

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4月26日投资者关系活动记录表

编号：2024-002

| | |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 线上参与公司2023年度业绩网上说明会的全体投资者 |
| 时间 | 2024年04月26日 15:00-17:00 |
| 地点 | 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动 |
| 上市公司接待人员姓名 | 李漫铁先生（董事长、总裁） 左剑铭先生（副总裁、董事会秘书） 张琰女士（财务总监） 周玉华先生（独立董事） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1. 请问领导今年一季度多家照明企业业绩下降，面对这个形式公司有没有什么规划解决</p> <p>答：你好，公司照明子公司拓享科技将在深挖北美市场的同时，重点开拓欧洲区、美洲区、亚非拉新区域市场，拉动业绩新增量，并持续加强产品管理、产品规划和产品推广，加快推出新产品、加速老产品迭代、改进提升工艺性能、引进更有性价比的供应商等措施，在降本、交期等方面综合提升拓享科</p> |

技的优势竞争力，有力支持销售订单市场。谢谢！

2. 董秘你好，请问公司有多少项专利？

答：您好，公司始终坚持创新并注重知识产权积累，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，形成了完整的自主知识产权体系，并参与制定了 2 项国家标准、2 项行业标准、10 余项 LED 行业内的团体标准。谢谢！

**3. 公司在 2023 年的营收增长主要来源于哪些业务板块？
这些业务板块的市场份额和竞争力如何？**

答：你好，公司基于自主专利 COB 先进技术的 Micro LED 超高清显示产品已广泛应用于政府应急、智慧城市、公检法司、能源、交通、广电等各行各业，产品应用案例累计超 3000 个，公司在 COB 细分领域的市场占有率已连续 3 年蝉联第一。谢谢！

4. 请问公司海外业务去年发展的怎么样？

答：您好，报告期内，公司积极强化国际市场品牌推广，持续进行海外大客户开发、高层拜访，国际新客户数量较去年同比增长近 30%；持续大力推进 COB 小间距大屏、会议一体机及家庭巨幕等新产品的海外销售，国际显示业务 2023 年综合毛利率为 35.9%，较去年同期上升 2.9 个百分点。谢谢！

5. 贵公司在海外有分公司吗？

答：您好，公司已在日本、美国、迪拜、荷兰新增开设子公司或办事处，同时积极引入本地销售服务及人才，进一步拓宽全球营销网络，逐步完善全球销售服务体系，谢谢！

6. 公司的教育显示产品有什么特点？

答：你好，公司的高效数字交互教育显示系统是终端、功能、体验三位一体的智慧方案，填补了目前中大型教室使用的显示产品显示效果不佳、缺乏交互功能的市场空白，适用于中大型教室、报告厅、多功能厅和高端培训中心等应用场景，有助于更好地推动基础课堂教学向智慧化教学变革，为师生带来更高效的教学体验。报告期内，雷曼高效数字交互教育显示系

统入选了《智慧教育产品和服务供应商名录》，成功入选 2023 年广东省名优高新技术产品，并荣获凌云奖“智慧高校解决方案综合实力卓越奖”。谢谢！

7. 我看贵司宣传巨幕产品有新变化，可以展开说说吗？

答:你好，报告期内，公司对雷曼全系列家庭巨幕产品进行了升级优化，采用嵌入式全面屏设计，实现了墙面即屏幕的效果。同时，采用屏幕和魔盒分体设计的创意理念，魔盒内置高品质音响及丰富的个性化交互功能，完美适配家庭聚会、沉浸观影、AI 互动等多种场景。雷曼 Micro LED 超高清家庭巨幕墙内含超过 100 项雷曼光电的自主专利技术，在亮度、分辨率、色域、防蓝光、节能、响应速度和使用寿命上均有卓越的表现。谢谢！

8. 雷曼现在有多少家线下门店？

答:你好，公司持续新增线下体验中心，打造线下体验式营销，目前雷曼家庭巨幕已在深圳、广州、南京、武汉、杭州、成都等 9 城建立了 16 家销售体验中心。谢谢！

9. 请问贵司在产能方面有何规划？

答:你好，公司已完成定增募资，后续公司将做好基于 COB 先进技术的 Micro LED 超高清显示募投项目建设，拓展公司在 Micro LED 显示领域的竞争优势；同时，公司还将持续推进越南拓享照明新工厂的建设工作，进一步优化照明业务的成本及毛利率。谢谢！

10. 请问 2023 年公司照明业务有改善吗？

答:你好，2023 年公司 LED 照明业务实现销售收入 3.89 亿元，较去年同期增长 13.24%。报告期内，公司照明子公司拓享科技新增产品市场部，持续加强产品管理、产品规划和产品推广；并新增成立外贸二部，组建新的销售团队，在原有团队（外贸一部）深挖北美市场的同时，重点开拓欧洲区、美洲区、亚非拉新区域市场，拉动业绩新增量。谢谢！

11. 请问公司有玻璃基产品吗？

答:您好, 2023 年三季度, 公司基于 5 年多的玻璃基 LED 技术研发积累、突破了一系列技术、工艺、材料匹配等难题, 全球首发了 PM 驱动玻璃基 Micro LED 显示技术, 并重磅推出全球首款 220 英寸 PM 玻璃基 Micro LED 4K 家庭巨幕墙, 实现了新核心材料产品体系的超前布局, 有效推进了下一代 P1.0 以下的微间距 LED 超高清显示与一体机产品的商业化进程。谢谢!

12. 请问 COB 市场的行业空间怎么样？

答:你好, 2023 年, COB 市场全年销额占比已占整体小间距市场的 17.2%, 同比增长 7.3 个百分点, 增速超预期。根据 DISCIEN 预测, COB 市场未来五年将保持在 20%以上的增速, 到 2028 年, COB 产品销售额有望突破 180 亿元, 其在 LED 小间距市场的占比预计将达到 42.6%。谢谢!

13. 请问董秘, LED 显示未来有哪些业务机会？

答:你好, 受益于 Mini / Micro LED 技术概念的广泛普及, 以及对传统显示技术如液晶拼接、DLP 拼接、会议投影等产品的持续替代, 随着技术的渗透与成熟, Micro LED 超高清显示在能源、应急管理、环保和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展示等新兴应用场景存在市场机会。谢谢!

14. 公司如何看待 COB 技术和相关产品的未来市场空间及雷曼的竞争力？

答:您好! 根据第三方数据统计, 2023 年, COB 市场全年销额占比已占整体小间距市场的 17.2%, 同比增长 7.3 个百分点, 预测 COB 市场未来五年将保持在 20%以上的增速, 到 2028 年, COB 产品销售额有望突破 180 亿元, 其在 LED 小间距市场的占比预计将达到 42.6%。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。公司在 Micro LED 显示领域具备综合竞争优势，谢谢！

15. 请问贵司玻璃基技术发展的怎么样了？

答:你好，公司已与上游合作伙伴合作研发推出了 PM 驱动结构+玻璃基板的创新方案。未来公司将积极探索优化下一代 PM 驱动玻璃基 Micro LED 显示的转移、键合、维修等技术，并加快基于自主专利 COB 集成封装技术的 PM 驱动玻璃基 Micro LED 显示屏的试产，加速新型玻璃基 Micro LED 显示产品扩展至会议、教育、家庭影院等商用与消费领域场景。谢谢！

16. 请问公司在新业务布局方面有何规划？

答:您好，公司将积极探索各细分市场的新应用场景，以市场为导向，持续进行研发创新，为进一步打开 LED 超高清显示产品创新应用的崭新场景空间做好前瞻性技术储备，并不断完善相关产品及解决方案的生态布局，向更广泛的显示市场进一步探索和推进商业化进程。谢谢！

17. 请问公司在 COB 领域市场占有率还是保持第一？

答:您好，根据相关调研机构报告显示，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。谢谢！

18. 请问贵公司的 micro led 产品主要用在哪些领域？

答:您好，公司基于自主专利 COB 先进技术的 Micro LED 超高清显示产品已广泛应用于政府应急、智慧城市、公检法司、

能源、交通、广电等各行各业，赋能千行百业，产品应用案例累计超 3000 个。谢谢！

19. 公司有创意显示业务吗？

答：您好，公司控股子公司康硕展拥有以球形屏、内球幕、易拉罐、柔性屏等为代表的全系列、全场景、全覆盖的创意 LED 显示产品和系统解决方案。2023 年，雷曼康硕展在全球 80 多个国家和地区落地了 400 多个项目，覆盖文旅、展览展示、交通枢纽、商业综合体、XR 虚拟拍摄、飞行影院等领域的显示应用需求。2023 年康硕展实现营业收入 1.29 亿，较去年同期增长 49.32%。谢谢！

20. 请问公司未来有何发展规划？

答：您好，公司将紧跟国家战略性新兴产业战略方针的指引，大力发展超高清显示产业。在国内市场，进一步强化华南、华东等核心战区生态大客户的合作粘性与项目增量；同时积极铺设渠道客户，在全国形成稳固的渠道合作伙伴关系，扩大商机储备与客户开发。在海外市场，夯实主要的北美、欧洲市场同时，持续增加系列品牌推广活动、增设海外办事处，并对不同区域不同国家采取更加灵活多变，创新的销售策略，积极开发亚非拉等潜力市场及新客户。谢谢！

21. 请问设备更新政策和公司有关吗？对公司有何影响？

答：您好，公司将积极响应扎实推动企业会议显示设备、教育显示设备以及家庭电视消费品更新，重点推动商用及家用显示赛道切换和市场渗透，尤其着力加大智慧会议交互显示系统、智慧教室教育交互显示系统的市场推广，通过标准化的新型显示产品辐射更广阔的会议、高教及家庭等细分市场，打开公司未来的发展空间。谢谢！

22. 怎么看待公司的发展阶段？与友商艾比森比，公司多年营业额一直萎靡不振，是因为公司产品一直没有准备好吗？目前公司三大产品线已经完备，请问李董有没有信心实现业务

| | |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>规模的快速增长？</p> <p>答:你好！公司自上市以来，不断开发适销新产品，努力开拓国内外市场，营收规模实现了较为稳健的增长。后续公司将合理布局产品赛道，加大创新产品研发力度，严格成本管控，加强市场营销推广力度，争取实现高质量发展来回馈投资者。谢谢！</p> <p>23. 请问公司去年 LED 会议一体机的销售怎么样？</p> <p>答:您好，报告期内，雷曼智慧会议交互显示系统不仅在国内市场畅销，还在欧美和中东等发达消费地区开辟了市场。其中国内智慧会议一体机产品销售收入较去年同期增长 189.2%，国际智慧会议一体机产品销售收入较去年同期增长 339.3%。谢谢！</p> <p>24. 关于校园市场，公司从去年开始一直在做试用活动。请问截至今年一季度大概有多少所学校成为试用客户，试用之后转化为正式客户的比例大概是多少？</p> <p>答:你好！公司在最近两年开发了一系列大尺寸的数字教育交互一体机产品及系统，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。通过以试用、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。谢谢！</p> |
| <p>附件清单（如有）</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2024 年 4 月 26 日</p> |