第一家通过澳洲AS1158认证认证、国内首家通过美国UL认证、同时通过欧洲TUV GS、CB认证，加拿大CUL认证、中国CQC产品认证的道路照明产品，完整的准入认证资格，助力公司道路照明系统在全球市场的拓展与服务。公司道路照明业务近五年来成就了超过600个经典节能案例，从珠三角地区开始掀起了全国LED路灯改造热潮，深圳的六大中心区、五大主干道和国内“三山五岳”中的黄山、泰山、衡山、嵩山地区都采用洲明科技LED路灯进行节能改造，其中，广深高速项目成功刷新业界“五项第一”。国内LED路灯改造项目遍布河南、山东，江浙、湘赣鄂、西南、东北等多个地区；国外LED路灯改造项目遍及美国、澳大利亚、奥地利、瑞典、墨西哥、德国、意大利、法国、西班牙、荷兰、马来西亚、以色列等多个国家和地区，实施LED路灯改造项目已逾230个。

目前公司已正式完成“公共照明智能控制系”（Unilumin.1.1系统）研发，该系统以道路照明设备为载体，通过数据的采集与处理，为智慧城市二级平台实现智能节电、安防监控、智能定位、公共信息视频播放、全天候语音广播电台、应急充电桩等一系列高度集成、快速响应的闭环智慧管理、智慧民生服务。

三、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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入	1,306,372,364.28	973,402,545.69	34.21%	788,959,317.47
归属于上市公司股东的净利润	113,568,129.99	60,858,915.45	86.61%	32,971,636.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	93,753,714.93	51,934,430.43	80.52%	22,771,485.76
经营活动产生的现金流量净额	77,487,665.02	87,993,107.77	-11.94%	52,047,960.99
基本每股收益（元/股）	0.56	0.30	86.67%	0.33
稀释每股收益（元/股）	0.56	0.30	86.67%	0.33
加权平均净资产收益率	16.07%	9.88%	6.19%	5.52%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额	1,703,810,744.11	1,337,982,728.16	27.34%	1,017,714,383.84
归属于上市公司股东的净资产	1,029,886,741.29	646,039,867.01	59.42%	586,680,300.15

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	212,618,576.23	411,501,285.50	334,968,395.11	347,284,107.44
归属于上市公司股东的净利润	7,757,470.54	49,311,286.38	38,468,746.24	18,030,626.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,587,993.21	46,827,588.06	38,383,259.85	2,954,873.81
经营活动产生的现金流量净额	140,102.07	-20,205,089.52	29,560,604.94	67,992,047.53

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

四、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

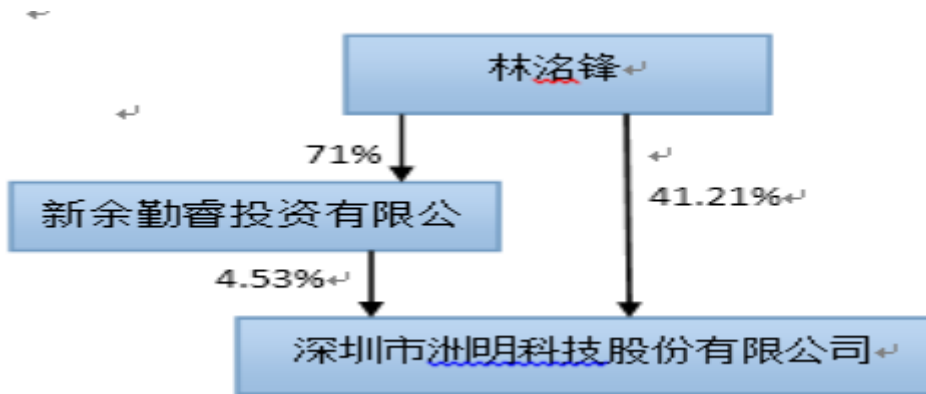
报告期末普通股股东总数	8,081	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,390	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
林泓锋	境内自然人	41.21%	94,715,689	74,064,007	质押	78,404,147	
新余勤睿投资有限公司	境内非国有法人	4.53%	10,402,766		质押	9,650,000	
平安证券有限责任公司	境内非国有法人	2.99%	6,860,975				
钱玉军	境内自然人	2.76%	6,338,443	6,338,443			
陆初东	境内自然人	2.76%	6,338,443	6,338,443			
方正证券—建设银行—方正—洲明科技员工持股计划集合资产管理计划	其他	2.59%	5,954,698				
蒋海艳	境内自然人	2.12%	4,876,297				
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	1.71%	3,937,604				
丰和价值证券投资基金	其他	1.62%	3,724,938				
卢德隆	境内自然人	1.15%	2,638,000	1,582,800			
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>(1) 林泓锋与蒋海艳为夫妻关系,卢德隆与林泓锋为堂兄弟关系;</p> <p>(2) 方正证券—建设银行—方正—洲明科技员工持股计划集合资产管理计划为公司首期员工持股计划;</p> <p>(3) 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;</p> <p>(4) 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与丰和价值证券投资基金的管理人同为嘉实基金管理有限公司;</p> <p>(5) 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。</p>						

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



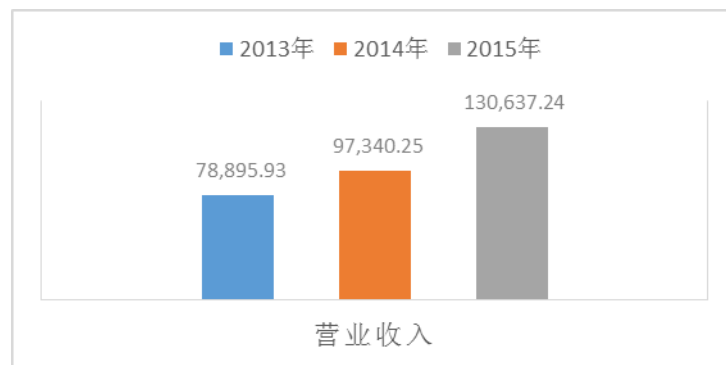
五、管理层讨论与分析

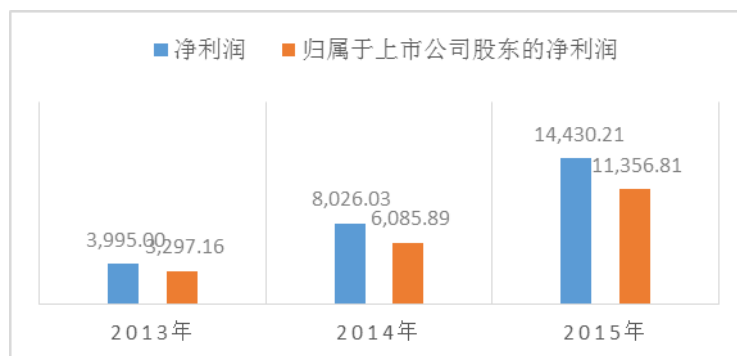
1、报告期经营情况简介

2015年全球经济增长仅有3.1%，国内生产总值达到67.7万亿元，增长6.9%。中国经济进入结构调整期，发展进入新常态。国内，随着WTO保护期到期，国内LED显示屏市场在应对自身竞争的同时也面临着来自和国外的激烈竞争。在此环境下，公司立足主营业务，紧紧围绕“产业+互联网+金融”一体两翼的发展战略，以产业为根基，以资本和互联网为双翼，为实现战略目标而持续努力。2015年公司凭借扎实的业务基础和外延式发展相结合的经营策略，通过全体员工的努力与智慧，保持了良好的发展势头。

报告期内，公司实现营业总收入 130,637.24 万元，比上年同期增长 34.21%；实现净利润 14,430.21 万元，同比增长 79.79%；其中，归属于上市公司股东的净利润 11,356.81 万元，同比增长 86.61%；其中，母公司自身实现净利润 5,823.99 万元，雷迪奥贡献净利润 4,940.59 万元。

2013 年至 2015 年以来，公司营业收入、净利润、归属上市公司股东净利润都实现了高速增长。





公司业绩较 2014 年实现持续增长的主要原因：第一，公司紧跟市场走势，对产品不断升级，不断满足客户需求，提升产品竞争力，主营业务收入增加；第二，LED 小间距显示产品迎来了业务上升期，全年实现收入 48,418.94 万元，较去年同期增长 122.61%；第三，海外业务增长强劲。公司产品在海外市场的份额经过连年精耕细作得到进一步提升，品牌的宣传效应、磁场效应初现，客户的忠诚度得到了提升。其中海外销售收入 90,041.87 万元，比上年同期增长 53.88%，占公司占总营收的 68.93%。第四，全资控股子公司雷迪奥业务持续向好，实现全年营收 31,185.04 万元。

报告期内，公司主要工作如下：

一、显示事业部业务

（一）显示海外市场份额节节攀升，业绩逆势增长

2015年度，公司显示产品的海外销售收入83,710.24万元，比上年同期增长66.31%，占公司总营收的64.08%。

显示海外业务实现高速增长的主要原因有以下三点：

（1）深耕细作品牌策略。报告期内，公司协同设计院、集成商、用户及前端设备服务商等利益相关方持续进行品牌深化，通过对全球客户属性划分从而进行细分领域的品牌植入，洲明品牌在海外市场的影响力已得到进一步沉淀与增强并实现客户的真正认可，品牌效应逐步释放，客户主动联系订单增多。

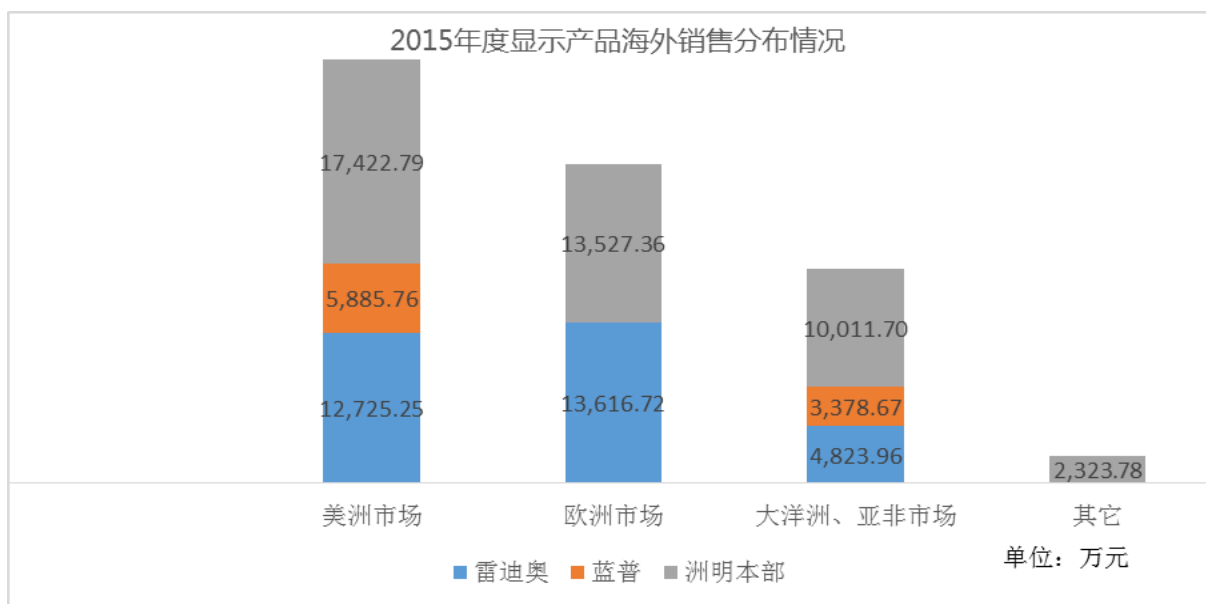
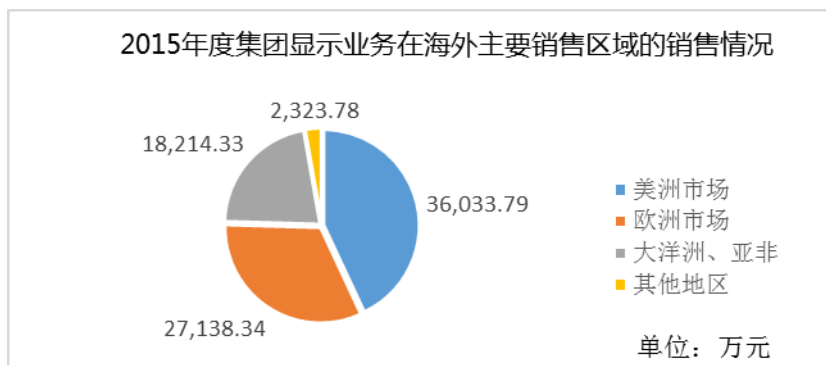
（2）持续打造多层次、快响应的营销网络与服务支持体系。

自成立至今，公司及相关控股子公司已建立起覆盖国内、北美、荷兰、加拿大，英国，德国，西班牙，意大利，波兰，丹麦，印尼，墨西哥，巴西，日本、韩国、南非、瑞典等全球七百多家分销渠道与营销网络，全面覆盖主要客户，通过在北美与欧洲建立本地化的运营与服务支持团队，帮助公司实现快速响应客户需求，及时了解市场需求的变动趋势和方向。报告期内，公司积极开拓新兴市场业务，除了构建具备及时响应能力的服务网点外，公司亦积极尝试在战略合作经销商中建立起不间断的业务培训体系及有效的品牌代理制度，以此加深双方的互信与可持续发展基础。基于对LED显示应用行业的理解，公司与雷迪奥一起携手不断致力于为客户提供涵盖售前、售中、售后各环节的全方位个性化、定制化技术服务与解决方案，在为客户实现良好的产品使用体验同时，也为全球市场份额拓展扩提供了坚实的市场基础。

（3）技术创新驱动销售；公司以技术研发为发展之根本。报告期内，公司2.5mm间距以下产品的高综合性价比在海外租赁市场及小间距市场中脱颖而出，在不必降低售价的同时销售额保持稳定增长，形成了

凭借质量和品质赢得市场份额的良性循环。

2015年，集团显示业务在海外主要销售区域的销售情况如下：



(二) 公司与雷迪奥携手在 LED 显示租赁领域实现全球相对领先

公司自2014年起既已提出与雷迪奥携手全面进军LED显示租赁行业的相关规划部署。报告期内，公司LED显示产品对租赁行业共实现收入4.79亿元，其中洲明本部实现销售1.67亿元，较去年同比增长121.10%；雷迪奥的租赁系列产品实现收入3.12亿元，较2014年同期增长52.07%。

LED显示租赁行业是整个LED显示应用产业中，根据屏的所有者不同而划分的一个细分领域，LED显示租赁市场主要是相对LED显示固装市场而言。LED显示租赁屏主要被应用于舞台演艺、展览展示、体育赛事等大型文体活动中及高端会议等重要场景。由于该等定位的缘故，故LED显示租赁屏与常规固装屏最大的区别在于：LED租赁屏需要反复进行安装、拆卸以及运输，故对产品在设计、外形设计以及材料选型上非常考究，在要求屏体外形美观大方、安装轻盈便携的同时须确保显示质量的高清、稳定可靠”，以达到契合活动主题，充分展现活动创意及内涵的需求，故LED显示产品质量是租赁行业的第一道基本门槛，是检验制屏厂家研发与工艺实力的一道试金石。

随着全球文体产业活动增长与不断发展，LED显示租赁行业发展也越具规模及成熟。公司与自2013年提出大力发展租赁市场以来，一直坚持以品质、服务与创新赢得市场，坚持以为客户创造真正价值为市场

开拓前提。公司全资子公司雷迪奥作为该领域在全球的佼佼者，始终定位于全球LED显示租赁行业的中高端，其客户在巡演、大型活动、展览会等场景中，根据不同场景、不同展示效果、不同展示形态和展示位置，可实现LED全彩显示屏模块的迅速组装与拆卸调整，以适应巡演等场景中多元化的快速展示形态要求及舞台布景效果。雷迪奥目前已在北美与欧洲分别设立分公司，团队成员皆为本地人员，完全具备独立开展业务运营及快速响应服务的优秀能力。秉持现代匠人的精神与理念，以先进的科技研发与创意设计能力作为先导，雷迪奥业务团队通过频繁深入用户终端，反复交流沟通，第一手获取使用体验、及时反馈并详细记录，其产品获得了客户的深度认可，而这也是其业绩持续取得高增长的主要原因之一。

洲明自2013年在行业率先推出推出2mm高密租赁产品，由此开启在租赁的市场的新一片蓝海；在2015年度，高密租赁产品已成为洲明本部租赁领域业绩的主要来源，2mm小间距产品是公司在该领域业绩增长的最强动力。报告期内，2mm小间距租赁产品被用到了BBC电视台英国大选辩论、印尼车展奔驰展位、巴黎国际航空航天展等多个大型项目。经过近两年时间的部署，洲明在巩固欧美高端租赁市场份额的同时，大力拓展新兴市场的租赁业务，拉美、东南亚、独联体、中东等区域业绩显著提升。而在商业模式创新上，公司通过与全球合作伙伴的密切合作，已逐步实现“全球现货、全年现货”的现货销售模式，极大地提高了产品的交付效率和市场通达率，该模式将被得到延续与强化。

（三）LED小间距业绩持续快速增长

作为国内最早一批进入小间距市场领域的企业之一，公司小间距产品在技术研发、工艺制造、海外市场开拓方面一直位居行业前列。报告期内，公司LED小间距产品实现收入48,418.94万元，较2014年度同期增长122.61%；其中，内贸实现收入20,637.78万元，较去年同期增长150%，外贸实现收入27,781.16万元，较去年同期增长128.91%。截至2015年12月31日，公司小间距产品接单金额为55,954.27万元。

面对2015年竞争更为激烈的市场环境，公司在认真细致做好市场分析的基础上，从销售模式、市场策略、产品制造、产品策略四个维度进行提升转变以持续提升核心竞争力及抗风险能力。

（1）逐步实现由“单一产品供应商”向“产品+方案集成商”的升级转变。

报告期内，公司主要的客户群体由传统LED显示屏工程商逐步向集成商转变，目前，公司对集成商销售模式的占比超过50%，这一方面体现了洲明不仅迈过了小间距市场对资金、技术的门槛要求，同时在经销售模式方面，发生了从单纯的产品提供向综合解决方案及综合服务推广模式的改变，通过与集成商协同合作，公司在视频会议市场、广电演播市场、作战指挥市场、智能电网市场、交通调度市场、安防监控市场、法院公安市场为客户提供更为优质及全面的显控平台及解决方案。

（2）实现由产品“个性化、定制化”向“标准化、系列化、批量化”转变与升级。

公司前期在定制化产品上一直有着较强的竞争力，但也存在成本高及相对效率较低及毛利率低等问题，而随着公司销售规模与市场份额的不断扩大，公司在继续坚持个性化服务的同时也自2013年起实施标准化，针对同一批次原材料进行批量化现货生产，方便了客户统一采购集中使用，极大的提高了效率及提高了毛利率。

（3）实现由“渠道商”向“运营商”的转变与升级。

本着“分享·专注”的企业精神，坚持“渠道是第一品牌”的经营思路，公司进一步加深与部分优秀渠道商的合作，将部分优秀的渠道商升级为运营商，针对各区域运营商的技术团队和服务团队展开系统化的培训与认证，使其都能掌握洲明科技标准化的作业流程和服务规范。通过 Uni-Partner 的认证后，运营商将在品牌推广、技术服务、区域拓展、区域经营上实现与洲明科技国内营销团队正在的融合，实现从“营销+项目运营”到“售前体验，售后跟踪，方案设计”为服务核心的转变。

(4) 现由“专注主流市场”到“专注细分领域”的转变与升级。

2015 年，公司在做强做大 LED 小间距主流市场的同时针对 LED 小间距新兴市场的开拓提出“专注细分领域”的发展战略。针对细分市场的特定需求进行专门设计，并推出高附加值的差异化产品，打造竞争优势和壁垒，最终形成差异化的领先优势和领先市场。目前，公司推出针对控制室、广电演播室、交通调度指挥中心的 Upanel 1.2/1.5/1.9/2.5/1.5/0.9 产品系列，针对高端会所、机场、展厅、高级会议厅、别墅商业电视 UTV110 英寸/138 英寸/165 英寸系列。通过持续参加诸如电力、水利、铁路、公安、法院等行业领域的论坛及行业标准建设的讨论，不断细分 LED 小间距显示屏在各行各业领域的应用。

(四) 产能升级迎接未来

公司是业内最早启动对小间距产品进行独立车间与专线生产的企业，具备较高自动化生产水平。坪山新区洲明科技园的投入使用使得公司 LED 小间距显示屏产能每月可达 6,500 平米，而后续随着大亚湾科技园区的落成和投入使用，公司小间距产能可达每月生产 20,000 平米，为下一阶段市场的全面爆发提前做好部署与产能准备。

二、照明事业部：O2O 布局完成，发力智慧城市大数据领域

公司是国内最早的从事 LED 照明应用的企业之一。历经多年的打磨锻造，基于对照明事业的追求与感知，目前已形成了道路照明、室内照明 O2O 及海外照明三驾马车共同发力的局面，公司已开始探索并发力由单一的照明硬件生产制造企业向智慧城市照明综合解决方案服务商的发展。

第一阶段：为终端与渠道客户提供高性价比的 LED 室内与户外灯具；

第二阶段：1. 在道路照明领域，公司自 2012 年起率先在行业内大力发展 EMC 运作模式。2. 在室内照明领域，根据对消费形势的判断与预见，公司自 2013 年起首开“照明 O2O”先河，是国内最早探索运营照明 O2O 创新模式的上市企业；

第三阶段（2015 年起）：1. 在室内照明领域，以小明科技为运营支点，照明灯饰行业 B2B 第一平台正式搭建完成并成功试运营；2. 在道路照明领域，以广东洲明为载体，高集成、快响应的公共智能照明控制系统（以下简称“Unilumin1.1”）已于 2015 年度正式完成研制及小批量试产，目前已完全具备量产能力，标志着公司在由单一的照明硬件生产制造企业向智慧城市照明综合解决方案服务商的探索道路上迈出了坚实的一步。

2015 年度，公司整体照明业务实现销售收入 11,822.62 万元，较 2014 年度下降 22.48%；其中，照明内贸实现收入 5,496.73 万元，照明外贸实现收入 6,325.89 万元；公司整体道路照明产品实现收入 5,128.16 万元，整体室内照明产品实现收入 6,419.62 万元。面对激烈的市场竞争环境，公司照明业绩虽然出现下

降，然而，秉承对照明行业的初心，公司在对相关业务领域上的战略部署已先行一步，下一阶段公司将运用多种方法不断提升照明业务的竞争力。

（一）传统道路照明业务

2015 年度，公司道路照明业务逆势而上，积极开拓市场，形成了以深圳为支持基点，向全国纵深辐射的多层次业务网络构建，是国内第一梯队的 LED 照明制造厂家与 EMC 运营商。

报告期内，受国内经济形势影响，全国道路照明市场业务较同期有所萎缩，市场竞争激烈。面对较为严峻的市场形势，广东洲明通过品牌先行的主动出击策略，在整个行业不景气的形势下攻坚克难，在全国各主要区域组织了近十场次“我用光明报答爱”的户外照明招商大会，多场次的与政府社区节能公益活动，签约了 80 多家高质量的核心渠道客户，并建立起华中、华东、西南、华南四个合作型运营服务中心，为后续业绩增长铺下基础。在 EMC 渠道，经过前期的精耕细作与积极开拓，广东洲明建立了多个以 EMC 能源管理模式的户外户内优秀节能案例，通过专业规范化的管理与运作，形成了一个良性运营的运作模式，为公司未来战略发展提供了稳定的现金流支撑。

2015 年度公司在国内承接的主要 LED 路灯及 EMC 项目：

序号	项目名称	灯具数（套）	合作模式
1	江西丰城 LED 改造项目	8,759	EMC
2	四川绵阳路灯照明工程项目	704	新建 BT
3	浙江嘉兴 LED 改造项目	4,789	EMC
4	河南洛宁县路灯改造项目	3200	EMC
5	永嘉县项目	1,685	EMC
6	宝安人民室内改造项目	35400	EMC
7	福田区中小学室内 LED 改造项目	55000	EMC
8	广西南宁路灯改造项目	3300	现金
9	广西钦州路灯改造项目	5747	EMC
10	中兴通讯室内 LED 节能改造项目	42973	现金

（二）智慧城市照明蓄势待发

在万物互联的时代，数据是制胜的关键。而道路照明灯具，因其独特的物理形态与地理方位，在城市中随处可见却又必不可少，通过植入智能控制系统与传感器，路灯将不再局限于照明功能发挥，通过对城市相关数据的采集与加工，其更是优越的城市管理信息枢纽。

根据国际气候组织统计，全球路灯的保有量约为 3.04 亿盏，而这一数据或将在 2025 年达到 3.52 亿盏，公司认为城市照明的物联网时代已正式开启。

基于以上判断，公司自 2014 年下半年即携手全球领先的信息与通信解决方案供应商着手准备有关助力智慧城市发展的智能路灯研发。凭藉对光的感知与追求，历经一年左右时间的反复实验打磨，在 2015 年下半年，洲明公共智能照明控制系统（Unilumin1.1）研制完成，这是公司探索从单一照明业务硬件提

供商升级迈入智慧照明解决方案服务商的一个重要开端。

Unilumin1.1 系统主要由单灯控制器、现场网关控制器、数据采集模块、局域网及应用层通信协议及远程管理软件构成，其以道路照明设备为载体，通过高品质的集成通用传感器接口，协同搭载公司户外小间距显示产品，经数据的采集与处理，能为智慧城市二级平台实现智能节电、安防监控、智能定位、公共信息视频播放、全天候语音广播电台、电信 Wi-Fi 热点微基站信号覆盖、应急充电（充电桩 AC-DC）等一系列高度集成、快速响应的闭环智慧管理、智慧民生服务。



（三）照明灯饰行业 B2B 第一平台正式构建完成

根据 Digitimes 的研究：2015 年全球 LED 照明市场价值估计为 299.08 亿美元，同比增长 24.8%，占 2015 年全球所有照明产品市场价值约 27.2%。然而，在广阔的市场空间与真实的购买力背后，当前国内的室内照明行业却长期面临着行业的上下游极其分散、渠道效率低、产品非标准化导致客户需求个性化、商家产品线宽，库存风险高等行业痛点，故自 2013 年起，公司根据对当下移动互联网时代下消费形势的判断与预见，在室内照明行业率先提出发展“照明 O2O”概念，并成为国内最早探索运营照明 O2O 创新模式的企业之一。

为推动公司 LED 照明 O2O 战略落地，探索以 LED 智能照明为产品切入点、以电子商务和移动互联网为渠道发力点的闭环商业模式，报告期内，公司与照明行业资深人士共同投资设立广东小明网络技术有限公司。

报告期内，小明科技通过线下行业上下游资源的聚合及线上多元化、智能化管理软件的开发，已搭建起了以 B2B 平台，集软件开发、线上线下一体化供应链服务、照明智能方案、灯具智能模组、行业创业孵化为一体的闭环生态架构。

目前在智能照明方面，小明科技已经搭建好标准化模组化的智能照明产品研发平台，可以快速帮助行业客户实现产品智能化。公司与阿里智能在照明领域已全面打通，可以帮助客户一站式最快接入阿里小智。销售上公司智能模块目前已经给多家知名品牌批量供货。公司的商业智能照明系统赢得行业广泛关注，并已在 JEEP 六代体验店成功应用，未来在品牌连锁店体验店升级市场潜力巨大。公司与创维集团签订战略合作协议，共同开发“电视伴侣”光影灯具。公司同时与国家半导体联盟联合组建“造明公社”共同搭建智能照明孵化平台及创客平台。

在 B2B 电商方面，公司已经初步完成行业基础设施搭建。公司自主研发的多款行业 SAAS 软件上线运营。灯具 ERP 系统“灯店宝”已经上线阿里聚石塔，是照明行业第一款入驻阿里服务市场的应用软件。“灯店宝”将帮助照明灯饰企业快速实现库存互联网化和电商多平台分销。针对门店销售推广的增强现实（AR）软件“配灯大师”也已经上线推广，目前已有 1500 多家终端下载用户。公司同时在产业集聚地中山古镇完成仓储供应链平台的搭建。目前公司近万平米现代化仓储已经投入运营，具备日均发货 2 万单，高峰 5 万单的仓配能力。公司在 B2B 电商的产业布局已经初步完成，尤其是 IT 系统、仓储建设方面已经逐步领先业界形成核心竞争力。

（四）海外照明

截至报告期末，洲明科技的 LED 吸顶灯、LED 筒灯已陆续入驻北美 HOMDEPOT、加拿大 STDD、欧洲 Kaufland、Lidl 等国际大卖场。

2015 年度，公司重推的 Shark 系列路灯是基于欧洲户外照明标准设计的高端产品。在由中国照明学会与应用专业委员会主办的第三届中国 LED 首创奖中，Shark 路灯项目在 381 个参评项目中，与其中的 14 个项目一起荣获金奖。

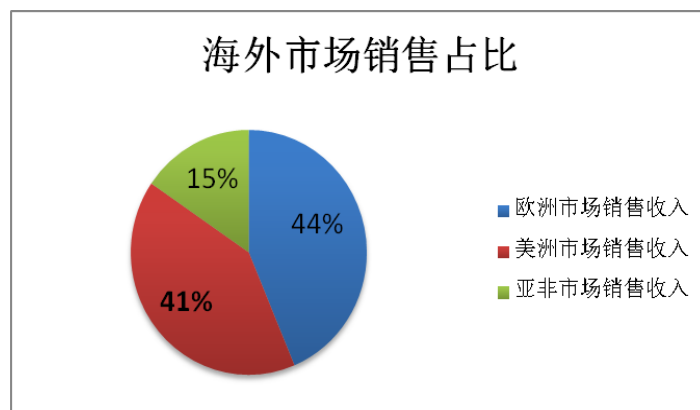
在意大利，单就博洛尼亚市，就有 25 条街道替换使用洲明 Shark 路灯。Shark 路灯以“人性化”为核心设计理念，体积小、重量轻，但结构强度高，能有效降低风阻，安全可靠，并且可徒手拆卸操作，同时它可兼容太阳能模块和智能操作控制系统，在高效照明的基础上能实现二次节能和智能调控，获得瑞典、芬兰、挪威、奥地利、法国、德国等海外用户的青睐与认可。2015 年度是 Shark 路灯的第一个销售年，销量达 11,333 盏，为公司后续深入布局海外照明市场开启了良好的示范效用。

三、关于外延发展

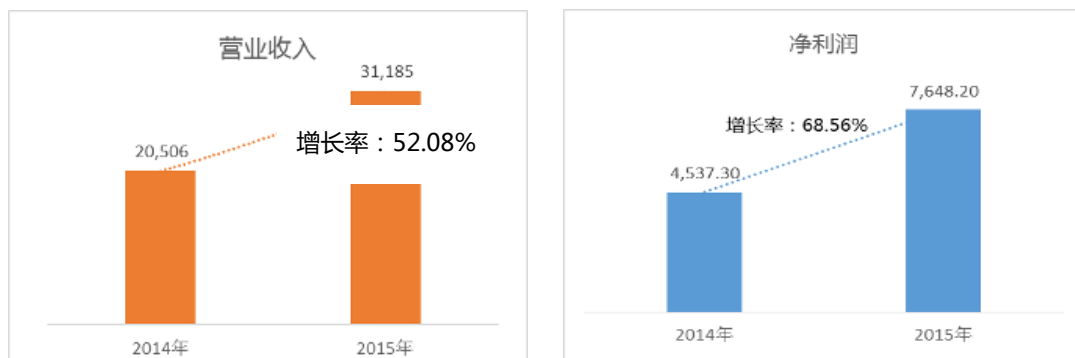
（一）雷迪奥视觉技术有限公司

1. 业绩持续高增长

报告期内，公司完成了对雷迪奥光电技术有限公司剩余40%的股权收购，雷迪奥自2015年12月起100%纳入公司合并报表。2015年度，雷迪奥经营业绩仍延续高速发展势头：



(单位：万元)



2. 全球中高端LED创意显示行业的领跑者

雷迪奥现有业务主要为舞台演艺、体育赛事、室内外建筑、旗舰店等领域提供LED舞台显示设备及创意类LED显示产品，是全球国际中高端LED显示市场的主流供应商及佼佼者。延续前期的高速发展势头，2015年度，雷迪奥产品继续在各种国际重要展览展示场景中被频频应用，如：2015奥利维尔奖颁奖典礼、GUUS MEEUWIS 2015荷兰演唱会、2015巴库欧运会、2015美国高尔夫公开赛、2015奥迪车展等。

目前雷迪奥分别在美国加州和欧洲荷兰设有办事处，具有完善的职能分工，能为客户在第一时间提供售前展示、售后维修和技术方案支持，为客户提供真正本土化的销售和及时响应服务。

雷迪奥领先的研发与创意设计能力是其稳居全球高端LED显示行业前列的制胜法宝之一。其在2014年度设计研制的小间距产品“黑玛瑙”系列更是获得德国IF金奖，德国红点奖（Red Dot），中国红星金奖、日本G-mark奖及亚洲最具影响力金奖等多项大奖，其中德国IF金奖被誉为“设计界的奥斯卡”。

3. 充满想象的未来

2016年2月，雷迪奥光电技术有限公司更名为雷迪奥视觉技术有限公司，是其由单一的LED显示硬件研发与制造转向以视觉创意为核心，融合创意构思、设计制作以及工程实施为一体，打造视觉领域综合解决方案应商的正式启程标志之一。

未来，雷迪奥会以舞台创意显示为基础，在深耕显示硬件的同时，积极利用资本的优势，通过自主研发创新并适时启动外延并购、参股、孵化项目等方式积极探索和投资与显示控制系统，内容制作、舞台机械，舞美演艺等相关领域，以此打造完整、可持续的高端视觉领域生态链。

（二）建立户外LED 显示屏交易平台，战略储备广告交易平台——参股“万屏时代”

目前公司通过与万屏时代合作，在显示屏信息化和互联化方面有了新的突破。公司旨在通过提供集群化、智能化、连接内容和的方式让LED显示屏更贴近于用户。首先，通过“千家厂商直供，多家报价方案可选，平台统一承保”的模式，打造一站式LED显示屏安装服务运维网上平台。这样客

户不仅可以货比三家，同时工程商也可形成对厂商的议价权，帮助工程商从同质化的竞争价格中脱颖而出。

其次，公司针对LED显示屏设备可提供专业的监测技术并连接本地化服务（Unicare）。当客户发现显示屏发生故障时，通过监测，公司可获得一份详细的故障清单。届时，公司将派遣当地签约的工程商提供针对性强、即时高效的维保服务。后期公司将逐步把Unicare技术免费、无差异的开放给供应商，以提高整个行业的维保服务品质。再者，围绕传统广告受互联网冲击严重，少量优质的广告牌集中在少数的行业龙头企业中，大多数小微媒体招商难等广告媒体行业的痛点问题，公司将针对媒体行业提供集群化的管理解决方案(Unicloud)及逐步开发基于大屏互动的智能显示技术(Unismart)。通过Unicloud 及Unismart,广告主可进行大数据的采集、分析从而做到精准营销，同时也增添广告的乐趣性和互动性，提升了广告价值。通过集群化管理，媒体主可在后续推出的Uni AD-Exchange平台里实现户外广告的程序化自动购买和播放，媒体主可获得更高收益的同时降低了广告主的投放成本，降低了屏的闲置率。

（三）设立洲明伯乐产业并购基金

为进一步加快公司产业升级和发展的步伐，秉承“内生+外延”的发展思路，公司拟以全资子公司深圳市前海洲明基金管理有限责任公司与深圳市时代伯乐创业投资管理有限公司、广东省范围内的政府引导基金、社会投资者与金融机构共同联合发起设立总规模为人民币5 亿元的产业并购基金。深圳时代伯乐作为国内专业立足TMT产业的PE投资机构，与公司在行业发展定位上契合度很高，可为公司未来外延发展奠定坚实基础。

四、专注、创新、仁爱、生生不息可持续发展的企业文化

无论外部市场与企业间的竞争如何激烈，即便浮躁的风气无所不在，在洲明“七星价值观”的引领下，洲明人始终以智慧与精进之心专注于自己的核心业务并持续探索可持续发展之路。

作为企业实现可持续发展的主体力量，公司员工是企业保持竞争力和持续领先的重要因素。秉持“员工的成长是公司的根本，为客户创造价值是公司持续发展的源泉，”公司关注员工的工作业绩，也重视员工的幸福感与归属感，在致力于发展绿色环保的LED应用事业的同时，在企业文化建设方面为员工营造正向、健康、快乐、有爱的工作氛围，为员工的健康成长、公司业务的蓬勃发展创造必要的组织氛围与人文环境。

公司并行推进物质激励与非物质激励并行的员工激励政策，通过股权激励、员工持股计划及员工持股平台使广大员工得到及时、合理的物质与非物质的回报，将个体利益与企业发展的长远利益更深度有机地结合在一起。

（一）洲明“U”基金

公司重视并关爱员工及其家庭生活，为此，公司自2012年起正式设立全员月月不间断参与及贡献的洲明U基金。自设立至今，U基金共关爱公司内部员工507人次。U基金主要分享员工重大时刻的喜悦，帮助员工共渡意外及变故。同时，在每年岁末，公司都精心为每一员工家庭准备一份“U基金大礼包”不远千里

送到集团每位员工五湖四海的家中。

（二）“活力洲明”

2015 年 12 月是“洲明好声音”第四季，在本季赛事上，我们通过全程互联网直播实时分享的模式，遍布全球各地的洲明人、供应商、客户，不限地域，不限时间参与活动的投票与竞赛，营造了一处处连接与活力四射的动感舞台。

2015 年 10 月 23 日，共 80 多位员工共计 200 多位洲明家人共聚洲明坪山科技园参与洲明第二届“family day”，通过亲子趣味运动会与共庆洲明 11 周年庆典，洲明家人、孩子及合作伙伴们收获了满满的笑容与关爱。

洲明登山队每年自发组织登顶省内与深圳周边各大山脉，在登山的同时积极践行公司绿色环保的理念，沿途清理山道垃圾。为鼓励与发扬攀登精神，倡导与“健康同行，与绿色同行”的活动理念，在以部门为单位固定的活动经费外，董事长特别成立了“洲明登山基金”，鼓励员工开展登山等健康有益的文体活动。

除了相对固定周期的团建活动与“每周读书日”、“每周羽毛球日”、“每周三下午茶”等，企业文化建设小组根据员工心声不定期组织形式多样的文娱活动以持续提升员工心性与凝聚力，如“明礼服务体系建设”、“希望之星”选拔大赛、“寻找洲明感动人物”等。

（三）社会公民

作为一个价值引领的企业，公司在自身发展的同时，始终积极践行并发挥作为“社会公民”应有的责任，始终把与促进产业链上下游合作伙伴、当地经济共同发展作为重要的社会责任，最大限度的兼顾各方的利益，公司积极借鉴并探索现行已有的成功公益模式，结合经营业务特点与情况，积极组织或与第三方共同开展公益活动，包括支持贫困山区教育事业及人才培养工程，支持创新企业孵化、支持社区环保照明活动及倡导尽己所能关爱弱势群体等。

在洲明科技开展的“我要上学”捐资助学活动中，公司充分发动全员的力量，让每个人用爱的眼睛去发现身边需要资助的贫困孩童，支持对象由员工提报(目前涵盖的区域有四川、湖南、大别山、广东)，企业定期捐助，不论是哪个学业阶段，坚持为孩子的教育保驾护航，直至完成学业。

2015 年 5 月，洲明公益行“美丽乡村”活动走进河南兰考，以“我用光明报答爱”为主题，全额捐资改造兰考焦裕禄纪念园路灯，并将焦裕禄纪念园定为企业干部职工学习基地，在公司内部把焦裕禄精神与公司敬业、奉献、创新的文化基因相融合，进一步铸造“阳光正直洲明人”的行动风向标。

作为深圳市最早的国家高新技术企业之一，公司在自身快速发展的同时，矢志做 LED 应用产业的先行者和践行者，在研发、技术、质量标准等方面持续追求创新，积极通过多种渠道与产业链上的上下游合作伙伴组织互动沟通，参与多项行业标准定制活动，为行业发展建言献策、多途径推动产业升级与增值，打造可持续发展的生态产业链。



（四）打造学习型组织

在企业持续成长的同时，公司亦持续关注员工的职业发展与个人身心灵的成长，把员工的综合成长需求与公司发展规划予以有机结合，通过内训与外训相结合、不间断的培训体系，为员工提供多种价值实现通道，帮助员工实现个人价值。2015年全年，公司已组织了多场专题培训，授课人既有任职于500强企业中专业和管理经验丰富的讲师，也有洲明内部的中高层管理者和骨干，培训内容涵盖营销、管理、研发、供应链等多方面内容，共计9,388学时。

公司建立讲师队伍，截至 2015 年 12 月，讲师人数达 26 人，其中管理干部占比 40%，这支队伍在不断扩大。为建设良好的学习氛围，公司充分利用讲师补贴及教师节礼物等机会鼓励、吸引更多的管理人员与员工参与到知识分享中来，以此积极打造可持续发展的学习型组织。

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	1,174,453,850.00	800,841,936.81	31.81%	46.19%	43.74%	1.16%
LED 照明灯	118,226,183.21	85,971,359.91	27.28%	-22.48%	-27.08%	4.59%
LED 灯及其他	13,692,331.07	11,269,757.74	17.69%	-21.86%	-22.03%	0.18%

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

1. 营业收入2015年较2014年增加34.21%，主要系公司积极拓展海外销售，公司外销收入增长幅度较大，控股子公司蓝普本期全年纳入合并范围。
2. 营业成本2015年较2014年增加30.25%，主要系本期业务规模扩大，伴随着业绩增长，成本同时增加。
3. 归属于母公司所有者的净利润较上年同期增加86.61%，主要系本期业绩增长，产品结构调整，产品毛利率有一定提升。

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

六、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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

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

公司原持有雷迪奥 60%的股权。报告期内，公司以发行股份的方式购买陆初冬、钱玉军持有雷迪奥剩余 40%的股权。2015 年 11 月 18 日，深圳市市场监督管理局核准了雷迪奥公司的股东变更申请，陆初冬、钱玉军持有雷迪奥剩余 40%的股权过户手续已经全部办理完成，本公司新增持有雷迪奥公司 40%股份，合计持有雷迪奥公司 100%股份，公司自 2015 年 12 月 1 日起，将雷迪奥 100%股权纳入合并报表计算。

4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用 不适用