

证券代码：300232

证券简称：洲明科技

深圳市洲明科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	珞珈方圆 孔帆 Brilliance Yujing Hu 毅达资本 李安峰 兴业国信资管 邱尧贝 上汽顾臻 黄婷 原点资产 杨径舟 格林基金 姚飞 裕晋投资 张恒 中信证券 程子盈
时间	2022年10月28日 15:00-16:00
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 邓凯君 财务总监 刘欣雨 证券事务代表 陈一帆
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动以电话会议方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：

一、2022年三季度经营情况亮点介绍

1、利润率：三季度利润保持增长，盈利能力明显改善。公司前三季度的归母净利润为 2.54 个亿，同比增长 22.44%。三季度单季度的归母净利润 1.32 亿，同比增长 13.24%。三季度单季度的毛利率是 29.22%，环比二季度提升了 0.85 个百分点，同比提升了 1.74 个百分点。三季度的单季度的净利润 7.37% ，环比二季度提升 4.72 个百分点，同比提升了 1.33 个百分点。

2、现金流：经营现金流得到改善。今年前三季度经营现金流净流入 2.11 个亿，去年同期经营现金流为净流出 1.68 个亿。

3、资产负债结构：资产负债结构和运营效率明显改善。从资产负债结构来看，截至三季度末，公司的资产负债率为 53.02%，环比二季度下降了 2.17 个百分点。公司流动比例、速动比例等指数都有不同程度的改善。公司的存货环比二季度下降 9.89%，应收账款环比二季度下降 6.52%。截至三季度末，存货周转天数 181 天，较二季度末下降 14 天；应收周转天数 97 天，较二季度末下降 7 天。

4、费用控制：三季度单季度的销售费用约 2 亿，环比下降近 10%。管理费用约 8400 万，环比下降近 12%。

展望未来，公司在“有利润的收入、有现金流的利润”经营方针的指导下，在成为光显行业领军者的愿景下，为股东持续创造价值。

二、投资者交流环节

1、三季度国内和海外的订单情况介绍？未来市场的展望？

答：2022 年三季度，公司总营业收入 17.5 亿，其中，海外营业收入占比超过 50%。同时，公司海外订单毛利率高于国内订单毛利率，随着海外营收占比的增长，总体提升了公司毛利率。对于未来市场，目前，国外市场因疫情常态化导致的

需求释放，今年海外市场需求旺盛，订单形势较好。由于市场的边际递减效应及竞争激烈，公司结合自身海外市场的竞争力，认为海外市场最可能的发展趋势为“今年高速增长，明年平稳增长”。目前，国内受到疫情的影响，需求暂时被延迟释放，降低了明年增长的基数。从长远来看，未来国家将更加注重制造强国、数字强国以及精神文明建设，LED显示屏作为高端制造业，作为数字化人机交互平台，未来有广阔的市场空间。

2、在竞争日益激烈的市场环境下，公司在LED行业的竞争优势介绍？

答：公司行业竞争优势主要有以下三个方面：第一，LED是公司的主营业务，占公司约90%的营业收入，公司深耕主业多年，历史沉淀的技术储备、专业人员、生产制造、运营管理等方面积累更深。第二，公司深耕LED行业多年，在产品上，“硬件+系统+软件+内容+交互”多维集成的一站式光显解决方案引领行业，拥有出众的产品理念、创新的工业设计，多次获得国内外设计大奖，同时，打造三小时服务圈的售后服务保障体系。第三，公司市场营销体系实现全球化布局，目前公司营销网络已覆盖160多个国家，拥有4500多家合作伙伴，成立10余家海外分子公司及办事处，国内外业务均衡配置。

3、目前，公司存货情况介绍？

答：公司在经营管理中充分关注存货问题，出台相关消耗库存的策略，如成立专门的存货消耗小组、制订促销政策、制订专门的存货管理计划、采取有针对性的存货管理措施等。根据三季度的数据显示，公司存货规模得到有效管控，库存的消耗符合公司预期，存货总规模在合理下降的过程中。未来公司也会持续关注库存问题。

4、公司体育市场的开拓情况介绍？

答：洲明体育提供服务能力、产品质量、声光电一体化解决方案，在控制系统的布局上有独特的优势。在国际市场，今年9月20日，洲明体育与曼城足球俱乐部战略合作签约。洲明体育继续成为曼城足球俱乐部官方LED显示合作伙伴。近期，西班牙FIBA男篮欧洲杯冠军赛，洲明体育LED场地围栏广告屏及一体化解决方案见证这一赛事等，都反应出洲明体育在国际市场中的品牌话语权。在国内市场，目前整体市场受到疫情影响，但一些重大体育项目的投标上，洲明凭借自身实力充分争取，有足够的信心争取中标。

5、清华康利未来商誉减值的计划？

答：清华康利商誉减值的计提在合规的基础前提下保持谨慎性原则，根据宏观经济形势、市场走势和项目的具体情况谨慎计提。目前，清华康利把应收管理作为重点工作之一，提升接单过程中对订单质量的把控，包括严格评估客户资质和现金回款信用，以更严格的标准和措施把控现金流风险。

6、产能利用率的情况及后续产能的布局介绍？

答：受到宏观环境的影响，2022年前三季度公司产能利用率约为60%，目前，公司的产能规划是提高现有的产能利用率，发挥规模效应，同时积极追踪市场环境的变化，基于市场情况作出响应。公司是否布局其他产能将结合公司对宏观经济、市场需求和自身发展做长远考虑。

7、渠道下沉市场布局情况介绍？

答：近年来，公司携手渠道商进一步为渠道赋能，推进渠道

	<p>下沉至市县级，打造全国渠道经销网络。今年，公司聚焦自身能力成长，将经营策略调整为追求“有利润的收入、有现金流的利润”。在公司经营策略调整下，渠道区域布局保持相对合理的市场布局。</p> <p>会议沟通过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年10月28日