

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：2012-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	宋赞波（高华证券） 刘康（高华证券） 詹成（景顺长城） 任泽松（中邮基金） 朱铭杰（海富通基金） 刘帅（高盛证券） 李为民（雍贯投资） 容嘉亮（研富资产） 徐昊（惠理基金） 何之渊（朱雀投资） 刘宏（国投瑞银基金） 季侃乐（兴业全球基金） 张丹华（嘉实基金）
<b>时间</b>	2012年9月26日 15:30-16:30
<b>地点</b>	深圳市南山区西丽百芒百信旺工业二区八栋雷曼大厦会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	李漫铁（董事长 总裁） 罗竝（副总裁 董事会秘书） 曾小玲（副总裁 财务总监）
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	本次投资者关系活动的主要内容如下： 问题一：李总能从公司的特色出发，介绍一下公司LED业务情况及未来发展方向？ 答：雷曼光电是中国领先的中高端LED制造商，也是是亚太地区乃至国际市场有影响力的厂商之一。作为深圳首家上市的LED国家高新技术企业，资金实力比较雄厚，注重LED器件及应用产品的研发、创新。产品涵盖高端LED封装器件、LED显示屏、LED照明三大领域。依托LED产品优势，公司主营业务也由LED封装、LED显示、LED照明扩展至LED传媒、LED节能领域。并于今年成立了LED节能服务公司和文化传媒公司

专门运营这两块业务。LED 节能业务的拓展主要是基于广东省的节能扶持政策的出台及本身业务延伸的需要。LED 传媒业务，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。成立 8 年以来，公司从一个工业品牌不断向国际民族企业品牌迈进中，未来几年公司计划建立一个好的 LED 照明消费品牌。

问题二：公司惠州项目进展如何？

答：公司的全资子公司惠州雷曼在广东惠州仲恺高新开发区的大型产业制造基地一期也已建成，10 月底将投入使用。生产运营衔接也正在稳步推进中。项目投产后，公司产能将大幅度提高，进一步强化和提升雷曼在中高端 LED 器件、显示屏和照明领域的核心竞争力。

问题三：李总如何看待照明市场的发展？公司提到在未来几年建立一个好的 LED 照明消费品牌，将从那几个方面入手？

答：由于前几年 LED 灯的价格偏高和行业标准不完善等因素，导致产品的市场接受度较低。但顺着上游芯片及外延片的价格降低、行业标准的不断完善及政府 LED 扶持政策的不断出台，我个人认为，在未来的一两年之内，LED 半导体照明产品在这个市场的占有率会有一个比较好的提升，但真正要走入民用市场，可能还需要三到五年的时间，但是在一些大型的照明工程，尤其是工作时间比较长的，对节电要求比较高的这么一些领域。例如，市政工程、隧道、地铁、写字楼等领域将会率先得到普及。公司一直在积极布局照明领域，成立了专门的照明事业部，负责照明产品的研发、销售。

问题四：公司在 LED 照明渠道建设方面进展如何？

答：公司在借助显示屏海外市场的优势拓展海外照明市场。国内照明市场主要通过大项目和政府节能改造招投标项目进行拓展。

问题五：公司生产搬入到惠州后预计产能是多少，比现在提高了多少？

答：募投项目的产能在招股书和追加投资的项目可研报告都有提到，综合产能理论上将是现在的三倍。

问题六：惠州雷曼的设备是否到位，公司产能达产预计还需要多久？

答：公司的设备陆续到位。达产估计需要 3 个月的时间。

问题七：今年上半年公司 LED 显示屏、LED 器件及 LED 照明所占营收比例？毛利率分别是多少？未来 LED 行业的毛利率如何？公司下半年的毛利率趋势？

答：LED 显示屏约占 50%，毛利率为 34.41%；LED 器件约占 40%，Lamp 的毛利率为 19.83%，SMD 的毛利率为 20.17%；LED 照明约占 10%，毛利率为 13.74%。未来 LED 行业的毛利率会保持平稳下降的趋势，公司毛利率不会出现大幅度的波动。

问题八：如何看待 LED 显示屏市场？国星光电是生产 LED 显示屏的公司，同公司有何区别，公司的优势在哪里？

答：由于 LED 显示屏市场近几年竞争非常激烈，现已进入到优胜劣汰的阶段，未来几年产业集中度也将快速提升。已上市和即将上市专业 LED 显示屏企业，有望借用资本市场的力量和企业本身技术和渠道优势取得快速发展。未来 LED 显示屏利润增长将主要来自于传统喷绘、霓虹灯、广告牌替代市场，还有高清、3D、智能化高端 LED 显示屏市场。

国星光电生产 LED 显示屏器件，不直接生产 LED 显示屏。公司生产的 LED 显示屏器件包括 SMD 和 LAMP 两种，同时也生产 LED 显示屏。公司显示屏 80%销往海外。海外显示屏的应用市场主要包括户外广告屏和租赁市场两大块。公司侧重于户外广告牌市场，主要是在对传统广告牌的替换市场。公司显示屏业务优势，一是海外渠道优势，这得力于公司在 6、7 年前就开始耕耘海外显示屏市场，尤其是欧洲和北美市场；二是 LED 显示屏性价比较高；三是公司产品差异化优势；四是售后服务优势。

问题九：公司与中超共签署了几年的协议？目前的收益是多少？

答：签署了 5 年的协议。今年是合作第一年，目前赛场播放的广告主要是自身广告，主要是对公司品牌的推广。公司的子公司雷曼文化传媒公司负责中超这 12 分钟的广告资源销售和运作。

问题十：雷曼从 3 大业务拓展到 5 大业务，公司比较注重那一块业务，未来发展的重点是那一部分？

答：未来发展的重点是 LED 显示屏和 LED 照明业务。新拓展的 LED 传媒、LED 节能领域也是基于 LED 显示屏产品和 LED 照明产品进行运营。

问题十一：目前国内外的芯片性价比怎样？国产芯片是否会取代国外的芯片？

答：现在国内生产的芯片性价比在不断提高，未来国产芯片的使用率会进一步提高，尤其是国产中小功率的芯片，大功率芯片国外品牌还是比较有优势。公司目前使用的中小功率芯片主要来自于国内厂家。

	<p>问题十二：LED 产品在海外销售过程中，是否有遇到一些政策性壁垒？</p> <p>答：美国、欧盟等对 LED 白光照明产品提出了覆盖节能环保、生态设计、能效标签、测试检验等方面更高更严格的要求。LED 显示屏还未遇到相关的问题。为避免公司未来可能遇到的贸易风险，公司也将加大研发投入，积极提升产品质量，提高产品档次，以规避技术性贸易壁垒带来的政策风险。</p> <p>问题十三：公司显示屏大客户集中度高吗？大客户主要来自哪些地区？</p> <p>答：公司显示屏业务不存在大客户过度依赖现象，第一大客户的销售占比不到 20%。公司 LED 显示屏大客户主要来自北美和欧洲。</p> <p>问题十四：国外有哪些比较优秀的 LED 显示屏生产厂家，贵公司与之相比有哪些优势？</p> <p>答：美国的 Daktronics、欧洲比利时的巴克公司。国外公司都以产品在本土生产、突出的售后服务、交货迅速、放账时间长等优势著称。但这也导致其成本高企。针对国外公司的优势，我们通过一些方法解决了交货速度的问题。另外公司也适当放宽了海外信用较好的客户应收账款收款时间。公司产品相较于在海外公司最大优势是性价比较高。</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	2012年9月26日
----	------------