深圳雷曼光电科技股份有限公司 2021 年 11 月 2 日投资者关系活动记录表

编号: 2021-010

			□分析师会议	
投资者关系活动	▼ 1寸/ヒ^1 豕 炯'9			
	□媒体采访		□业绩说明会	
	□新闻发布会		□路演活动	
	□现场参观			
	□其他 (电话会议)			
	中金公司	李澄宁	中金公司	黄天擎
	平安资管	马继俞	安信资管	陀 旋
	富荣基金	李延峥	南方基金	钟 赟
	华创证券	游 凡	万家基金	陈飞达
	方圆基金	董丰侨	先锋基金	曾捷
	中泓汇富	余一奇	杉树资产	刘金宇
参与单位名称及	德邦证券	陈祥辉	河清资本	李泽豪
人员姓名	德邦资管	白 宇	璞远资产	魏来
	裕晋投资	张 恒	创金合信	周志敏
	裕晋投资	郑超君	中睿合银	叶元琪
	德汇集团	王省之	长流 汇	陈钰涛
	锐意资本	刘纲	歌斐资产	李则毅
	长江资管	施展	灏俊投资	柯海平
	德 思 达	李海军	混沌投资	杨鸿达
时间	2021年11月2日14:00-15:30			

地点	深圳市南山区松白公路百旺信工业园二区雷曼大厦				
	李漫铁先生(董事长、总裁)				
 上市公司接待人	左剑铭先生(副总裁、董事会秘书)				
 员姓名	梁冰冰女士(证券事务代表)				
	王 丹女士(证券事务主管)				
	本次投资者关系活动的主要内容如下:				
	一、参观公司展厅,COB 技术特点讲解,Micro LED 超高				
	清显示市场前景及雷曼 LEDHUB 智慧会议系统、雷曼 Micro LED				
	私人巨幕影院等应用场景演示;				
	二、公司三季报解读				
	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:				
	2021年前三季度,公司实现营业收入 9.23 亿元,同比增				
投资者关系活动	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%, 连续三个季度有所提升; 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				
主要内容介绍	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				
	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、出口订单强劲,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、推出民用 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,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。

三、互动问答环节

问题 1: 请问 COB 技术的壁垒高吗? 公司能否继续保持优势?

答: COB 技术具有较高的技术门槛,深度融合了封装技术和显示技术,故纯 LED 封装企业和纯 LED 显示屏企业想做 COB显示产品会通常面临较多工艺难题,另外 COB显示技术的研发也需要较高的资金门槛,前期至少需要几个亿的资金投入。公司积累了 17 年的封装经验、16 年的显示屏制造经验以及 7 年 COB 研发、制造、技术工艺及良率爬坡经验,存在一定的技术先发优势,目前公司 COB 产品的生产良率已达到 98%以上,且

已形成专业显示、商业显示、民用显示三个产品赛道的全方位 生态布局。未来公司还将持续加大研发投入,不断推动产品更 新迭代,完善产品布局,力争持续保持行业技术领先优势。

问题 2: 请问 COB 产品未来成本下降曲线如何?

答:首先,COB技术深度融合了中游封装及下游显示技术, 技术工艺和良率成为影响成本下降的重要因素;其次,前期 COB技术基础设备投入较大,在生产未达到一定的规模效应前, COB产品的成本相对较高。目前公司 COB产品的生产良率已达 到行业领先水平,且规模效应初步显现,除此之外,公司还将 通过技术的创新迭代进一步降低 COB产品成本,从而推动 COB 产品进入普通 C 端消费者家庭。

问题 3. 公司 COB 业务收入主要来源于专业显示市场,请问公司 COB 产品在这块市场有何竞争优势?

答:在专业显示领域,随着数字化政府、信息化改造、大数据可视化等的大力推进,显示微距化成为趋势。点间距越小,COB产品的综合成本优势越明显,并且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传统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。因此,公司基于COB技术的Micro LED显示产品是现阶段专业显示市场中极具竞争力的选择。

问题 4:请问公司未来产能布局和规划如何?

答:随着公司产品线的不断完善以及下游需求的不断增加,公司已持续使用自有资金对 COB 产线进行多次扩产,未来公司也将适时扩充产能以满足 COB 业务发展的动态需求。

问题 5: 请问公司的智慧会议系统与 LCD 液晶的会议系统相比,有何竞争优势?

答:公司 LEDHUB 智慧会议系统采用了基于 COB 技术的 Micro LED 超高清显示屏,可实现超级投影仪、视频会议、电

子白板、高清影院、电脑、手机等六机合一,适应智慧会议新生态的发展趋势。LEDHUB 智慧会议系统现有 110 吋、138 吋和 165 吋三种标准尺寸,是 5G+8K 时代中大型会议室的首选。而液晶会议系统尺寸在 100 吋以下,主要适用于中小型会议室。

问题 6: 请问公司对未来发展有何展望?

答:今年下半年,《广东省制造业高质量发展"十四五"规划》将超高清视频显示列入十大战略性支柱产业;工业和信息化部、中央宣传部等六部门联合发布通知,决定开展"百城千屏"超高清视频落地推广活动;央视正式宣布推出 CCTV16 奥林匹克频道,全天候播放 4K 超高清节目及进行 4K 运动赛事直播。从这些举动足以看出国家对超高清显示产业的重视。

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的市场空间。公司将在三条赛道上努力把握行业机遇,推动公司业务快速发展,为投资者带来良好回报。

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。

附件清单(如有)

无

日期

2021年11月2日