

深圳市洲明科技股份有限公司

2019 年度总经理工作报告

各位董事：

2019年，公司抓住发展机遇，聚焦战略目标，圆满完成经营目标。这一年里，公司充分挖掘市场机遇，加快各细分应用领域全面布局，推动集团公司各产品线聚焦新目标，完成新挑战，使公司瞄准了未来的发展方向；这一年里，公司持续推进全球化布局，整合优势资源，强化国内外品牌、渠道及全球化服务体系建设，这些布局奠定了未来持续高增长的起点；这一年里，公司荣膺国家科学技术进步一等奖、国家知识产权优势示范企业、国家绿色工厂、广东省政府质量奖、广东省知识产权示范企业等多项重要荣誉，这些荣誉成为公司精心耕耘视显应用市场、扎实推进技术创新、持续打磨洲明核心竞争力的有力注解！我谨代表公司管理团队向董事会作2019年度总经理工作报告，具体如下：

一、2019年主要经营指标

2019年，公司实现营业总收入56.04亿元，比上年同期相比增长23.87%；实现归属于母公司所有者的净利润为5.30亿元，与上年同期相比增长28.54%。

截至报告期末，公司资产总额为75.17亿元，负债总额为44.23亿元，所有者权益总额为30.94亿元，资产负债率为58.84%。

二、2019年主要工作回顾

1、智慧显示——5G时代的视显交互核心

在数字经济浪潮下，5G已成为信息社会的“神经网络”为庞大的数据量和信息量提供高速传输的通道，推动数据互通、万物互联。大数据时代下全球城市与企业的管理者、运营者、决策者对数据可视化、显示高清化、场景智能化的需求将持续涌现，数据中心的建设成为大势所趋。

LED显示可融合多种应用场景，以多维数据为核心，实现数据采集即显示、采集即分析、采集即应用，构建数据平台，打破数据孤岛，以“一屏总览”、“屏上作战”的信息化装备及解决方案为数字化城市治理提效增速，数字技术加持下

“无处不屏”的智慧显示将成为5G时代下大数据治理的核心交互终端！

(1) 专业显示助力政府治理的数字化变革，防疫攻坚战“洲明方案”再立新功

2019年，公司在专业显示领域进一步推进大客户战略及BU运营模式，以重点项目、样板工程为抓手打造品牌影响力，以视显综合解决方案为重点提升市场占有率，以行业客户需求为导向提高订单转化率。目前，公司已为智慧公安、智慧应急、智慧医疗、智慧消防、智慧人防、智慧能源等众多行业客户提供集显示硬件、可视化解决方案、控制系统于一体的LED视显解决方案，围绕实战化、可视化、全景化等要求，为城市运行管理的方方面面建立起集信息中心、调度中心、决策中心为一体的信息支撑平台。

2019年，公司将“大应急”树立为重点行业突破，以LED显示屏为终端，构建以IP网络为基础，集成指挥调度、视频会议、语音指挥、视频监控、控制管理等“多合一”视显解决方案，实现应急指挥中心各类业务系统的接入互联，为用户提供功能完善、便捷可靠、拓展性强的综合指挥平台。另外，公司积极开展行业生态的整合，会同应急行业优秀企业及科研院所，共同推动智慧应急行业标准体系的建设。公司项目已成功落地中国应急管理部指挥中心、甘肃省应急厅指挥中心、天津市应急指挥中心、山东省应急厅指挥中心、银川市120紧急救援指挥中心、辽宁大连/沈阳/营口120紧急救援指挥中心等，在智慧应急领域的市场份额居于绝对领先地位。

2020年初，新型冠状病毒肺炎疫情来势汹汹，对城市公共服务供给、基层社会治理及城市应急管理带来了极大的挑战。在做好企业自身防护、积极履行社会责任的同时，公司第一时间为多地政府、疾控中心、医疗机构及疫情防控指挥中心的LED显示屏提供24小时现场保障，为疫情防控提供大数据支持与决策辅助。与此同时，在疫情防控期间，公司为有需要的医院和防疫单位捐赠公司的LED会议一体机（UTVIII系列）和紧急救援可视化软件系统。其中LED会议一体机（UTVIII系列）可搭配视频会议系统，减少现场会议，提高远程工作效率；紧急救援可视化软件系统可直观展示当前地区疫情态势，实现7×24小时实时动态监测及数据更新，提高疫情应急防控效率。截至三月底，公司已捐赠二十余套会议一体机及疫情可视化解决方案。

(2) 发力瞄准超小间距市场，快速推进Mini LED显示技术产业化

经过多年的技术创新和市场开拓，公司已从小间距市场的突围者成长为超小间距、Mini LED市场的先行者。2019年，公司P1.0以下显示屏实现销售收入0.96亿元，销售收入较去年同期增长249.26%，其中包括公安部经侦局、无锡市公安局应急指挥中心、上海市委办公厅、山东省应急管理厅机关应急指挥中心、天津市应急管理局、河南省大数据中心、浙江省数字财政管理中心等多个项目。

2019年，公司已在行业内率先实现了4K 162寸 Mini LED产品的批量化生产，并在2019年底通过全面的技术升级，推出了可量产的超小间距产品UpanelS系列（P0.5）和Umini（P0.9）系列产品，可广泛适用于工业设计、医疗、教育、高端商业、智慧控制室、家庭影院等应用领域，在100英寸到200英寸之间完美实现4K、8K的无缝拼接显示。

在不断深化Mini LED技术的同时，公司积极合作开发并引入Micro LED新型显示器件，结合Micro LED显示技术和AM驱动技术，推动显示技术向更小间距发展，进一步扩展公司P1.0以内超小间距的产品系列，提升公司产品差异化水平，夯实产品核心竞争力。未来伴随着Mini LED产品的持续量产，规模效应的持续放大，小间距、超小间距产品将进一步渗透商业显示以及高端民用市场，将有望打开千亿级的市场空间。

(3) 新冠疫情深刻改变人群的社交习惯，会议显示乘势而上

新世纪之初的那一场“非典”深刻改变了人群的购物习惯，2020年的新冠疫情将对人群的社交习惯产生重大影响。人群的远程信息交换模式将发生快速发展与变革，远程视频会议系统正迎来重大发展机遇。LED显示屏作为集数据显示、视频会议、控制管理为一体的视显解决方案，可为参与者提供信息展示、互通共享及沉浸式的会议体验，已成为信息化基础设施建设的重要终端和载体，本次疫情防控对人群社交习惯的改变和市场需求的刺激将促使全球视频会议市场快速增长，未来大有可为。

公司在智慧会议应用领域布局较早，2018年初全球首发LED会议一体机（UTVIII系列）。经过两年多的精耕细作，公司紧紧围绕会议光环境、沉浸式体验、信息共享、互联互通等会议痛点，已形成了涵盖LCD和LED会议一体机的全套解决方案，可实现远程视频会议、远程诊断、远程教学、人脸签到、智能书写、

同步标注、分屏显示、多屏互动等众多功能，满足政府办公、社区管理、医疗急救、教育培训、企业会议等众多客户群体远程互联、业务研讨、展示演示等综合业务需求。2020年初疫情爆发以来，全国党政系统、医疗疾控系统等多部委及重要体系召开了多次上至中央、下至县团级以上干部实时参与的全国性电视电话会议，最多时全国有17万县团级以上干部参会，公司的LED显示屏在全国多省、市、区县的分会场保障远程会议的顺利进行，为推广跨地区、跨职级的互联互通，提升基层组织信息化管理水平提供了“洲明智慧”。

(4) 开启LED多媒体展览展示新篇章

2019年，公司依托科技与设计，结合客户需求，高质量地完成了多个大面积、高难度、个性化的异形显示屏项目，并开发出包括数字沙盘、环幕/弧幕/球幕影厅、电子翻书、迎宾地幕系统、互动吧台、互动镜面及触摸屏体等一整套LED多媒体展示系统解决方案。公司以一流的设计理念、优秀的服务水平、卓越的品质保障，成功落地中国航空博物馆、深圳市城市规划馆和现代艺术馆、山东省菏泽郓城县城市规划馆、深圳华为坂田基地5G展厅、大众汽车中国总部、深圳巴士集团、深圳光大国际展厅、深圳达实智能展厅等众多项目，为加速展览展示行业向数字化、智能化、互动化融合发展贡献了“洲明力量”。

(5) 为舞台而生，租赁显示设计创意加持

2019年，公司的租赁显示产品始终秉承“为舞台而生”的理念，进一步完善高端、中高端、中低端全系列租赁产品全覆盖的战略布局，多条产品线齐头并进。同时，公司持续改善公司服务，为重点客户开通7×24小时不间断的技术服务热线，以积极开放的心态与客户共同成长。2019年，公司在奥斯卡颁奖典礼、迪士尼冰雪奇缘舞台剧、苏格兰TRNSMT音乐节、英国X Factor Celebrity 2019、澳洲The Star Casino等全球舞台上闪耀着“洲明光彩”。

(6) 体育显示迎来快速增长期

未来五年，中国即将主办并持续引进多项国际重大体育赛事，必将带来大量新场馆的建设需求及旧场馆的智能化改造需求。在大型体育场馆中，LED显示屏是集赛事计分显示、直播转播、慢镜头回放、球迷互动体验、广告媒体播放等功能于一体的显示交互媒介，智能化、智慧化的体育场馆显示解决方案将成为市场主流。

长期以来，“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，紧密结合体育营运中的客户痛点，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充足保障。报告期内，公司成为国际篮联（FIBA）未来五年的全球LED官方供应商，并成功落地宁波奥体中心、广州天河中心体育场、德甲勒沃库森主场及部分2020年欧洲杯足球赛主场馆等重大项目，为世界各地的体育迷们传递着“洲明激情”。

2020年初新冠肺炎疫情在全球蔓延，导致部分全球重大体育赛事延期举办，但人们对于体育的热情，对于更快、更高、更强的追求始终存在。公司将持续投入体育显示应用，打造洲明体育的全球品牌影响力。

（7）牵手巴可电子，瞄准新市场，开启全球化发展新篇章

2019年，公司与巴可有限公司在LED显示屏领域形成全面、深入的战略合作关系，巴可有限公司是全球视觉影像引导者，拥有娱乐、企事业和医疗三大业务板块，2018年在全球电影院投影机市场占有率达50%。公司借助巴可有限公司在解决方案、图像处理等方面的优势，使公司在控制室市场、AR/VR市场、医疗市场、电影市场等专业LED显示屏领域实现快速发展；同时，巴可有限公司借助公司在产品体系、智能制造、小间距技术等方面的领先的优势，增强其全球竞争力。尤其针对电影屏市场，巴可有限公司和公司将强强联合，优势互补，尽早完成符合DCI认证标准的影院LED显示解决方案的联合开发及推广，为影院显示领域的爆发做好技术和市场储备。

2、智慧照明——城市数据化、视频化的关键入口

（1）5G商用进程加速，多功能智慧杆启航正当时

我国工信部于2019年6月6日正式发布5G牌照，中国正式进入5G商用元年。2020年全国5G网络建设将持续稳步推进，2020年底计划实现全国所有地级市5G网络覆盖。

5G发展，基站先行，多功能智慧杆在高度、间距、供电、安全性以及管理等方面具有天然优势，已成为5G微基站公认的最佳载体。当前我国各级政府部门均出台有关政策，积极推动多功能智慧杆在全国多个省市落地。根据广东省工业和信息化厅数据显示，截至2019年9月底，广东省已建成智慧杆4,247根，其中

深圳市已建成2,289根，位列全省第一。根据《深圳市多功能智能杆三年建设规划（2018-2020年）》，2018-2020年深圳市将建设多功能智能灯杆41,071根，若按照平均每根灯杆5万元测算，仅深圳市2020年的智慧灯杆市场规模都将接近20亿元。根据国家统计局与中国通信业统计公报的数据研究，预测未来5-7年的智慧杆数量将突破500万根，共享杆、合并杆数量达到2,000万，未来5G网络的全面搭建及商用将催生千亿级智慧灯杆市场。

公司从2015年率先进行多功能智慧杆的探索以来，目前已开发出具备信号基站、WIFI热点、信息发布、环境监测、RGB氛围灯、安防监控等十多种功能的智慧灯杆，并成功落地多个试点、示范项目。报告期内，公司出色地完成了深圳市罗湖人民南路智慧灯杆项目、深圳市前海自贸区前湾一路智慧灯杆项目、深圳市国际会展中心智慧灯杆项目、深圳市南山同乐村智慧灯杆项目、宁夏银川人民广场智慧灯杆项目、郑州民主路/广场南路智慧灯杆项目等。公司作为通过华为认证的智慧灯杆供应商，在5G多功能智慧杆地方、国内及国际标准制定中发挥了重要作用。未来随着5G的推进，多功能智慧杆市场空间将快速打开，凭借设计、技术、产业协同优势，有望成为公司增长新动能。

（2）景观照明重塑光影新体验

2019年，公司对内成立自己的景观平台，整合集团内部资源，拉动各子公司的营销体系共同构建了城市“光环境”、“光文化”全链条业务，并配置多个行业的专业项目管理团队。对外，集团整合景观照明设计机构、院校、行业协会、优质施工团队、优质代理商等业内资源，搭建起国内领先文旅、照明设计、工程施工的合作资源库，旨在共同推进光文化、光环境和景观照明视觉艺术研究和实践，推动景观照明产业升级换代。报告期内，公司对景观照明项目实行严格的风险控制，密切关注应收账款及现金流风险，谨慎筛选优质项目，以市场为先导、以客户为中心、以先进的照明设计为依托、以精良的施工为保证，将照明与艺术、环境、科技的完美结合为价值导向，完成了湖北恩施州清江流域美化亮化工程、中国人民解放军海军成立70周年青岛港亮化项目、武汉江岸区军运会综合保障项目、央视上海站国际传媒港夜景灯光项目、深圳市观澜版画村文创灯光改造、浙江省安吉蔓塘里文创灯光改造项目等，用设计与科技点亮全国众多城市、商圈与景区。

三、2020年度工作计划

2020年在疫情影响以及全球经济增长放缓的背景下，公司的经营环境充满着更多的不确定性和严峻的考验。在挑战与机遇并存的2020年，我们将继续保持生产、研发、销售等各方面工作的正常开展，持续推进产能优化升级，并积极开拓细分市场领域，充分把握信息化建设、大数据中心等“新基建”市场机遇。我们将在以下四个方面制定2020年的经营计划，引导公司持续增长。

（1）坚定不移坚持研发创新，核心技术引领产业发展

2020年，公司将始终坚持研发创新导向，持续加大研发投入力度。一方面，关注前沿市场需求，以市场引导产品革新方向，并推进产品及工艺优化升级；另一方面，持续投入前沿技术领域，掌握产业的核心技术，拥有具备行业先进性的技术，成为核心技术的先行者。

（2）大力发展智能制造，持续提升精益制造能力

2020年，公司将积极布局智能制造优势产能，完成大亚湾生产基地（第二期）主体建设，为Mini LED显示产能的扩张做准备，持续提升质量、提高效率、降低成本，实现整体生产成本与生产管理行业领先的目标。

（3）产融结合，发挥资本平台融资优势

2020年，公司将持续高效利用产业资本，为公司内生和外延发展提供助力。一方面，充分发挥上市公司的平台优势，为公司在显示和照明两大产业领域的布局提供金融支持。同时，公司将持续为各子公司提供相应的银行授信和融资渠道，积极支持各子公司的业务发展与整合，支持公司的高效运作与协同发展。

（4）加强集团化运作，提升组织效率与标准化水平

2020年，公司将在供应链管理、财务管控、品牌市场营销以及人才队伍建设等方面加强集团化运作，由集团统筹协调，做到资源利用最大化，充分提升组织效率与风险管控能力，实现组织流程标准化。

深圳市洲明科技股份有限公司

总经理：林洛锋

2020年4月24日