

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：2013-001

<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>	张彬（华泰证券）、郑倩（华泰证券）、周易（华泰证券）、王瀚清（华泰证券）、汤培坚（盈峰资本）、方建（南方基金）、王文祥（长城基金）、黄进（第一创业证券）
<b>时间</b>	2013年5月16日 9：30 - 11：00
<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>	李漫铁（董事长 总裁） 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、观看公司宣传片。</p> <p>二、交流环节：</p> <p>    问题 1：目前 LED 中下游投资持续旺盛，请问贵公司未来业务发展的重点领域是什么？</p> <p>    答：公司根据市场需求和自身产品优势，将主营业务由 LED 封装、LED 显示屏、LED 照明三大产品业务扩展到 LED 节能和 LED 传媒五大业务领域。公司新增 LED 节能业务主要是基于国内节能扶持政策的出台及本身业务延伸的需要，其主要采用 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。LED 传媒业务，主要是以与中超战略合作为契机，进行广告资源运作，拓展城市</p>

商业圈户外 LED 广告业务。未来三年，公司这五驾业务马车会并驾齐驱，并根据市场需求有所偏重。

问题 2：从定期报告数据看，公司的收入大部分来自 LED 显示屏业务，原因是什么，显示屏主要销往国内市场还是国外市场，未来销售策略是什么？公司显示屏器件是否选用自产的？

答：LED 显示屏领域发展相对比较成熟，应用面非常广，加之公司在该领域研发技术、定制化生产、产业链配套及国外市场营销布局等方面均具有一定优势，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。公司 LED 显示屏主要销往欧美市场。国内市场方面，公司通过中超项目、深交所新大厦 LED 显示屏项目等重大工程积极布局国内市场。未来在深耕国际市场的同时，将逐步向国内市场倾斜。公司显示屏均选用自产器件。

问题 3：目前公司 LED 封装器件产品类型有哪些？主要应用在那些细分领域？

答：公司封装器件主要包括直插式器件和贴片式器件。公司生产的器件约 80%用于全彩显示屏，20%用于 LED 照明应用产品。

问题 4：照明是目前 LED 行业关注和投资的热点，但由于民用市场未全面打开，现阶段投资回报率较低，贵公司如何看待目前状况，公司照明业务情况如何，未来发展计划是什么？

答：目前 LED 产业界已上市公司中，多数的主业是 LED 显

示屏和 LED 封装。随着半导体照明市场的逐步成熟，未来 3-5 年内，LED 照明必将走进千家万户。雷曼光电作为一家 LED 产业界的上市公司，毋庸置疑会将照明作为未来三年的重点发展方向。目前 LED 照明业务在公司总营收上所占的比重约为 10%，LED 照明业务目前还处于培育阶段。但是公司已经在 LED 照明领域集中了很多资源，公司有专门的照明事业部，负责照明产品的研发、销售，并利用超募资金成立从事节能业务的全资子公司，为开拓 LED 公共照明和 LED 照明节能应用市场铺下基石。我们将继续加大照明市场布局，根据市场需求，不断丰富室内外产品的品种，在完善产品结构的基础上，加大照明市场渠道建设。

问题 5：公司 LED 照明产品有那些？具体应用到什么领域？产品的销售区域情况如何？

答：公司 LED 室内外照明产品系列齐全，产品结构较完善。室内照明产品主要包括日光灯管、球泡灯，T 型照明灯管、矿灯及防爆灯等，主要应用于酒店、商场、便利店、写字楼、地下停车场；室外照明产品主要包括路灯、隧道灯等，主要应用于政府亮化工程。公司去年成功为人民大会堂节能改造了多个会议厅的照明设施和广州地铁 LED 照明改造项目。目前主要在国内销售，公司照明产品也销往日本和美国等地。今年，公司仍侧重国内照明亮化改造工程的招投标。

问题 6：公司的 LED 封装器件主要对外销售还是应用到自己的 LED 产品上？目前 LED 封装行业景气度较低，公司如何保持优势？

答：目前约 75%对外销售，约 25%应用到自己的显示屏和

照明产品上。目前封装行业竞争激烈，产品降价幅度比较大，尤其是全彩和白光的毛利率普遍下降，加之劳动力和制费成本加大，如果产品没有差异化和规模化，市场竞争力相对就会很弱。公司利用上市后的资本优势，加大产品研发投入，推出了具有差异性的全彩器件系列等产品，加上惠州基地的投产也为实现产品的规模化生产提供条件。这些都为公司在竞争中具备相对优势奠定基础。

问题 7：目前郁金香传媒、凤凰都市传媒、香榭丽传媒是 LED 户外电子屏广告市场中排前三的公司，一线城市很多广告位的优质点位资源基本都被这几家企业分割，在市场较饱和的情况下，公司传媒业务如何突围？

答：公司这块业务在尝试探索阶段。公司计划以已收购的东莞市 LED 户外显示屏项目为试点和基础运营模式，稳步拓展几个最具成长性、创新性和消费能力的二级城市的 LED 广告资源，择优合作。

问题 8：公司是否考虑利用资金优势，通过收购拥优质点位资源和渠道的媒体公司，例如凤凰传媒和郁金香，实现快速扩张？

答：LED 户外电子屏的大广告主更多的还是青睐于一线城市及部分二线城市，其他城市点位的上画率不甚理想，但目前优质城市地段屏幕建设已经趋于饱和，政府等部门对建设审批等环节也日趋严格繁琐，加上 LED 大屏的较高的运营成本压力，各公司在开屏建屏的态度上非常谨慎。公司不排除通过对行业内的中小运营商的收购完成资源扩张。

问题 9：相对节能灯价格，LED 照明灯的价格如何，是否有利于市场推广吗？

答：目前 LED 产品价格是节能灯产品价格的 2-3 倍，拿球泡灯举例，LED 与节能灯的产品价差已不是倍数关系，国内照明产品的价格还是有竞争力的。民用市场正在逐步打开。

问题 10：公司更加倾向于照明民用市场还是公共照明工程改造市场？

答：随着上游芯片及外延片的价格降低、行业标准的不断完善，在未来的一两年之内，LED 照明产品在这个市场的占有率会有一个比较好的提升，但真正要走入民用市场，可能还需要一定的时间，但是在一些大型的照明工程，尤其是工作时间比较长的，对节电要求比较高的一些领域，机会更多。根据市场情况，在现阶段，公司更倾向于公共照明改造工程市场。

问题 11：对照明节能改造工程，政府是否提供财政担保？

答：目前还没有。

问题 12：雷曼光电所用芯片主要选用国内还是国外的？

答：公司所用的芯片有国内也有国外的。现在国内生产的芯片性价比在不断提高，未来国产芯片的使用率会进一步提高。

问题 13：公司显示屏业务和照明业务的国内市场渠道扩充是否考虑通过并购完成？

答：公司在同行业或从事同类业务的 LED 显示屏、LED 照明企业中，寻找优势互补的一些企业进行并购合作洽谈。如果有合适机会，会并购。

问题 14：LED 封装技术主要指标有那些？公司 LED 封装技术优势是什么？

	<p>答：LED 封装产品主要技术指标有产品可靠性、色彩一致性保持度、节能效果等。公司有研发投入资金的保障，在 LED 封装技术方面积累了数项专有技术，同时，公司的科技研发合作体系，为提高公司整体创新能力，使公司 LED 器件不断创新并推出具有差异化市场竞争力的产品提供助力。公司器件产品在显色指数、光衰、光斑效果、可靠性等方面居国内领先水平</p> <p>问题 15：公司一季度的毛利率比去年有所提高原因是什么？</p> <p>答：主要是公司传媒广告业务增长所致。</p> <p>问题 16：公司从 LED 制造业跨越到传媒和节能服务新领域，跨度是非常大的，这种多元化经营对公司来说是否是挑战？</p> <p>答：公司坚持稳健发展路线，LED 节能业务和 LED 传媒业务的扩展都是基于原有的 LED 照明和 LED 显示屏业务延伸的服务领域，是符合国家政策、市场发展趋势和自身发展需求的。多元化的经营对我们来说是挑战也是机遇。公司将在人才、技术、装备、管理等方面进行持续积累与创新。并围绕 LED 封装及应用业务加大技术研发和市场投入，巩固制造业务模块。通过向节能和传媒两家子公司输出管理、文化、品牌和资金，使 LED 应用延伸服务得到很好的提升。</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5月16日
----	------------

(以下无正文)