

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22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 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	参加公司2021年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2022年4月22日下午15:00-17:00
地点	全景·路演天下（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
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	公司于2022年4月22日通过网络远程的方式举行2021年度业绩网上说明会，公司与投资者进行了互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了答复。（具体内容详见附件）
附件清单(如有)	附件1：雷曼光电2021年度业绩网上说明会问答清单
日期	2022年4月22日

附件 1: 雷曼光电 2021 年度业绩网上说明会问答清单

序号	提问内容	回复内容
1	请问 2021 年公司国内和海外收入情况如何? 国内收入占比是否有提升?	您好! 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%, 国内市场持续快速增长。公司国际市场实现总营收 7.42 亿元, 较上年同期增长 39.66%。2021 年公司国内收入占总营收的比重提升至 43.09%, 较之前年度有明显提升, 国内外市场收入结构持续优化。谢谢!
2	请问公司 2021 年 Micro LED 业务销售情况怎么样了?	您好! 公司 Micro LED 系列产品在专用显示、商用显示、家用显示领域广泛应用, 在基于 COB 技术的 Micro LED 显示产品领域, 公司市场份额占据领先优势。2021 年, 公司基于 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%, 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。谢谢!
3	2022 年国内疫情反复, 部分地区停工停产, 请问对公司今年的业绩影响大吗?	您好! 国内局部地区疫情反复, 产业链上下游部分工厂阶段性停工停产, 物流运输不时受限, 国内部分项目的开拓、招投标及施工有所延迟, 确实导致一季度国内业务的经济效益释放减缓。公司积极应对市场环境变化, 尽可能平抑疫情带来的影响, 把握海外市场机遇, 2022 年一季度实现营业收入 29,053.79 万元, 较上年同期增长 28.65%。谢谢!
4	请问公司 Micro LED 业务较同行相比有什么核心竞争优势?	您好! 公司持续拓宽业务边界, 打造了雷曼 LEDCOB、雷曼 LEDHUB、雷曼巨幕三大 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。公司同时具备 COB 正装和倒装两种技术路线的量产能力, 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。公司在 Micro LED 超高清显示市场份额持续提升, 未来将加速产能释放, 提升规模效应, 助力公司经营持续向好。谢谢!
5	领导, 您好! 我是大决策杨翠连, 请问公司小间距 LED 显示的市占率是多少, 技术方面有何优势?	您好! 公司坚持创新并注重知识产权积累, 领先同行自主研发并量产采用 COB 集成封装技术的 Micro LED 超高清显示系列产品, 同时具备 COB 正装和倒装两种技术路线的量产能力, 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。据迪显咨询 (DISCIEN) 统计, 2021 年度, 公司在 COB 产品领域的销售额占比接近 30%。谢谢!

序号	提问内容	回复内容
6	请问公司 2021 年的经营性活动现金流较上年同期增加 511.03%，是什么原因？谢谢！	您好！公司经营性现金流大幅改善，一方面得益于公司显示、照明业务规模的扩大，尤其是 Micro LED 显示业务占比的不断提高；另一方面，公司持续加强资金预算全过程管理与回款催收力度，提高企业持续经营能力。谢谢！
7	请问公司的会议一体机销售情况怎么样？谢谢！	您好！自发布至今，雷曼 LEDHUB 智慧会议系统已进行多次更新迭代，外观更加美观，系统更加智能，操作更加便捷，可实现超清画质、超大尺寸、无缝化。人机交互方便且不受环境光影响，是中大型会议室交流和显示工具的首选。2021 年，公司 LEDHUB 智慧会议系统实现营业收入同比增长 146.53%，其替代现有会议室传统显示工具的速度逐渐加快。谢谢！
8	请问公司家用消费端的销售渠道建设怎么样了？有什么新的进展吗？谢谢！	您好！自雷曼巨幕系列新品发布以来，公司积极开展 C 端新产品营销相关工作，截至目前，雷曼巨幕系列产品已逐渐出货。营销渠道建设方面，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产品体验中心，增强体验式营销。4 月 16 日，LEDMAN 雷曼巨幕快闪店落地深圳市南山区华侨城益田假日广场，完成雷曼巨幕线下快闪体验店全球首展。谢谢！
9	请问公司，2022 年经营目标是什么？	您好！2022 年，公司管理层将根据国家顶层设计的方向指引，把握新兴市场机遇，并在董事会的带领下，聚焦 LED 主业发展，坚持体系化管理道路，不断扩大业务规模，提升国内外市场份额，不断增强公司的差异化竞争优势，加快公司 LED 显示主业的发展。谢谢！
10	公司的巨幕产品的前景怎么样？	您好！公司现已具有覆盖家庭客厅、私人影院、商务会所、现代化办公等多场景的雷曼巨幕产品矩阵。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，增量空间显著。谢谢！
11	公司研发方面的实力怎么样？	您好！截至 2021 年 12 月 31 日，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，形成了完整的自主知识产权体系。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，公司在产品研发、技术工艺方面的创新能力在同行业居领先地位。谢谢！

序号	提问内容	回复内容
12	请问一下公司业绩转好,未来的发展战略是什么?我们具体定位是什么?	您好!2022年,公司管理层将根据国家顶层设计的方向指引,把握新兴市场机遇,并在董事会的带领下,聚焦LED主业发展,坚持体系化管理道路,围绕十五字方针“定战略、搭班子、带团队、建体系、补短板”开展工作,不断扩大业务规模,提升国内外市场份额,不断增强公司的差异化竞争优势,加快公司LED显示主业的发展。谢谢!
13	请问公司,一季度国内因疫情等因素影响未完成订单有多少?有多少未记入一季报?	您好!国内局部地区疫情反复,产业链上下游部分工厂阶段性停工停产,物流运输不时受限,国内部分项目的开拓、招投标及施工有所延迟,确实导致一季度国内业务的经济效益释放减缓。公司积极应对市场环境变化,尽可能平抑疫情带来的影响,把握海外市场机遇,2022年一季度实现营业收入29,053.79万元,较上年同期增长28.65%。谢谢!
14	美元升值对公司收入有影响吗	您好!一般情况下,美元升值有利于公司产品的出口,进而有可能增加公司出口收入。谢谢。
15	贬值对公司出口又影响么	您好!一般情况下,本币贬值在度过“J曲线”最低点后,确实会有利于本国产品出口。对于出口占比较高的企业来说,本币出现贬值一方面有可能增加出口量,另一方面也有可能带来一定的汇兑收益。谢谢!
16	请问公司一季度COB业务国内,国外分别收入多少?	您好!一季度国内局部地区疫情反复,产业链上下游部分工厂阶段性停工停产,物流运输不时受限,国内部分项目的开拓、招投标及施工有所延迟,确实导致一季度国内业务的经济效益释放减缓。公司积极应对市场环境变化,尽可能平抑疫情带来的影响,把握海外市场机遇,2022年一季度实现营业收入29,053.79万元,较上年同期增长28.65%。谢谢!
17	请问增发对象有哪些?怎么定价?	本次发行为面向特定对象发行,发行对象不超过35名,发行对象范围为符合中国证监会和深圳证券交易所规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他符合法律法规规定的法人、自然人或其他合格机构投资者。本次向特定对象发行股票采取询价发行方式,定价基准日为发行期首日。根据有关规定,本次发行的发行价格不低于定价基准日前20个交易日(不含定价基准日,下同)公司股票交易均价的80%。谢谢!

序号	提问内容	回复内容
18	请董秘介绍一下公司目前定增的情况，进展，谢谢！	您好！公司本次拟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。本次向特定对象发行股票方案及相关事项尚需公司股东大会审议批准，并通过深交所审核和中国证监会作出同意注册决定后方可实施。谢谢！
19	请问贵司研发投入情况怎么样？谢谢	您好！2021 年，公司加大自主知识产权的 COB 前沿技术及其应用的探索 and 开发，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 4438.6 万元，较上年同期增长 8%。谢谢！
20	现在国际订单是个什么情况，会超过 2019 年多少	您好！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，需求稳步回升。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%；2022 年一季度，国际市场实现总营收 2.23 亿元，较上年同期增长 60.29%。海外市场景气度提升，将是公司营收增长的重要引擎。谢谢！
21	进入消费领域如何与小米等老玩家产生差异化销售？	您好，近几年智能电视超大屏化、超高清化趋势明显，雷曼巨幕产品主打大尺寸、超高清，公司现已发布了适合家用的 110 吋/138 吋雷曼巨幕系列产品，并即将发布 163 吋产品，具有覆盖家庭客厅、私人影院、商务会所、现代化办公等多场景的产品矩阵，不仅可实现超大尺寸、超高清、超画质等极致体验，更能在保持优异显示效果的情况下大幅降低产品成本，为用户创造极高性价比。同时公司将学习借鉴小米等优秀公司的营销策略和举措，结合雷曼巨幕的消费群体和产品特点，积极开展 C 端营销相关工作，建立多渠道多层次销售网络，增强体验式营销，打造业绩增长新引擎。谢谢！
22	公司现已具有覆盖家庭客厅、私人影院、商务会所、现代化办公等多场景的雷曼巨幕产品矩阵这块产品毛利率有多少？	您好！2021 年度公司 LED 显示屏的整体毛利率为 29.77%，较去年同期增长 1.19%；雷曼巨幕是公司最新推出的高端消费级系列产品，其特有的超高影像品质、超高使用可靠性、超优美的外观设计、以及极具竞争力的市场价格，将可以让公司在 Micro LED 家用显示这一蓝海市场中闯出一片新天地。谢谢！
23	尊敬的董事长您好，近期股价大跌，而管理层又大规模减持，是不看好公司未来吗？	您好！作为雷曼光电的创始人，本人坚定看好 LED 显示、照明产业的发展前景，坚定看好雷曼光电的美好未来。二级市场股价波动受多方面因素影响，公司将继续努力经营，提升公司价值，积极回报股东。谢谢！

序号	提问内容	回复内容
24	请问公司如何看待海外市场,未来海外市场业绩会怎么样? 形势怎么样?	您好! 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, 需求稳步回升。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%; 2022 年一季度, 国际市场实现总营收 2.23 亿元, 较上年同期增长 60.29%。海外市场景气度提升, 将是公司营收增长的重要引擎。谢谢!
25	公司本年度的业绩增量会是什么	您好! 2022 年一季度, 公司积极应对市场环境变化, 尽可能平抑疫情带来的影响, 把握市场机遇, 实现营业收入 29,053.79 万元, 较上年同期增长 28.65%; 实现归属于上市公司股东净利润 801.28 万元, 较上年同期增长 105.35%; 扣除非经常性损益后的净利润 622.5 万元, 较上年同期增长 249.81%。相信通过公司上下共同努力, 公司会在专用显示、商用显示、家用显示三个赛道继续取得佳绩。谢谢!
26	公司 Micro LED 产品成本还能继续下降吗?	您好! 公司一直以来都在通过规模化及生产技术、工艺的进步来进一步降低产品成本, 推动应用场景多元化。随着小微间距显示市场需求逐渐扩大, 公司生产规模逐步扩大、产品设计优化能力不断加强, 生产工艺不断迭代, 公司基于 COB 技术的 Micro LED 显示产品成本将逐渐下降。谢谢!
27	李总你好, 公司股价近期严重下行, 你的减持计划是否可以提前结束, 以提振股民信心, 以表达你对公司未来的看好, 是否可以增持公司股份?	您好! 个人认为最好的市值管理方式是搞好公司的经营管理、提升公司的盈利水平、防范公司的经营和投资风险、建立良好的投资者关系和品牌形象。这是一个系统性的工作, 需要公司上下共同努力。目前, 公司的 COB 显示产品已稳居龙头位置, 规模效益将逐步显现。相信公司的股价和市值会因公司经营规模和业绩的稳健增长而步入良性的轨道。谢谢!
28	请问公司, 近期公司市值大幅缩水, 逼近 20 亿, 此时, 公司为什么不增持自家股份维护市值, 难道公司领导认为公司 20 亿市值都不值么?	您好! 二级市场股价波动受多方面因素影响, 公司将继续努力经营, 提升公司价值, 积极回报股东。个人认为最好的维护市值的方式是搞好公司的经营管理、提升公司的盈利水平、防范公司的经营和投资风险、建立良好的投资者关系和品牌形象。这是一个系统性的工作, 需要公司上下共同努力。谢谢!