

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4月13日投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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	国泰君安 刘 堃 华鑫证券 毛 正 国泰君安 邓 佳 华鑫证券 赵心怡 华鑫证券 刘 煜 华鑫证券 谭 倩 中欧基金 于 洁 招商资管 崔雪莺 兴全基金 赵梓焜 国金资管 邱友锋 易米基金 王 磊 尚近投资 万朋杰 人保资管 冯 骏 华财投资 黄渐彬 鼎萨投资 刘寻峰 星泰投资 郭可轩 航长投资 麦浩明 泰石投资 韦思发 沙钢投资 刘金字 懿坤资产 高 懿 民生加银 于善辉 易同投资 赵 迪 善正资管 张 创 横琴人寿 郭雅绮 韶夏资本 顾 洋 尚鼎投资 李洺同 旋彩投资 王虹锦 鸿道资本 何宇航 新传资产 王凯俊 同浩投资 罗宇哲

	<p>光启智能投资 张 政 金伯珠资管 刘 勇</p> <p>北港金融控股 陈韦嫚 大正十方投资 程 凯</p> <p>中航赛维投资 吕政和 惠州南方睿泰 赖旭明</p> <p>TX CAPITAL (HK) LIMITED Ryan Ma</p> <p>FULLGOAL ASSET MANAGEMENT kun zhao</p>
时间	<p>2022 年 4 月 13 日上午 10:00-11:00</p> <p>2022 年 4 月 13 日下午 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>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、公司介绍</p> <p>公司副总裁、董事会秘书左剑铭先生介绍公司 2021 年度整体经营情况，主要内容如下：</p> <p>2021 年度，公司经营业绩创历史新高，实现营业收入 13.03 亿元，较上年同期增长 59.17%；实现归属于上市公司股东净利润 4,745.15 万元，较上年同期增长 115.04%；扣除非经常性损益后的净利润 3142.61 万元，较上年同期增长 110.06%。具体经营情况如下：</p> <p>1、聚焦“一个主业”，业绩创新高，营运能力提升</p> <p>2021 年，公司专注高科技 LED 主业，基于 COB 技术的 Micro LED 超高清显示业务实现总收入 4.08 亿元，较上年同期增长 86.81%，其中，国内 Micro LED 显示业务收入 3.58 亿元，较上年同期增长 93.64%；国际 Micro LED 显示业务收入较上年同期增长 48.96%，公司在 Micro LED 超高清显示市场份额持续提升，成为公司业绩增长的重要驱动力。</p> <p>业绩高速增长带动规模效应持续显现，公司毛利率稳中有</p>

升，较上年同期提升 2.42 个百分点；经营性现金流持续改善，经营现金流量净额较上年同期增长 511.03%；加强精细化管理，提高回款效率和存货周转率，公司应收账款周转天数为 61.29 天，同比下降 41.19 天，存货周转天数同比下降 18.03 天。

2、紧抓“两大市场”，国内国际业务双线增长

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%，2021 年公司国内收入占总营收的比重提升至 43.09%，国内外市场收入结构持续优化。

2021 年，公司国际市场实现总营收 7.42 亿元，较上年同期增长 39.66%，较 2019 年疫情前同期增长 7.07%。其中国际显示业务实现营业收入 3.52 亿元，较上年同期增长 68.57%；国际照明业务由全资子公司拓享科技开拓，实现营业收入 3.89 亿元，较上年同期增长 20.99%，国际市场显示业务与照明业务双轮齐增长。

3、布局“三大赛道”，构建全方位业务生态

公司持续拓宽业务边界，打造了雷曼 LEDCOB、雷曼 LEDHUB、雷曼 LEDPLAY 三大 Micro LED 产品应用矩阵，完成从专用显示、商用显示到家用显示的全方位应用场景生态布局。

智慧大屏，深耕百亿级专用显示市场。报告期内，公司在政府、煤炭、公检法司、文旅、电力等行业收入占比较高、增速较快，在智慧城市、水利、石化等行业有所突破，公司在专用显示市场的渗透率进一步提升；从 COB 显示产品全年销售情况来看，点间距 P1.2 及以下的 COB 显示产品占绝对比重，增长较快，充分受益间距微缩化发展趋势。

会议一体机，发力千亿级商用显示市场。公司 LEDHUB 智慧会议系统实现营业收入同比增长 146.53%，替代现有会议显示工具的速度逐渐加快。自发布至今，雷曼 LEDHUB 智慧会议系统已进行多次更新迭代，外观更加利落流畅，系统更加智能及人性化，可实现超清画质、超大尺寸、无缝化、人机交互且

不受环境光影响，是中大型会议室 LED 超高清交互一体机产品的首选。

巨幕启航，进军消费级家用显示市场。报告期内，公司发布了适合家用的 110 吋/138 吋雷曼巨幕系列产品，并即将发布 163 吋产品，强势布局 Micro LED 消费级家用显示赛道。公司组建了巨幕事业部，加强渠道推广力度，首批区域合伙人现已签约；未来将在全国高端商场与家居卖场开设线下体验中心，积极开展 C 端新产品营销相关工作，打造业绩增长新引擎。

4、实施“四大举措”，推动企业高质量发展

1) 公司对高级管理人员、核心技术及业务骨干人员实施股票期权激励计划，有效提升团队凝聚力。

2) 报告期内公司使用自有资金对 COB 产线进行一定规模扩产，规模效应持续显现，未来会灵活融资继续扩大产能。

3) 报告期内，公司致力将技术积累和产业链优势转化为长期发展动能，2021 年度公司研发费用较上年同期增长 8%。目前公司及控股子公司已积累 500 多项国内外专利，其中包括 80 余项 COB 相关专利。

4) 公司出品的“奥运冰五环”及其他奥运显示产品惊艳亮相 2022 年北京冬奥会，公司多块户外超高清显示屏案例均入选《“百城千屏”首批公共大屏接入候选名录》，品牌价值持续提升。

二、互动问答环节

问题 1：公司 2021 年 COB 显示业务增长速度较快，请问在专用显示、商用显示、家用显示各业务板块的收入情况怎么样？未来前景如何？

答：2021 年 COB 显示业务实现总收入 4.08 亿元，其中专用显示板块收入占据主导地位，渗透率逐年提升。随着多地出台超高清产业发展的支持政策，以及数据可视大屏化、分辨率超高清化、24 小时显示无故障化等需求的提升，公司在政府、

煤炭、公检法司、文旅、电力等行业收入占比较高、增速较快，在智慧城市、水利、石化、民航等行业有所突破。目前国内专用显示市场规模为百亿级，随着市场新增需求的不断释放，预计未来专用显示市场规模将进一步扩大，COB 显示产品将加速渗透。

公司商用显示市场专指以雷曼 LEDHUB 智慧会议系统为主打产品、主要面向中大型会议室等应用场景的产品市场。公司 LEDHUB 智慧会议系统自面世以来，连续两年实现高速增长，2021 年营业收入同比增长 146.53%。据第三方数据统计，全国面积在 50 平方米以上的中大型会议室约有 80 万间，雷曼 LEDHUB 智慧会议系统可实现超清画质、超大尺寸、无缝化、人机交互且不受环境光影响，未来对投影仪、液晶拼接等传统会议显示工具的替代空间广阔。

家用显示市场是公司去年 4 季度切入的新兴赛道，主要应用场景包括大尺寸电视、私人影院等。据相关咨询机构估算，国内具有雷曼巨幕购买能力的高净值、高收入家庭近百万户，按照目前的售价测算，市场规模超千亿。近几年智能电视超大屏化、超高清化趋势明显，Micro LED 家用显示产品解决了液晶电视、激光电视等在尺寸、显示效果上的痛点，未来有望走入高端家庭用户和部分商用场景，成为公司新的业绩增长点。

问题 2：请问 LEDPLAY 新品目前订单情况怎么样？营销策略方面进展如何？

答：2021 年 4 季度前后公司相继推出适合家用的 110 吋/138 吋雷曼巨幕系列产品，此后公司快速组建了巨幕事业部负责开展新产品营销相关工作，建立多渠道多层次销售网络。目前公司在全国陆续签约了几十家区域合作伙伴，包括音视频集成商、高端住宅开发商、高端住宅装修商、大型渠道商等；开店“扬帆计划”也将在近期逐步亮相，公司将在重点城市的高端商场与家居卖场开设线下体验中心，增强体验式营销。截

至目前，雷曼巨幕系列产品已逐渐出货，规模性销售起量还需要一段时间的市场培育和推广。

问题 3：请公司介绍一下这次的定增方案，扩产安排等。

答：公司本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 6.89 亿元，其中用于雷曼光电 COB 超高清显示改扩建项目 5.39 亿元，补充流动资金 1.5 亿元。本次募投项目建设包括新建厂房扩能和现有厂房扩能两部分。

问题 4：上游原材料涨价，运费上涨等因素对公司利润端有何影响？

答：目前在 LED 主材中，除驱动 IC 外其余主材的价格已基本回落到涨价前位置。在去年的涨价风潮中，公司通过一定程度的销售调价、适度超量备库、与供应商加强沟通等方式化解成本上升问题；近期驱动 IC 主导厂商对价格进行了小幅上调，由于公司与相关供应商建立了长期稳定的合作关系，且公司也在不断通过优化生产流程和设计降本等方式进行成本控制，因此对公司生产和成本没有明显影响；去年四季度海运费上涨，至今还处于相对高位，但是公司采取了多种措施应对，因此对公司的整体影响较小。

问题 5：国内经济形势不太乐观，需求端是否有所收紧？尤其是政企类客户的需求是否下降？

答：国内疫情反复，经济发展面临挑战。公司认为在专用显示市场仍存在结构性机会，在经济基本面偏紧的形势下，政企部门会优先缩减消费性支出，但对与民生、安防、安全、和谐社会等相关的指挥、控制、大数据、智慧城市等重点领域，支出可能会相对稳定。

问题 6：请问公司对海外市场形势怎么看？

答：随着海外疫情常态化发展，各类经济与文体活动、以及投资与消费行为都逐渐恢复活跃，需求回升。2021 年，公司国际市场实现总营收 7.42 亿元，较上年同期增长 39.66%，

	<p>较 2019 年疫情前同期增长 7.07%，今年海外市场也将是公司营收增长的重要引擎。</p> <p>问题 7：公司 Micro LED 成本怎么下降的这么快？公司有没有布局小尺寸领域？</p> <p>答：公司同时具备 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，随着小微间距显示市场需求逐渐扩大，公司生产规模化、集约化能力不断加强，生产工艺不断优化迭代，公司基于 COB 技术的 Micro LED 显示产品成本将逐渐下降。</p> <p>公司目前主要专注于大尺寸和超大尺寸 Micro LED 显示应用领域，而 Micro LED 在 AR/VR 眼镜、智能穿戴类小尺寸产品的应用，公司保持密切关注。</p> <p>问题 8：照明业务成长性怎么样？未来预期如何？</p> <p>答：公司照明业务营收规模约 4 亿元，产品品类以工业照明、交通照明、教育照明为主，也有开发植物照明等新型照明产品。据第三方数据显示，2021 年 Q4 季度，公司照明业务全资子公司拓享科技在国内工业照明出口企业中排名前十，在出口美国的工矿灯企业中排名前三。未来公司将在夯实北美市场基础上，持续开拓欧洲、澳洲等其他海外市场及新客户，积极扩大市场版图。</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 4 月 13 日