

证券代码：300162

证券简称：雷曼光电

深圳雷曼光电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2014-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	孙远峰（方正证券）、段迎晟（方正证券）、尹哲（信达澳银）、冯明远（信达澳银）、秦闻（宏源证券）、李振亚（宏源证券）、程宇楠（金元证券）、梁伟（德威德佳投资）、曹璨（商弈投资）
时间	2014年6月3日 14：00 - 15：00
地点	深圳市南山区松白公路百信旺工业二区八栋五楼会议室
上市公司接待人员姓名	罗竝（副总裁 董事会秘书）、刘才忠（财务总监）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <p>一、交流环节：</p> <p>问题 1：请简要介绍一下公司的整体发展思路。</p> <p>答：公司作为深圳首家上市的 LED 国家高新技术企业，主营业务涵盖高端 LED 封装器件、LED 显示屏、LED 照明、LED 传媒、LED 节能五大领域。</p> <p>在 LED 封装器件方面，公司于成立之初，以生产制造封装器件为主营业务，发展至今，公司的封装技术已经相对比较成熟，并于上个月刚刚发布世界最小户外全彩贴片 SMD 器件，具有户外高亮度、高防护等级、大角度、高对比度等特点，填补了近距离户外 LED 高清显示屏的空白。在显示屏方面，公司在研发技术、定制化生产、产业链配套及国外市场营销布局等方</p>

面均具有一定优势，其销售收入占总收入的 60%，所以显示屏是公司的主要营收点并保持每年业绩稳步提升。在 LED 照明领域，今年公司进行了新的业务布局，成立了照明电商和照明渠道业务板块，在照明电商方面，公司创立了照明子品牌“雷米照明”，并于上个月在互联网（天猫商城）开始进行销售。LED 照明渠道方面，目前还处于业务布局的阶段。在 LED 传媒领域，主要是以与中超战略合作为契机，进行广告资源运作，拓展 LED 广告媒体业务，同时在今年公司还赞助了中甲联赛，期望利用雷曼光电在体育传媒领域的优势及产品优势，提升品牌知名度。在 LED 节能领域，主要采用 EMC（合同能源管理）、BT 模式为耗能企业提供节能资金、节能技术、节能产品等全方位能源管理服务，去年公司成功中标山西行政村亮化工程，今年会在其他地区进行更广泛的业务拓展。

上周，公司公告了以股权转让和增资方式收购深圳康硕展电子有限公司 51% 的股权，根据公司管理层几个月的审慎调研、反复评估和分析，康硕展公司主营的创意异形屏的毛利率较高，双方在品牌、产品、渠道方面都有很强的互补性，同时康硕展原股东承诺 2014 年度经审计的扣除非经常性损益后的净利润不低于 2000 万元。

问题 2：现在 LED 异形屏的市场容量如何？

答：目前来看，异形屏占整体显示屏市场份额相对较小，但是随着市场需求的不断变化，LED 显示屏除了传统的信息展示等作用外，在外形上的要求也在进一步提升，LED 异形显示屏能够在传统 LED 显示屏的基础上改造成特殊形状的 LED 显示屏，并能够根据不同的需求订做，在舞台租赁、户外传媒、博物馆、展览馆、星级酒店、商场等场所的需求量在逐渐增大，同时异形屏在艺术设计、技术潜力等方面具有较好的前景。

问题 3：康硕展之前有上市的打算吗？

答：没有。

问题 4：现在 LED 行业间的并购非常频繁，公司后续有打算收购康硕展的全部股权吗？

答：这个是有打算的，但是要在满足条件的情况下才会收购康硕展剩余 49% 的股权。首先，康硕展 2014 年实际业绩达到承诺业绩，2015 年预测扣除非经常性损益后的净利润达到 3000 万元；其次，康硕展及雷曼光电未违反本协议约定的各项义务、保证及承诺、未发生重大的不利变化，同时，康硕展的股东批准、上市公司董事会及股东大会批准、中国证监会核准交易。

问题 5：现在一些公司相继推出小点间距的产品，公司有没有推出这方面的产品？

答：公司上个月发布世界最小户外全彩贴片 SMD 器件——黑钻 2623。在 LED 行业内，户内 SMD 高清显示屏已得到了推广使用，最小点间距达到 1.5mm，但基于 SMD 器件的防水防潮性能，户外贴片 SMD 显示屏发展相对较慢。这两年户外防水 SMD 器件技术逐步成熟，开始有了批量应用。而户外高清 LED 显示屏受制于 SMD 器件的制约，目前最小点间距只能做到 P6（6mm），不能满足高清晰度户外显示的应用需求，公司本次研究出来的封装产品，最小点间距为 P3.9（3.9mm），每平方像素点达 65746 点，具有户外高亮度、高防护等级、大角度、高对比度等特点，填补了近距离户外 LED 高清显示屏的空白。

问题 6：中超公司所用的封装产品点间距是多少？

答：中超公司用的是 P20（20mm）点间距封装器件。

问题 7：与其他显示屏生产企业相比，公司的毛利率相对较高，是什么原因呢？

答：首先，公司的显示屏主要销往北美和欧洲市场，出口占比较高。其次，显示屏所用的封装器件是公司自主生产，相对外购封装器件的显示屏生产企业来说，成本较低。

问题 8：公司的封装器件自用率是多少？外销多少？

答：公司的显示屏产品全部采用自己生产的封装器件，内部自供率是 100%。从封装器件整体的销售情况来看，外销占比约 60%左右，自用占比约为 40%，但是收购康硕展公司后，封装器件的自用占比将会提高。

问题 9：显示屏出口比例达到多少？

答：公司的显示屏出口业务达到 90%以上，考虑到公司的封装器件主要销售国内显示屏生产企业，为了避免共同竞争，除了中超项目、深交所项目等大型项目外，主要是以出口为主。

问题 10：公司采用的是上下游一体化的模式，那么与采购外部封装器件的显示屏生产企业来说，我们的优势是什么？

答：雷曼光电的封装器件通过多年的技术研究和生产积累，已有较高的技术水平，与外购封装器件的显示屏生产企业来说，技术优势同时也是成本优势，不生产封装器件的显示屏企业的成本就相对较高。

问题 11：公司收购康硕展，在哪些方面与公司互补？

答：首先在产品方面，康硕展创新型的 LED 创意屏系列产品领先于业内 LED 企业，并拥有自主设计专利，能够弥补公司在创意异形 LED 显示屏产品方面的不足。其次，在市场方面，康硕展经过多年的研发和市场经验的积累，已经沉淀出以异形 LED 显示屏产品为核心的研发、生产、销售、维护团队，在品牌知名度、客户积累方面都有较大的成就。再次，在渠道建设方面，康硕展的产品即销往国外市场也销往国内市场，而公司的显示屏主要销往国外，有利于公司加速拓展国内显示屏市场。

问题 12：公司接下来会有其他的业务布局吗？

答：近两年 LED 行业竞争日趋激烈，行业洗牌也在不断加剧，企业间的被动或者主动地并购是行业大势所趋，公司会在发展好主营业务的基础上，考虑跨界的并购项目，以进一步增强公司的整体竞争优势。

问题 13: 公司的芯片是采购国内还是国外的?

答: 公司是根据客户的需求采购芯片, 大部分是国内的厂商。

问题 14: 现在显示屏行业中企业的发展趋势是什么?

答: 从显示屏市场来看, 每个企业的侧重点有所不同, 对于公司本身来说, 主要侧重于大型的体育赛事、地标建筑等领域, 近阶段每个企业会根据自身发展特点, 在不同的细分领域提升各自的优势。

问题 15: 一些小企业在竞争中逐渐被淘汰的原因是什么呢?

答: LED 行业中的一些小企业为了应对激烈的竞争, 主要采取价格战的方式获取市场份额, 导致毛利率较低, 现金流和资金不足, 从而处于市场竞争中的劣势。

问题 16: 今年 LED 行业的压款现象会比去年有改观吗?

答: 从目前来看没有明显的改善, 随着国家对 LED 节能的政策支持, 政府的工程项目会逐渐增多, 项目周期普遍较长, 所以压款不会有明显改善。

问题 17: 公司与中超的具体合作方式是什么?

答: 公司和中超的合作是采用资源互换方式, 主要是通过 LED 显示屏设备置换的方式获得中超的 12 分钟广告时间, 并对广告资源进行商业运作。目前已经对外销售 10 分钟, 剩余 2 分钟公司自愿保留, 雷曼的品牌过去侧重于工业品牌, 随着公司优势的日益积累和发展的战略规划, 公司正由工业品牌逐步转向民用消费品牌领域, 所以剩余 2 分钟作为公司自身的品牌推广。同时近年中超公司的商业价值在快速回升, 其广告价格也将会有较大的增长, 对雷曼未来的发展是一次很好的机会。

问题 18: 公司现在在线上有销售照明产品吗? 情况如何?

	<p>答：公司于上个月在互联网（天猫商城）开始进行线上的销售，品牌是“雷米照明”，现阶段照明电商业务还处于投入期，未来的情况还有待于进一步的探索。</p> <p>问题 19：中超联赛的显示屏是自己维护的吗？</p> <p>答：是的。</p> <p>问题 20：现在国外的显示屏格局是怎样的？对公司产生什么影响？</p> <p>答：目前国外的显示屏市场增长稳定，客户更加追求性价比较高的产品，一些国外的显示屏上市公司，其产品价格普遍较高，对于公司来说是一种优势。未来在国外市场中，赛事屏的空间会比较大。</p> <p>问题 21：公司的海外租赁业务的毛利率与传统显示屏相比，会有差异吗？</p> <p>答：由于公司的租赁屏业务主要集中于海外市场，国外市场对租赁屏的价格不太敏感，所以与传统显示屏相比，毛利率差异小。</p> <p>接待过程中，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，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2014 年 6 月 3 日

(以下无正文)