

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：2014-005

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	王建伟（宏源证券）、吴凯（华商基金）
时间	2014 年 9 月 1 日 14:00-14: 40
地点	深圳市南山区松白公路百旺信工业二区八栋五楼会议室
上市公司接待人员姓名	罗竝（副总裁 董事会秘书）
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、交流环节： 问题 1：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是工业品牌，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 2：中超联赛现在所用的显示屏所有权是雷曼的吗？

答：显示屏的所有权是公司的。

问题 3：公司提供给中超的显示屏运行情况如何？

答：与中超合作期间，公司提供的显示屏运行情况一直都是很稳定，每个赛季开赛前和比赛过程中，公司都会有相应的人员在比赛现场负责设备的维护，确保广告播出的显示效果和稳定性。

问题 4：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 5：公司采用的是上下游一体化的模式，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 6：公司与中超合作后，今年公司获得收益是多少？

答：2013 年至 2014 年，我们与中超公司签署了相关协议，将可对外销售的 10 分钟时间销售给中超公司，公司作为中超联赛的官方合作伙伴保留了 2 分钟用于自身的品牌推广，每年的销售收入是 1500 万元，附加的服务费是 300 万元左右，共计是 1800 万元。

问题 7：明后年的这部分广告时间对外销售了吗？

答：明年和后年的时间目前还未正式销售，尚在洽谈过程中。

问题 8：到目前为止，与中超联赛合作的赞助商都有哪些公司？

答：中超联赛的冠名合作伙伴是中国平安，官方合作伙伴是耐克、长安福特、三星、京东、嘉士伯、DHL 和雷曼光电，中超联赛的官方供应商是汇源和壳牌。在这些赞助商中，中国平安每年需要向中超公司支付 1.5 亿的冠名费，比之前万达广场的冠名费多了一倍。

问题 9：公司未来在体育传媒领域是怎样的布局？

答：随着大众对足球关注度的提高，足球赛事的商业价值在不断提升，据相关数据统计，英超联赛的商业价值是 30 亿英镑左右，现在中超联赛的商业价值被开发出来的是 25 亿人民币，与中超联赛的合作便是一项稀缺资源，并且这项资源未来还是看涨的。对于未来公司在体育传媒领域布局，公司期望通过参与中甲联赛的商务开发，拓宽公司足球联赛商务开发运营业务，促进中甲足球联赛商务价值的提升。

问题 10：公司与中甲联赛的合作模式也是用 LED 显示屏设备置换广告时间吗？

答：公司通过提供 12 家中甲足球俱乐部高清 LED 显示屏，除了获得 90 分钟比赛期间的 30 分钟广告时间外，我们还获得了中甲足球俱乐部不超过三分之一的商务开发权。

问题 11：公司与中甲合作的期限是多久？

答：协议期限不低于五年。

问题 12：公司与中甲足球俱乐部合作未来的优势会体现在哪些方面？

答：随着近年国家领导层对足球事业日益重视和支持，教育部也表示将逐步建立健全小学、初中、高中和大学四级足球联赛机制，国内对足球的关注度会越来越高，中国足球联赛的发展也会提升。其次，中甲联赛作为中超联赛的次级联赛，在地域分布上能够弥补中超联赛的不足，比如中超联赛在深圳、长沙、重庆、武汉、乌鲁木齐等地是没有覆盖的，而中甲联赛在这些区域是有比赛的，对于关注体育营销的品牌来说，就会选择合适的渠道进行推广，扩大品牌建设的覆盖区域。同时，相比一个足球俱乐部单独进行商务运营来说，公司与 12 家中甲足球俱乐部合作，能够整合有效资源，发挥更大的经济效应。

问题 13：公司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 14：LED 行业正处于高速增长期，想了解一下公司近期的亮点。

答：今年上半年，公司对以股权转让和增资方式收购康硕展公司 51%股权的事项进行了公告，交易的金额的是 5204 万元，根据公司管理层几个月的审慎调研、反复评估和分析，康硕展主要是生产销售创意异形屏，其异形屏产品技术壁垒较高、品牌形象良好，经过多年的发展，现已拥有核心的研发、生产、销售、维护团队，能够弥补公司在创意异形 LED 显示屏的不足，因此双方在品牌、产品、渠道方面都有很强的互补性。

其次，在今年 7 月份，公司以转让加增资的方式获得豪迈瑞丰 51%的股权，总计使用 2200 万元自有资金，豪迈瑞丰是以 LED 户外照明产品出口海外为主业的公司。

同时，随着足球的关注度越来越高，公司在中超项目的基

	础上，陆续与中甲足球联赛的 12 家足球俱乐部签署赞助合作协议，成为这 12 家中甲俱乐部的官方赞助商和合作商，通过积极参与足球联赛的商务开发与运营，为公司实现品牌升级和业务融合提供了良好的发展机会。 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	2014 年 9 月 1 日

(以下无正文)