

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10月25日投资者关系活动记录表

编号：2022-007

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华鑫证券 毛 正 中信证券 徐 涛 华鑫证券 赵心怡 中信证券 胡叶倩文 中信建投 徐 博 中信证券 程子盈 广发基金 曾质彬 中信证券 胥洞菡 信达澳亚基金 郭 敏 中信证券 赵梦远 韶夏资本 魏清阳 鑫宇投资 李小博 国惠基金 梁 铨 热土投资 苑军磊 鸿运基金 张丽青 德华创投 杜 波 横琴人寿 郭雅绮 益升达投资 石 琳 厦航投资 李 韬 前海聚龙 林继斌 太平基金 田发祥 易米基金 王 磊 前海结算 田 钧 中天汇富 许高飞 尚近投资 万朋杰 韶夏资本 董凌博 前海聚龙 郝 旻 枫池资产 孙关世禧 彬元资本 陈海亮 景泰利丰 邹因素 和基投资 李逸尘 上海合远 王 威

	<p>第五公理 黄 勇 中信里昂 Zhu JIE</p> <p>摩根士丹利华鑫基金 李子扬</p> <p>摩根士丹利华鑫基金 施同亮</p>
时间	<p>2022 年 10 月 25 日 10:00-11:00</p> <p>2022 年 10 月 25 日 15:00-16:00</p>
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	<p>左剑铭先生（副总裁、董事会秘书）</p> <p>屠孟龙先生（技术总监）</p> <p>梁冰冰女士（证券事务代表）</p> <p>王 丹女士（证券事务主管）</p>
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、公司基本情况介绍</p> <p>2022 年前三季度，公司实现营业收入 8.79 亿元，同比下降 4.82%；归母净利润 4176.17 万元，同比下降 7.41%；经营性现金流量净额 3292.94 万元，同比增长 166.28%。</p> <p>分区域来看：国际市场需求较为旺盛，公司抓住机遇扩大现有海外营销网络，前三季度实现海外业务收入 6.28 亿元，同比增长 17.40%，其中，公司国际显示业务实现营业收入 3.57 亿元，较上年同期增长 32.20%；国际照明业务实现营业收入 2.7 亿元，较上年同期增长 1.90%。国内业务受多地疫情反复影响，部分项目的开拓、招投标及施工有所延迟，前三季度公司实现国内业务收入 2.51 亿元，同比出现一定程度下滑。</p> <p>分业务来看：专用显示领域，公司在安防、监控、指挥、调度、数据中心等应用场景多点开花，广受客户好评，并不断拓宽企业报告厅、形象展示墙、接待中心等商务应用场景，助力企业数字化转型。商用显示领域，公司进一步丰富 LEDMAN 雷曼智慧会议交互大屏产品线，全面推出雷曼智慧教育显示交互系统，完成“智慧会议”与“智慧教育”双场景布局。家用显</p>

示领域，公司构建了 110 吋/138 吋/163 吋家庭巨幕系列产品矩阵，先后在深圳、广州、南京、武汉、杭州、成都等地建立 9 家旗舰店与体验中心，增强线下渠道消费者黏性；与多个产品合作方、经销合作方、渠道合作方及相关的异业联盟等达成合作，探索雷曼 Micro LED 家庭巨幕创新服务消费模式。

二、互动问答环节

问题 1：请问三季度公司毛利率上升的原因？

答：三季度公司毛利率上升主要是业务和产品结构变化引起的，主要源于三季度海外业务收入占比提升，其中国际显示业务的毛利率一直比较稳定，国际照明业务由子公司拓享科技负责开拓，其毛利率自 2020 年到达低点后正在逐步回升。

问题 2：请问汇率变动对公司的影响情况如何？

答：美元持续升值在一定程度上会对出口企业的经营业绩产生积极影响。总体看，由于美元对全球其他货币出现单边升值，因此今年对美销售占比高的、或者以美元结算为主的出口企业所获得的账面汇兑收益占比将明显提高。

问题 3：请问可以分别按照产品结构和三大赛道拆分三季度收入占比情况吗？

答：按产品类型来分，COB 显示产品目前以内销为主，收入占比约 25%；SMD 显示产品以外销为主，收入占比约 40%；LED 照明产品主销海外，收入占比约 35%。

按三大赛道来分，专用显示仍占据了大的基本盘，商用显示和家用显示目前收入占比较小。

问题 4：请问 Micro LED 的技术难点有哪些？其他友商的布局情况如何？

答：公司在 Micro LED 领域起步早，在技术迭代、工艺制程、材料选用、产品应用等方面积累了较多经验，现已同时具备 COB 正装和倒装两种技术路线的量产能力，可生产适用于不同使用场景、不同价格区间、不同客户需求的差异化产品，产

能和全制程良率处于行业领先地位。目前，其他友商也在纷纷布局倒装 COB 的 Micro LED 产能。

问题 5：请问公司对世界杯带来的海外需求展望？

答：公司海外经销的 LED 显示屏产品将应用于 2022 年卡塔尔世界杯部分赛场的周边商业项目，由于世界杯只是一个短期赛事，它能给和足球运动相关的各种产品和服务项目带来事件性销售机会，从长期看，公司海外 LED 显示业务的增长有赖于海外市场整体投资和消费需求的进一步回暖。

问题 6：请问上游厂商原材料的价格情况如何，以及未来预期？

答：以 COB 显示产品为例，三大主材分别为显示芯片、驱动 IC、PCB 板，其中正装显示芯片价格相对比较稳定，倒装显示芯片价格在逐渐下降；驱动 IC 价格去年涨幅较大，今年已逐渐回落；PCB 板的价格相对比较稳定，波动不大。长远看，上游原材料成本还将继续下降。

问题 7：请问公司三季度存货较高的原因是什么？

答：为提高产品交付效率，公司采取备库式生产销售模式，因此存货水平略高于行业平均水平。

问题 8：请问公司一体机的推广情况怎么样？

答：公司于近期新推出了雷曼智慧教育显示交互系统，适用于大型课堂、阶梯教室、学术报告厅等各类大面积的课室场景，完成雷曼一体机“智慧会议”与“智慧教育”双场景布局，进一步打开未来市场空间。

近期，教育主管机关发布了相关文件，拟对职业院校、高等学校设备购置与更新新增贷款，实施阶段性贴息扶持政策。公司销售团队正在积极研究，争取在一体机销售方面能从高教领域设备更新需求提升中受益。

问题 9：请问公司家庭巨幕的推广情况和订单情况如何？

答：自今年年初组建巨幕事业部以来，雷曼家庭巨幕已形

	<p>成 110 吋、138 吋、163 吋矩阵式产品结构，适配 4K/8K 高分辨率显示要求；门店布局方面，公司先后在深圳、广州、南京、武汉、杭州、成都等地建立 9 家旗舰店与体验中心，增强线下渠道消费者黏性；渠道方面，公司已与多个产品合作方、经销商合作方、渠道合作方及相关的异业联盟等达成合作，探索雷曼 Micro LED 家庭巨幕创新服务消费模式。雷曼家庭巨幕目前尚处于新品推广期，订单在逐渐积累中。</p> <p>问题 10：请问公司对 LED 行业景气度的判断，以及展望今年 4 季度和 2023 年的情况？</p> <p>答：从行业来看，国际显示业务的景气度、市场需求和销售数据都相对稳定，而今年前三季度国内显示业务受疫情影响出现一定程度下滑。展望明年，国际显示业务有望稳健增长，而国内显示业务也有望实现恢复性增长。</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 10 月 25 日