

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

2022年5月27日投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东方合盈 匡湘军 五矿证券 袁华茂 诚诺资产 杨景文 知常基金 陈海军
时间	2022年5月27日 10:00-11:30
地点	深圳市南山区松白公路百旺信工业园二区雷曼大厦
上市公司接待人员姓名	左剑铭先生（副总裁、董事会秘书） 梁冰冰女士（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动的主要内容如下： 一、参观公司展厅，COB技术特点讲解，Micro LED超高清专业显示及雷曼会议一体机、雷曼巨幕等应用场景演示； 二、互动问答环节 问题1：公司国内外收入增速和占比情况如何？ 答：公司自2018年推出基于COB技术的Micro LED超高清显示产品就开始积极布局国内市场，近几年公司国内业务持续增长。2021年，公司国内市场实现总营收5.62亿元，较上

年同期增长 95.20%；国际市场实现总营收 7.42 亿元，较上年同期增长 39.66%。目前公司国内收入占总营收的比重超过 40%，国内外市场收入结构持续优化。

问题 2：公司研发人员及研发费用投入情况？

答：作为高科技 LED 企业，公司一直以提高企业核心竞争力为出发点，关注国内、国际先进技术、工艺方法和行业产品最新动态，持续加大研究开发的投入力度。公司持续引进科研技术人才，目前拥有研发员工 300 多人，占公司员工总人数超 15%；同时不断完善创新激励机制，充分调动全体员工对技术创新的积极性和参与度，在企业内部形成技术协同创新的良性发展态势。公司不断加大研发投入，研发投入金额逐年提高，具备较强的技术开发能力和创新能力，连续多年被认定为高新技术企业。

问题 3：请问公司生产良率和产能利用率情况如何？是否计划扩产？

答：目前公司 COB 产品的生产良率已达到 98%以上，处于行业领先水平。随着公司产品线的扩张以及下游需求的释放，公司产能利用率较高，近两年公司持续使用自有资金对 COB 产线进行了多轮小规模扩产，今年公司推出了定增方案，计划通过向特定对象发行股票募集资金用于 COB 超高清显示改扩建项目，进一步扩充产能以满足 COB 业务发展的动态需求。

问题 4：定增目前的进展如何？

答：公司在今年 4 月份发出定增预案，目前已通过董事会和股东大会审议批准，下一步将按照相关规定提交深交所及证监会审核注册。

问题 5：目前上游原材料供应和价格情况？

答：目前主要原材料价格比较平稳。公司与上游供应商长期保持良好的合作关系，目前原料供应情况正常。

问题 6：公司的巨幕产品与目前市面的家用电视对比有什

么主要优势？

答：雷曼巨幕产品采用公司自主研发的自发光纳米黑晶涂层 Micro LED 可拼接超高清墨玉屏，能更好地还原色彩之美，同时有着更佳的护眼效果，是目前满足超大尺寸及超高清显示的绝佳产品解决方案，可覆盖家庭客厅、私人影院、商务会所、现代化办公和私人定制等多种场景，满足高端客户群体对于视听、娱乐、社交、办公等的多样化需求。

相对目前市面常见的液晶电视、激光电视，公司的巨幕产品是由上千万微型 LED 芯片(微米尺度)自发光呈现画面，其亮度和纯净度更高，色域更广，可靠性高，使用寿命更长，长期使用不会出现像 OLED 电视类似的烧屏问题，且可实现无缝拼接便捷安装，克服了同等尺寸液晶电视入户难的痛点。

问题 7：公司巨幕产品价格较高，计划如何推市场？

答：公司自去年 9 月起陆续发布了 110 吋/138 吋雷曼巨幕系列产品，并即将发布 163 吋产品，已发布产品的终端价格带在 17.99 万元-49.99 万元间。

目前彩电市场大屏化趋势越来越明显，70 吋以上电视已逐渐成为主流，100 吋以上大尺寸产品正成为家用显示领域的新热点，国际头部显示厂商三星以及国内部分显示厂商都在积极布局大尺寸 Micro LED 电视，传递出对该细分市场前景看好的信心，带动市场培育及引导，提升了 Micro LED 电视市场认知度。

公司巨幕产品采用的是公司基于 COB 技术的 Micro LED 超高清显示屏，得益于公司多年的技术沉淀、超高的良品率以及专有的分辨率提升技术，公司的巨幕产品价格与同类产品相比具有优异的性价比优势。

公司已组建了巨幕事业部，持续搭建销售团队，一方面加强渠道推广力度，开启全国合伙人招募，建立多渠道多层次销售网络；另一方面多维度提升公司巨幕产品的品牌宣传，未来

	<p>将陆续在全国高端商场与家居卖场开设线下体验中心，增强体验式营销。随着市场认知度与体验感的提升，公司巨幕产品将持续向中高端家用市场渗透。</p> <p>问题 8：公司 COB 产品未来成本下降的路径？</p> <p>答：主要有三方面，一方面是公司自身持续进行技术升级，优化产品设计，梳理工艺流程，降低制程成本；另一方面是通过行业上游友商的努力，降低原材料供应成本；第三是持续释放产能，实现规模效应。预计未来成本下降幅度有可能达到每年 10%-20%。</p> <p>问题 9：公司未来业务布局的侧重点？</p> <p>答：未来公司将继续聚焦 LED 主业，尤其侧重 Micro LED 超高清显示业务的拓展，以专用显示为基本盘，加速开拓商用显示和家用显示市场。专用显示主要是加速 COB 超高清大屏对传统产品的替代，继续提升市占率；商用显示市场方面，公司将推出适应不同客户需求的雷曼会议一体机产品，主攻政企会议室及高教市场；家用显示即 To C 的雷曼巨幕产品，未来公司将从产品、渠道和品牌多端发力开拓。</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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 27 日