证券代码:300232　　证券简称:洲明科技　　公告编号:2011-030

深圳市洲明科技股份有限公司

2011 年度报告摘要

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于证监会指定网站 。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读年度报告全文。

1.2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
李晋闽	独立董事	有重要公务活动,没法改期	程源

1.3 公司年度财务报告已经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 公司负责人林洺锋、主管会计工作负责人谷益及会计机构负责人(会计主管人员)谷益声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	洲明科技
股票代码	300232
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈健	阙彩红
联系地址	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
电话	0755-29918999-8886	0755-29918999
传真	0755-29912092	0755-29912092
电子信箱	irm@unilumin.com	irm@unilumin.com

§ 3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
营业总收入(元)	532,155,561.88	501,117,973.39	6.19%	312,654,118.38
营业利润(元)	46,630,826.58	58,739,891.31	-20.61%	31,452,713.32
利润总额(元)	53,620,187.69	61,251,692.66	-12.46%	32,985,512.30
归属于上市公司股东的净利润(元)	45,700,890.00	56,015,499.38	-18.41%	30,109,031.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	39,825,308.19	51,653,304.50	-22.90%	27,339,395.28
经营活动产生的现金流量净额(元)	53,641,993.31	33,530,222.16	59.98%	9,984,671.71
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	746,801,189.81	284,211,855.72	162.76%	153,576,859.76
负债总额(元)	198,726,608.85	114,944,814.73	72.89%	85,325,318.15
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	548,074,580.96	169,267,040.99	223.79%	68,251,541.61
总股本(股)	77,720,058.00	57,720,058.00	34.65%	50,000,000.00

3.2 主要财务指标

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
基本每股收益(元/股)	0.67	1.00	-33.00%	1.64
稀释每股收益(元/股)	0.67	1.00	-33.00%	1.64
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.59	0.92	-35.87%	1.49
加权平均净资产收益率(%)	12.74%	42.27%	-29.53%	61.41%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	11.10%	38.98%	-27.88%	55.76%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.69	0.58	18.97%	0.20
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	7.05	2.93	140.61%	1.37
资产负债率(%)	26.61%	40.44%	-13.83%	55.56%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	2011年金额	附注(如适用)	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	-319,546.19		-32,830.69	0.00
越权审批,或无正式批准文件,或偶发性的税收返还、减免	0.00		2,148,333.85	1,467,198.66
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	7,022,031.00		2,027,412.00	1,709,987.00
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	0.00		22,469.97	0.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	286,876.30		494,750.07	-177,188.02
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00		0.00	0.00
所得税影响额	-1,113,779.30		-297,940.32	-230,361.73
少数股东权益影响额	0.00		0.00	0.00
合计	5,875,581.81	-	4,362,194.88	2,769,635.91

§ 4 股东持股情况和控制框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

2011年末股东总数	6,555	本年度报告公布日前一个月末股东总数	5,551

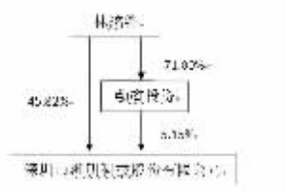
前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
林洺锋	境内自然人	45.82%	35,608,500	35,608,500	0
深圳市创新投资集团有限公司	境内非国有法人	7.15%	5,555,556	5,555,556	0
深圳市勤睿投资有限公司	境内非国有法人	5.15%	4,000,000	4,000,000	0
深圳市南海成长创科投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.78%	2,164,502	2,164,502	0
蒋海艳	境内自然人	2.41%	1,875,000	1,875,000	0
陈荣玲	境内自然人	1.93%	1,500,000	1,500,000	0
卢德隆	境内自然人	1.61%	1,250,000	1,250,000	0
黄振东	境内自然人	1.29%	1,000,000	1,000,000	0
燕飞飞	境内自然人	1.29%	1,000,000	1,000,000	0
马修阁	境内自然人	1.29%	1,000,000	1,000,000	0

前10名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
吉林申合投资有限公司	292,600	人民币普通股
江烈宏	150,599	人民币普通股
杨伯怀	140,000	人民币普通股
吴岑	135,000	人民币普通股
徐清华	134,000	人民币普通股
李佳蔓	126,800	人民币普通股
沈莉莉	125,900	人民币普通股
陆思桦	125,400	人民币普通股
王偲又	102,800	人民币普通股
姚新华	100,015	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	蒋海艳与林洺锋为夫妻关系,卢德隆与林洺锋为堂兄弟关系,其他无限售条件股东关联关系未知	

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§ 5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

一、报告期内公司经营情况的回顾

(一)公司总体经营情况

报告期内,公司紧紧抓住资本市场蓬勃发展的历史机遇,向中国证券监督管理委员会提出股票发行上市申请,最终公司成功在创业板上市,品牌形象和市场竞争力大幅提升。公司牢牢把握市场竞争形势,持续夯实和深化在LED显示屏和LED照明领域解决方案和服务方面的核心竞争力,进一步巩固了公司行业地位;加大研发力度,积极进行技术创新,提高产品质量和稳定性,优化产品结构,进一步巩固LED显示屏市场地位,积极布局培育LED照明市场;完善公司组织结构,健全管理制度,提高公司整体管控水平,提升了公司整体经济运行成效。

报告期内,公司实现营业总收入532,155,561.88元,同比增长6.2%;实现营业利润46,630,826.58元,同比减少20.61%;实现归属于上市公司股东净利润45,700,890.00元,较上年同期减少18.41%。

受金融危机影响,2011年,全球LED市场需求增速放缓,照明市场增速不如预期。另外,在国家产业扶持政策推动下,行业投资力度加大,新增产能释放,导致竞争加剧,产品价格下降。同时,由于企业上市,公司管理规模扩大等因素,导致公司费用上升。因此在公司2011年营业收入有所增长的情况下,净利润有所下降。

报告期内,公司在市场开拓、技术研发、提高生产效率、员工队伍建设等方面采取了如下措施:

1、市场发展计划稳步推进

报告期内,公司通过强化市场营销职能,提高营销队伍的专业化、精细化,为下一步巩固并提升在LED应用产品的市场占有率打下良好基础。

对现有北京、上海、武汉三个外地营销办事处进行升级完善,逐步建立华北、华中、华东、西南、西北办事处,提高营销网络覆盖面,延伸公司营销触角,能够更及时与下游客户进行信息沟通,加快对市场信息反应的速度,赢得更多客户,加强公司在售前、售中、售后与终端客户的联系,更好地服务专业渠道客户,提升其在当地的竞争力,实现公司与渠道客户的双赢。

持续加强营销队伍的建设,吸引了一批有经验、高素质的营销专才,并招聘了行业内的销售精英,作为营销部门的中高管理层,提升营销部门的管理效率。

不断加大新产品推广,积极开拓新的应用领域。营销中心加大了新产品的推广,确保公司产品毛利率的稳定性。对LED显示屏市场进行细分,明确今后重点发展的细分领域。以专业渠道客户为主的营销模式是公司重要的竞争优势,为加强与专业渠道客户的合作,公司在渠道模式的基础上进行营销模式创新,将销售前移,公司派遣专业技术人员全程协助渠道客户,从了解终端客户需求,解决方案的制定,成功拿下项目,直至整个项目安装完毕。 渠道模式的创新,加深了公司与渠道客户的合作,使公司可以收集第一手市场信息,加快市场反应速度。

响应国家节能环保政策,抢滩LED照明市场。公司凭借自身技术和市场优势,积极布局LED照明市场,在全球80多个国家和地区,建设了示范性项目,以此扩大品牌知名度,为公司将来迅速占领LED照明市场铺平道路。

2、技术研发实力大幅提升,不断推出新产品保障毛利

报告期内,公司不断优化研发条件和环境,2011年度研发总投入19,816,159.79元,占年度营业总收入的3.72%,较上年减少1.58%。公司引进了行业内资深技术研发高级人才,培养了一批高素质的技术研发人员,目前公司共拥有研发人员138名,开展材料物理、电路控制、光学、散热等方面的技术研究。与此同时,公司与国内著名高校开展合作。

报告期内,凭借强大的研发团队,公司对产品进行技术创新,优化产品结构,推出多款创新产品,如高端kaka系列显示屏,以其超轻超薄的特点,深受市场欢迎。在行业毛利下降的大环境下,通过调整产品结构,公司2011年毛利保持稳定。

截至报告期末,公司共获得专利授权108项,其中2项为发明专利,98项为实用新型专利;还有34项专利正在申请,其中发明专利申请23项。

由此可见,研发团队之研发水平和整体实力的提升,将为公司募投项目的顺利实施和产品创新提供有力的技术保障。

3、加强员工队伍建设,完善公司组织结构

截至2011年12月31日,公司员工总数为877人。公司在报告期内引进精益生产模式,对原有流水线进行改造,提升了生产效率,精减了产线员工。与此同时,为满足公司业务发展对高素质专业人员的需求,公司不断引进高端技术人员和管理人才。

为提升管理水平,公司不断优化选人和用人机制,逐步搭建人才培养体系,完善相关培训制度与流程,加强新员工入职培训及试用期管理,并建立了完善的大学生培养机制。应对激烈的市场竞争,公司根据市场需要和行业发展,增设了客户服务中心、市场管理部、品牌管理部、企业管理部等部门。

为达到上市公司规范运作要求,进一步完善公司治理和内部控制,公司厘清部门职能和权限,梳理工作流程,充实了证券事务部、财务部、内部审计部等部门专业人员,为提升公司管理水平和规范治理水平提供了保障。

4、改善客户服务水平,提高客户满意度

报告期内,为进一步提升客户服务品质,提高客户满意度,公司设立客户服务中心,为客户提供7×24小时的高质量服务,支持10个国家语种,远程视频现场解决故障,有效提升客户满意度。

5、引进精益生产模式,降低生产成本,提高生产效率

报告期内,为最大限度地减少生产所占用的资源,降低企业管理和运营成本,公司开始引进精益生产模式,逐步实现精益生产战略。结合公司订单季节性变化及多品种少批量的特点,随着精益生产的逐步推进,生产系统实现柔性化生产,公司将逐步降低生产成本、提高生产效率、缩短交期,并在供应链上每个环节都做到精益求精。

6、建立健全规章制度,规范公司治理

作为上市企业,公司根据《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《创业板上市公司规范运作指引》等相关法律、法规的要求,制定和完善了一系列公司治理与规范运作、董事、监事和高管行为规范、控股股东与实际控制人行为规范、子公司管理制度、财务管理、信息披露与投资者关系管理、内幕信息知情人管理、年报信息差错责任追究等方面的规章制度,规范了公司治理。

7、屡获殊荣,巩固行业地位

2011年1月,深圳知名品牌评价委员会将公司评为"深圳知名品牌";2011年1月,公司被广东省经济和信息委员会列为"广东省战略性新兴产业培育企业";2011年4月公司被第八届中国户外传播大会评为"用户满意广告器材提供商";2011年5月,公司荣获由中国电子报社、中国光学光电子行业协会光电器件分会颁发的"2010年中国LED技术创新奖"和"2010年中国LED最具成长性企业";2011年11月,公司被OFweek光电新闻网评为"2011最具潜力LED企业";2011年12月,公司通过国家高新技术企业复审并取得证书,有效期三年;此外,公司还是"深圳市半导体照明产业发展促进会第二届副会长单位","中国照明电器协会第七届理事会理事单位","平板显示技术标准工作组2011年度成员单位"。

(二)公司核心竞争力分析

本公司自设立以来一直致力于专业LED应用产品的研发、制造、销售和服务,在多年的经营过程中逐步形成了自身独特的竞争优势。2011年,公司成功登陆深圳证券交易所创业板,进入全新发展阶段,经营实力和品牌影响力得到很大地提升,核心竞争力也得到进一步加强。公司的核心竞争优势集中体现在:技术研发优势、创新渠道营销优势、品牌优势等,具体情况如下:

1、技术研发优势

公司充分认识到技术上的持续创新是公司可持续发展的重要保障,从内部和外部采取了各项措施保证公司的自主开发和创新能力。

公司自成立以来,积累了诸多具有自主知识产权的产品设计和制造技术,形成了包括硬件系统、产品校正、散热技术、控制软件和工程安装工艺等在内的核心技术体系,技术水平达到了国内外领先水平。

公司掌握了包括逐点校正技术、控制电路和电源自动修复系统技术、散热设计技术、无缝拼接技术等一系列显示屏生产的关键技术,从而保证了产品的高品质及高稳定性。公司利用自身研发的一整套节能控制技术,使公司LED高清节能全彩显示屏产品比传统产品节能约40-50%;本公司采用的模组级电磁屏蔽技术,能够有效降低电磁辐射和外部电磁干扰。

依托本公司在LED应用领域的技术基础,以及本公司高素质的研发团队和完善的研发机制,公司照明技术水平提高较快,已经掌握了多项核心技术,主要包括:高光效的一次配光与二次配光相接合的Molding封装技术及批量化生产技术、空间色温均匀分布的LED封装技术、散热设计技术、散热材料涂料技术、涂层保护技术、照明灯具设计技术等。

公司目前已获授权的专利技术已达108项,其中发明专利2项,涵盖LED全彩显示屏及LED照明应用领域的诸多技术环节,形成了比较全面并具有一定前瞻性的专利体系。

公司于2011年再次被认证为国家级高新技术企业,也是"国家半导体照明工程研发及产业联盟"理事单位。公司作为深圳市LED行业龙头和技术领导者,经深圳市科技工贸和信息化委员会批准,成立"深圳LED显示技术工程技术研究开发中心"。

公司还积极利用外部科研力量,提升公司研发水平,目前,公司已经和深圳清华大学研究院、苏州纳米技术与纳米仿生研究所等多家单位进行了产学研合作,组建了公司研发队伍和外部专家研发队伍,使研发能力进一步增强。

2、创新渠道营销优势

本公司在传统的终端客户营销模式的基础上,在行业内率先采用渠道营销模式。该模式的核心在于本公司主要从事LED应用产品的研发、生产及提供应用解决方案,开发和维护专业渠道客户,而业务流程后端的产品安装及售后服务则主要通过本地化的专业渠道客户来完成。采用渠道营销模式,实现了行业分工的进一步细化,有利于公司做大做强主业,提升公司的核心竞争力。渠道营销模式使公司集中资源和精力投入到LED应用产品的研究开发方面,不断改进生产工艺、提升产品的品质,增强公司产品的市场竞争力。渠道营销模式使公司能够将主要精力放在专业渠道客户的开拓和培育上,为其提供营销政策、技术支持、市场推广、产品培训等各方面的服务。

渠道营销模式,将压占资金量较大、时间较长的工程安装及后续的维修服务环节交由专业渠道客户负责,提高了公司的资产周转率和资金使用效率,降低了流动资金占用对公司发展的限制和制约。通过与专业渠道客户的合作提高公司对市场信息的敏感度。公司通过与专业渠道客户建立联动机制,使各渠道客户能够在第一时间向公司提供当地市场的最新动态,使公司能够更准确地把握市场动向,促进公司产品与技术的及时跟进。

3、品牌优势

公司作为目前国内LED全彩显示屏行业最大的生产厂商之一,LED全彩显示屏的市场占有率居行业领先,在国内外树立起了良好的品牌声誉,在行业内具有广泛的市场影响力。公司自成立以来一直致力于品牌建设,不断通过产品质量、服务和诚信来打造自己的品牌。

公司在国内LED全彩显示屏行业中高端市场具有一定的领先优势及品牌影响力,通过打造重大活动工程及大型标志性工程,加强自己在行业内的辐射效应和示范效应。

公司近年来打造了诸如北京天安门广场显示屏项目、上海世博会显示屏项目等众多标志性显示屏项目。2011年,公司承揽了深圳大运会显示屏项目、西安世园会显示屏项目、兰州城关区数字化城市管理监督指挥中心显示屏项目、深圳机场中国电信创意LED显示屏等重点标志性工程。照明方面,公司承接了深圳市民中心led路灯工程、深圳光明新区LED路灯工程、广州省琶洲展馆路灯工程等多项重点示范性工程。

(三)主要子公司、参股公司的经营情况及业绩分析

截至2012年12月31日,公司拥有3家子公司、参股公司,深圳市安吉丽光电科技有限公司、惠州市洲明节能科技有限公司为公司全资子公司,中润浦(北京)能源科技股份有限公司为参股公司。

1、深圳市安吉丽光电科技有限公司

成立时间:2009年9月24日

注册资本:800万元

实收资本:800万元

注册地和主要生产地:深圳市宝安区石岩街道北环路官田社区横坑工业园B1栋厂房编号:T7-0202-B00281二楼

法定代表人:卢德隆

经营范围:SMD5050三合一全彩、SMD3528三合一全彩的生产与销售;LED产品、LED模组、LED应用产品的技术开发与销售;国内商业、物资供销业、货物及技术进出口(以上均不含法律、行政法规、国务院决定禁止及规定需前置审批项目)。

2011年主要财务数据:2011年12月31日总资产 23,167,309.65元,净资产 10,720,237.04元,2011年度净利润 1,198,347.07元。

2、惠州市洲明节能科技有限公司

成立时间:2011年1月21日

注册资本:3000万元

实收资本:3000万元

注册地和主要生产地:惠州大亚湾西区科技创新园科技路5号

法定代表人:林洺锋

经营范围:用能状况诊断、节能改造、节能项目设计、合同能源管理、节能技术推广与服务、LED系列产品的研发、销售和安装工程。

2011年主要财务数据:2011年12月31日总资产29,996,739.66元,净资产29,999,368.96元,2011年度净利润-631.04元。

3、中润浦(北京)能源科技股份有限公司

成立时间:2011年8月22日

注册资本:1000万元

实收资本:1000万元

注册地和主要生产地:北京市朝阳区建国门外大街国贸写字楼1座708-709

法定代表人:刘宏

经营范围:许可经营项目:无

一般经营项目:技术开发;技术转让;合同能源管理;销售机电设备、仪器仪表、LED显示屏、LED照明灯系列产品。

洲明科技持有中润浦35%股权。

2011年主要财务数据:2011年12月31日总资产8,957,610.32元,净资产8,786,219.02元,2011年度净利润-1,213,780.98元。

二、对公司未来发展的展望

(一)经营环境

在面临能源危机、环境危机的背景下,LED行业由于节能环保受到全球主要国家的高度重视,纷纷制定LED发展战略和规划,大力推动LED技术创新,全球LED行业总体呈现快速发展的态势。作为战略新兴产业,我国政府也出台了多项产业扶持政策,鼓励发展。

LED显示屏是较成熟的LED应用领域,主要应用于体育场馆、道路交通信息显示、广告媒体、演艺等方面。我国LED显示屏市场经历了前期快速增长,行业日渐趋于成熟,未来增速将放缓,预计到2015年市场规模接近400亿元,年均增长率在20%左右。

据高工LED产业研究所调查,2011 年中国LED显示屏产值达219 亿元人民币,同比增长18%。LED显示屏在2011年呈现出量增价跌的态势,2011年中国LED显示屏出货量同比增长47.5%,但显示屏价格同比下降20%,表现出较为明显的销量与价格循环促进。

在积极倡导低碳环保的大背景下,全球主要国家相继出台淘汰传统白炽灯政策和步骤。LED因具有节能、环保、寿命长等显著优势,将成为取代传统照明的最佳选择。2009年9月,国家发改委、科技部、工信部、财政部、住建部、国家质检总局六部委联合下发《半导体照明节能产业发展意见》,明确提出发展目标:到2015年,半导体照明节能产业产值年均增长率在30%左右,产品市场占有率逐年提高,功能性照明达到20%左右,液晶背光源达到50%以上,景观装饰等产品市场占有率达到70%以上;并提出了继续加大半导体照明技术创新支持力度、积极实施促进半导体照明节能产业发展的鼓励政策等多项政策措施。

受到LED技术进步及政策驱动,全球LED市场规模保持了较高的增长率。根据国家半导体照明工程研发及产业联盟统计数据显示,2011 年,我国半导体照明产业规模达到1560亿元,较2010年的1200亿元增长30%。

LED照明通常可以分为景观照明和功能性照明。目前,LED照明产品已经在景观装饰亮化、汽车灯等领域得到了广泛的应用;功能性照明主要集中在隧道、道路等户外照明领域,并开始向普通民用照明领域渗透。DisplaySearch 预测,2012 年全球 LED 照明应用的平均渗透率为1.9%,预计2014 年将达到9.3%。Strategies Unlimited 预测,从 2010 年至 2015年照明用 LED 出货量的复合年增长率将达到26%。对应收入的复合年增长率为 11%,至2015 年LED 照明市场收入将超过544 亿美元。LED照明应用将成为LED市场增长的新动力。

(二)行业总体竞争格局

LED 产业链一般分为上游、中游、下游三个细分行业。上游为衬底和外延片的生产;中游为LED 芯片制造;下游为LED 芯片的封装以及各类LED 显示、照明、背光产品的生产和应用。LED上游核心技术及关键设备技术由日本、美国和欧洲企业垄断,产业集中度较高。国内上游企业较少,竞争主要集中在下游封装和应用领域,产业集中度较低,同质化现象严重,竞争比较激烈。根据行业协会统计,目前从事LED显示应用产品的生产企业超过1000家,从事LED显示应用产品配套服务的企业超过3000家。受到国家出台多项产业扶持和优惠政策的推动,且进入门槛较低,未来将会有更多资本流入下游应用行业,加剧市场竞争。

(三)公司未来的发展战略以及2012 年经营计划

1、公司未来的发展战略

公司将把握国家战略性新兴产业发展机遇,坚持以科技创新为发展之根本,以"求实、进取、创新、诚信"为经营理念,以更高的标准要求自己,追求卓越,不断进步专注于LED应用领域的产品开发与解决方案设计,致力于发展成为国际一流的LED显示应用产品和解决方案供应商,以及国内细分市场领先的LED照明产品供应商。

2、2012年经营计划

①总体经营计划

公司将积极落实国家大力支持绿色环保、节能减排的产业政策,充分利用上市融资资源:以显示屏为基础业务,巩固并提升市场地位;以照明为成长业务,积极寻求市场突破;力争到2015年成为显示屏国内行业领导者,国际领先者,进入国内LED照明行业前三名。

②显示屏经营计划

显示屏总体经营计划:市场渗透与开发、产品开发为核心,巩固现有渠道,开拓新渠道、开拓大项目,成立创意屏部,打造名牌,突破细分市场领先优势。

巩固并充分发挥在显示屏领域的已有优势,以广告、租赁、球场屏为主要目标市场,开发适合高端市场的广告屏和适应租赁的压铸铝箱系列产品。加大海外市场拓展力度,设立美国子公司、欧洲办事处,开拓渠道和终端。巩固核心渠道商,与核心渠道结成共赢的战略联盟,加大大型项目直销力度。扩大现有办事处,完善办事处功能,增设新的销售点,完善服务体系,突出服务优势,将服务塑造为核心竞争力。提升控制系统、创意造型等产品应用方案解决能力,优化现有产品进行,提高性价比,产品向批量化、标准化过渡。成立网络推广团队,加强网络推广力度,增加投入。通过样板工程、重点展会、广告的宣传,提升品牌知名度和影响力,使显示屏业务成为稳固的主要收入和利润贡献者。

③照明经营计划

照明整体经营计划:紧跟国际与国内的政策趋势,以市场开发、产品开发为核心,积极开拓渠道、改善交期与品质,打造名牌,加强路灯市场渗透,户内产品进入批零市场。

跟随LED照明行业技术发展趋势,把握行业爆发机遇期:以户外照明、户内商业照明为主要目标市场;加大海外市场拓展力度,积极布局国内市场;以渠道经销模式为主,大型工程项目直销为辅;构建分销网络,将渠道塑造为核心竞争力;对研发流程进行梳理,加强预研能力,进行第四代路灯开发,注重美学设计,不断完善照明产品系列,加大户内照明产品开发力度,增加筒灯、射灯、球泡、灯管、面板灯的系列化,差异化、提升产品性价比,提高灯光方案设计能力;积极探索营销模式,成立EMC团队,负责公司所有EMC项目管理;成立批量零售部门;通过网络、展会、终端形象等推广形式,提升品牌力;将照明业务培育为新的经济增长点。

(四)公司未来发展的风险因素分析

1、行业竞争加剧的风险

本公司所处的LED显示屏及照明应用领域前景广阔,但行业集中度不高,市场份额较为分散,且受产业政策推动,在市场需求不断扩大的大背景下,未来可能有更多的资本进入LED行业,公司将面对更为激烈市场竞争。本公司所处的华南地区的LED显示屏产值占全国总产值的约40%,是全国LED产业集中且竞争激烈的地区。与国内外众多的竞争厂商相比,本公司具有技术、成本、销售渠道和品牌等综合优势,产品品质已达到国际先进水平。但是,随着行业竞争不断加剧,若公司不能持续在技术、管理、规模、品牌及技术研发等方面保持优势,则可能面临被竞争对手超越的风险,从而对公司的经营业绩产生一定不利影响。

2、产品价格下降的风险

LED行业技术进步快,产品更新换代迅速,在生产成本逐步降低的同时,产品价格也呈下降趋势。同时,受到国家政策的推动,更多的资本进入LED行业,新增产能逐步释放,致使市场竞争加剧,产品价格下降。公司通过技术创新,保持公司LED产品的竞争优势。加大新产品的研发力度,调整产品结构,提高中高端显示屏和照明销售比例,维持公司主营业务毛利的稳定性。同时公司将逐步实施精益生产模式,有效降低了原材料采购成本和产品生产成本。但是,市场规模快速扩张及竞争加剧仍有可能使产品价格进一步下降,使公司面临盈利水平下降的风险。

3、核心人才流失风险

公司所处的LED应用行业处于高速发展的阶段,对技术人才需求较旺盛,因此,具有人才流动性较高的特点,核心人才的流失将对公司未来发展造成不利影响。

为了稳定核心技术人员、保护核心技术,公司采取了相应措施进行积极、有效的控制,主要有:①建立股权激励机制,通过持有公司股份以提高核心技术人员和关键管理人员的稳定性;②与核心技术人员签订《保密协议》,保留采取司法救济的权利;③创建良好的企业文化和发展平台,积极为核心技术人员和关键管理人员提供良好的科研条件和施展能力的平台,并进一步完善激励机制,吸引并留住人才。本公司已经建立了良好的研发体系和人才培养机制,近年来,公司的核心人才流动率较低,人员较稳定。

人员的正常有序流动不会对本公司经营业绩造成重大影响,但核心技术人员和关键管理人员短期内大批流失,仍可能对本公司经营业绩和可持续发展能力造成不利影响。

4、业务扩张带来的管理风险

随着募集资金的到位,投资项目已陆续开展,公司的规模将快速扩张,并加强对LED应用领域的延伸。随着公司资产、业务以及人员规模的大幅度增加,将对公司的预算、采购、生产和成本控制、销售与回款、技术研发、财务统筹、人力资源等各方面形成挑战。因此,公司面临今后快速发展、规模不断扩大带来的管理风险。

(五)公司未来发展的资金需求及使用计划

公司将根据生产经营和业务发展的需要,采取合理的筹资渠道和方式,通过向金融机构贷款、资本市场融资和自有资金,确保公司对资金的需求,为公司未来的发展提供资金保障。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况

√ 适用 □ 不适用

单位:万元

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
LED光电行业	53,084.34	39,773.79	25.07%	6.23%	6.05%	0.12%

主营业务分产品情况

单位:万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
LED显示屏	47,396.60	36,117.00	23.80%	1.69%	2.02%	-0.24%
LED照明灯	5,599.91	3,593.53	35.83%	67.71%	72.69%	-1.85%
LED灯	87.83	63.26	27.97%	236.91%	231.09%	1.27%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

√ 适用 □ 不适用

(1)报告期营业利润较上年同期减少20.61%,主要系本年加大业务推广力度,增加了销售人员工资、差旅费支出、展览支出所致。办公场地装修,同时提高了管理人员工资所致。

(2)报告期营业外收入较上年同期增长168.11%,主要系政府补助增加所致。

(3)报告期营业外支出较上年同期增长96.84%,主要系非流动资产处置损失35万增加所致。

(4)报告期所得税费用较上年同期增长51.24%主要系2010年为2免3减半的减半期,税率为22%减半,今年为高新技术企业适用税率15%,同时应收账款及递延收益减少导致递延所得税资产转回所致。

§ 6 财务报告

6.1 与最近一期年度报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

□ 适用 √ 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

□ 适用 √ 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比,合并范围发生变化的具体说明

□ 适用 √ 不适用

6.4 董事会、监事会对会计师事务所"非标准审计报告"的说明

□ 适用 √ 不适用

证券代码:300232　　证券简称:洲明科技　　公告编号:2011-031

深圳市洲明科技股份有限公司

2012 第一季度报告

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次季报的董事会会议

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
李晋闽	独立董事	有重要公务活动,无法改期	程源

1.2 公司第一季度财务报告未经会计师事务所审计。

1.3 公司负责人林洺锋、主管会计工作负责人谷益及会计机构负责人(会计主管人员)谷益声明:保证季度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 主要会计数据及财务指标

单位:元

	本报告期末	上年度期末	本报告期末比上年度期末增减(%)
资产总额(元)	759,383,530.01	746,801,189.81	1.68%
归属于上市公司股东的所有者权益(或股东权益)(元)	549,781,780.04	548,074,580.96	0.31%
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	7.07	7.05	0.28%
	年初至报告期期末		比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额(元)	-12,736,970.10		749.06%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.16		433.33%
	报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业总收入(元)	84,128,053.69	101,001,769.70	-16.71%
归属于上市公司股东的净利润(元)	1,707,199.08	8,739,163.76	-80.46%
基本每股收益(元/股)	0.02	0.15	-86.67%
稀释每股收益(元/股)	0.02	0.15	-86.67%
加权平均净资产收益率(%)	0.31%	12.03%	-11.72%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	0.13%	11.30%	-11.17%

非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	年初至报告期末金额	附注(如适用)
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	3,598,194.46	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-230,540.27	
所得税影响额	-2,383,551.51	
合计	984,102.68	-

2.2 报告期末股东总人数及前十名无限售条件股东持股情况表

单位:股

报告期末股东总数(户)	5,551

前十名无限售条件流通股股东持股情况

股东名称(全称)	期末持有无限售条件流通股的数量	种类
中国建设银行-上投摩根双息平衡混合型证券投资基金	1,165,499	人民币普通股
招商银行股份有限公司-上投摩根行业轮动股票型证券投资基金	648,533	人民币普通股
吉林申合投资有限公司	353,800	人民币普通股
中国建设银行-汇丰晋信科技先锋股票型证券投资基金	312,750	人民币普通股
李佳蔓	306,100	人民币普通股
中国银行-华宝兴业先进成长股票型证券投资基金	290,707	人民币普通股
中国农业银行-上投摩根新兴动力股票型证券投资基金	169,897	人民币普通股
沈莉莉	158,200	人民币普通股
吴岑	135,000	人民币普通股
徐清华	132,000	人民币普通股

2.3 限售股份变动情况表

单位:股

股东名称	期初限售股数	本期解除限售股数	本期增加限售股数	期末限售股数	限售原因	解除限售日期
林洺锋	35,608,500	0	0	35,608,500	首发承诺	2014年6月22日
蒋海艳	1,875,000	0	0	1,875,000	首发承诺	2014年6月22日
深圳市勤睿投资有限公司	4,000,000	0	0	4,000,000	首发承诺	2014年6月22日
谷益	250,000	0	0	250,000	首发承诺	2012年6月22日