

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

### 2021年10月25日投资者关系活动记录表

编号：2021-008

<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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	长城证券      邹兰兰                      长城证券      张元默 长城证券      程 曦                      上海证券      陈宇哲 信达澳银      齐兴方                      信达澳银      童昌希 南方基金      孙鲁闽                      华夏久盈      姜 微 长江养老保险 赵天保                      长城基金      何以广 长城基金      廖瀚博                      长城基金      杨维维 融通基金      李 进                      融通基金      孙卫党 华安基金      孔 涛                      华安基金      崔 莹 万家基金      陈飞大                      汇安基金      吴尚伟 大成基金      方 向                      鑫元基金      罗 潇 鑫元基金      陈令朝                      江信基金      谢爱红 汇丰晋信基金 李 凡                      中信资管      忻子焕 太平资管      赵 洋                      天风资管      殷成钢 长江资管      杨 杰                      国联资管      杭 澄 南方睿泰基金 赖旭明                      益民基金      彭星煜 富安达基金      钱栋彪                      恒昇基金      罗 娟

	<p>前海开源基金 田 维                      中加基金 刘海彬</p> <p>华润元大基金 苏 展                      灏浚投资 柯海平</p> <p>陆宝资管        田肖溪                      航长投资 麦浩明</p> <p>宏达投资        刘 军                      元兹投资 黄颖峰</p> <p>龙远投资        李声农                      坤厚投资 任万里</p> <p>海宁拾贝投资 陈 俊                      天惠投资 郭立江</p> <p>万方资产        李憶瑶                      恒远资本 范世强</p> <p>景林资管        李 署                      榕果投资 侯 波</p> <p>泰石投资        车 克                      正淄资管 刘月茹</p> <p>智越投资        于雅琪                      安和投资 刘 驰</p>
<b>时间</b>	<p>2021 年 10 月 24 日 10:00-11:00</p> <p>2021 年 10 月 25 日 15:00-16:00</p>
<b>地点</b>	深圳市南山区松白公路百旺信工业园二区雷曼大厦
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>李漫铁先生（董事长、总裁）</p> <p>左剑铭先生（副总裁、董事会秘书）</p> <p>屠孟龙先生（技术总监）</p> <p>梁冰冰女士（证券事务代表）</p> <p>王 丹女士（证券事务主管）</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>本次投资者关系活动的主要内容如下：</b></p> <p><b>一、公司三季报解读</b></p> <p>公司副总裁、董事会秘书左剑铭先生介绍公司 2021 年前三季度整体经营情况，主要内容如下：</p> <p>2021 年前三季度，公司实现营业收入 9.23 亿元，同比增长 40.59%；归母净利润 4,510.35 万元，同比增长 7,137.19%；扣非净利润 3,808.47 万元，同比增长 498.89%。2021 年前三季度公司毛利率为 24.04%，连续三个季度环比提升；期间费用率为 18.9%，较去年同期下降 6.7%。在营收大幅提升、利润增长明显的同时，公司费用管控效果显著。报告期公司业绩及</p>

发展驱动因素如下：

**1、国内 Micro LED 超高清显示业务快速增长。**2021 年前三季度，公司国内业务实现总营收 3.88 亿元，较上年同期增长 88%。公司基于 COB 技术的 Micro LED 超高清显示业务实现总收入 2.97 亿元，较上年同期增长 95%，其中国内 Micro LED 收入较上年同期增长 102%。报告期内，公司积极开拓国内市场，5G+8K 的超高清视觉新变革的推动下，加强国内区域销售网和展示厅建设，增强体验式营销，聚焦客户需求，在 Micro LED 专用及商用显示应用领域市场份额持续提升，从而带动国内营业收入实现快速增长

**2、出口订单饱满，海外业务收入同比增长。**2021 年前三季度，公司海外业务实现总营收 5.35 亿元，较上年同期增长 19%。其中海外 LED 显示业务收入 2.70 亿元，较上年同期增长 46%；海外 LED 照明业务收入 2.65 亿元。报告期内，公司继续保持海外市场竞争优势，并加强国际区域市场的覆盖，2021 年前三季度出口订单需求持续增加，实现海外业务收入同比增长。

**3、先后推出商用智慧会议一体机系统、家用 Micro LED 私人巨幕影院，全方位布局三大产品赛道。**报告期内，公司深耕 Micro LED 超高清显示产品在商用会议市场和家用市场的产品开发，坚持引领基于 COB 技术的 Micro LED 产品创新，自主创新研发 Micro LED 私人巨幕影院，成为公司超高清显示产品走入消费 C 端的里程碑，标志着公司初步形成专业显示、商业显示、民用显示三个产品赛道的全方位生态布局，进一步夯实公司业务发展基础。

**4、实施股权激励，积极助推公司发展。**报告期内，公司深入推进绩效考核工作，对高级管理人员、核心技术及业务骨干人员实施股票期权激励计划，充分调动个体活力，共同创造价值，分享发展成果，汇聚更多优秀人才，推动企业可持续发

展。

## 二、互动问答环节

**问题 1: 请公司解释一下 COB 技术相较于 SMD 技术有什么优势? 未来是否会成为主流?**

答: COB 技术融合了 LED 产业中游封装和下游显示技术, 省去了支架成本以及部分制造环节, 生产效率相对更高, 并且点间距越小, COB 产品的综合成本优势越明显, 采用 COB 技术和 SMD 技术生产的产品在点间距为 P1.2 时成本上大体相当, 当点间距小于 P1.2 时, COB 技术的综合制造成本优势逐渐凸显。同时 COB 产品在性能方面也很出色, 具有高防护性、高可靠性、高对比度、低能耗、广色域等优点, 其生命周期内的坏点率比 SMD 产品低近一个数量级, 更能适配大数据时代超高清智慧显示的需求, 在微小间距显示中具备差异化竞争优势。目前, 同行业友商以及一些跨行业的公司也纷纷布局, 由此可见, COB 技术将成为微小间距显示时代的重要制造技术。

**问题 2: 请问公司如何看待 COB 正装和倒装这两种技术路线?**

答: 公司的 COB 技术以正装路线为主, COB 正装路线的生产良率已达 98% 以上, 且已具备倒装技术路线的量产能力。COB 倒装路线的工序更少, 但芯片成本比正装路线高, 生产技术成熟度不如正装。综合来看, 目前 COB 正装比倒装的产品成本低 20% 以上。公司目前具有适用于不同使用场景、不同价格区间、不同客户需求的差异化 COB 产能, 以满足不同的市场需求。

**问题 3: 请问公司毛利率连续三季度环比提升, 主要是哪些方面的原因?**

答: 今年受原材料涨价、汇率波动等多种因素影响, 同行业公司的毛利率均受到一定程度的冲击, 其中雷曼毛利率下降的幅度是最小的。公司毛利率改善的原因有如下几方面: (1) 公司采取提前备货、调整部分产品价格、利用外汇套期保值工

具等多种措施积极应对，对冲成本上涨等问题；（2）原材料价格逐渐趋于稳定，海运运费、集中箱价格等有所下滑，形势相对转好；（3）公司高毛利产品——基于 COB 技术的 Micro LED 超高清显示产品销售收入明显提升，带动公司整体毛利率回升。2021 年前三季度，公司基于 COB 技术的 Micro LED 超高清显示业务实现总收入 2.97 亿元，较上年同期增长 95%。

**问题 4：请问 COB 产品在国内和海外市场的收入占比分别是多少？公司对未来 COB 产品在海外市场的推广有何规划？**

答：在公司国内业务收入中，COB 业务收入约占 90%，且增长速度较高；在公司海外显示业务收入中，COB 业务收入约占 10%。海外市场受到疫情影响，公司只能在线上向客户推介 COB 产品，无法通过参加展会等线下途径进行体验式营销推广，因此海外市场推广速度相对国内要慢一些。但基于公司多年来在海外市场打下的客户基础，以及长期在线上向客户宣导，随着疫情形势逐渐好转，COB 产品未来在海外市场的增长潜力巨大。

**问题 5：近期政府出台了有关超高清视频方面的利好政策，请公司详细介绍一下？**

答：近日，工业和信息化部、中央宣传部、交通运输部、文化和旅游部、国家广播电视总局、中央广播电视总台等六部门联合发布通知，决定在 2021 年 10 月至 2023 年 6 月间，开展以“点亮百城千屏，炫彩超清视界”为主题的“百城千屏”超高清视频落地推广活动。

此前，不但公司入选了《国内 8K LED 显示屏制作商名录》，公司位于深圳的福田 COCO PARK 户外 8K 超高清显示屏、位于广州的北京路步行街 8K 超高清裸眼 3D 显示屏、中国超高清数字纪实影像馆 8K COB 超高清显示屏、越秀花果山超高清视频小镇雷曼展厅 8K Micro LED 超高清显示屏，均入选了《“百城千屏”首批公共大屏接入候选名录》。未来在政策的推动下，

超高清视频产业有望加速发展，公司将紧握行业发展机遇，为超高清产业升级发展助力。

**问题 6：公司近期发布了 Micro LED 私人巨幕影院，虽然与业内同类产品相比价格降低了一半，但是对普通消费者来说价格还是偏高，请问公司在价格、定位上有何规划？**

答：公司基于 COB 技术的 Micro LED 私人巨幕影院具有超大尺寸、超高清、超音质、高亮度、高对比度、高色域等突出优势，相较于 OLED 电视、液晶电视可以实现更大尺寸、更易安装入户，相较于激光投影可以实现更高亮度和对比度。雷曼 Micro LED 私人巨幕影院在大尺寸家用显示市场极具竞争优势，公司首款发布的巨幕影院旗舰产品将率先应用于私人别墅、高端住宅、私人影厅、高端会所、高档办公场所、电竞场馆等场景，未来，公司还将发布更多不同价位的产品，以适应更多不同层次 C 端消费者的需求。

**问题 7：请问公司 COB 的产能利用率如何？有无扩产计划？**

答：公司 COB 的产能利用率约为 80%-90%。随着下游需求不断增加，公司已持续使用自有资金对 COB 产线进行多次扩产，以满足 COB 业务发展的动态需求。

**问题 8：公司在 to G 端的专业显示业务收入占比较大，请问从需求端来看，主要是存量产品的更换替代还是新增需求的释放？**

答：在专业显示赛道中，有部分需求来源于已有的数据中心、指挥控制中心等的存量产品的更换需求，如液晶拼接、有缝拼接、投影屏的升级迭代；其次，随着数字化政府、信息化改造、大数据可视化等的大力推进，智慧城市、智慧矿山、智慧应急等政府新建项目明显增多，这部分新增需求稳定增长。

**问题 9：请问公司未来能否保持一定的竞争壁垒？未来的业绩增量主要来源于哪方面？**

	<p>答：随着专用、商用、家用显示市场对清晰度的要求越来越高，微间距（像素点间距 1.0mm 以下）显示成为市场的顺势之选。进入微间距时代后，基于 COB 技术的 Micro LED 显示产品在使用寿命、可靠性、显示效果、成本等方面的优势更加凸显，尤其是在需要超大尺寸、超高清的显示应用领域，COB 技术成为升级迭代的最佳技术路径，而公司在小微间距 COB 显示面板的生产实践和技术储备上具有先发优势，尤其在 COB 生产良率方面处于行业领先地位。</p> <p>目前，公司在专用显示、商用显示与家用显示三个赛道产品线的全方位布局初步闭环。未来公司将着力于专用显示赛道基本盘份额的提升，并不断拓展以 LEDHUB 智慧会议显示系统为代表的商用显示赛道、以 Micro LED 私人巨幕影院为代表的家用显示赛道。公司将在三条赛道上努力把握行业机遇，推动公司快速发展。</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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 10 月 25 日