

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投资者关系活动记录表

编号：2014-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	孙远峰（方正证券）、段迎晟（方正证券）、尹哲（信达澳银）、冯明远（信达澳银）、秦闻（宏源证券）、李振亚（宏源证券）、程宇楠（金元证券）、梁伟（德威德佳投资）、曹璨（商弈投资）
<b>时间</b>	2014年6月3日 14：00 - 15：00
<b>地点</b>	深圳市南山区松白公路百信旺工业二区八栋五楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	罗竝（副总裁 董事会秘书）、刘才忠（财务总监）
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <p>一、交流环节：</p> <p><b>问题 1：请简要介绍一下公司的整体发展思路。</b></p> <p>答：公司作为深圳首家上市的 LED 国家高新技术企业，主营业务涵盖高端 LED 封装器件、LED 显示屏、LED 照明、LED 传媒、LED 节能五大领域。</p> <p>在 LED 封装器件方面，公司于成立之初，以生产制造封装器件为主营业务，发展至今，公司的封装技术已经相对比较成熟，并于上个月刚刚发布世界最小户外全彩贴片 SMD 器件，具有户外高亮度、高防护等级、大角度、高对比度等特点，填补了近距离户外 LED 高清显示屏的空白。在显示屏方面，公司在研发技术、定制化生产、产业链配套及国外市场营销布局等方</p>

面均具有一定优势，其销售收入占总收入的 60%，所以显示屏是公司的主要营收点并保持每年业绩稳步提升。在 LED 照明领域，今年公司进行了新的业务布局，成立了照明电商和照明渠道业务板块，在照明电商方面，公司创立了照明子品牌“雷米照明”，并于上个月在互联网（天猫商城）开始进行销售。LED 照明渠道方面，目前还处于业务布局的阶段。在 LED 传媒领域，主要是以与中超战略合作为契机，进行广告资源运作，拓展 LED 广告媒体业务，同时在今年公司还赞助了中甲联赛，期望利用雷曼光电在体育传媒领域的优势及产品优势，提升品牌知名度。在 LED 节能领域，主要采用 EMC（合同能源管理）、BT 模式为耗能企业提供节能资金、节能技术、节能产品等全方位能源管理服务，去年公司成功中标山西行政村亮化工程，今年会在其他地区进行更广泛的业务拓展。

上周，公司公告了以股权转让和增资方式收购深圳康硕展电子有限公司 51% 的股权，根据公司管理层几个月的审慎调研、反复评估和分析，康硕展公司主营的创意异形屏的毛利率较高，双方在品牌、产品、渠道方面都有很强的互补性，同时康硕展原股东承诺 2014 年度经审计的扣除非经常性损益后的净利润不低于 2000 万元。

**问题 2：现在 LED 异形屏的市场容量如何？**

答：目前来看，异形屏占整体显示屏市场份额相对较小，但是随着市场需求的不断变化，LED 显示屏除了传统的信息展示等作用外，在外形上的要求也在进一步提升，LED 异形显示屏能够在传统 LED 显示屏的基础上改造成特殊形状的 LED 显示屏，并能够根据不同的需求订做，在舞台租赁、户外传媒、博物馆、展览馆、星级酒店、商场等场所的需求量在逐渐增大，同时异形屏在艺术设计、技术潜力等方面具有较好的前景。

**问题 3：康硕展之前有上市的打算吗？**

答：没有。

**问题 4：现在 LED 行业间的并购非常频繁，公司后续有打算收购康硕展的全部股权吗？**

答：这个是有打算的，但是要在满足条件的情况下才会收购康硕展剩余 49% 的股权。首先，康硕展 2014 年实际业绩达到承诺业绩，2015 年预测扣除非经常性损益后的净利润达到 3000 万元；其次，康硕展及雷曼光电未违反本协议约定的各项义务、保证及承诺、未发生重大的不利变化，同时，康硕展的股东批准、上市公司董事会及股东大会批准、中国证监会核准交易。

**问题 5：现在一些公司相继推出小点间距的产品，公司有没有推出这方面的产品？**

答：公司上个月发布世界最小户外全彩贴片 SMD 器件——黑钻 2623。在 LED 行业内，户内 SMD 高清显示屏已得到了推广使用，最小点间距达到 1.5mm，但基于 SMD 器件的防水防潮性能，户外贴片 SMD 显示屏发展相对较慢。这两年户外防水 SMD 器件技术逐步成熟，开始有了批量应用。而户外高清 LED 显示屏受制于 SMD 器件的制约，目前最小点间距只能做到 P6（6mm），不能满足高清晰度户外显示的应用需求，公司本次研究出来的封装产品，最小点间距为 P3.9（3.9mm），每平方像素点达 65746 点，具有户外高亮度、高防护等级、大角度、高对比度等特点，填补了近距离户外 LED 高清显示屏的空白。

**问题 6：中超公司所用的封装产品点间距是多少？**

答：中超公司用的是 P20（20mm）点间距封装器件。

**问题 7：与其他显示屏生产企业相比，公司的毛利率相对较高，是什么原因呢？**

答：首先，公司的显示屏主要销往北美和欧洲市场，出口占比较高。其次，显示屏所用的封装器件是公司自主生产，相对外购封装器件的显示屏生产企业来说，成本较低。

**问题 8：公司的封装器件自用率是多少？外销多少？**

答：公司的显示屏产品全部采用自己生产的封装器件，内部自供率是 100%。从封装器件整体的销售情况来看，外销占比约 60%左右，自用占比约为 40%，但是收购康硕展公司后，封装器件的自用占比将会提高。

**问题 9：显示屏出口比例达到多少？**

答：公司的显示屏出口业务达到 90%以上，考虑到公司的封装器件主要销售国内显示屏生产企业，为了避免共同竞争，除了中超项目、深交所项目等大型项目外，主要是以出口为主。

**问题 10：公司采用的是上下游一体化的模式，那么与采购外部封装器件的显示屏生产企业来说，我们的优势是什么？**

答：雷曼光电的封装器件通过多年的技术研究和生产积累，已有较高的技术水平，与外购封装器件的显示屏生产企业来说，技术优势同时也是成本优势，不生产封装器件的显示屏企业的成本就相对较高。

**问题 11：公司收购康硕展，在哪些方面与公司互补？**

答：首先在产品方面，康硕展创新型的 LED 创意屏系列产品领先于业内 LED 企业，并拥有自主设计专利，能够弥补公司在创意异形 LED 显示屏产品方面的不足。其次，在市场方面，康硕展经过多年的研发和市场经验的积累，已经沉淀出以异形 LED 显示屏产品为核心的研发、生产、销售、维护团队，在品牌知名度、客户积累方面都有较大的成就。再次，在渠道建设方面，康硕展的产品即销往国外市场也销往国内市场，而公司的显示屏主要销往国外，有利于公司加速拓展国内显示屏市场。

**问题 12：公司接下来会有其他的业务布局吗？**

答：近两年 LED 行业竞争日趋激烈，行业洗牌也在不断加剧，企业间的被动或者主动地并购是行业大势所趋，公司会在发展好主营业务的基础上，考虑跨界的并购项目，以进一步增强公司的整体竞争优势。

**问题 13: 公司的芯片是采购国内还是国外的?**

答: 公司是根据客户的需求采购芯片, 大部分是国内的厂商。

**问题 14: 现在显示屏行业中企业的发展趋势是什么?**

答: 从显示屏市场来看, 每个企业的侧重点有所不同, 对于公司本身来说, 主要侧重于大型的体育赛事、地标建筑等领域, 近阶段每个企业会根据自身发展特点, 在不同的细分领域提升各自的优势。

**问题 15: 一些小企业在竞争中逐渐被淘汰的原因是什么呢?**

答: LED 行业中的一些小企业为了应对激烈的竞争, 主要采取价格战的方式获取市场份额, 导致毛利率较低, 现金流和资金不足, 从而处于市场竞争中的劣势。

**问题 16: 今年 LED 行业的压款现象会比去年有改观吗?**

答: 从目前来看没有明显的改善, 随着国家对 LED 节能的政策支持, 政府的工程项目会逐渐增多, 项目周期普遍较长, 所以压款不会有明显改善。

**问题 17: 公司与中超的具体合作方式是什么?**

答: 公司和中超的合作是采用资源互换方式, 主要是通过 LED 显示屏设备置换的方式获得中超的 12 分钟广告时间, 并对广告资源进行商业运作。目前已经对外销售 10 分钟, 剩余 2 分钟公司自愿保留, 雷曼的品牌过去侧重于工业品牌, 随着公司优势的日益积累和发展的战略规划, 公司正由工业品牌逐步转向民用消费品牌领域, 所以剩余 2 分钟作为公司自身的品牌推广。同时近年中超公司的商业价值在快速回升, 其广告价格也将会有较大的增长, 对雷曼未来的发展是一次很好的机会。

**问题 18: 公司现在在线上有销售照明产品吗? 情况如何?**

	<p>答：公司于上个月在互联网（天猫商城）开始进行线上的销售，品牌是“雷米照明”，现阶段照明电商业务还处于投入期，未来的情况还有待于进一步的探索。</p> <p><b>问题 19：中超联赛的显示屏是自己维护的吗？</b></p> <p>答：是的。</p> <p><b>问题 20：现在国外的显示屏格局是怎样的？对公司产生什么影响？</b></p> <p>答：目前国外的显示屏市场增长稳定，客户更加追求性价比较高的产品，一些国外的显示屏上市公司，其产品价格普遍较高，对于公司来说是一种优势。未来在国外市场中，赛事屏的空间会比较大。</p> <p><b>问题 21：公司的海外租赁业务的毛利率与传统显示屏相比，会有差异吗？</b></p> <p>答：由于公司的租赁屏业务主要集中于海外市场，国外市场对租赁屏的价格不太敏感，所以与传统显示屏相比，毛利率差异小。</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，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2014 年 6 月 3 日

(以下无正文)