

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 12 月 1 日投资者关系活动记录表

编号：2021-011

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 刘 堃 国泰君安 邓 佳
时间	2021 年 12 月 1 日 10:00-11:30
地点	深圳市南山区松白公路百旺信工业园二区雷曼大厦
上市公司接待人员姓名	左剑铭先生（副总裁、董事会秘书） 梁冰冰女士（证券事务代表） 王 丹女士（证券事务主管）
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、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、互动问答环节 问题 1：请问 COB 正装和倒装两种技术路线有何差异？公司认为未来哪种技术路线才是最终趋势？ 答：与 COB 正装路线相比，COB 倒装路线在生产工序上略

	有不同，产线初始投资成本也有一定差异；倒装芯片成本比正装芯片更高，另外倒装路线在生产工艺技术成熟度上目前还不如正装。 公司认为，不同工艺路线产品的最终市场价值，与其工艺成熟度、良率、稳定性、生产成本等密切相关，目前尚无法判定哪种是最终的技术趋势。公司的 COB 技术及产能覆盖了正、倒装两种技术路线，且都已具备量产能力，即公司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 2: 请问公司 COB 产品的生产良率是多少？同行的 COB 生产良率又在什么水平？ 答：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，从公开数据来看，公司 COB 产品的生产良率处于行业领先水平。 问题 3: 公司显示产品均为 LED 直显，请问公司有考虑做 Mini 背光吗？ 答：Mini LED 背光与 Micro LED 直显针对的终端市场不同，Mini 背光主要面向依赖于背光的 LCD 液晶显示产品市场，而公司的 Micro LED 直显产品主要面向大尺寸、小微间距显示领域的专用、商用及民用显示市场。公司基于自身战略发展考虑，暂未考虑进入 Mini LED 背光产品领域。 问题 4: 从消费者的角度来看，各家 LED 显示屏同质化严重，主要的关注点还是落在点间距以及价格上，如果抛开技术细节不看的话，请问公司产品的竞争优势主要体现在哪方面？ 答：如果不提不同工艺技术路线所导致的产品差异化优势，那就只能用市场数据来侧面印证竞争能力。依据 AVCRevo 行业调研报告，公司在国内 COB Micro LED 领域的市场份额已
--	---

达到 30.56%，市场占有率排名暂时领先其他厂商。

问题 5：公司国内收入增长很快，请问主要是哪方面业务带动的？国内收入增速快于海外收入的增速，这是为什么？

答：公司国内收入的增长动力主要来源于 COB 业务的增长，今年前三季度，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%。

国内收入增速高于海外，主要有两方面原因，一是国内市场开拓起步晚，基数小；二是国内显示市场向小微间距化发展的趋势明显，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，产品性能和显示效果也更为出色，因此 COB 产品对传统显示产品的替代能力增强。而海外市场受到疫情、购买力等因素影响，COB 产品推广速度相对国内要慢一些。

目前公司已经成立了华北、华南、华东、华中、西北、西南六大国内营销中心以及 20 多个办事处，并加速产品展示厅建设，增强体验式营销。未来公司还将持续完善销售网络搭建，加强与包括战略客户、渠道商、城市合伙人等合作商的紧密合作，推动国内销售收入稳健快速增长。

问题 6：请问公司产能利用情况怎么样？未来是否有扩产计划？

答：目前公司 COB 产线的产能利用率较高。随着公司产品线的扩容以及下游需求的释放，公司在过去两年持续使用自有资金对 COB 产线进行了多次小步快跑式扩产，未来公司也将适时进一步扩充产能以满足 COB 业务发展的动态需求。

问题 7：请问公司未来将重点布局哪方面业务？

答：目前公司 Micro LED 应用以专业显示领域为主，商用及民用显示处于推广期。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，据第三方数据统计，全国面积在 50 平方米以上的中大型会议室约有 80 万间，LEDHUB 替代现有会议

	显示工具的市场空间很大；另外，公司还将在以 Micro LED 巨幕产品为代表的家用显示赛道发力，抢占万亿级超大尺寸家用显示蓝海市场。 问题 8：请问公司今年照明业务情况怎么样？ 答：公司照明产品主要销往海外，目前照明业务的在手订单充足，但如何保证国际市场顺利出货还是面临着挑战。未来公司将在增加照明产品品类、提升照明产品毛利率及增大国际市场覆盖区域方面发力。 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 12 月 1 日