

证券代码：300162

证券简称：雷曼光电

公告编号：2023-036

## 深圳雷曼光电科技股份有限公司 2023 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	雷曼光电	股票代码	300162
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	左剑铭	梁冰冰	
电话	0755-8613 7035	0755-8613 7035	
办公地址	深圳市南山区松白路百旺信高科技工业园二区第八栋	深圳市南山区松白路百旺信高科技工业园二区第八栋	
电子信箱	ledman@ledman.cn	ledman@ledman.cn	

#### 2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	526,854,357.96	616,262,118.38	-14.51%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-6,832,008.19	27,447,702.43	-124.89%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	-11,880,773.99	21,144,595.86	-156.19%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	7,086,582.58	39,114,717.08	-81.88%
基本每股收益（元/股）	-0.02	0.08	-125.00%
稀释每股收益（元/股）	-0.02	0.08	-125.00%
加权平均净资产收益率	-1.02%	4.20%	-5.22%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	1,395,725,421.79	1,414,184,028.11	-1.31%
归属于上市公司股东的净资产（元）	668,240,272.13	673,308,245.05	-0.75%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	26,318	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
李漫铁	境内自然人	15.60%	54,514,509	40,885,882	质押	39,620,000
南京杰得创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	11.52%	40,275,000	0	质押	12,680,000
王丽珊	境内自然人	11.01%	38,478,000	28,858,500	质押	20,500,000
#上海文谛资产管理有限公司一文谛同泰 3 号私募证券投资基金	其他	2.00%	6,980,000	0		
李跃宗	境内自然人	1.61%	5,612,000	4,209,000		
李琛	境内自然人	1.30%	4,526,491	3,394,868		
南京希旭创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.19%	4,152,500	0		
李岸琼	境内自然人	0.65%	2,269,200	0		
张利	境内自然人	0.43%	1,501,331	0		
中国银行股份有限公司一国量化多因子股票型证券投资基金	其他	0.35%	1,222,300	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>股东李漫铁、王丽珊、李跃宗和李琛为公司实际控制人及控股股东，杰得投资和希旭投资为前述股东控股企业；其中，李跃宗与王丽珊系夫妻关系，李漫铁系李跃宗、王丽珊之子，李琛系李跃宗、王丽珊之女，为一致行动人，杰得投资为李漫铁及李跃宗控股企业，希旭投资为王丽珊控股企业，上述股东为一致行动人。公司无法判断其他股东之间是否存在关联关系或是否属于一致行动人。</p>					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	<p>公司股东上海文谛资产管理有限公司一文谛同泰 3 号私募证券投资基金通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股票 6,980,000 股。</p>					

公司是否具有表决权差异安排

是 否

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

#### 6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

### 三、重要事项

报告期内公司按照“新团队、新区域、新客户、新场景、新行业、新模式、新管理”七新战略规划，采取差异化聚焦销售策略，全力弥补营销短板，持续加强销售力提升及销售体系的完善。

上半年度，鉴于公司大力加强市场推广，销售费用同比增加，尤其海外业务差旅费及展会费有较大幅度增加，且公司持续进行超高清显示产品的升级优化，并引入优秀的管理人才，为公司未来发展进行战略投入，导致期间费用率同比增加；另受宏观经济形势及市场竞争加剧等因素影响，公司整体营收有所下降。但与此同时，公司在细分领域呈现了良好的发展趋势，为公司未来业务的发展奠定基础积蓄动能。主要情况如下：

#### （一）专用显示基本盘稳中求进

##### 1、COB品牌产品市占率保持第一

根据相关调研机构数据显示，2023年上半年公司在COB细分领域按品牌计的市场占有率继续稳居第一。从产品渗透率来看，雷曼光电COB高清显示产品自2018年推出以来已广泛应用于政府应急、智慧城市、公检法司、能源、交通、广电等各行各业，累计完成合作项目超3000个。

##### 2、大客户及渠道伙伴增加

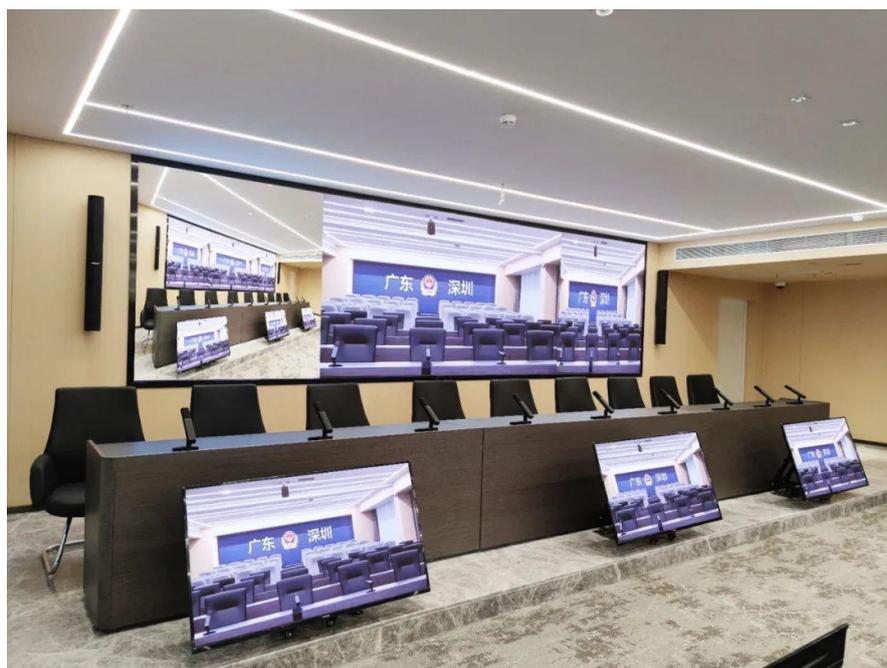
报告期内，公司坚定实施大客户战略，成立战略大客户部及品牌大客户部，对公司级、区域级、省级大客户进行分类分级，融合产品与解决方案，同时拓展大客户与央企集采市场，开发了中石油、中煤、陕煤、工行、电信等品牌大客户，2023年上半年度交易客户数同比增长。

同时深耕渠道，以省为单位，通过繁星巡展计划，拓展渠道合作伙伴，形成立体营销网络，并给予其全面赋能，包括但不限于资金支持、项目支持、人员支持、常态化培训等。2023年上半年度已完成21个省级运营商客户签约，并共计完成了

300多家渠道客户签约。



某文化博物馆



深圳市某公安分局



中煤集团某矿业生产指挥调度中心

### 3、多技术路线产品组合，突显差异化竞争

报告期，公司将产品线重新梳理，依托公司超高清显示核心产品及技术沉淀，在小间距大屏显示领域形成了正装COB、倒装COB、像素引擎COB和SMD多技术路线产品组合，强化差异化竞争力。同时基于市场细分、客户画像、客户体验设计产品与解决方案，从单一产品销售转型为基于目标用户需求的多产品组合与解决方案销售。

其中，采用雷曼倒装COB先进技术和像素引擎显示技术的COB超高清节能冷屏是公司的旗舰产品，也是目前工程专业显示解决方案的主力产品。该产品是为响应国家“双碳战略目标”而推出的具备超低能耗、高色彩还原能力、高可视角度、高刷新率、高可靠性等卓越性能的最新产品，其屏体表面温度低、功耗低，实现低碳环保，推动LED直显产品在绿色节能低碳环保等软价值维度上进一步提升。

雷曼像素引擎显示技术早于2020年发布，该技术在硬件和软件上创新，兼顾了显示产品的成本和分辨率，现已广泛应用于雷曼光电的多款COB显示产品。报告期内，该项技术陆续获得澳大利亚、日本、加拿大等多个国家的专利授权，体现雷曼的超高清显示产品和技术深获国际认可。

#### （二）智慧会议/教育解决方案差异化优势显现

##### 1、智慧会议交互显示产品销售迅速增长

报告期内，雷曼智慧会议交互显示系统产品在智慧会议市场上取得了良好的应用效果，该产品不仅在国内市场畅销，还在欧美和中东等发达消费地区开辟了市场。

智慧会议交互显示系统产品销售收入增长速度可观，占公司整体收入的比例持续提升，其中国内智慧会议一体机产品销售同比增长86%，国际智慧会议一体机产品销售同比增长57%。



138英寸雷曼智慧会议一体机——沙特家具行业某知名企业

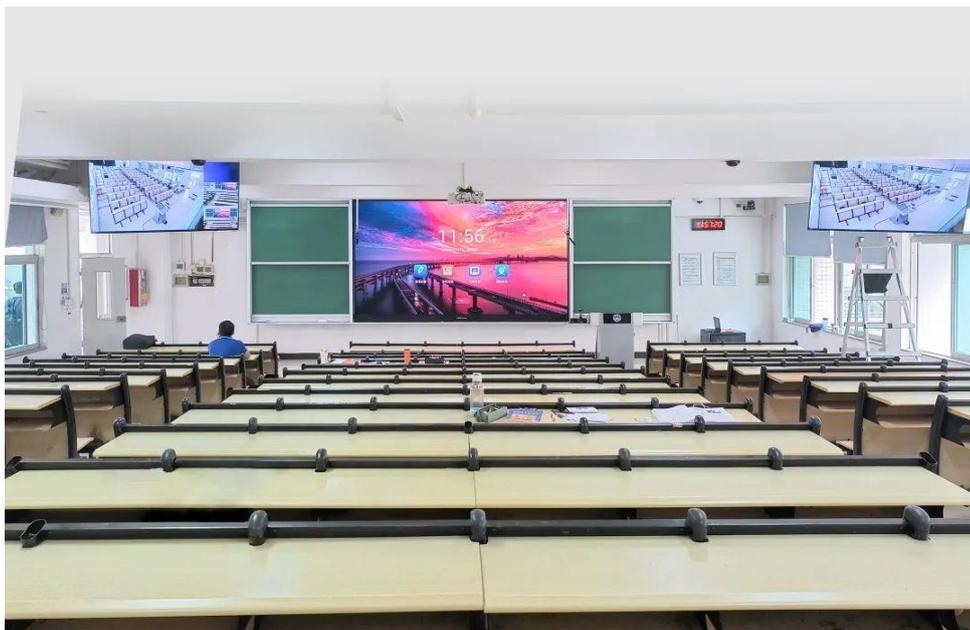
公司将继续落实破冰行动，实现雷曼智慧会议产品解决方案的市场突破，通过捐赠、试用等灵活推广方式，快速链接各会议室的用户端，同时持续拓展全国主要省会/直辖市的生态合作伙伴，以点的突破带动面的成功。

## 2、智慧教室教育交互显示系统布局迎曙光

公司自去年9月重磅推出雷曼智慧教室教育交互显示系统以来，不断创新产品和服务，与教育界保持紧密合作。雷曼智慧教室教育交互显示系统集成智能同屏、自由缩放、多分屏白板、智慧互联、多方互动、线上授课等丰富功能，可广泛应用于各类学校、培训机构、场馆的信息化建设，包括多媒体教室、阶梯教室、校史馆、图书馆、科技馆、党建等应用场景，能够为全沉浸、强交互、高实时的数字化教学场景提供优异体验，报告期内，雷曼智慧教室教育交互显示系统入选了《智慧教育产品和服务供应商名录》。

报告期，公司引入专业的教育领域营销管理人才，组建了专门的教育事业部，不断加大教育细分领域的深耕布局，公司已陆续为清华大学、华南理工大学、上海交通大学、成都理工大学、西安理工大学等知名高校的信息化、数字化、智慧化建设提供自主创新的产品及解决方案，并得到校方高度好评。

下半年公司将持续采用灵活的推广策略，开展雷曼智慧教室教育交互显示系统“百校试用”活动，继续深入高校，助力校园内更多场景的数字化升级和创新发展。



华南理工大学



深圳北理莫斯科大学

### （三）超高清家庭巨幕升级焕新

报告期，公司对雷曼全系列家庭巨幕产品进行了升级优化，新一代雷曼家庭巨幕突破了传统家庭显示产品的尺寸限制，实现了100%的超级屏占比，采用嵌入式全面屏设计，实现了墙面即屏幕的效果。同时，采用屏幕和魔盒分体设计的创意理念，魔盒内置高品质音响及丰富的个性化交互功能，完美适配家庭聚会、沉浸观影、AI互动等多种场景，为用户带来了全新的视听体验。



新一代雷曼Micro LED超高清家庭巨幕

雷曼巨幕产品采用了线上与线下多元化渠道推广模式，不仅在京东、天猫等线上渠道进行产品展示和推广，公司还持续新增线下体验中心，打造线下体验式营销，增强线下渠道消费者黏性。目前雷曼家庭巨幕已在深圳、广州、南京、武汉、杭州、成都等8城建立了16家销售体验中心。

#### （四）国际显示业务

##### 1、海外COB产品销售比例增加，整体毛利率增长

公司持续大力推进COB小间距大屏、会议一体机及家庭巨幕等新产品的海外销售，上半年COB产品海外销售比例有所增加，其中会议一体机产品同比增长57%。国际显示业务上半年综合毛利率为35%，较去年同期上升4个百分点。

##### 2、市场推广效果显著，新客户同比增加

报告期内，公司积极强化国际市场品牌推广，开启海外知名权威行业媒体杂志投放、社交新媒体平台及新版国际官网宣传；参加了西班牙ISE展、泰国InfoComm展、美国InfoComm展、迪拜IME展等多场国际展会，进一步开拓欧洲、亚洲、美洲、中东等市场；实施大客户战略，持续进行海外大客户开发、高层拜访，积极邀约海外大客户来访公司及参加展会，加深客户对公司产品的了解认知。

上半年国际各业务单元开发新客户成效较为明显，其中亚太战区及大客户部新客户开发有较大突破，亚太战区新客户数同比增加90%、大客户部新客户数同比增加100%。

##### 3、海外机构布局提速，全球销售体系进一步完善

报告期内公司对海外销售战区重新划分，打造立体营销组织；同时重点靠前部署海外作战单元，增设海外办事处或分子公司，提供本地化服务，持续构建全球销售能力。上半年，公司新建了日本办事处、美国子公司，并新增筹建日本、美国、荷兰、迪拜等国际展厅。



日本东京办事处

后续公司还将建立一系列海外办事处或子公司，进一步拓宽全球营销网络。随着海外机构的建立、本地销售服务及人才的引入，预估能带来更多显性营销效果，进一步扩充项目池，增加海外客户粘性。

#### （五）LED照明业务接单增长，供应链延伸降本增效

报告期内，公司照明子公司拓享科技新增产品市场部，持续加强产品管理、产品规划和产品推广；并新增成立外贸二部，组建新的销售团队，在原有团队深挖北美市场的同时，重点开拓欧洲区、美洲区、亚非拉新区域市场，拉动业绩新增量。2023年上半年，拓享科技接单同比增加23%，其中越南拓享接单同比增长82%。

公司照明产品在加快推出新产品、加速老产品迭代、改进提升工艺性能、引进更有性价比的供应商等措施下，上半年照明业务毛利率同比有所上升。同时公司持续推进越南照明新工厂的建设，为尽快竣工投入量产和供应链延伸做好充分准备，后续随着供应链延伸的推进，照明业务的成本及毛利率将进一步优化。

深圳雷曼光电科技股份有限公司

董事长：\_\_\_\_\_

李漫铁

2023年 8 月 28 日