

证券代码：300162

证券简称：雷曼光电

公告编号：2026-009

深圳雷曼光电科技股份有限公司 2025 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

大信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损

截至 2025 年末，母公司报表未分配利润为-5,244.02 万元，公司计划不进行利润分配，不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	雷曼光电	股票代码	300162
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	左剑铭	梁冰冰	
办公地址	深圳市南山区松白路百旺信高科技工业园二区第八栋	深圳市南山区松白路百旺信高科技工业园二区第八栋	
传真	0755-8613 9001	0755-8613 9001	
电话	0755-8613 7035	0755-8613 7035	
电子信箱	ledman@ledman.cn	ledman@ledman.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主营业务及行业地位

公司主要从事LED超高清显示及LED照明业务，深耕基于COB集成封装技术的Micro LED显示技术的研发和创新，构建了LED全系列产品和解决方案生态。公司建立了包括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墙及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，形成“超高清显示、AI+显示、绿色节能和数字城市”的一体化解决方案平台。


公司一直在LED领域坚持创新发展，以技术立身、以品牌立名，目前在全球的产品销售已扩展至100多个国家和地区。公司累积了二十余年的LED集成封装技术、LED显示屏设计和智能控制技术，是全球领先的LED超高清显示专家、全球COB新型显示技术领军企业、8K超高清LED巨幕显示领导者、中国第一家LED显示屏高科技上市公司、中国航天事业战略合作伙伴、2022北京冬奥会开闭幕式冰雪五环出品商，在LED领域具备丰富的技术经验以及重要的行业地位。

（二）主要产品


1、LEDMAN 雷曼超高清显示大屏

产品类别	产品间距/系列	产品特点	应用领域
 <p>Micro LED 显示屏</p>	P0.4mm—P1.9mm 正装COB:M/MR系列 倒装COB: YF/DF/BF系列 雷鸣PSE COB: DS/YS/HS/XS系列 冷屏大师: QS系列	1、可无缝拼接，尺寸可无限扩展、比例及规格可自由定制，寿命长，安装拆卸便捷，维护成本低； 2、高防护性、高可靠性：防撞、防潮、防尘、防霉、防静电、正面防水、超低失效率； 3、超高清：自发光、高对比度、高刷新率、宽色域、广视角； 4、冷屏大师：超稳定（AI冷屏技术）、超节能（功耗低于同类产品50%）、超冷屏（屏体表面温度低于体感）、超舒适（超高刷新率，超高清无闪烁）	专用显示： 安防（公安、刑侦、技侦等）、应急（医疗急救、疾控中心、消防、人防等）、交通（高速公路、轨道交通、民航等）、能源（水电、核电、石油煤炭等）、军队、司法、校园的监控、调度、指挥、数据中心等。 商用显示： 广电传媒、企业、展览展示、影院、商业零售等。
 <p>固装显示屏</p>	P1.2mm—P16mm 户内显示: X/KCII/KS/KR/KT系列 户外显示: NC/Z/NF/NE系列	户外固装： 采用压铸铝结构，可确保良好拼接效果；双重防水；并联模组结构无风扇；安装维护方便，可前后维护。 户内固装： 高刷新，无闪烁感；前维护，节省安装空间；箱体、电源、接收卡共用，更换模组即可升级屏体；箱体背面无线设计，整洁美观。	户外显示： 楼宇广告、商业广告、户外传媒、数字告示牌、球场屏等。 户内显示： 舞台演艺、展览展会、主题公园、礼堂等。
 <p>租赁显示屏</p>	P1.9mm—P4.8mm 户内外租赁: W/WE系列 常规租赁: GM系列 地砖屏: KF系列	轻便，安装简单快捷； 不同点间距之间可互换模组，相互拼接； 不同尺寸显示面板可以相互拼接。	
 <p>体育显示屏</p>	P6.25mm-P10mm 户内围栏屏: UE系列 户外围栏屏: U系列/N系列	户内外全场景覆盖，高亮度、高刷新率、高防护性能，防水防撞，易安装维护，三挡倾角调节，灵活组合，精准贴合赛场边界。	体育显示： 足球场、篮球场、网球场，室内体育馆等。


2、LEDMAN 雷曼智慧会议交互系统

产品名称	产品尺寸	产品特点	应用领域
 <p>LEDMAN 雷曼智慧会议交互系统</p>	108/110吋 135/138吋 163/165吋	1、基于COB超高清显示面板，具有高防护性、高可靠性、高清晰度； 2、可多点触控书写、实现人机交互； 3、内置安卓及Windows双系统，操作简便； 4、高度集成视频会议、文件管理、书写白板、无线传屏等多功能于一体。	智慧商显： 远程会议、远程招聘、异地合作等 智慧政务： 治安监控、沙盘指挥、视频会议等 智慧教育： 校园课堂、培训学习等 智慧医疗： 远程会诊、远程监护、智慧院区管理、病房探视等

3、LEDMAN 雷曼高校数字交互教育显示系统

产品名称	产品尺寸	产品特点	应用领域
 <p>LEDMAN 雷曼高校数字交互教育显示系统</p>	138吋 165吋 185吋	1、基于新一代COB超高清显示面板，具有高画质、高防护性、节能护眼；模块化无缝拼接，可实现多尺寸； 2、采用无感知音频扩声系统，升级V4.0i远讲型扩声，通过吊装收音，解放双手； 3、搭载AI摄像跟踪系统及图像分析软件，对教师和学生位置进行智能捕捉，实现多画面切换，近距离教学互动； 4、超高清主屏与拖拉黑/白板有机结合，智能同屏；课件内容可自由批注，扫码带走，实现智慧互联、多方互动等功能属性；	大型教室 多功能厅 学术报告厅 高端培训中心等

4、LEDMAN 雷曼超高清家庭巨幕墙

产品名称	产品尺寸	产品特点	应用领域
 <p>LEDMAN 雷曼超高清家庭巨幕墙</p>	138吋 163吋 其他尊享订制尺寸型号	1、超高性能：采用新一代Micro LED节能冷屏，超节能（AI低功耗冷屏系统，功耗降低50%）、超冷屏（屏体表面温度低于体感）、超舒适（超高刷新率）、超高清（4K/8K）； 2、超大尺寸、更大视界：打破传统尺寸上限，实现100吋以上大尺寸超高清显示，机身纤薄、100%嵌入式全面屏，沉浸式实现电视墙、背景墙、风景墙、艺术墙、交互墙、学习墙、情绪墙等“屏幕即墙面”的家居美学； 3、颠覆传统、轻松入户：无缝拼接、分箱包装，无需吊装； 4、超长寿命、超强防护：10万小时以上高屏寿命，稳定使用超10年，五大防护特性； 5、智能交互、功能强大：内置AI语音智能助手，升降式AI摄像头，高品质音响、海量影视资源及丰富的应用。	私人别墅、私人影厅 高端住宅 高端会所 高档办公场所 电竞场馆等

5、LED 创意显示屏

产品类别	产品间距/系列	产品示例图	应用领域
 <p>创意显示屏</p>	P2mm—P20mm 包括LED球形屏、易拉罐型屏、柔性屏、钻石屏、圆柱屏、圆形屏、三角屏、鱼缸屏、梯形屏、地砖屏、条形屏、LOGO屏等。		博物馆、科技馆、体育馆、展厅、会议室、星级酒店、高铁站、机场、舞台、电视台、酒吧、影院、KTV、商场等的创意展示。

6、LED 智慧照明

产品类别	产品示例图	应用领域
LED鞋盒灯、LED车库灯、LED谷仓灯、LED泛光灯、LED外墙投光灯系列等		户外照明
LED面板、LED灯盘、LED筒灯等		室内照明
LED高棚灯、LED线性工矿灯、LED线性灯、LED吸顶线条灯、LED三防灯等		工业照明
LED植物生长灯		植物生长照明

（三）业务模式

采购模式：公司依据销售计划与生产计划，按实际需求及供应趋势分析制定详细的采购方案，由采购部统一负责，公司制定了严格的供货资格认证及供应商管理制度，公司主要原材料来自国内外知名企业，质量可靠。

生产模式：公司在国内外拥有五大专业化制造基地，分别为位于广东惠州仲恺高新区的大型LED封装及显示屏制造基地、位于深圳的创意LED显示产品制造基地、位于惠州的LED智慧照明产品生产基地、位于越南海防的LED智慧照明产品生产基地、位于越南兴安省的配套制造基地，形成覆盖海内外市场的协同产能布局。公司的生产以订单生产、备货生产为主，根据对客户需求的整理和判断，由销售管理、采购管理、生产管理、交付管理、财务管理等多部门协同制订合理的排产计划。

销售模式：公司主要采用直销和经销模式。公司COB、MIP显示产品以国内市场为主，以区域+行业+大客户的战略布局快速打开市场，并以高质量COB、MIP显示产品开拓国际市场；LED常规显示产品以出口为主，并着力开拓国内市场；LED照明产品以出口为主，同时注重国内轨道交通照明、教育照明、家居照明等市场的开拓。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	1,592,508,276.47	1,725,345,371.18	-7.70%	1,838,108,699.17
归属于上市公司股东的净资产	840,973,844.39	887,947,505.97	-5.29%	1,034,428,531.84
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	1,063,660,629.74	1,252,559,311.26	-15.08%	1,113,230,676.08
归属于上市公司股东的净利润	-42,115,883.75	-91,880,104.07	54.16%	-76,476,976.00

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-55,408,627.71	-109,561,825.93	49.43%	-80,978,622.74
经营活动产生的现金流量净额	25,313,317.43	62,737,468.07	-59.65%	115,943,306.56
基本每股收益（元/股）	-0.10	-0.22	54.55%	-0.22
稀释每股收益（元/股）	-0.10	-0.22	54.55%	-0.22
加权平均净资产收益率	-4.87%	-9.74%	4.87%	-12.12%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	262,707,827.74	301,350,273.03	302,461,780.55	197,140,748.42
归属于上市公司股东的净利润	2,248,698.11	2,610,533.36	4,007,367.73	-50,982,482.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,588,442.46	-62,814.87	1,498,557.44	-55,255,927.82
经营活动产生的现金流量净额	-57,733,088.17	11,700,026.24	-3,809,823.39	75,156,202.75

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	25,663	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	31,490	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
李漫铁	境内自然人	12.99%	54,514,509.00	40,885,882.00	质押	33,460,000.00			
王丽珊	境内自然人	10.51%	44,090,000.00	33,067,500.00	不适用	0.00			
南京杰得创业投资合	境内非国有法人	9.60%	40,275,000.00	0.00	质押	40,275,000.00			

伙企业 (有限 合伙)						
李琛	境内自 然人	1.08%	4,526,491.00	3,394,868.00	不适用	0.00
南京希 旭创业 投资合 伙企业 (有限 合伙)	境内非 国有法 人	0.99%	4,152,500.00	0.00	不适用	0.00
高盛国 际一自 有资金	境外法 人	0.59%	2,472,250.00	0.00	不适用	0.00
杭州昊 晟投资 管理有 限公司 一昊晟 6号私 募证券 投资基 金	其他	0.44%	1,836,300.00	0.00	不适用	0.00
中国民 生银行 股份有 限公司 一金元 顺安元 启灵活 配置混 合型证 券投资 基金	其他	0.44%	1,829,100.00	0.00	不适用	0.00
李君	境内自 然人	0.41%	1,726,500.00	0.00	不适用	0.00
UBS AG	境外法 人	0.41%	1,724,222.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系 或一致行动的说明	股东李漫铁、王丽珊和李琛为公司实际控制人及控股股东，杰得投资和希旭投资为前述股东控股企业；其中，李漫铁系王丽珊之子，李琛系王丽珊之女，为一致行动人，杰得投资为李漫铁及王丽珊控股企业，希旭投资为王丽珊控股企业，上述股东为一致行动人。公司无法判断其他股东之间是否存在关联关系或是否属于一致行动人。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

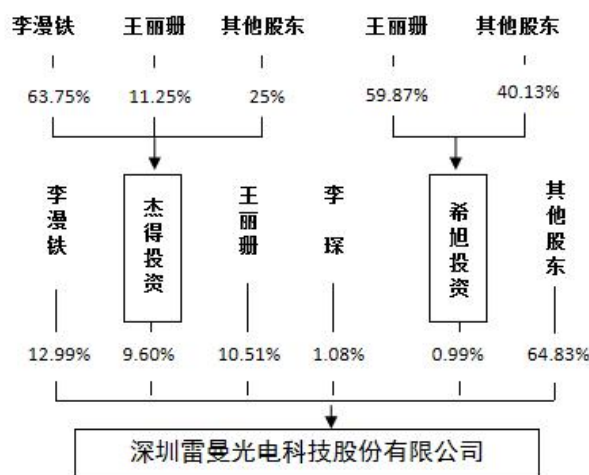
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

(一) 公司 2025 年经营情况

2025 年，全球 LED 显示行业整体处于深度结构调整周期，海外贸易环境复杂多变、部分区域贸易壁垒持续存在，国内市场需求恢复节奏放缓，行业同质化竞争加剧、价格竞争较为激烈，产业链上下游均面临较大的经营压力。在此行业背景下，公司始终坚持聚焦 LED 超高清显示主业，坚守以 COB 先进集成封装技术为核心的发展路线，围绕“技术创新、全球布局、降本增效、稳健经营”的总体经营思路，积极应对外部市场变化，主动调整市场策略，持续深耕海外多元市场，稳步推进核心技术迭代与产品升级，不断强化内部精细化管理，公司整体经营亏损幅度较上年大幅收窄，为后续经营情况企稳回升奠定了较好基础。

一、国际显示业务稳健发展，新兴市场及创意产品凸显增长韧性

1、整体经营稳健运行，新兴市场实现高速增长

市场方面，公司国际显示业务受关税政策波动影响，在 2025 年度实现营业收入 4.8 亿，较上年有所下滑，国际显示业务毛利率 32%，较上年维持平稳。面对复杂多变的国际贸易环境与全球行业竞争格局，公司坚持“大客户战略+爆品战略+品牌渠道战略”三位一体的全球化运营体系，以核心技术为壁垒、爆款产品为抓手、本地服务为支撑、全球展会为窗口，持续优化区域市场结构，大力开拓新兴市场，推动国际显示业务实现结构优化与高质量增长。报告期内国际新兴市场快速增长，包括南太、东亚、俄罗斯、北欧等市场收入均有所增长，有效对冲公司传统海外市场区域的波动，成为公司国际显示业务持续稳健经营的支撑。

2、深化全球客户精细化管理，客户生态持续优化

客户方面，公司持续推进全球客户全生命周期精细化管理，深化存量客户深耕+增量客户开拓双轮驱动，报告期内公司在日本新设子公司，在欧洲和中东建设产品展厅，依托海外本地化服务体系、渠道赋能体系与大客户专项服务机制，不断优化客户结构、提升客户质量，全球客户生态持续向好。报告期内，公司实现收入的客户总数同比增长 18%，全球客户覆盖广度与业务渗透度稳步提升，客户网络覆盖国家与地区持续扩容。存量留存客户数量同比增长，核心客户粘性显著增强。新客户开发质量持续向好，新客户签单额同比实现稳健增长，为公司国际业务长期增长注入新动能。

3、核心品类实现增长，产品结构持续升级

产品方面，国际户内固装产品依托高画质、高稳定性与模块化快速交付优势，在海外主流商业显示等场景批量落地，叠加公司海外区域备库与品牌渠道策略，实现同比增长约 33%；国际 COB 显示业务依托公司独家 COB 先进封装技术、PSE 像素引擎 AI 冷屏技术形成的差异化壁垒，同比增长约 49%。国际会议一体机产品同比增长 39%。

4、创意显示提质升级，场景化创意定制能力明显增强

国际创意显示业务依托控股子公司康硕展在创意显示领域的技术积淀与项目经验，持续深耕海外商业综合体、文旅景区、交通枢纽等场景，球形屏、喇叭屏、裸眼 3D 巨屏、球幕影院等异形定制化解决方案广受认可，品牌影响力与项目交付能力明显提升，盈利能力显著提升。报告期内康硕展综合毛利率同比提升 2.5 个百分点，净利润同比增长 174.4%，实现扭亏为盈。

二、照明业务盈利改善，产能优化构筑长期发展支撑

报告期内，公司照明全资子公司持续加大市场开拓与研发创新力度，积极参与国际展会提升品牌影响力，不断完善专利布局与技术储备，加快产品迭代升级，公司照明业务报告期内实现营收 3.8 亿元，较去年同期有所下滑，但经营效率大幅改善，实现扭亏为盈，净利润同比增长 153.1%，毛利率提升 2.2 个百分点，费用管控成效显著，有效对冲了收入下滑的压力。

在产能布局与供应链建设方面，拓享科技位于越南海防市的 LED 智慧照明生产基地持续释放产能，新设立的越南迈越科技公司专注配套产能建设，进一步完善照明产品核心零部件原产地供应体系；同时，拓享科技持续优化生产布局，通过国内外产能协同与供应链优化，持续导入有效新设备和推进供应链延伸，提高生产效率，降低人工成本，缩短材料交付交期，提升照明产品毛利率，夯实业务盈利能力。

三、国内显示业务提质增效，专用显示场景纵深拓展

1、严控销售费用支出，经营人效持续优化

公司国内显示业务实现营业收入 2.0 亿元，同比有所下滑，公司坚持精细化运营管理，严控费用支出，持续优化销售团队结构与人员配置，国内销售团队人效实现提升，经营质量与费用管控水平持续改善。

2、深耕专用显示市场，重点行业实现突破增长

公司以专用显示为业务基石，持续以高规格、高性能显示解决方案赋能各行业智慧场景升级。报告期内，公司精准把握能源、交通、应急、金融、广电等重点领域的结构性市场机遇，积极拓展行业标杆项目，其中，文化旅游休闲领域表现尤为突出，相关业务收入同比实现 50% 以上增长。

四、发力高清王·冷屏大师系列产品，构筑差异化竞争优势

1、技术迭代创新，打造冷屏核心差异化优势

报告期内，公司紧跟行业像素微缩化发展及绿色低碳发展要求，依托自主 COB 先进集成封装技术与 PSE 像素引擎专利技术，重磅推出高清王·冷屏大师系列超高清显示产品。该系列搭载 AI 低功耗冷屏系统，融合灵影 AI 低功耗智显、智衡高精度控压、玄甲底黑无损直显三大核心技术，实现屏体低温运行，功耗较行业同类产品降低 50% 以上，具备高对比度、高刷新率、高稳定性及长寿命等特点，可显著降低客户使用成本与能耗支出，深度契合全球 ESG 绿色发展趋势。

2、市场放量显著，驱动产品结构持续优化

在全球市场推广与渠道赋能下，冷屏大师系列实现国内外批量落地，产品竞争力持续释放。公司小微间距产品销售占比稳步提升，其中 P1.0 以下小微间距产品销售额实现快速增长，凸显小微间距节能产品的结构性增长潜力，成为公司优化产品结构、平抑行业价格竞争、提升盈利质量的重要支撑。

3、核心专利全球布局，筑牢技术知识产权壁垒

报告期内，公司核心 PSE 像素引擎技术历经五年研发，成功获得美国发明专利授权。此前该技术已在加拿大、德国、澳大利亚、日本等多国完成发明专利布局，其他国家与地区授权亦在稳步推进中。公司 PSE 像素引擎全球专利池以及 PM 玻璃基显示技术系列专利的持续完善，为技术领先性与市场全球化拓展提供了坚实的知识产权保障。

五、家庭巨幕墙以极具震撼力的亲民价格落子普惠市场，家用显示规模化布局提速

1、产品迭代升级，拓展家用场景应用

报告期内，公司持续优化第三代 Micro LED 家庭巨幕墙产品，依托 AI 技术实现系统性能的迭代升级，融合智能交互与家居美学一体化设计，覆盖影音娱乐、智慧客厅、全屋智能互联等多元场景，有效突破传统家庭影音边界，为用户提供沉浸式的家庭观影、娱乐、交互、学习体验和极高的情绪价值。

2、成本大幅下探，加速高端产品普惠化

公司依托 COB 封装技术成熟迭代与规模化量产优势，持续推进成本优化，推动 Micro LED 家庭巨幕墙价格显著下探，打破高端家用 Micro LED 显示市场价格壁垒，实现从别墅豪宅向家庭客厅的渗透。公司相继推出悦享版、LV Max 系列超高性价比的家庭巨幕墙新品，以颠覆性的亲民定价与更可靠的品质拓宽消费群体，推动家用 Micro LED 显示普及提速。

3、完善渠道体系，提升市场渗透能力

公司持续构建线上官方旗舰店与线下沉浸式体验店相结合的渠道网络，通过场景化展示与精准营销提升终端转化效率，使家用巨幕墙产品的市场接受度与渗透率逐步提升。同时深化异业合作与渠道联动，强化市场推广与用户运营，借助渠道协同效应持续拓展市场空间，助力家用业务规模化放量，为公司培育第二增长曲线奠定坚实基础。

六、品牌建设全域升级，全球影响力持续提升

1、斩获多项国际荣誉，品牌价值持续彰显

报告期内，公司依托核心技术与卓越设计，高清王·冷屏大师系列先后斩获意大利 IIDA 国际设计大奖、日本 IDPA 国际先锋设计大奖等多项国际荣誉；U 系列球场屏荣膺法国双面神国际创新设计大奖，多款产品通过德国莱茵低蓝光认证、一级能效及绿色健康分级 A 级认证；公司惠州基地获评国家级绿色工厂，ESG 治理与绿色发展成果获得行业广泛认可，品牌含金量与国际认可度持续攀升，为海内外市场拓展提供有力支撑。

2、赋能顶级体育赛事，强化标杆示范效应

公司凭借领先的超高清显示技术，深度服务国内外顶级赛事。报告期内，公司的 275 吋 8K Micro LED 大屏成功应用于 2026 年米兰冬奥会央视总台 8K 转播平台，以“中国智造”助力国际赛事转播。在第十五届全运会上，公司为深圳湾体育中心、东莞篮球中心等核心场馆提供了专业 LED 显示解决方案，覆盖竞技呈现、监控调度等关键场景，全面保障赛事运行。

3、全域联动品牌推广，构建全球传播体系

报告期内，公司以技术创新为内核、以标杆案例为支撑、以全球传播为抓手，全面推进品牌与形象升级，构建国内国际协同、线上线下联动、主副品牌共振的全域品牌体系。公司持续深化雷曼、拓享、康硕展等三品牌运营，相继亮相欧洲 ISE、美国 InfoComm、泰国 InfoComm Asia、香港国际秋季灯饰展、光亚展等全球顶级展会，集中展示 COB 节能冷屏、Micro LED 家庭巨幕墙、创意异形屏、智慧会议/教育、智慧照明等全场景解决方案。同时依托海内外标杆项目强化品牌示范，同步运营多语种官网及海外社交媒体矩阵，结合国内、外自媒体精准传播，持续传递技术领先、质量可靠、节能低碳的绿色品牌形象，提升全球品牌声量。

（二）公司未来发展战略

2026 年公司将延续二十余年深耕 LED 显示产业的核心积淀，坚守“技术为本、产品为王、生态为基”的发展理念，围绕“变革、盈利”的经营目标，锚定 Micro LED 核心技术赛道，紧抓全球超高清显示产业升级、绿色低碳转型、国际赛事红利等历史机遇，全面推进技术创新、产品升级、市场拓展与运营提效，全力打造全球领先的 Micro LED 超高清显示解决方案服务商的品牌标签，推动公司经营发展迈上新台阶。

（三）公司其他重大事项请参考公司 2025 年年度报告全文。

深圳雷曼光电科技股份有限公司

2026 年 4 月 27 日