

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：2013-003

| | |
|----------------------|---|
| 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 <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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 张济（东兴证券） |
| 时间 | 2013年11月6日 9：30 - 10：30 |
| 地点 | 深圳市南山区松白公路百信旺工业二区八栋欧洲室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 罗竝（副总裁 董事会秘书）刘才忠（财务总监） |
| 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>问题 1：公司作为中超的显示屏合作商，用于体育赛事中的显示屏主要是哪种屏？主要是播放什么内容呢？</p> <p>答：公司在中超项目中使用的是户外全彩显示屏，目前播放内容主要为广告信息。</p> <p>问题 2：公司的显示屏产品出口与国内市场的占比如何？</p> <p>答：公司的显示屏产品约 90%的是出口外销，国内市场是近两年才开始有所涉及，主要是做一些大型工程项目，如中超项目等。</p> <p>问题 3：这些出口的显示屏在海外市场的具体分布是怎样的？主要是销往那些国家？</p> |

答：公司的显示屏产品主要出口到北美洲和欧洲的国家，具体的销售额和占比我们在定期报告中都有披露，您可以参照了解。

问题 4：目前同行业的上市公司洲明科技推出了裸眼 3D LED 超级电视和超高清 LED 超级电视，公司觉得这个产品的市场前景如何？

答：因为我们并没有涉及那块业务，所以不便评价。

问题 5：公司的显示屏产品相对于同行业的其他公司有什么竞争优势？

答：竞争优势主要体现在两个方面，一方面是公司拥有从 LED 器件封装到 LED 应用产品生产的较完整产业链，下游显示屏生产所需的器件都是自主生产，使得产品的质量有了保障，具备了一定的竞争力；另外一方面公司很早就在海外市场开拓，目前已经拥有较为稳定的销售渠道和市场认知，因此在市场开拓方面也是有一定的竞争优势的。

问题 6：公司刚刚提到已拥有中下游产业链，那中游和下游的生产设备都是自购的还是外租的？

答：生产设备这些都是自购的，中游生产的器件产品又是下游的生产原料，所以有个相辅相成，协同发展的作用。

问题 7：公司的显示屏产品有没有一个大致的价格区间？

答：公司产品都是以销定产，根据不同的客户需求有不同的产品类型，使用的原材料也各有不同，因此不方便给出一个价格的区间。

问题 8：公司显示屏的生产周期大概是多长时间？

答：一般是 2 至 3 个月左右。

问题 9：目前显示屏产品的客户群体主要是哪些？

答：主要是广告行业的客户。

问题 10：公司对国外的广告屏市场有什么看法，这个市场是否还能持续的增长？

答：我们认为国外的显示屏市场还是会有一个比较稳定的增长的，一方面早期购买了 LED 显示屏的客户可能经过几年的使用，产品已经有些损耗，现在开始进入一个新旧替换的周期；另外，随着广告市场的发展，传统广告板被 LED 显示屏替代的趋势不可改变，这些新增的市场发展和原有市场的更新，能促使 LED 显示屏市场的持续增长。

问题 11：目前 LED 行业产能过剩、市场竞争激烈已经是业内共识了，面对竞争对手激烈的价格战公司如何应对？

答：公司将通过选择性的市场开拓、差异化的产品开发来保障公司的竞争力，并不会刻意避开竞争。

问题 12：竞争中行业整合也愈演愈烈，公司有没有并购的计划？

答：如果有合适的并购机会，公司会积极把握。

问题 13：并购中会考虑什么类型的企业呢？

答：主要是从市场和技术这两方面来考量，比如有互补优势、协同效应等等。

问题 14：公司封装产品的芯片主要是用国内的还是国外的？

答：现在国内生产的芯片性能已经能够满足当前生产的需要了，我们大部分使用的芯片是国内厂商生产的，如士兰微、华灿光电的。

问题 15：台湾厂商生产的芯片产品是使用多吗？

答：会使用一部分，红光多使用台湾厂商的芯片。

问题 16：公司的封装器件多是应用到哪些方面？

答：下游的显示屏和照明产品都有应用，目前是显示屏用的更多些。

问题 17：目前公司封装业务的产能大概是多少？

答：公司是以销定产的，产能根据订单情况可以相应调整，具体数字不好判断，不过当前公司的产能已经达到募投项目建成达产时的产能了，公司产能可以满足当前的市场需求。

问题 18：公司的照明业务市场开拓情况如何？是做渠道建设还是做代工？

答：公司的照明业务相对其他业务而言起步较晚，目前在市场开拓方面我们主要是用以下几方面着手，一是积极利用自身的市场资源，在原有的市场基础上进一步开拓照明业务市场；二是在自建渠道的同时，寻找合适的区域代理，通过区域代理开拓市场；三是寻找合适的并购机会获得相应的销售渠道和市场份额。

问题 19：公司前段时间有中标一个山西的项目，给山西的几个区县提供太阳能路灯，这个太阳能路灯是 LED 灯？

答：是的，太阳能是指这个 LED 灯使用太阳能电板提供电源，太阳能电板是这个 LED 灯里的一个配件。

问题 20：中标价格包括安装维护这些费用吗？

答：包括了，根据公司与山西省吕梁市方山县农业委员会、山西省吕梁市离石区农业委员会签订的《政府采购合同》，公司在保证路灯的产品质量的同时，还需保证设备的售后服务，严格依据投标文件及相关承诺，对设备及系统进行保修、维护等服务。

问题 21：目前公司 LED 照明产品的产能情况如何？

答：由于照明产品的主要原材料是器件，公司中游的器件封装产能已经能满足市场的需求，进而也能保证公司的照明产品产能满足客户的要求。

问题 22：目前公司的灯价与市场上其他公司的价格相差大吗？

答：相差不大。

问题 23：目前公司的节能业务进展如何？是打算自行开拓还是通过与政府合作的模式进行？

答：目前公司并没有特定的使用什么方式开拓市场，主要还是根据自身的资源情况进行合作洽谈。

问题 24：节能业务是否会主要以本地市场为主？

答：不局限本地市场。

问题 25：传媒业务和节能业务都算是公司的新业务了，公司对这些业务有没有什么规划？

答：目前节能业务方面，还需要增加投入，在增加投入的同时控制费用，提升效益；而传媒业务我们将根据市场的情况

| | |
|----------|--|
| | <p>逐步调整经营模式，力争以更高效的经营模式来扩展这块业务。</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> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2013年11月6日 |

(以下无正文)