

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

2024年1月10日-11日投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 桑轶、卢丽萍、徐晓云 东北证券 武芃睿、孟爽 元昊投资 张元昊 龙麟投资 吴 灿 圆石投资 谭中豪 誉辉资本 黄 健
时间	2024年1月10日 10:00-12:00 2024年1月11日 14:00-16:00
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，讲解演示雷曼 Micro LED 超高清大屏、雷曼智慧会议交互显示系统、雷曼智慧教室教育交互显示系统、雷曼超高清家庭巨幕、雷曼 COB 裸眼 3D 显示大屏等应

用场景；

二、互动交流环节

问题 1：玻璃基产品与原 PCB 基产品相比，有何优劣势？主要应用领域有哪些？销售推广有何规划？

答：公司目前推出的 PM 驱动玻璃基 Micro LED 显示屏更加轻薄，其像素点间距可以比现有 PCB 基板间距极限做得更小，显示单元之间的拼缝更细密，且屏面平整度更高、运行功耗低、散热快、色彩还原度和对比度高，在材料使用和制造工艺等方面更有利于降本，是兼顾显示效果与成本的极具性价比的产品，可满足专用显示、商用显示、家用显示等领域的多场景使用需求。公司的玻璃基产品现已具备小规模生产能力，2024 年公司将加速推进更小点间距玻璃基板产品的研发和完善，加快玻璃基应用产品的开发工作，尽早推进玻璃基产品的商用进程。

问题 2：智慧教室的市场容量有多大？公司智慧教育产品的推广进展如何？

答：根据中研普华预测，保守估计到 2027 年中国智慧教室市场渗透率将超过 40%，乐观估计有望达到 60%，行业市场规模约为 10,728-16,093 亿元。随着国家教育支出比重与规模的持续提升，智慧教室还有望从高等教育领域向 K12 教育及职业教育领域加速渗透，未来市场空间十分可观。

雷曼智慧教室教育交互显示系统通过超大尺寸的 Micro LED 超高清智慧电子显示黑板、专用互联白板、摄像跟踪系统、智能拾音系统等的组合，具备了“智能同屏、自由缩放、四分屏白板、智慧互联、多方互动、线上授课”等丰富功能，可为师生带来更多样、更灵活的教学体验。“雷曼智慧教室教育显示系统”成功入选 2023 年广东省名优高新技术产品，并通过“百校试用”活动，得到多所高校的认可和推广使用。

问题 3：消费降级是否会影响公司智慧会议产品的销售？

答：雷曼智慧会议一体机能更好地满足 B 端和 G 端客户在其中大型会议室中对智慧会议显示及互动的升级需求，包括显示面积更大、显示画质更高、标配大量功能软件和触控书写能力等。公司在 COB 技术、像素引擎技术以及玻璃基技术等方面有着深厚的技术积累，同时公司有信心、有能力进一步实现成本突破，为智慧会议一体机的广泛商业化助力。

问题 4：公司在 COB 产品的市场份额如何？

答：根据迪显调研数据显示，公司 2021-2022 年和 2023 年上半年，在中国大陆地区 COB 小间距显示市场中按品牌计的市场份额持续位居行业第一。

问题 5：像素引擎技术是怎么实现大幅降本？

答：公司自主专利的“像素引擎技术”在硬件和软件上进行创新，通过 LED 芯片硬件排布与软件算法的有机结合，能够同时兼顾降低成本和提高分辨率，该技术现已广泛应用于公司多款 COB 显示产品，是公司 Micro LED 显示产品拓展市场的利器。公司的像素引擎技术已获得中国及澳大利亚、日本、加拿大等多个海外国家的专利授权，是公司重要的无形资产和技术壁垒。目前有个别友商推出了近似产品，涉嫌侵犯公司像素引擎专利，公司将利用法律武器捍卫自身权益。

问题 6：家庭巨幕产品有何进展？

答：公司于 2023 年 10 月 26 日全球首发了 220 英寸基于 PM 驱动方式的玻璃基 Micro LED 超高清家庭巨幕，巨幕显示屏极其轻薄、平整度极高、功耗非常低、散热很快、色彩还原度超高，进一步提升了显示性能和品质，同时还能够大幅降低制造成本，将成为家庭娱乐显示领域的又一次革新，助推家庭巨幕产品加速推广和应用。

问题 7：公司怎么看待 2024 年国内和海外市场的需求预期？

答：目前国内市场需求正在逐步恢复中，海外市场由于地

	<p>域更广，需求潜力也更为巨大。对海外市场而言，2024 年公司将重点关注欧美、中东、东南亚等潜力地区的市场开拓，通过增设海外办事处或分子公司、扩大海外经销商和客户网络、参加重要海外展会、举办海外营销路演活动或专场产品秀等方式，进一步延展全球营销工作的深度和广度，提升海外营销业绩。</p> <p>问题 8：展望 2024 年，公司有何战略规划？</p> <p>答：研发方面，公司将继续对产品技术进一步突破创新，强化自身竞争力，打造出更具竞争力的 COB 产品，扩大 Micro LED 产品的应用场景；销售方面，公司将继续增设专门的营销机构、继续遴选并扩充销售精英团队的规模、提升人均产出，不断完善事业部责任制和经销商营销体系，加强激励，提升销售人员积极性；市场方面，公司将继续巩固专用显示赛道基本盘，大力推广 COB 节能冷屏等创新产品，同时重点推动商用及家用显示赛道市场渗透，尤其着力加大智慧会议交互显示系统、智慧教室教育交互显示系统的市场推广力度，通过标准化的新型显示产品辐射更广阔的会议、高教及家庭等细分市场，打开公司未来的发展空间。</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	2024 年 1 月 11 日