

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

2023年5月5日投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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 checked="" 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（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2022 年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2023 年 5 月 5 日下午 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	李漫铁先生（董事长、总裁） 左剑铭先生（董事、副总裁、董事会秘书） 周玉华先生（独立董事） 张 琰女士（财务总监）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司 2023 年的发展战略是什么？</p> <p>答：您好！公司将继续坚定围绕 LED 高科技主业，落实“新团队、新区域、新客户、新场景、新行业、新模式、新管理”的“七新战略”规划及具体行动，进一步提升技术工艺水平，保持领先优势，不断招才选将，弥补营销能力短板，不断加大市场渗透及份额覆盖，引领国内外 Micro LED 超高清显示的发</p>

展与突破。谢谢！

2. 请问公司如何看待 LED 显示行业未来的发展空间？

答:您好！LED 显示产业是国家重点培育和发展的战略性新兴产业，全国十多个省市自治区提出了 20 多项支持 Mini/Micro LED 产业的发展政策。根据洛图科技（RUNTO）数据显示，预计 2023 年中国大陆小间距 LED 显示屏出货规模将达 180 亿元，同比 2022 年上涨 9.1%。LED 显示尤其是小间距 LED 显示的未来发展空间广阔，谢谢！

3. 您好！请问公司未来的产能规划如何？

答:您好！公司拟定向发行股票募集资金不超过 6.89 亿元，用于设计产能为 72000 m²的 COB 超高清显示改扩建项目和补充流动资金，以满足 COB 业务发展的需要，拓展公司在 Micro LED 显示领域的竞争优势。同时，公司积极推进在越南购地建设 LED 智慧照明生产基地，以有效补充 LED 照明产能，助力公司海外照明业务成长。谢谢！

4. 请问雷曼在 LED 显示行业有何竞争优势？

答:您好！公司已完整具备 COB 正装、倒装、像素引擎等多技术工艺路线产品的量产能力，并有常规 SMD、创意显示屏等 LED 显示产品组合，具有适用于不同场景、不同价格区间、不同客户需求的差异化产品，可以满足日益增长的户内 Micro LED 超高清显示以及户外显示市场需求。谢谢！

5. 您好！方便详细介绍一下公司 COB 屏的特点吗？

答:您好！雷曼 COB 超高清显示系列产品可无缝拼接无限扩展至超大尺寸，具备高色彩还原能力、高可视角度、高刷新率、高可靠性等卓越产品性能，适用于专用显示、商用显示和家用显示等不同行业、多种应用场景的超高清显示需求，可为用户提供极致的视效体验。谢谢！

6. 请问公司在技术创新方面有什么优势？

答:您好！公司坚持创新并注重知识产权积累，目前已积

累 500 多项国内外专利（包括 80 余项 COB 相关专利），形成了完整的自主知识产权体系。报告期内，公司被认定为 2021 年度广东省知识产权示范企业，公司建设的广东省 Micro LED 超高清集成封装与显示工程技术研究中心通过了广东省工程技术研究中心认定，公司产品研发与技术创新能力在同行业居领先地位。谢谢！

7. 董秘您好，请问公司在会议一体机这块市场现在做得怎么样了？

答：您好！公司持续加大商显领域市场拓展，积极推进商显渠道合作伙伴“雷鸣”计划，在全国开发一级授权运营中心和二级认证合作伙伴。报告期内，雷曼智慧会议交互显示系统凭借在智能显示终端的技术创新性及示范带动效应，成功上榜工业和信息化部办公厅发布的 2022 年新型信息消费示范项目。谢谢！

8. 您好！关于“雷曼”品牌的建设，请问公司有全面的规划吗？在这方便目前有做过哪些努力呢？公司会怎么面对这么激烈的行业竞争局面呢？

答：您好！报告期内，公司通过了国家高新技术企业、国家专精特新“小巨人”企业、2022 国家知识产权优势企业的认定，公司承制的“冰雪五环”及其他冬奥大型定制显示产品惊艳亮相 2022 年北京冬奥会开幕式，雷曼 COB 显示系列产品凭借过硬实力获得第一批深圳市制造业单项冠军产品称号，公司 8K 影厅项目入选工信部、广电总局超高清视频典型应用案例名单，塑造了雷曼全球 LED 超高清显示领军企业的品牌形象，公司品牌价值进一步提升。谢谢！

9. 公司的高教产品推广的怎么样了？

答：您好！雷曼智慧教室教育交互显示系统支持 138 吋、165 吋、185 吋等多种尺寸定制，适用于中大型教室、报告厅、多功能厅和高端培训中心等应用场景。公司已陆续为清华大

学、华南理工大学、上海交通大学、成都理工大学、西安理工大学等知名高校的信息化、数字化、智慧化建设提供自主创新的产品及解决方案。谢谢！

10. 公司对持“LED+体育”双主业并举，完善足球生态产业链有哪些看法与见解？又有哪些计划？可否简单分享一下？

答：您好！公司目前专注于 LED 显示业务和 LED 照明业务。在 LED 显示业务板块，公司先后推出了不同点间距的 SMD 产品，以及 P0.4-P1.9 的各种 COB 正装、COB 倒装、COB 像素引擎等多项工艺领先的封装产品，在可预期的未来，公司仍将专注于 LED 主业赛道的发展机会。

11. 所处的户外行业状况如何，公司的主要竞争优势在于哪些方面？

答：您好！公司是 LED 户内、户外显示产品的重要生产商，尤其在新的 COB 封装产品领域，公司前后参与了逾 3000 个 COB 项目，积累了丰富的技术研发、生产、交付、安装、售后经验，公司借助自有专利封装技术工艺，成功开发出了更加节能、更具性价比、更加稳定可靠的新型 LED 显示模组，可以满足客户在不同应用场景下对性能、价格的不同组合需求。这些都是公司长期积累的核心竞争力。

12. 如何推进 COB 封装领先企业，另辟蹊径打造差异化竞争力？

答：您好！公司已完整具备 COB 正装、倒装、像素引擎等多技术工艺路线产品的量产能力，并有常规 SMD、创意显示屏等 LED 显示产品组合，具有适用于不同场景、不同价格区间、不同客户需求的差异化产品，可以满足日益增长的户内 Micro LED 超高清显示以及户外显示市场需求。谢谢！

13. 公司是否考虑业务拓展，扩展生产规模，是否注重深化和拓宽与关键客户在产业链上的合作？

答：您好！公司积极扩大业务规模和延伸产业链，在 LED

显示方面，公司拟定向发行股票募集资金不超过 6.89 亿元，用于设计产能为 72000 m²的 COB 超高清显示改扩建项目和补充流动资金，以满足 COB 业务发展的需要，拓展公司在 Micro LED 显示领域的竞争优势。同时，公司积极推进在越南购地建设 LED 智慧照明生产基地，以有效补充 LED 照明产能。谢谢！

14. 请问公司实如何打开“互联互通”体育生态格局？又如何背靠中超资源深耕足球生态产业链的？这些预计给公司带来多大的盈利？

答：您好！公司目前专注于 LED 显示业务和 LED 照明业务。在 LED 显示业务板块，公司先后推出了不同点间距的 SMD 产品，以及 P0.4-P1.9 的各种 COB 正装、COB 倒装、COB 像素引擎等多项工艺领先的封装产品，在可预期的未来，公司仍将专注于 LED 主业赛道的发展机会。

15. 雷曼是最早布局 COB 小间距显示的企业之一，请问雷曼目前在 COB 小间距显示领域的发展如何？

答：您好！根据第三方市场分析机构迪显（DISCIEN）发布的调研数据显示，2021-2022 年雷曼光电在 COB 细分领域的市场占有率位居第一。COB 市场目前销额占比已占整体小间距市场的 10%，且 COB 市场增速明显高于整体小间距市场增速，预测到 2027 年 COB 市场份额占比将达 33.1%，销售额将突破 150 亿元，未来发展空间十分广阔。谢谢！

16. 2022 年度净利润 3110.12 万元，同比下降 34.46%，请问这背后主要驱动因素有哪些？有想好哪些应对措施了吗？

答：2022 年度公司实现归母净利润 3110.12 万元，较上年有所下降，由于 2022 年度公司在经营方面面临了一些众所周知的客观因素的困扰，一些国内业务项目在立项、招标、实施、验收等阶段不同程度地出现了暂缓、暂停、缩水、甚至取消，使得公司国内业务规模出现一定程度的下滑，受此影响公司整体营收和利润规模同比出现下降。在 2023 年度，公司将秉承

“七新战略”，不断加大新产品新工艺开发力度，扩大市场营销队伍力量，增加国内外区域覆盖能力，针对更广泛的产品使用场景进行重点攻坚，争取实现公司经营规模和效益的双增。

17. 贵司是否预测未来发展会遭遇哪些风险与挑战？是否做好应对准备？在接下来的发展中是否会加强公司承受销售下降打击的能力？

答:您好，在未来发展中，公司可能会面临宏观环境与汇率波动风险、市场竞争加剧及技术革新风险、业务规模扩张的经营管理风险、核心技术泄密及核心人员流失等风险，公司将持续加强宏观经济形势研判，适度运用避险金融工具，并重点保持基于 COB 封装的 Micro LED 显示产品的技术领先优势，不断丰富公司创新产品品类与服务，强化知识产权保护，同时加大销售网络覆盖密度，加快市场推广与份额提升，持续优化组织结构及运营管理，提升公司抗风险能力。谢谢！

18. 如今国家在大力发展数字经济，请问公司有没有布局这块业务？

答:您好！LED 显示屏作为数字经济重要的输出和展示介质，专用显示市场规模有望受益数字经济、数字政务等方面的政策实施。公司的显示屏已在安防、监控、指挥、调度、数据中心等专用显示应用场景广泛应用。谢谢！

19. 请问公司海外业务进展怎么样？

答:您好！2022 年，公司国际显示业务实现营业收入 4.47 亿元，较上年同期增长 26.70%，公司不断优化海外市场推广策略，持续开发新客户，在北美、南美及亚太地区的收入均实现同比增长，毛利率水平和人均产值稳步提升；公司国际照明业务实现营业收入 3.37 亿元，受外部环境影响出货量有所减少。谢谢！

20. 公司家庭巨幕产品，销售情况如何？公司打算如何提升这块销售业绩？

答:您好!雷曼家庭巨幕产品采用了线上与线下多元化渠道推广模式,不仅在京东、天猫等线上渠道进行产品展示和推广,还打造了全国7城10店的战略性布局,打造线下体验式营销,增强线下渠道消费者黏性。同时公司已与多个品牌合作方、经销方及相关异业联盟等达成合作,并举办多场设计师沙龙活动,共同探索雷曼Micro LED家庭巨幕创新服务消费模式。谢谢!

21.目前的Micro LED超高清显示产业的盈利是否会成为该公司的主营业务的收入?有想要拓展其它业务方面吗

答:您好!Micro LED超高清显示是公司的主营业务,公司以基于COB先进技术的Micro LED超高清显示产品为龙头,围绕高科技LED产品在5G+8K+AI的应用,联动打造了包括基于COB先进技术的LEDMAN雷曼超高清显示大屏、LEDMAN雷曼智慧会议/教育交互大屏、LEDMAN雷曼超高清家庭巨幕及LED智能照明、LED创意显示在内的LED全系列产品生态及解决方案体系,全面布局Micro LED超高清专用显示、商用显示及家用显示赛道。谢谢!

22.请问公司未来业务发展的重点是哪一块?

答:您好!小间距LED显示产品已成为拉动LED显示应用市场规模增长的主要动力,基于对LED显示产业未来发展前景的判断,公司将基于COB技术的Micro LED显示面板定为公司发展战略重点,持续加大该领域的投入。谢谢!

23.公司2022年度综合毛利率的情况怎么样?

答:您好!报告期内,公司通过加强战略备货、技术攻关、适度调价、高附加值的产品出货量增加、降本增效等综合措施,2022年公司综合毛利率较2021年提高2.36个百分点,盈利能力稳步提升。谢谢!

24.请介绍公司的发展战略?以及介绍一下公司的中长期发展目标?

答:您好!公司将继续坚定围绕 LED 高科技主业,落实“新团队、新区域、新客户、新场景、新行业、新模式、新管理”的“七新战略”规划及具体行动,进一步提升技术工艺水平,保持领先优势,不断招才选将,弥补营销能力短板,不断加大市场渗透及份额覆盖,引领国内外 Micro LED 超高清显示的发展与突破。谢谢!

25. 随着 COB 技术的不断进步和成熟以及“5G+8K”技术应用的快速普及,贵公司该如何加大行业团队、行业解决方案及售前能力等建设方面的提升?是否对本公司产品迅速打入市场有信心?

答:您好!公司将继续坚定围绕 LED 高科技主业,落实“新团队、新区域、新客户、新场景、新行业、新模式、新管理”的“七新战略”规划及具体行动,重点扩编销售队伍,持续招募精兵强将;以市场为导向,持续进行研发创新,不断完善相关产品及解决方案的生态布局;并采用高中低产品组合出击,形成立体营销网络,不断加大市场渗透及份额覆盖,引领国内外 Micro LED 超高清显示的发展与突破。谢谢!

26. 请问贵公司该如何把握过去、期待未来,实现高盈利持续与高增长?该公司有哪些计划?

答:您好!公司将继续坚定围绕 LED 高科技主业,落实“新团队、新区域、新客户、新场景、新行业、新模式、新管理”的“七新战略”规划及具体行动,进一步提升技术工艺水平,保持领先优势,不断招才选将,弥补营销能力短板,不断加大市场渗透及份额覆盖,引领国内外 Micro LED 超高清显示的发展与突破。谢谢!

27. 公司表示会与高教渠道供应商达成战略合作,并通过捐赠样机的形式打造高校示范应用项目,请问贵公司未来是想往这方面发展吗?还是说拓展其智能产品的发展方向?

答:您好!公司进一步丰富智慧交互系统产品线,拓宽下

游应用场景，推出的雷曼智慧教室教育交互显示系统支持 138 吋、165 吋、185 吋等多种尺寸定制，适用于中大型教室、报告厅、多功能厅和高端培训中心等应用场景，有助于更好地推动基础课堂教学向智慧化教学变革，为师生带来更高效的教学体验。公司已陆续为清华大学、华南理工大学、上海交通大学、成都理工大学、西安理工大学等知名高校的信息化、数字化、智慧化建设提供自主创新的产品及解决方案。谢谢！

28. 能否详细介绍一下贵公司的主营业务？其占贵公司总收入的多少？是否会进行调整？

答：您好！公司专注于 Micro LED 超高清显示产业，以基于 COB 先进技术的 Micro LED 超高清显示产品为龙头，围绕高科技 LED 产品在 5G+8K+AI 的应用，联动打造了包括基于 COB 先进技术的 LEDMAN 雷曼超高清显示大屏、LEDMAN 雷曼智慧会议/教育交互大屏、LEDMAN 雷曼超高清家庭巨幕及 LED 智能照明、LED 创意显示在内的 LED 全系列产品生态及解决方案体系，全面布局 Micro LED 超高清专用显示、商用显示及家用显示赛道。公司主营业务收入占总收入的比重达 99%以上。谢谢！

29. 今年一季度公司的在手订单增长情况如何？预计有多少的提成？

答：公司在手订单有较为严格的界定标准，通常不包含经销渠道体系中的铺货、压货规模。总体看，公司在手订单的动态变动情况和规模比较良性，能够支撑公司稳健发展。谢谢！

30. 贵司对外汇衍生品套期保值管理制度进行了哪些调整？

答：您好！公司根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 7 号—交易与关联交易》等有关法律法规的最新规定及要求，并结合公司实际情况，对《外汇衍生品套期保值管理制度》中的定义、审议权限、责任部门及新的信息披露要求等条款进行了调整和更新，具体修订情况详见公司在巨潮资讯网披

	露的《外汇衍生品套期保值管理制度》。谢谢!
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月5日