

深圳市洲明科技股份有限公司

2021 年度总经理工作报告

各位董事：

得益于小间距LED产品进入性价比最优阶段，Mini新技术的突破带来行业新周期发展，及行业集中度在疫情和供应链紧缺涨价的双重打击下显著提升，头部综合实力较强的LED显示企业的优势显现。特别是公司同时拥有照明和显示两大产品线，跟众多同行相比，具备了光显融合的独特优势，足以助力我们未来成为光显行业引领者。

2021年，LED显示行业面临诸多挑战，特别是上游材料整体出现不同程度的涨价、半导体类的材料出现部分缺货。原材料价格与供货压力层层传导到下游，加之海外疫情的反复，导致了供需出现较大矛盾。公司在克服各种困难的同时，做出了以下策略：1) 面对外部形势变化，公司抢占先机，积极开展产业上下游协同合作，与头部供应商签订战略采购协议，调节供需平衡，同时把握市场格局，提升市场占有率；2) 扩产产能，前瞻性投入，使公司整体产能实现大幅跃升，迅速响应客户需求，及时足量供货，全面提升公司市场占有率，进一步夯实公司在全球市场的领先地位；3) 持续推进数字化智能化生产信息管理，对标国内外先进智能制造运营管理建设，实现精准数据对标，消除难点、堵点、痛点问题，提升生产运行管控能力，加大节能技术改造力度，持续优化能耗指标，努力实现降本增效的目的。

随着疫情影响的逐步削弱，传统应用场景被压抑的市场需求将会逐步释放，行业整体增速将重新回归到较高的增长水平，尤其是海外市场的快速恢复及增长，将调整公司的境内外收入结构与综合毛利水平，提升公司整体经济效益。外加新时代消费升级，新技术新需求将衍生出众多新兴应用场景。全球XR影视制作升级打开全新赛道空间，新型融合应用在裸眼3D市场率先点燃，国家超高清视频产业战略带动“百城千屏”8K高清显示落地，智慧体育数字化信息化转型，LED影院播放屏认证开启国产化数字影院新篇章，Mini LED技术创新催生新机遇，智慧灯杆万物互联等，这些新兴市场的拓展，为公司未来的发展奠定坚实基础。

## 一、2021年度的主要经营指标

2021年，公司实现营业总收入72.29亿元，较去年同期增长45.69%，其中海外营业收入28.43亿元，较去年同期增长46.83%，国内营业收入43.86亿，较去年同期增长44.97%；实现归属于母公司所有者的净利润为1.82亿元，较去年同期增长54.75%；经营性现金流量净额1,485.79万，较去年同期下降97.23%，主要因为主要为应对原材料价格波动风险增加原材料预付款所致。

2021年，公司实现毛利17.55亿元，较去年同期增长35.10%，2021年公司积极开拓市场，业务规模大幅增加；实现毛利率24.27%，较去年同期下降1.91%，主要系2021年因疫情原因，国家政策调控，文创灯光业务下滑，加之原材料价格上涨，导致毛利下降；实现归母净利率2.52%，较去年同期增长0.15%。

## 二、2021年度重点项目成果介绍

2021年，公司聚焦于系统集成解决方案和先进技术研发。在光显融合、可视化、声光电一体化、Mini/Micro LED、裸眼3D、XR虚拟拍摄等方面，取得了一系列的成果。特别是我们的裸眼3D和XR虚拟拍摄，在2021年取得了十分亮眼的成绩。

### 1. XR虚拟拍摄应用

2021年，公司全资子公司ROE全球XR市场销售额大幅增长，2021年度ROE总营业收入13.62亿元，较去年同期增长81.34%，其中XR业务收入9.8亿，较去年同期增长139.59%；随着合作伙伴、核心客户数量大幅增加，进一步夯实了ROE在XR虚拟制作全球领先地位。

ROE以多年深耕国际高端显示领域的品牌影响力，打造国际顶流合作平台和大项目案例，持续塑造国际XR虚拟制作显示应用的一流品牌。2021年，公司在影视XR方案取得优秀业绩的同时，在广电直播领域也有大的突破，成功中标北京市广播电视台直播厅项目，该项目是国内首个集成XR+8K技术的广电直播项目。广播电视领域，是对技术要求极为严苛的应用行业之一。在该领域，公司一直在研发满足广电应用的LED显示技术。在色域、颜色数、扫描控制以及光场适应等各维度均做了大量的研究投入，包括对于广电舞美置景的搭配使用要求。该项目中，公司提供产品方案最优的响应了该XR+8K场景要求，产品的自带曲率

设计，更是大大超出了客户的预期，极佳的满足了直播XR场景造型设计。目前，以该项目为标杆的待建项目，各省/市电视台已有十数个。

可以预见，疫情背景下，虚拟制作需求激增——XR技术可以大大减少拍摄费用和人员精力投入，创造各种美仑美幻的艺术空间。因而，以XR+8K为牵引的新一轮广电技术升级应用中，市场前景广阔，公司在长期的技术积累下，将先拔头筹。

## 2. 裸眼3D应用

公司以持续不懈的创新累积，形成了集LED显示硬件+显控运维软件+创意视频内容+交互内容为一体的洲明裸眼3D创意视显解决方案。公司及时抓住市场风口，以城市中心的超高清户外大屏为显示媒介，以裸眼3D创意视频内容为核心，成功打造城市新地标，树立了一批经典标杆案例，在裸眼3D创意显示领域取得了极为耀眼的成绩。

## 3. 智慧体育应用

新时代下，体育信息化和数字化转型已是时代的必经之路。沉浸式的赛场环境、高品质的赛事制播以及多元化的观赛体验，成为了大众对体育产业的品质化要求。公司坚持对体育产业新形势、新机遇的持续探索，致力于为全球顶级体育赛事提供集声、光、电一体化的光显解决方案。

2021年5月25日，洲明科技与中华全国体育总会在北京国家体育总局举行合作协议签约仪式，正式获得LED光显行业唯一TEAM CHINA商标使用权。同时，在东京奥运会备战参赛过程中，公司以高度的社会责任感，克服疫情困难，积极调动资源，持续为国家队备战提供各项服务保障，得到中国体育代表团的高度认可。未来，洲明将继续携手中华全国体育总会，探索开拓国内外体育市场的合作模式，通过优势互补，促进双方市场扩张，为双方创造更大的商业价值，为我国体育产业的壮大助力。

## 4. LED影院屏

2021年，洲明UC-A41 LED影院屏率先成功通过好莱坞DCI认证，成为国内LED显示行业首家通过该项权威认证的企业，实现了中国LED企业在电影屏领域零的突破，全面抢占进军影院LED显示市场先机。洲明UC-A41产品具备4096\*2160的4K分辨率、DCI-P3级色域，40000:1超高对比度，精准的亮度控制，

能够整体完美还原电影表现，除上述突出显示性能之外，产品国产化程度极高，体现在LED屏幕、影院播放服务器等主要硬件与播放控制系统等软件，以及产品关键技术拥有自主知识产权，可实现产业链自主可控，成本大大降低，为LED影院屏的普及与应用打下了坚实基础。2021年7月1日，由公司联合中国电影科学技术研究所共同研发的LED电影放映系统，在中影北奥影城落地应用，献礼中国共产党百年，成为我国第一个国产LED电影放映厅案例，也是迄今通过DCI检测认证的全球最大尺寸的4K LED电影显示屏。此外，公司拿下上海国际传媒港、华龙电影数字制作有限公司LED影院屏项目，将在这两处落成洲明LED影院屏。洲明科技作为LED行业先行者，带头冲锋，成功实现首块国产LED电影屏的落地应用，一举打破国外企业的垄断局面，开启了国产LED电影放映系统落地应用的新时代，为中国LED显示企业在影院行业的应用树立了样板。

## 5. 5G智慧灯杆

2022年3月1日，智慧灯杆首个国家标准《智慧城市智慧多功能杆服务功能与运行管理规范》正式实施，该国家标准的发布不仅满足了产业发展需求，统一了智慧灯杆的应用和运行规范，也为后期管理整合、多杆合一等提供了有效依据，填补了多功能杆在国家标准方面的空白。作为智慧杆领域先行企业，公司受邀与北京市标准化研究院、华为技术有限公司等众多行业专业机构及知名企业一起参与本次标准的联合立项与起草。此次参编国家标准，是公司继作为参编组长单位参与制定全国首个多功能智能杆地方标准——《多功能智能杆系统设计与工程建设规范》后，在智慧杆标准建设领域取得的又一项重要成就。自2015年率先布局智慧杆领域以来，公司迄今参与起草制定智慧杆国际标准、国家标准、地方标准和团体及企业标准共24项，累计获得智慧杆相关专利包含发明、实用新型、外观专利共计91项。经过多年探索与实践，公司凭借标准领先、自研智慧杆生态体系等核心优势引领行业发展，现已成为以智慧杆为载体的智慧城市“云+端”综合解决方案提供商，并以“智慧照明产品”、“网关产品”、“杆体产品”三项第一的成绩强势入选深圳市多功能智能杆配套产品第一批入库单位名单。

2021年，公司顺利通过华为框招，中标华为2022年智慧灯杆中心库框招合作伙伴，进入华为智慧杆供应商库。标志着公司与华为在智慧灯杆领域合作的正式开启。未来，随着新基建、智慧城市的全面加速，5G智慧杆建设迎来热潮，公

公司将发挥自身资源优势和技术创新能力，持续加大市场投入，拓展智慧路灯业务市场，增加市场份额，使智慧路灯业务的发展迈上更高台阶。

## 6. 智慧城市应用

随着智慧城市建设的深入，城市治理已经从宏观概念发展到实际建设和治理应用的阶段。尤其是在社区治理层面，在人口高度集中的城市，已经成为城市治理以及各垂直职能有效运转的关键一环。在2021年，公司在智慧社区建设、应急管理垂直智慧系统建设、社区警务系统建设等城市治理末梢成绩斐然，在城市社区治理提供智慧化方案同时，也开发出了新的市场发展空间。

在深圳南光智慧社区建设案例中，在街区侧公司提供了智慧杆、智慧路灯、户外显示屏，功能涵盖了信息采集、功能照明及信息发布；在集控侧，建设了小型智慧会议中心，功能涵盖社区大数据分析，可视化呈现，城、区会议联动，以及党建等扩展功能。

在2022年春疫情深圳疫情封控下，智慧社区各系统发挥了核心的治理支撑作用，在信息贯通，方案执行，信息分发和汇聚，大数据分析与研判等方面大大提升了城市治理效率和治理针对性，为深圳疫情平复做出了巨大贡献。

在全国疫情动态清零的大背景下，2022年城市社区级的智慧化，是巨大的社会和城市建设需求，结合公司在智慧社区建设中积累的经验，必将在新一轮的全国范围内的智慧社区建设中提供更优秀的方案，取得更大的市场成果。

## 三、2022年度工作计划

公司在2022年拥抱光显时代，这是LED行业发展到今天的一种必然规律（照明与显示融合成为必然趋势），也是应客户需求（客户对于美好生活的渴求，呼唤一体化的高级解决方案）而产生的行业新生态。

公司自创立以来，深耕LED显示与照明行业18年，销售额一路稳步保持高速增长，于2019年创出新高，多年良性的发展令公司不断夯实自身的核心竞争力。尽管2020年因为新冠疫情的影响，公司的销售额有小幅回落，但是在2021年，尽管面临了疫情的反复及原材料涨价、紧缺的双重压力下，公司的销售额创历史新高，市占率明显提升，这充分证明公司2020-2021年“扩大市场份额，提高市占率”的经营策略得以实现。随着宏观政治、经济环境变化，加之Mini/Micro LED

技术打破了传统LED显示行业竞争局面，2022年公司经营策略有所转变，从追求“销售额及市占率”转变为追求“有利润的收入，有现金流的利润”，平衡好销售额、毛利和净利之间的关系，为投资者带来有质量的可持续性的业绩增长。

根据对行业发展规律的判断，也是关注客户的变化需求，同时基于公司长期战略规划和短期的经营策略，公司制定2022年经营计划如下：

## 1. 聚焦科技与设计创新，构建光显生态链

公司将始终聚焦科技与设计创新，保持对行业前沿技术的研发和探索，并持续不断的投入资金和人才，致力成为全球光显行业引领者。北京冬奥会开闭幕式全新梦幻般的展现方式，正式拉开光显时代的序幕！洲明将通过对光显行业生态资源的整合，打造全球领先的集“LED硬件+控制系统+软件平台+创意内容+连接交互”于一体光显解决方案及UniIOT光显物联网平台，满足全球商业消费升级、文体旅场景升级、影视娱乐升级等各类应用需求，在产品研发上，致力于将光显产品打造成为可集控、可物联、可交互、会学习、能听话、具备API的智能设备，实现光显业务系统的数字化升级，加速推动行业进入数字化的新时代。

唯有如此，公司才能成为光显行业的引领者。

## 2. 巩固强化国内外品牌、渠道及服务体系建设

公司将继续整合优势资源，强化国内外品牌、渠道及服务体系建设。公司打造了从产品、系统到解决方案的一整套商业体系，并与国际行业内顶级的展会和企业都建立了合作关系，形成了稳固的市场销售渠道，通过立体营销，准直销（突破行业）结合渠道深耕（星火22计划）强化销售服务体系能力。坚持渠道下沉策略，加强销售前端的把控度，奠定对市场全面覆盖的基础。

## 3. 优化组织架构，深化四化建设，提升运营效率

源源不断的组织活力是保障公司持续创新、稳健发展的源动力。公司培养了一支年轻、稳定、实干、团结的市场匹配型人才梯队，在LED应用行业积累了丰富的技术研发、生产管理和市场销售经验，在市场和行业挑战中能够快速把握市场动态、行业发展趋势，制定相应经营规划。公司打破原有区域限制，激发组织活力，按公司发展阶段和经营管理需求，撤销了事业部制的管理架构，融合建立了大部制的营销体系，推动决策向市场端前移，实现组织机构扁平化，提高运作效率。

为优化管理，提升管理效率，培养后备干部成长，提升公司经营管理和运营管理决策的科学性和规范性，公司成立EMT-MC-AT/ST组织，构建现代化科学治理架构，实现集团分层分级管理，经营权逐步下放。聚焦质量与效益提升，深化四化建设（流程化、数字化、自动化、智能化），构建流程与精益运营体系，实现柔性智造和行业标杆。

在生产方面，公司全面开展精益生产、UBS项目，提升生产效率，实现流程化；端到端全系统数据拉通，跨系统数据集成，交付制造全过程可视化，设备联网、设备管理落地，质量管理体系落地，实现数字化；完成二期智能物流，实现物料智能配送，人机协同（箱体装配，老化包装），提升设备利用率和一条流覆盖，实现自动化；智能在线监测覆盖度提升，SPI无人复判，AGV物流调度，智能排产，实现智能化。

#### 4. 优化长效的激励与约束机制，共同参与，共担共享

2022年，为进一步健全完善互利共赢的长效激励与约束机制，有效将股东利益、公司利益和核心团队利益结合在一起，提升公司整体价值，公司实施了回购公司股份方案，用于实施股权激励计划或员工持股计划。

此外，公司将在搭建平台、汇聚人才、激励创新、发展产业上等方面持续深化改革，优化组织架构，完善考核与奖惩机制，调动核心骨干员工的积极性与创造性，有效激发公司的创新活力与组织效能，为实现公司高质量发展奠定坚实的基础。公司将依据价值链流向、价值分配以奋斗者为本的原则，对员工进行考核与奖励，从创造价值、输出价值，到价值奖励，激活员工价值创造源动力，激发组织活力，进而为公司创造价值效益。

在今年这个风险与机遇并存的一年，我们将大力修炼内功，通过各种管理优化项目来挖掘管理红利，通过激励和选拔制度来提升人才红利！新的一年，虽然还有很多不确定性，但我们自信地拥抱光显时代，大力开拓新的行业生态。

深圳市洲明科技股份有限公司

总经理：林洺锋

2022年4月28日