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**

**2019年10月29日投资者关系活动记录表**

编号：2019-005

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 1 段帆 北京同德金信投资有限公司  2 周宇 招商证券  3 李峥嵘 广证恒生证券研究所  4 练伟 深圳第一创业创新资本管理有限公司  5 薛雪 菁英时代  6 马冠东 恒泰证券股份有限公司  7 梁游 世纪证券  8 周梦缘 中泰证券  9 马笑 新时代证券研究所  10 吴昊 广州汇垠澳丰股权投资基金管理有限公司  11 卢寅崟 上海添笙投资管理有限公司  12 陈海华 中投首善国际资产管理有限公司  13 陈晓玻 第一创业证券研究所  14 刘杰 上海之上资产管理有限公司  15 李井游 北大红杉集团  16 梁柳叶 广东筠业投资有限公司  17 汤敏 深圳市鸿臻投资管理有限公司  18 胡红兵 平安证券综合研究所  19 屈云新 深圳前海创享赢投资管理有限公司  20 周爱兵 深圳前海国丰优合资本管理有限公司  21 邢辰 江苏省高科技产业投资股份有限公司  22 肖楚民 东莞市宏商资本  23 施天骅 前海无锋基金  24 王英勇 华林证券  25 郭宗华 申万宏源证券  26 黄帅 深圳狄道投资基金管理有限公司  27 谭煜 深圳市指月投资控股有限公司  28 贾威 浙商证券  29 李万伟 新宸盛元股权投资基金管理（深圳）有限公司  30 薛梦 前海骏铭资产  31 许榕 前海骏铭资产  32 赵磊 中邦基金  33 乔毅 中邦基金  34 徐圣国 国信证券  35 邓继军 泰达鼎晟  36 方力 泰达鼎晟  37 彭迅 泰达鼎晟  38 谢举德 深圳观澜湖投资控股有限公司  39 李春秀 东莞市私募基金协会 |
| **时间** | 2019年10月29日下午15:00-18:00 |
| **地点** | 深圳市南山区松白公路百旺信工业园二区雷曼大厦 |
| **上市公司接待人员姓名** | 李漫铁（董事长 总裁）、罗竝（副总裁 董事会秘书）、屠孟龙（技术总监）、张琰（财务总监） |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **本次投资者关系活动的主要内容如下：**  **一、 观看公司宣传片及公司介绍PPT；**  **二、 参观公司展厅，COB技术特点讲解，Micro-LED超高清显示市场前景及应用场景演示；**  **三、 互动环节。**  **问题1：我看公司过去主要的收入源于海外出口，不知公司未来打算如何规划市场布局？**  李漫铁答：公司海外收入以前占比较大，近两年公司已经调整市场策略，在巩固海外市场的同时，重点开拓国内市场。显示方面，公司将大力推进自主研发的基于COB技术的Micro LED超高清显示业务发展，专注于100吋以上的高性价比新型智能显示终端解决方案。公司组建的国内显示团队在全国各地及各应用领域进行市场开拓，市场反应良好，合作意向的客户较多，同时将以此为基础，推出新的5G智慧会议系统，进入专业和通用显示领域；照明方面，目前公司在国内轨道交通照明市场已取得突破性进展，后续还将加大教育照明、智慧路灯等领域开拓，同时还将开拓具有产业协同效应的照明亮化工程领域。未来公司的国内业务占比会持续上升。  **问题2：那公司要迅速打入国内市场有什么具体策略吗？**  李漫铁答：由于公司之前主要以海外市场为主，国内市场启动较晚，国内市场对于公司来说是挑战与机遇并存。随着国内5G进程及智能化发展推进，国内的超高清显示市场将持续增长，市场容量较大。凭借公司自主研发的超高清显示产品的独特优势，公司将以此打开国内市场，增强客户粘性。在具体的市场策略上，公司一方面持续挖掘具备渠道资源的合作伙伴，公司作为产品设备提供商与系统集成商合作，为系统集成商提供产品配套，凭借产品的技术和性能优势，在产品价格上可给予合作伙伴较大的商业价值，以达到合作共赢，共同开拓市场。另一方面，由于超高清显示应用区域遍布全国各地，行业领域也很广泛，包括安防、军工、校园、能源、广电等多个行业，所以公司销售团队按照区域+行业的布局快速铺开市场，目前销售形势向好。  **问题3：公司三季度业绩大幅增长的主要是什么原因？经营现金流情况如何？**  李漫铁答：公司今年1-9月实现营业收入6.89亿元，同比增长30.88%；实现归属于上市公司股东的净利润4103万元，较上年同期增长181.02%；其中，第三季度(7-9月)归属于上市公司股东的净利润为2229万元，同比增长660.62%。2019年前三季度业绩实现大幅增长是公司在Micro LED超高清智慧显示技术领域持续研发投入，厚积薄发的结果，报告期公司加大了领先的Micro LED超高清显示产品的市场推广，通过核心自主知识产权产品带动各LED产品线，实现了主营业务收入的较快增长。与此同时，公司还优化了供应链管理，加强了成本费用控制，推动降本增效，实现了综合毛利率的提升,毛利率从去年同期的22.57%提升到了本报告期的25.3%。现金流方面，三季度末公司的货币资金为2.98亿元，前三季度实现的经营活动产生的现金流量净额为4,308万元，同比大幅增长了541%，主要是销售商品、提供劳务收到的现金增加所致，公司利润增长和业绩提高的质量较好。  **问题4：公司目前的利润主要来源于哪些业务板块？**  李漫铁答：主要是LED显示及LED照明板块，公司目前聚焦于LED高科技业务，致力通过加大基于COB技术的Micro LED超高清显示产品的市场推广，带动各LED产品线的发展，并通过优化产品结构提升综合毛利率。  **问题5：看到公司的资产负债率还是比较低的？**  李漫铁答：是的，公司的资产负债率仅为25%左右，没有有息负债，资产负债结构良好，账上现金比较充裕，财务稳健。  **问题6：刚在展厅看到公司的创意屏很特别，都是定制化设计吗？**  李漫铁答：对，创意屏的设计和生产都是定制化的，这块业务主要由公司的控股子公司康硕展进行。推出的产品包括有球形屏、鱼缸屏、易拉罐型屏、钻石屏等异形屏，作为一种新型的传媒工具，外观时尚，安装方式多样化，既具备观赏价值，又是良好的广告展示载体，可以为舞台、展厅、会议室、电视台、酒吧、影院、KTV、商场等提供创意展示。  **问题7：公司的8K显示屏在播放超高清片源时会不会出现拖影等现象？**  李漫铁答：公司的超高清显示屏具备纳秒级的响应速度，可确保动态画面的清晰、连贯、无卡顿。其实这个正是公司超高清显示屏的优势之一，主要优势还包括高防护性能——耐磨、耐压、防撞、防水、防静电；高可靠性，失效率极低；全高清分辨率，色域广，图像覆盖面积大，全视角的观看体验；独特的光学透镜设计，缓解颗粒感，同时可过滤蓝光，适合长时间观看等，公司的COB产品整体具备非常高的技术门槛，领先于其他同行企业。  **问题8：公司COB产品后期维护成本如何？**  李漫铁答：基本是免维护的。因为公司采用的COB（chip-on-board）是一种在基板上对多芯片封装的技术，是集成电路板技术。能够很好地解决了SMD分立器件LED小间距显示技术的痛点，与SMD封装工艺最大的不同是省去了支架，同时也节省了显示制作过程中灯珠过回流焊的工艺，相较于SMD小间距产品失效率大大降低，出现死灯的情况很少，即使需要维护成本也很低。  **问题9：公司对于体育业务有何想法？**  李漫铁答：公司目前的发展战略是聚焦LED高科技业务，体育资源主要服务于 LED主业。公司目前与26家中甲、中乙足球俱乐部都有合作，通过LED球场屏置换掌握足球体育商务资源，相关资源可反哺主业，维护重要客户合作关系。  **问题10：公司的COB产品是如何定价的？未来成本下降的潜力与动力是什么？**  李漫铁答：公司的显示屏产品主要根据分辨率等规格参数按平米定价的。目前公司COB产品价格会比市面主流SMD产品高10%—20%左右，但是由于COB技术是融合了中游封装及下游显示技术，中间省去了一些产业配套制造环节，且综合的产品性能比SMD产品高出许多，使用维护成本也较低。随着产品规模、良率提升以及产业链配套持续完善，理论上产品成本未来会比SMD产品低。  **问题11：公司的产品在军工领域有什么应用吗？**  李漫铁答：现在随着作战信息精准化智能化要求越来越高，对相关的显示产品要求也越来越严苛，公司基于COB技术的Micro LED超高清显示产品具有高可靠性、高防护等级、高对比度、高分辨率、广色域等优势，在军工领域，公司去年便与从事军事仿真行业的北京华如科技达成了战略合作，公司为北京华如科技提供整体的COB小点间距显示面板的解决方案，以建立专业、便捷、高效的技术渠道，推动军事领域综合集成显控技术升级。近期公司还为新疆生产建设兵团某师公安局显示系统指挥中心打造了超大尺寸COB超高清显示屏，主要用于社会治安监控、应急指挥中心系统集成及数据呈现、视频指挥系统、视频会议等。作为中国航天基金战略合作伙伴，未来公司将坚持航天品质，继续全面推进COB超高清显示解决方案在军工等领域的应用，助力祖国信息化建设。  **问题12：公司是否考虑进入家庭影院这个领域？产品多久面世？**  李漫铁答：在通用显示领域，公司的超高清显示产品可以应用在家庭影院、会议显示等领域。刚才大家也看到公司的家庭影院场景展示，公司的显示产品非常适用应用于100吋以上的高端家庭娱乐显示。现在家庭显示技术竞争激烈，包括液晶、OLED、激光投影等技术，但是都存在各自的优缺点，未来基于COB技术的超高清显示产品将会是具有较大竞争优势的大尺寸家庭显示解决方案，但由于成本等因素影响，进入家庭影院还需要一段时间。  **问题13：刚才您提到的会议显示领域，公司已经布局了？**  李漫铁答：对的，公司将很快推出5G智慧会议系统，进入会议显示这个领域。随着5G时代的到来，协同办公、远程会议、高清视频等将是5G的重要应用场景，与5G技术相辅相成。智慧会议系统的应用能够帮助企业、政府等各类机构大力提升会议效率乃至运营效率，公司看好智慧会议未来的发展并切入该领域，针对目前比较空缺的中大型会议室这个细分市场，提供大尺寸Micro LED高清显示硬件及配套解决方案。公司的5G智慧会议系统可实现智能手写输入交互，选用华为海思芯片，内置安卓及WINDOWS双系统，可实现多屏互动，异地协同，一键保存，同步传输，功能强大、高度集成。除了会议领域，还可以进入教育系统、商业展示，比如以后老师讲课就无需携带讲义，可以到达教室后打开显示屏并从云端调取讲义授课，并可向学生实现无线分享。商业购物中心或者高端品牌的展厅也可通过该智慧显示系统远程同步传输播放展示内容。所以说公司的5G智慧会议系统未来将是引领公司发展的亮点。  **问题14：Micro LED的未来发展前景可否介绍下？** **国家是否有政策支持？**  李漫铁答：Micro LED作为新型的显示技术，可应用于超小尺寸与超大尺寸显示，超小尺寸主要应用于收集、VR眼镜、可穿戴设备等，超大尺寸主要应用于高端的专业显示、商业显示及民用显示领域，目前国际的三星、索尼、苹果，国内的国华星光电、京东方等公司都在加大Micro LED的投入。超小尺寸的Micro LED的巨量转移技术等问题还需一定时间进一步完善才能商业化。公司目前主要专注于大尺寸的Micro LED超高清显示产品，当前，Micro LED超高清显示是5G的一个重要应用领域，且国家对超高清显示领域也是利好政策频发，根据国家工信部已发布的未来三年发展规划，到2022年我国超高清视频产业总体规模超过4万亿元，这为LED超高清显示行业发展提供了良好的发展土壤与机遇。该领域是蓝海市场，前景广阔，存量市场有迭代更新需求，增量市场包括数据中心、智慧校园等，比如公司近期完成的清华大学、华南理工大学等案例。未来，公司将坚定把基于COB技术的超高清显示业务作为发展战略的重点，持续加大Micro LED产品在多个专业赛道的生态布局和发展。  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》。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年10月29日 |

（以下无正文）