

证券代码：300232

证券简称：洲明科技

公告编号：2017-062

## 深圳市洲明科技股份有限公司 2016 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：不适用。公司本年度会计师事务所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 631,326,805 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 0 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		
变更前的股票简称（如有）			
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）公司所从事的主要业务及产品

公司从 2004 年成立以来一直致力于为国内外的专业渠道客户和终端客户提供高品质、高性能的 LED 应用产品及解决方案，主要从事 LED 显示产品与 LED 照明灯具的研发、制造、销售及及服务。

在 LED 显示产品方面，母公司洲明科技、全资子公司雷迪奥、蓝普科技目前主要的 LED 显示产品有：LED 小间距显示屏、租赁类显示屏、固装类显示屏、体育类显示屏、创意类显示屏。其中 LED 小间距显示屏主要用于调度指挥中心（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）、及广电演播等领域；租赁类显示屏主要应用于舞台演绎、车展、礼堂、大剧院、会议展览等领域；固装类显示屏主要用于户外传媒、展览展示、数字告示牌、信息显示、楼宇广告、车站、机场等领域；体育类显示屏主要用于足球、篮球、网球等各种体育场馆等领域；创意类显示屏主要用于博物馆、图书馆、国际大型赛事活动等领域。

目前，公司 LED 显示产品的销售模式是直销和经销相结合，其中以经销为主，直销为辅。报告期内，公司 LED 显示产品经销的销售金额为 147,721.07 万元，占 LED 显示屏销售收入的 93.32%；直销的销售金额为 10,582.53 万元，占 LED 显示屏销售收入的 6.68%。

在 LED 照明方面，公司的业务可分为国内的户外照明业务、海外的户外照明业务、及海外的室内照明业务。其中，在国内的户外照明领域，广东洲明是公司道路照明产品及 EMC 服务的唯一运营平台，广东洲明拥有一支具有丰富 EMC 运作经验的市场营销队伍和高素质的经营管理服务团队，能为客户提供专业的能源审计、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一整套的节能服务；在海外的 LED 照明户外照明领域，洲明路灯产品已通过澳洲 AS1158 认证、美国 UL 认证、欧洲 TUV GS、CB 认证，加拿大 CUL 认证、中国 CQC 产品认证、哥伦比亚的 Retilap 认证，墨西哥的 NOM 认证，智利 SEC 认证，2015 年洲明 SHARK 系列 LED 路灯荣获“中国 LED 首创金奖”，齐备的准入认证资格及创新的产品设计将助力公司道路照明在全球市场的拓展与服务；在海外户内照明领域，公司的 LED 吸顶灯、LED 筒灯已进驻入驻北美 HOMDEPOT、加拿大 STDD、欧洲 Kaufland、Lidl 等国际大卖场。

公司及控股公司主要的 LED 照明类产品如下：

LED 照明产品	应用领域	综合良率	优势
LED 路灯	主要应用在高速路、主干路、次干路、支路、工厂、学校、园林、城市广场、庭院等道路照明	≥98%	1. 光效高，经过国家级机构测试达 180lm/w； 2. 寿命长，DLC 报告显示可 ≥50000H 3. 灯具款式多，有多达 7 款； 4. 道路配光适应性好，有超过 40 种供选择； 5. 互换性好，大部分灯具采用国家产业联盟 CSA016 标准。
LED 隧道灯	适用于隧道、车间、大型仓库、场馆、冶金及各类厂区、工程施工、等场所	≥98%	1. 通用性好，大部分产品模组采用路灯方案； 2. 专业性强，有多种隧道照明解决方案； 3. 照明效果好，有专用的隧道照明配光设计，解决均匀度与眩光问题。

LED投光灯	LED投光灯主要运用于单体建筑、历史建筑群外墙夜景照明、大楼内光外透照明、室内局部照明、绿化景观照明、广告牌照明、医疗文化等专门设施照明	≥98%	1. 通用性好,所有产品模组采用路灯方案; 2. 照明效果好,有专用的投光照明配光设计,光斑好,亮度高。
LED吸顶灯	主要运用于家居照明(客厅、走廊、阳台、卧室、地下室等区域)、酒店、超市、商场等区域	≥98%	具有绿色节能、安全、高效、环保等优势。
LED筒灯	主要运用于家居照明(客厅、走廊、阳台、卧室、地下室等区域)、酒店、超市、商场等区域	≥98%	具有绿色节能、安全、高效、环保等优势,简易安装,实用性广,能满足全球安装方式。

## (二) 主要的业绩驱动因素

报告期内,公司实现营业总收入174,594.37万元,较2015年增长33.65%,实现净利润16,676.01万元,与上年同期相比增长15.56%,主要原因系LED小间距显示屏进入行业爆发期,销量持续向好,除了原来的政府、军队、公安、广电等领域的客户外,高端零售商店、会议室、公共场所(地铁、机场)等领域也开始迎来业务上升期,同时,海外销售收入的持续增长也带动了营业收入及利润的增长;归属于母公司所有者的净利润为16,645.30万元,与上年同期相比增长46.57%,主要原因是公司对雷迪奥持股比例发生变化及公司整体营业利润增长所致。

## (三) 行业发展现状及基本特点

本公司所处的LED显示屏及照明应用领域前景广阔,但存在行业集中度偏低、市场份额分散、中低端产品价格竞争激烈、行业并购整合加速等特点。面对行业的新形势,大企业在聚焦核心业务的同时,在资本的助力下,开始了新一轮的并购浪潮,积极由制造商向运营商转型,进行多元化的市场布局。

## 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

	2016年	2015年	本年比上年增减	2014年
营业收入(元)	1,745,943,733.96	1,306,372,364.28	33.65%	973,402,545.69
归属于上市公司股东的净利润(元)	166,453,027.83	113,568,129.99	46.57%	60,858,915.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	156,087,677.23	93,753,714.93	66.49%	51,934,430.43
经营活动产生的现金流量净额(元)	217,889,013.18	77,487,665.02	181.19%	87,993,107.77
基本每股收益(元/股)	0.29	0.56	-48.21%	0.30
稀释每股收益(元/股)	0.29	0.56	-48.21%	0.30
加权平均净资产收益率	14.03%	16.07%	-2.04%	9.88%

	2016年末	2015年末	本年末比上年末增减	2014年末
资产总额(元)	2,605,671,577.83	1,703,810,744.11	52.93%	1,337,982,728.16
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,512,122,446.47	1,029,886,741.29	46.82%	646,039,867.01

## (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	268,605,830.30	402,919,588.13	536,567,749.61	537,850,565.92
归属于上市公司股东的净利润	20,164,529.30	45,363,761.97	62,985,716.67	37,939,019.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	19,151,541.07	42,685,691.08	61,830,379.79	32,420,065.29
经营活动产生的现金流量净额	-1,731,705.10	25,978,774.52	117,385,773.92	76,256,169.84

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	11,335	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,261	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	43.28%	262,671,797	211,042,592	质押	124,383,000	
新余勤睿投资有限公司	境内非国有法人	4.29%	26,006,915	0			
陆初东	境内自然人	2.61%	15,846,108	15,846,108			
钱玉军	境内自然人	2.61%	15,846,107	15,846,107	质押	7,846,107	
华夏人寿保险股份有限公司-万能保险产品	其他	2.33%	14,164,642	0			
蒋海艳	境内自然人	2.01%	12,190,743	0			
中国工商银行-汇添富均衡增长混合型证券投资基金	其他	1.99%	12,071,869	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	1.64%	9,963,400	0			
中国人民人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品	其他	1.42%	8,599,220	0			
中国工商银行股份有限公司-广发核心精选混合型证券投资基金	其他	1.21%	7,362,335	0			

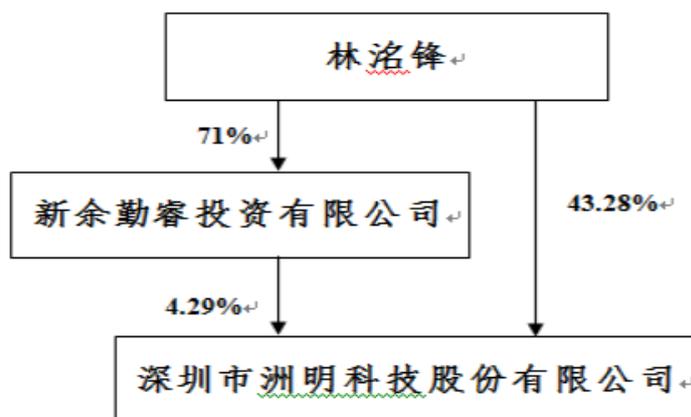
上述股东关联关系或一致行动的说明	(1) 林泓锋与蒋海艳为夫妻关系； (2) 新余勤睿投资有限公司为公司首发时的员工持股平台，林泓锋先生持有新余勤睿 71% 的股权。除此之外，未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。
------------------	--

**(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

2015年公司正式确立了“产业+互联网+金融，打造SMART智慧洲明”发展战略。公司将以产业为根基，以大国工匠精神为初心去打造“百年长青老店”，力求在每一款产品上精雕细琢、精益求精、品质全球领先，真正的为客户实现并创造价值；以互联网为工具，通过产品与客户建立连接，通过服务与客户提高黏度，通过内容与客户共建场景化运营的生态链；以金融为助推器，通过再融资、产业并购基金、股权激励

等多种资本工具助力LED应用产业的布局，将产业做强做大做精。

报告期内，通过为客户提供细分领域市场的整体解决方案，公司由“单一产品供应商”转型升级为各细分领域的“产品+方案+服务集成商”，从而真正满足了不同细分领域客户对于解决方案定制化的需求（Solution）；通过不断升级国内及海外市场的营销渠道，构建本地化的服务团队及运营中心，公司渠道商在产品认知、品牌推广、市场拓展、售后服务等方面的能力不断提升，助力全球市场开拓（Marketing）；通过与海外当地的一些战略合作伙伴合作，公司通过硬件产品逐步切入场景运营服务领域，在一些细分领域市场实现由厂商到运营商的角色转变（Advertisement）；通过大屏互动、裸眼3D等表现形式，公司高品质的显示硬件与软体相结合为用户带去了极致的视觉体验，拓展了更多的应用场景。未来，围绕子公司雷迪奥在舞台演艺领域积累的深厚经验，公司将积极构建以舞台演艺为核心，以现代声光电、舞台机械、AR/VR/MR等为表现手段，为客户提供在演艺、展示等领域的综合性服务解决方案（AR/VR）；除了不断升级及推陈出新更贴近用户的产品外，公司在大屏互动、大屏可视化、大屏数据监测、精准营销等应用领域也不断进行探索，相信长期的研发投入及技术积累定能带来LED显示屏又一次的技术变革（Technology）。报告期内，公司“SMART”战略规划实施有一定的成果，但此规划是公司一个长期的布局，需要稳步推进。

报告期内，公司实现营业总收入174,594.37万元，比上年同期增长33.65%；实现净利润16,676.01万元，与上年同期相比增长15.56%，归属于母公司所有者的净利润为16,645.30万元，与上年同期相比增长46.57%；其中，母公司自身实现净利润15,370.19万元，与上年同期相比增长54.04%，雷迪奥实现净利润7,552.92万元，同比去年下降1.25%，蓝普科技实现净利润1,496.24万元，同比增长50.52%。

报告期内，公司营业收入实现增长的原因主要是：（1）LED小间距显示屏迎来行业爆发期，除了广泛应用于公安、广电、指挥中心等传统领域市场外，高端零售商店、会议室、公共场所（机场、地铁站、火车站）等领域的显示市场开始迎来业务的上升期。全年实现营业收入88,289.03万元，与上年同期相比增长82.34%；（2）公司在海外市场的多年布局使得公司产品更贴近海外客户的需求，竞争力强，品牌效应突显，报告期内，公司LED显示产品海外市场实现销售收入109,073.31万元，与去年同期相比上升30.30%；（3）子公司雷迪奥对产品结构进行了调整，拓展了更多的应用场景，因此，该公司销售额与去年同期相比出现上升。

公司净利润与去年同期相比虽略有上升但不达预期的主要原因是：（1）子公司雷迪奥高毛利率产品销售占比下降，同时，为进一步开拓海外市场份额，雷迪奥加大了对海外市场的投入，导致销售费用较去年同期相比有所上升，净利润与去年同期相比出现下滑；（2）报告期内，公司基于谨慎性原则，计提了相关的准备，对净利润产生了一定的影响。

## 二、产业

### （一）显示板块

#### 1、国内与海外显示总体状况

报告期内，公司LED显示产品的国内销售收入为49,230.29万元，占公司LED显示屏销售收入的31.10%，LED显示产品国内销售收入与上年同期相比增长45.93%，产品综合毛利率为14.72%。公司LED显示产品的海外销售收入为109,073.31万元，占公司LED显示屏销售收入的68.90%，LED显示产品的海外销售收入与去年

同期相比增长30.30%，产品综合毛利率为36.58%。

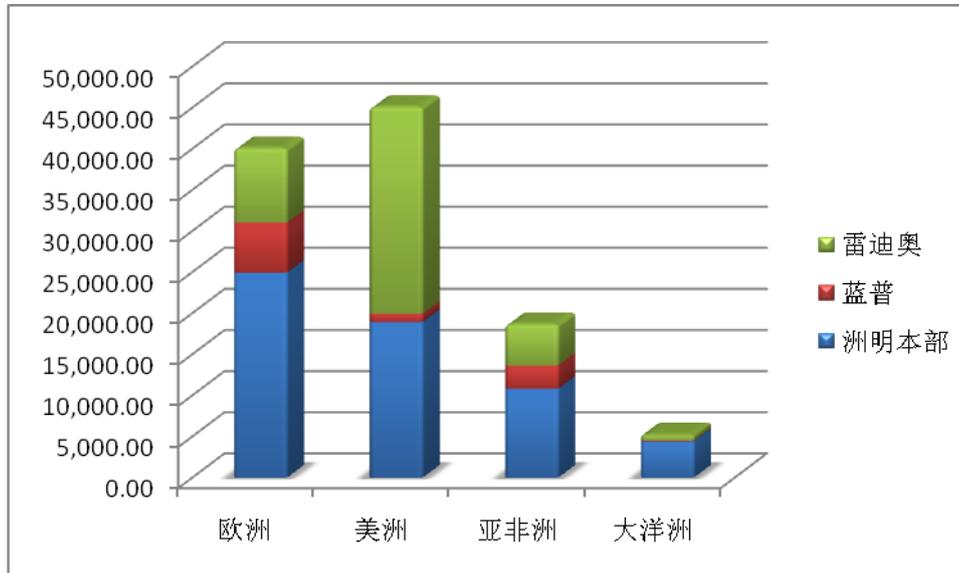
单位：万元

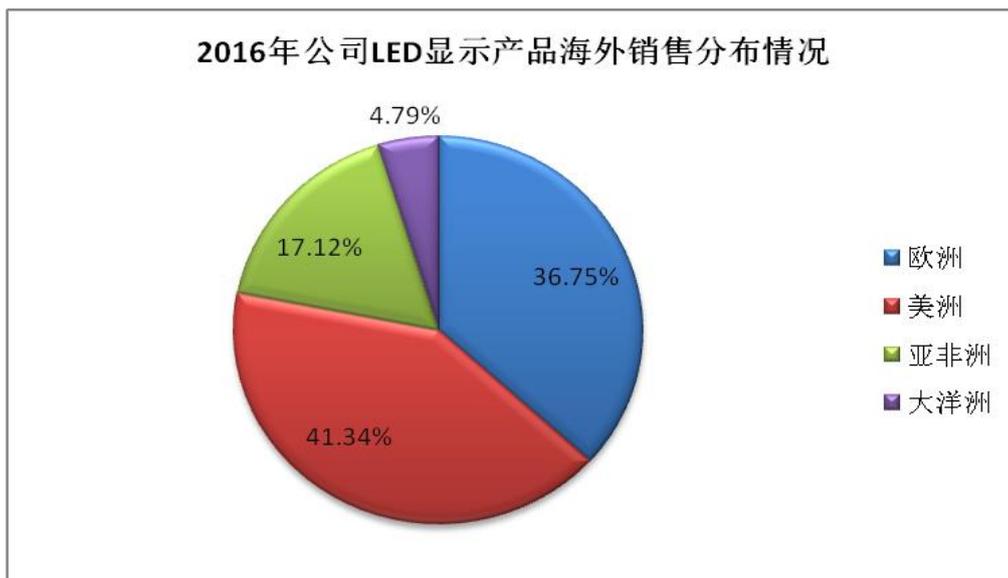
公司LED显示屏销售概况			
	2016年12月31日	2015年12月31日	同比
国内LED显示产品销售收入	49,230.29	33,735.14	45.93%
国内LED显示产品毛利率	14.72%	14.47%	0.25%
海外LED显示产品销售收入	109,073.31	83,710.24	30.30%
海外LED显示产品毛利率	36.58%	38.78%	-2.20%
LED显示产品销售收入合计	158,303.60	117,445.38	34.79%

单位：万元

2016年公司LED显示产品海外销售分布情况			
	洲明本部	蓝普	雷迪奥
欧洲	24,929.96	6,087.34	9,069.38
美洲	18,928.74	1,017.59	25,148.72
亚非洲	10,824.16	2,813.54	5,033.44
大洋洲	4,418.30	100.29	701.85
合计	59,101.16	10,018.76	39,953.39

2016年度LED显示产品海外销售分布情况





### (1) 把握行业契机，打造小间距细分领域市场的专业团队

小间距产品的爆发是行业发展的必然趋势。随着上游芯片及封装厂商技术的不断升级、产能不断扩大使得LED小间距的灯珠成本大幅下降，整个产业链大通路的打通为小间距进入户内专业显示市场奠定了坚实的基础。

在此契机下，洲明科技紧紧把握时代赋予的机遇，顺势而为，针对LED小间距市场成立了细分领域销售部及大客户服务部。作为小间距细分领域的营销人员，大家由过去简单的产品销售变成了如今的行业专业人才（如公安、广电、交通指挥等领域），能为客户提供真正属于本行业的综合性解决方案，解决行业痛点。同时，公司通过外聘及内调行业精英人才的方式成立了大客户服务部，从产品研发、市场拓展、营销展示、售后服务等四个环节全方位为大客户提供服务，增强公司在大项目上的核心竞争力。

### (2) 渠道升级，打造本地化的运营服务中心

洲明科技自创立以来，打破了市场上传统的销售模式，开创了LED产品渠道销售的先河。

报告期内，公司在原有的渠道网络基础上，新设了20多家运营中心，构建了本地化快速响应的营销服务体系。运营中心集细分领域市场拓展、大项目运作、售前项目方案确定、售中产品安装和调试，售后维修服务功能为一体，通过提供本地化的营销服务，渠道商提高了市场的反应速度与管理水平，为用户带去了切实可行可靠的综合性解决方案，提高了公司在差异化及细分领域的市场竞争力，实现公司长期持续稳定的发展。

### (3) 构建海外本地化的营销服务网络，形成以客户利益为中心的业务生态圈

报告期内，公司坚持国际化的发展路线，通过设立全资子公司、合资公司、以及全职职能海外办事处等多种形式构建全球销售体系和本地化的服务网络，最终形成以客户利益为中心的业务生态圈。

通过在俄罗斯、墨西哥、日本、韩国等国家设立办事处辐射各大洲市场，初步建成全球一级分支机构主体，具备了各大洲内快速响应，区域间协同配合的能力。同时，公司根据应用场景的不同，深耕行业，打造小间距、租赁、传媒、体育全应用领域竞争优势，建立了从研发设计、生产制造、营销服务为一体的行业团队，高效支撑市场拓展。

## 2、LED小间距显示屏

单位：万元

LED小间距销售情况			
	2016年12月31日	2015年12月31日	同比
国内销售收入	34,325.51	20,637.78	66.32%
海外销售收入	53,963.52	27,781.16	94.25%
销售收入合计	88,289.03	48,418.94	82.34%
接单金额合计	110,637.22	55,954.27	97.73%
综合毛利率	28.82%	29.56%	-0.74%
LED小间距销售收入占LED显示屏销售收入	55.77%	41.23%	14.54%

报告期内，公司LED小间距产品实现销售收入88,289.03万元，与2015年度同期相比增长82.34%，其中国内销售收入为34,325.51万元，占LED小间距销售收入的38.88%，与2015年同期相比增长66.32%；海外销售收入为53,963.52万元，占LED小间距销售收入的61.12%，与2015年同期相比上涨94.25%。截至2016年12月31日，公司LED小间距产品接单金额为110,637.22万元。

面对越来越多的国内及海外企业进入LED小间距市场，洲明不畏行业竞争加剧的风险，苦练内功，多点出击，全面提升LED小间距持续的核心竞争力。

### （1）“大屏可视化”助力小间距拓展细分领域行业

面对“智慧城市”、“工业4.0”、“互联网+”等概念的提出，用户对于显示屏的需求已不再满足于简单的数据展现和图像传输，而希望以高分辨率小间距显示屏为载体，GIS地图为手段，大数据为基础，充分运用先进的网络技术、视频技术、信息通讯技术、多媒体技术、地理科学等一系列现代化技术手段，将触角伸到数据集的深处，基于数据之间的真实关系，提供决策级别的综合信息智能呈现方案。

2016年，公司不仅在LED显示产品上推陈出新，不断升级，同时也在整体解决方案上向行业深度拓展，尤其在可视化应用平台方面重点加大开发力度，使得LED小间距显示屏从简单的数据呈现变为支持决策性、模型化再现的数据集，实现公司产品由“硬”到“软”的升级。随着软件在不同细分领域的开发，将广泛用于公安、交通、电力、园区管理、网络安全、航天等领域，切实实现大数据价值，帮助各行业领域管理者从业务管理、事前预警、事中指挥调度、事后分析研判等多个方面提升智能化决策能力。

### （2）小间距海外优势明显，渗透率不断提升

与国内传统的小间距应用领域市场不同，海外小间距目前主要的应用领域主要是在高端展览展示、企业会议室、高端零售商店等领域，洲明多年在海外商显领域的耕耘使得洲明品牌在海外市场的影响力进一步增强，品牌影响力持续释放，具有明显的优势。随着小间距价格的进一步下降，海外市场渗透速度将进一步提速，迎来市场的爆发期。

### （3）产能释放

为满足LED小间距市场如火如荼的订单的需求，2016年9月，公司大亚湾一期厂房SMT车间计划已在9月份开始试产，目前公司小间距产能每月可达15,000平方米，大亚湾二期厂房将于2017年下半年开始竣工，公司致力于将其打造成全球最大的LED显示“智”造基地，届时将实现物流自动化、生产自动化、信息自

动化，在效率和成本上，做到全球领先，从工业3.0升级到工业4.0。建成后，公司小间距产能将进一步提升。



厦门高速公路可视化解决方案



荷兰Super Kids达人秀



巴西圣保罗Roche会



上海通用电气



伦敦SKY电视台

### 3、雷迪奥

单位：万元

雷迪奥业务概况			
	2016年12月31日	2015年12月31日	同比
销售收入	39,954.77	31,185.04	28.12%
净利润	7,552.92	7,648.20	-1.25%

报告期内，雷迪奥实现销售收入39,954.77万元，与上年同期相比增长28.12%；实现净利润7,552.92万元，与去年同期相比下降1.25%。

2016年是雷迪奥成立的第10个年头，10年来，雷迪奥专心致志、心无旁骛、精益求精，以匠人精神将LED租赁类显示屏及创意类显示屏做到了细分领域的极致，成为中国第一个LED显示屏企业同时获得德国红点奖、德国IF金奖、日本G-Mark奖等国际知名的创意设计类大奖的企业，卓越的创新观念、独特的产品设计是雷迪奥能成为LED租赁类及创意类显示屏佼佼者的核心竞争力之一。10年来，雷迪奥深入了解客户需求、耐心的倾听客户对于其本行业发展的痛点，能快速的将客户需求转变为设计出色的产品，是国际知名租赁商能成为雷迪奥忠实客户的另一个核心竞争。10年来，雷迪奥基于对市场敏感的研判，在研发和设计上持续的投入，严格把控生产工艺流程，对产品质量近乎苛刻的要求是其能持续保持稳定增长的又一核心竞争力。

报告期内，雷迪奥除了与国际顶端租赁客户继续保持良好的业务合作外，通过差异化的产品和定价开始积极拓展高端与中高端客户，销售收入与去年同期相比出现上涨。但由于市场的竞争加剧，导致了雷迪奥高毛利率产品销售占比下降，净利润与去年同期相比出现了略微下滑。2016年，在原来海外业务的基础上，雷迪奥进一步加强了海外市场的布局，通过构建分公司的形式在美国和欧洲已搭建起了本地化的销售、服务、维护、和运营管理团队，使其服务能够真正辐射北美和欧洲。除了不断积极深耕及布局海外市场外，

报告期内，雷迪奥通过与上海瑞励演出器材有限公司、自然人毛恒耿先生共同出资设立新公司积极拓展国内市场，开启了对舞台机械、舞美演艺等领域的探索与纵深布局。

2017年，雷迪奥除了保持核心业务的市场地位并进行稳健的扩张外，将通过推出新产品拓展新的应用场景作为业务新的增长点。其次，雷迪奥将在产品上往更小间距、更高密度、更轻薄、更灵活的方式设计、应用及推广，以满足客户的需求。最后，雷迪奥仍会继续借助上市公司的平台优势，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、外延并购的方式往创意视频内容制作、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。



Creamfields英国演唱会



2016德国汉诺威商用车博览会

#### 4、蓝普科技

单位：万元

蓝普科技业务概况			
	2016年12月21日	2015年12月31日	同比
营业收入	26,953.00	16,604.72	62.32%
净利润	1,496.24	994.03	50.52%

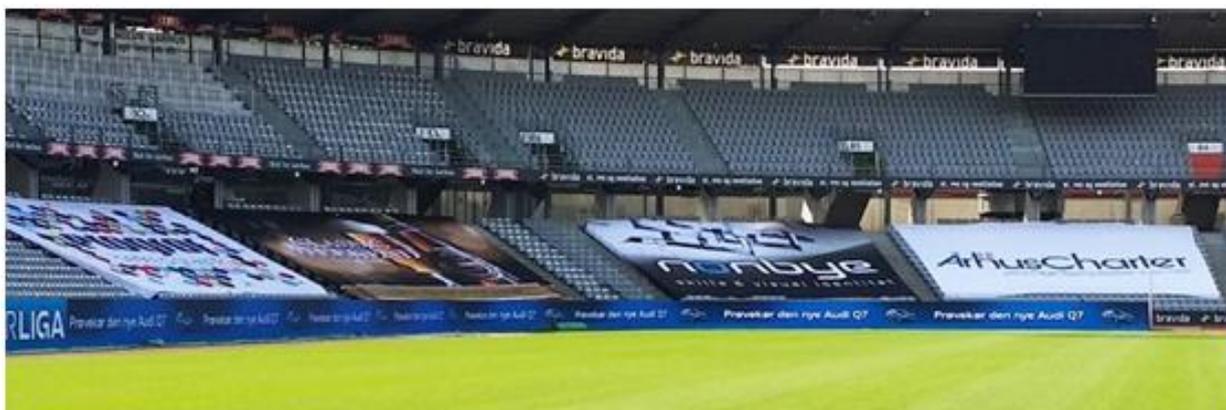
报告期内，蓝普科技积极配合公司整体的战略布局，将原来的国内工程渠道改由母公司承接，开始积极拓展海外体育市场，目前已取得初步成效。报告期内，蓝普科技实现营业收入26,953.00万元，与上年同期相比增长62.32%；实现净利润1,496.24万元，与去年同期相比上升50.52%。

根据Plunkett Research的数据，美国的体育产业占本国GDP的比重为2.80%。英国、法国、德国、西班牙等国家的体育产业占GDP比重均超过1%，国外体育市场消费已趋于成熟，体育产业有着已开发出巨大

的商业价值，而如今在任何大型体育赛事中，LED显示屏都已成为了不可或缺的内容输入平台，市场空间巨大。

报告期内，蓝普科技凭借长期的技术积累与多年的海外销售经验，在体育产品上，持续坚持高端路线，以UEFA标准设计的产品，配合母公司拿下阿联酋联赛球场围栏屏项目。同时，在欧洲足球联赛项目中，洲明本部通过硬件产品逐步切入场景运营服务领域，在体育市场领域实现由厂商到运营商角色的逐渐转变

虽然只是起步，但蓝普看见了充满希望的未来。2017年，在产品上，蓝普科技除了继续保持和延续公司在体育场围栏屏的优势外，针对国际大型赛事，将与总部发挥协同效应，为客户提供从“内容端、系统端、显示端”的综合性解决方案，在设备租赁、场馆改造、赛事运营等相关业务领域与海外当地的战略合作伙伴展开合作，构建全球强大的本地化服务团队，为国际赛事提供更好的服务。



丹麦胡奥斯足球场

## （二）照明板块

单位：万元

LED 照明			
	2016年12月31日	2015年12月31日	同比
照明内贸	8,337.16	5,496.73	51.67%
照明外贸	7,804.91	6,325.89	23.38%
照明产品销售	16,142.07	11,822.62	36.54%

报告期内，公司整体照明业务实现销售收入16,142.07万元，比去年同期上升36.54%；其中，照明内贸实现收入8,337.16万元，同比去年上升51.67%，照明外贸实现收入7,804.91万元，与去年同期相比上升23.38%。

### 1、广东洲明

报告期内，广东洲明积极响应国家“一带一路”政策号召，以EMC和PPP的商业模式承接了甘肃酒泉市等地区的路灯改造项目，同时，不断升级智慧路灯，使之由研发产品变成为落地项目，带来了利润新的增长点。

从2004年至2014年，我国城市道路照明灯数量由1,053.15万盏增加到3,000万盏以上，年均复合增长率超过11%，城市道路照明行业保持持续快速发展的趋势。随着中国路灯LED改造工程的开展，中国LED路

灯的渗透率在不断提升。2014年，中国LED路灯市场渗透率超过20%。根据CSA Research测算，预计到2020年，渗透率将提高到39%。未来随着物联网、5G网络、云计算等新一代信息技术的广泛应用，智慧城市已成为必然趋势而，智慧路灯作为智慧城市建设中的重要组成部分，不仅会得到政策的大力支持，也会迎来更加广阔的发展空间。

基于对行业深刻的理解，洲明早在2014年开始，携手全球领先的信息与通信解决方案供应商着手准备智能路灯研发；2015年，洲明公共智能照明控制系统（Unilumin1.1）研发完成成功，此款智慧路灯集感知系统、通讯系统、云处理中心、执行系统、充电系统为一体，可成为智慧城市大数据采集的入口，实现安防监控、智能定位、公共信息视频播放、全天候语音广播电台、WI-FI 热点、应急充电等一系列的便民服务。2016年，洲明在Unilumin 1.1 的基础上，从产品的外观设计、功能选择上做了进一步的升级，更贴近用户的审美和定制化需求。目前，广东洲明的智慧路灯已在河南嵩山少林寺和深圳人民南路有了成功的运用案例。

未来，广东洲明将与广告传媒领域的合作伙伴在智慧路灯的特许经营权上做积极的探索，实现从单一照明业务硬件商迈向智慧照明解决方案服务商的转型升级，使智慧路灯成为公司利润增长的又一拉动点。



智慧路灯功能介绍

## 2、海外照明业务

报告期内，洲明海外照明业务与去年同期相比实现23.38%的增长。在欧洲市场，通过与当地有历史、有影响力的代理商合作，洲明探索出了一条产品与本地化营销服务实现完美结合的商业模式。凭借2015年推出的Shark路灯，2016年，洲明LED路灯销量在欧洲市场排名第二，仅次于飞利浦之后。在亚太市场，通过与当地的品牌代理商合作，洲明在孟加拉、越南等地品牌效应逐步显现，成为东南亚地区知名的路灯品

牌。未来，洲明的海外照明业务将以“销售一代、研发一代、储备一代”的模式建立持续的产品竞争力，打造一系列完整的产品链。

### （三）互联网

#### 1、万屏汇-LED显示屏云服务平台

万屏时代由洲明领投，旨在通过提供集群化、智能化、连接内容和服务的方式让LED显示屏更贴近于用户。

通过一年的努力，万屏汇以产业碎片化资源切入，为全网客户提供高效、专业、性价比高的初装和维保服务。面向增量市场，万屏汇在线上每天发起200-300项LED显示屏新建招标活动，面向存量市场，万屏汇每天可收到150-200单维修或维保服务项目需求。通过每天在平台上提供大量的招标及维保项目，可有效的吸引工程商在平台上的深入参与，将全国分散的工程商进行紧密的连接。

2017年，为给用户提供更加完善的售后服务，万屏汇团队将开发出Unicare软件，该软件除了可以监控屏幕的状态外，还可将屏幕故障的数据上传到云端，将故障的显示屏与可服务的工程商做到有效的对接。此举即可为工程服务商带去一定的收入，也能使用户享受及时有效的售后服务，为渠道商的售后服务体系做了有效的补充。

#### 2、小明科技

报告期内，小明科技成功创办中国第一个光电照明行业产业孵化器-“造明公社”。造明公社成立的旨在充分整合国内外光电照明行业的科技创新资源，全面涵盖智慧照明及相关行业的上下游产业链，为创业团队提供专业化产业孵化服务，实现传统光电行业向智慧照明和智能应用的转型升级。造明公社定位于“做离产业最近的孵化器”，所以首先选择中国灯饰照明产业基地中山起步，让孵化器能够就近服务五万多家灯饰照明企业。当前造明公社进驻企业和项目已达四十多家，物联网智能孵化营和电商生态圈已初具雏形。2016年在中山市78个孵化器中造明公社作为推动中山市产业升级的典范成为被市政府唯一授予“中山创客·创客空间”的孵化器标杆品牌以对外代表中山市孵化器形象。

### （四）金融

#### 1、完成非公开发行

公司于2016年12月19日完成了非公开发行股票事宜，本次非公开发行募集资金净额约为人民币3.22亿元，其中2.22亿元将用于“大亚湾商用LED 超级电视自动化生产基地建设项目”，1亿元用于“补充流动资金”。本次非公开发行完成后，公司将加快推进大亚湾的项目建设以满足公司快速增长的LED小间距订单，为产业的蓬勃发展提供坚实的资本基础。

#### 2、新一期股权激励计划顺利完成

为了将股东利益、公司利益和员工个人利益有机结合，激发核心成员工作的积极性，留住核心骨干人才，公司进行了多次员工激励计划。

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	占当时总股本的3.27%	2013年12月3日	2017年12月3日	洲明母公司、雷迪奥、安吉丽、广东	137人	仍在进行中	解锁价格：1.342元/股；行

计划首次授予部分				洲明			权价格：2.616元
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	仍在进行中	解锁价格：3.164元/股；行权价格：6.34元
2015年度员工持股计划	占当时总股本的2.93%	2015年6月29日	2016年7月4日	洲明母公司、雷迪奥、蓝普科技、安吉丽、广东洲明	110人	已完成	当时购买均价为28.68元/股
2016年限制性股票激励计划	占当时总股本的3.09%	2017年2月14日	2022年2月14日	洲明母公司、雷迪奥、蓝普科技、安吉丽、广东洲明	563人	仍在进行中	解锁价格：7.49元/股

2017年，公司将积极推行事业合伙人机制。通过建立风险共担、收益共享的利益分配机制及激励机制，实现核心管理人员、销售人员、技术人员从职业经理人向合伙人的转变与提升，充分调动全体员工及相关人员的积极性。

### 3、成立洲明时代伯乐并购基金

为有效增加公司并购项目的储备，提升并购效率，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，2017年1月20日，公司第三届董事会第二十次会议审议通过了《关于公司拟对外投资成立合伙企业的议案》，公司、深圳市前海洲明投资管理有限公司与时代伯乐、深圳市瀚信资产管理有限公司旗下基金共同出资272,406,541.25元设立深圳洲明时代伯乐投资管理合伙企业（有限合伙）。

洲明在LED应用领域对行业前瞻性的判断和深刻理解与时代伯乐在股权领域丰富的投资经验和专业能力的相互配合将有效增加公司并购项目的储备，提升并购的效率，助力洲明完善LED应用领域产业链的布局。目前，合伙企业已进入项目的筛选和投资阶段。

#### （五）企业文化

公司以“显示光彩世界，照明幸福生活”为企业愿景，希望能尽企业的一己之力，为世界添光加彩，为人们的生活点亮幸福。无论行业竞争如何加剧，洲明人始终以精进进取之心专注于自己主营业务的发展并勇于探索以与时俱进的新商业模式再次引领产业的变革。

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”的理念，公司在获得快速发展的同时，积极打造包容、仁爱、正向、感恩的企业氛围与人文环境，重视员工的幸福感与归属感，同时，洲明人始终践行着“用心做企业，用爱做慈善”，以一颗感恩的心尽一份自己的社会责任。

#### 1、营造积极、正向、健康、有爱的工作氛围

2016年，在企业文化建设与传承方面，公司通过开展一系列的活动为员工打造积极、正向、健康、快乐、有爱的工作气氛，为员工的健康成长和公司的可持续发展创造了必要的人文环境。

2016年3月，公司组织了第一届“爱心平板支撑大赛”，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，该项活动让员工收获了健康的同时，也传播了爱心，让员工更能体会洲明对于公益的坚持与奉献。该项活动共有217人次参与挑战，共计募得善款17,450元。该笔款项于2016年6月全部捐赠于四川凉山的孩子们，为他们带去了图书、电灯、台灯、及必要的生活物资。

2016年10月，洲明科技创办第一届“奔跑吧，洲明”大型亲子娱乐活动，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。

2016年12月，洲明人继续发扬勇攀高峰、永无止尽的挑战精神，由总部及各分公司组建了登山小分队，以团体赛事的形式，问鼎深圳第一高峰梧桐山。



## 2、打造学无止境的洲明商学院

洲明商学院致力于打造帮助员工学习和成长的平台，把员工实现自我价值的需求与公司的发展需求予以巧妙的结合，鼓励员工通过内外部学习培训提升专业能力和职业素质。同时，洲明科技也不断吸取世界级优秀企业的培训模式，引进先进的网络学习平台E-learning学习系统，可让员工随时随地通过网络授课实现学习。洲明商学院还拥有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，通过现场授课、在线教学等方式组织多场贴近企业应用的专题培训课程，课程内容涵盖营销、管理、研发、供应链、商务礼仪等多方面内容，共计培训约20,000个学时。

## 3、承担社会公民应有的社会责任

以“利他正念，感恩分享”的价值观为引导，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，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，响应国家号召，以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的活动尽一份社会责任。

2016年洲明科技响应国家“精准扶贫”的号召，旨在通过政府、企业、学校三方共同资助，让贫困学子能在专业的技工学院学习知识和技能，实现一人就业，全家脱贫；一人成才，稳定一个家庭的精准扶贫成效。洲明科技协同深圳技师学院对接兰考镇政府，全额资助来自兰考的9名贫困学生就读于深圳技师学院，并为学生们提供就业保障。作为一种新型扶贫模式的探索，公司将砥砺前行，并秉承“授人以鱼不如授人以渔”的宗旨，长期致力于贫困地区学子的捐资助学。

2016年在董事长的号召下，公司正式设立“深圳市洲明公益基金会”，注册资本200万元。该公益基金会将通过多种行之有效的方式促进人的成长与进步，关注社会弱势群体，热心公益慈善，谋求人、社会与环境的可持续发展与进步。

## 4、传承仁爱、感恩的企业文化

自2012年起，公司发起成立了U基金，从关爱内部员工及员工家属开始，累计关爱706人次，与员工分享快乐，与员工共同面对了生活中的难关，积极传播正能量。

## 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	1,583,036,003.35	471,125,068.72	29.76%	34.79%	26.10%	-2.05%

## 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2016年较2015年增加了33.65%，主要系公司积极拓展海外销售，外销收入增长。
- 2) 营业成本2016年较2015年增加了36.50%，主要系本期业务规模扩大，伴随着业绩增长，成本同时增加。

## 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

(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

## 1、合并范围增加

单位：元

公司名称	股权取得方式	股权取得时点	出资额	出资比例
深圳市前海洲明投资管理有限公司	设立	2016年1月	17,300,000.00	100.00%
深圳市前海洲明基金管理有限公司	设立	2016年1月	10,000,000.00	100.00%
深圳金采科技有限公司	设立	2016年11月	510,000.00	51.00%
UNILUMIN LED EUROPE B.V.	设立	2016年8月	795,324.00	100.00%

## 2、子公司股权变动导致合并范围变化

子公司名称	变动时间	变动前持股比例	变动后持股比例
深圳蓝普科技有限公司	2016年5月18日	80.00%	100.00%
深圳市安吉丽光电科技有限公司	2016年2月18日	100.00%	51.00%

深圳市洲明科技股份有限公司

法定代表人：林洺锋

2017年4月24日