

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

2024年7月2日投资者关系活动记录表

编号：2024-003

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名   | 招商证券 彭子豪<br>华创证券 黄文理<br>嘉亿资管 周庭锐<br>东方财富证券 姜倩慧<br>若汐投资 曾雨成<br>渤海银行 李梅<br>东方经略 成轲<br>中国国际服务有限公司 杨堃   |
| 时间            | 2024年07月02日 14:00-16:00   |
| 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）<br>梁冰冰女士（证券事务代表）<br>王丹女士（证券事务主管）   |
| 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：<br>一、参观公司展厅，讲解演示雷曼 Micro LED 超高清大屏、   |

|          |   |
|----------|---|
| <p>绍</p> | <p>雷曼智慧会议交互显示系统、雷曼智慧教室教育交互显示系统、雷曼超高清家庭巨幕、雷曼 COB 裸眼 3D 显示大屏等应用场景；</p> <p>二、互动交流环节</p> <p><b>问题 1：公司的节能冷屏是怎样做到既节能又高清的？与市场上的同类产品相比有什么优异之处？</b></p> <p>答：公司的雷鸣系列 COB 产品应用了公司独有的像素引擎专利技术，结合 RGBG 排列+像素引擎算法，可实现 2K 屏变为 4K 屏，在提升显示效果的同时大幅度降低 4K/8K 屏的成本。</p> <p>雷鸣系列 COB 产品具有高对比度、高刷新、广色域、抗蓝光等显示特性，能够给用户提供更极致的视觉体验；且产品发热更少，实际应用时的屏体表面温度明显低于人体温度；相较于市场上的同类产品能够节能 50%以上，可为用户节约大量的电费支出，是 LED 大屏的超高性价比之选。</p> <p><b>问题 2：目前 Micro LED 产品相比于 LCD 产品的价格优势还不明显，公司有何降本措施？</b></p> <p>答：公司的 Micro LED 显示产品成本下降的路径目前主要有四方面：一是不断优化产品设计和工艺流程，降低制程成本；二是利用像素引擎技术，在使用更少数量的发光芯片和驱动 IC 的条件下大幅提高显示面板的视觉分辨率，从而降低原材料的使用成本；三是逐步使用更小尺寸的显示芯片，降低主材成本；四是未来将选用更加经济的玻璃基板，进一步提升玻璃基板显示产品技术和工艺的成熟度和生产良率；五是逐步采用更高效率的生产设备，实现单位产品制费费率的下降；六是争取扩大 Micro LED 应用场景，合理布局新增产能，实现规模效应。</p> <p><b>问题 3：公司 COG 玻璃基技术发展的怎么样了？</b></p> <p>答：公司已实现 PM 驱动玻璃基 Micro LED 显示面板小批量试产，今年将通过建设中试基地继续探索和升级玻璃基技术，未来将拓展应用于各种专用显示场景、以及雷曼智慧会议</p> |
|----------|---|

交互显示系统、雷曼智慧教育交互显示系统和雷曼超高清家庭巨幕墙等系列超大尺寸 Micro LED 显示产品及解决方案中，全方位满足未来专用显示、商用显示、家用显示等领域的多场景高显示素质、低成本、低能耗使用需求。

**问题 4：公司对 LED 显示的哪些下游应用行业比较看好？**

答：从今年上半年的形势来看，Micro LED 超高清显示在应急管理、教育信息化、广播电视等细分行业，以及 XR 虚拟拍摄、商业展示、会议和信息发布等新兴应用场景应用较广。

**问题 5：公司的教育一体机推广得怎么样了？**

答：雷曼高校数字交互教育显示系统面向高校和高职院校的大教室、阶梯教室、多媒体教室等教学场地，完美解决了上述教学场地中所使用的现有显示工具存在的诸多缺陷和痛点。公司已通过试用、借用、租赁、分期付款、直接购买等方式在大量高（职）院校使用，产品获得了师生的广泛好评。目前，公司教育部正在开发更多的推广模式，争取以更多、更有效的销售工具和销售方式触达学校用户，以走进更多的教室。

**问题 6：公司在海外市场有何营销举措？**

答：公司在夯实北美、欧洲市场营销工作同时，持续增加系列品牌在海外的推广活动，提高海外品牌曝光度，增设海外子公司/办事处，进一步扩宽全球营销网络，并对不同区域、不同国家采取更加灵活、创新的销售策略，积极开发亚非拉等潜力市场及新客户。

**问题 7：在市场竞争加剧的背景下，公司有何竞争优势？**

答：公司在 COB 产品技术以及业务方面有全方位的布局，技术产品方面，公司及下属子公司已申请国内外专利近 800 项，其中 COB 相关专利百余项。公司拥有正装 COB、倒装 COB、像素引擎 COB 以及 PM 驱动玻璃基 Micro LED 等系列超高清显示产品，契合国家节能减排政策，并可在专用、商用、家用等领域广泛应用。产能方面，公司已完成定增募资，后续募集资金将

|          |   |
|----------|---|
|          | 用于 COB 超高清显示改扩建项目。业务方面，2023 年在中国大陆地区 LED 小间距 COB 市场，以品牌维度统计，公司销售额及销售量均位居行业第一。公司在 COB 细分领域的市场占有率已连续 3 年蝉联第一。总体看，公司在 Micro LED 显示领域具备极强的综合竞争优势。 |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2024 年 7 月 2 日  |