

证券代码：300162

证券简称：雷曼光电

公告编号：2025-032

深圳雷曼光电科技股份有限公司

2025 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）	564,058,100.77	657,635,961.82	-14.23%
归属于上市公司股东的净利润（元）	4,859,231.47	7,579,887.32	-35.89%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-1,651,257.33	-803,093.43	-105.61%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-46,033,061.93	-29,202,040.88	-57.64%
基本每股收益（元/股）	0.01	0.02	-50.00%
稀释每股收益（元/股）	0.01	0.02	-50.00%
加权平均净资产收益率	0.55%	0.76%	-0.21%
	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）	1,682,539,294.06	1,725,345,371.18	-2.48%
归属于上市公司股东的净资产（元）	892,915,515.95	887,947,505.97	0.56%

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	29,785	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（不含通过转融通出借股份）						
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	12.99%	54,514,509	40,885,882	质押	33,460,000
王丽珊	境内自然人	10.51%	44,090,000	33,067,500	不适用	0
南京杰得创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	9.60%	40,275,000	0	质押	40,275,000
李琛	境内自然人	1.08%	4,526,491	3,394,868	不适用	0
南京希旭创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.99%	4,152,500	0	不适用	0
张秀	境内自然人	0.91%	3,800,000	0	不适用	0
李君	境内自然人	0.43%	1,819,900	0	不适用	0
MERRILL LYNCH INTERNATIONAL	境外法人	0.43%	1,793,856	0	不适用	0
BARCLAYS BANK PLC	境外法人	0.41%	1,726,039	0	不适用	0
黄阿荣	境内自然人	0.40%	1,674,600	0	不适用	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，李漫铁系王丽珊之子，李琛系王丽珊之女，为一致行动人，杰得投资为李漫铁及王丽珊控股企业，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>公司股东张秀通过申万宏源证券有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股票 3,800,000 股，公司股东刘勇通过国金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 1,657,000 股。</p>					

注：深圳雷曼光电科技股份有限公司回购专用证券账户报告期末持有的普通股数量为 12,208,111 股，持股比例为 2.91%。

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

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

新控股股东名称	李漫铁先生、王丽珊女士和李琛女士
变更日期	2025 年 06 月 25 日
指定网站查询索引	www.cninfo.com.cn
指定网站披露日期	2025 年 06 月 25 日

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

新实际控制人名称	李漫铁先生、王丽珊女士和李琛女士
变更日期	2025 年 06 月 25 日
指定网站查询索引	www.cninfo.com.cn
指定网站披露日期	2025 年 06 月 25 日

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

2025年上半年，公司实现营业收入5.64亿元，较上年同期下降14.23%；实现归母净利润485.92万元，同比下降35.89%。报告期内，公司针对销售规模、盈利能力、人均产出等经营指标，要求全体中高层干部进行深刻思想变革，对销售模式、供应链模式、标品爆品模式等瓶颈问题，启动系统性深度革新，通过升级营销战略、挖掘细分市场潜在机遇、强化产品核心竞争力等举措，推动业务在战略、运营、产品等多维度实现转型升级，为后续市场开拓与业务增长积蓄充足动能。

（一）LED显示全球化战略升级，加速国际市场布局

为把握全球市场机遇，公司全面推进国际化战略转型，构建“大客户战略+品牌渠道战略+区域备库战略”的全球化运

营体系，显著提升全球市场响应速度、客户服务能力和供应链效率，推动国际显示业务实现高质量增长。

1、继续深耕大客户战略，聚焦核心客户

公司建立大客户协同管理机制，设立专项小组实施全流程跟进，持续提升客户粘性与大项目赢单率；在深化现有战略客户合作的基础上，积极拓展优质新客户，构建更具竞争力的高价值客户矩阵。报告期内，国际留存客户数量同比增长35%，客户忠诚度显著提升；新增客户数量同比增长44%，新客户贡献收入同比增长127%，市场竞争优势持续巩固。

2、加速品牌渠道战略落地，提升渠道效能

公司系统推进品牌渠道体系建设，制定并不断优化渠道管理规范、行动策略及激励政策；整合现有销售资源，组建品牌渠道攻坚团队，强化培训赋能；建立跨部门协同机制，提供渠道开发、销售管理、产品技术、市场推广等跨部门的全方位支持；依托7大语种官网及国际社交媒体平台的矩阵式宣传，开展全球品牌渠道招商，实现渠道网络快速拓展。

3、实施区域备库战略，抢占本地化先机

公司积极推进海外供应链模式创新，以美国、荷兰、日本、迪拜四大海外子公司为战略枢纽，实施“标准化爆款产品”区域备库战略，重点覆盖北美、欧洲、日韩、中东等核心市场，大幅缩短标品的交货周期，打造具备差异化竞争优势的本地化供应链体系。

（二）照明业务多维革新，经营质量全面提升

公司照明业务全资子公司拓享科技，通过实施“战略聚焦+组织再造+供应链协同”的组合策略，在业务结构、资源配置、组织效能等维度实现全方位优化，推动经营效能实现质的飞跃。

1、战略聚焦与组织再造，经营效率显著提升

拓享科技通过战略性舍弃占用大量资源的小订单、小客户及过度定制化业务，集中资源深耕核心客户与高价值订单，实现资源配置效率最大化；清退低效能销售人员，打造专业化、高战斗力的精锐营销梯队；推行扁平化管理，大幅精简管理层级并打通部门协作壁垒，显著提升决策效率与市场响应速度。

2、全球供应链协同降本，盈利能力稳步增强

报告期内，越南迈越科技压铸厂顺利完成筹建工作，正式进入产能爬坡阶段。拓享科技搭建起采购、生产、销售全链条降本体系，采购端通过集中采购、供应商大会等措施严控采购成本，生产端深度发挥惠州拓享、越南拓享、越南迈越科技三大照明生产基地的协同效应，销售端调整激励政策，引导高毛利订单优先。2025年半年度，照明业务毛利率同比提升1.91个百分点。

（三）国内LED显示市场，把握超高清与文旅细分赛道机遇

在当前国内LED显示市场竞争加剧、需求增速放缓的市场环境下，公司在稳固专用显示基本盘的同时，一方面紧跟政策导向布局超高清家庭巨幕市场，另一方面依托技术积累开拓文旅沉浸式显示新场景，通过差异化竞争开辟新的业绩增长点。

1、政策驱动超高清产业升级，雷曼巨幕引领家庭沉浸体验

超高清是全球视频技术发展趋势，国家广电总局《加快超高清高质量发展行动计划（2025-2027年）》将2025年定为“超高清发展年”，推动全国首批地方卫视全链路4K制播升级。6月28日，深圳卫视4K超高清频道正式开播，粤港澳超高清数创产业基地全场景开放，助推深圳乃至广东4K超高清产业发展与升级。

作为粤港澳超高清数创产业生态联盟首批成员，公司深度融入超高清视频产业生态链，以技术创新驱动产业升级。公司推出的雷曼家庭巨幕产品，零反光、零眩光，并获德国莱茵低蓝光认证，实现“墙面即屏幕，视界即世界”的空间重构，为超高清内容提供适配的优秀家庭端硬件，让超高清的沉浸感融入生活。



雷曼Micro LED超高清家庭巨幕墙

在线下体验布局上，公司通过聚焦高端影音智能渠道，已在深圳、上海、北京、武汉、成都、西安等多个核心城市落地线下巨幕体验店，构建起覆盖全国重点区域的沉浸式体验网络，让用户近距离感受超高清技术带来的视听革新。

2、政策赋能文旅新场景，创意显示打开增量空间

2025年1月，国务院办公厅《关于进一步培育新增长点繁荣文化和旅游消费的若干措施》明确提出强化财政金融支持力度，打造新型消费场景，支持在文博场馆、景区、街区、邮轮等打造沉浸式体验空间，支持各地打造超高清、沉浸式、互动式演艺新空间和数字展览新空间，为文旅行业注入新动能。

雷曼康硕展在文旅领域积累了丰富经验，已构建涵盖创意设计、产品研发、功能定制等全链条服务体系，为舞台演艺、主题乐园、文化馆、博物馆等场景，打造了多个标志性沉浸式项目，持续推动文旅消费体验革新。

在长沙靖港古镇首演的全域浸水漫游超感演艺《花开靖港》中，雷曼康硕展的户外透明屏成为舞台背景的核心亮点，通过精准的像素控制与智能调光技术，将动态光影与实景演出完美融合，实现“虚实相生”的演艺效果。



长沙靖港古镇 · 户外透明屏

山东莒南科技馆应用雷曼康硕展定制的LED球形屏解决方案，通过全景技术创新科普教育形式，构建360°沉浸式展示空间，将抽象的科学原理转化为直观生动的视觉呈现，树立“科技+文旅”融合新标杆。



莒南科技馆 · LED球形屏

（四）锚定双碳战略，产品创新与国际殊荣双丰收

报告期内，公司以国家“双碳”战略为指引，深度融合绿色发展理念与技术创新，凭借“深度挖潜、远度拓新、广度扩容”三维战略重塑产品体系，品牌影响力持续攀升。

1、绿色科技赋能，构建显示产业新生态

公司将绿色发展纳入核心战略，持续加码绿色技术研发，先后获评绿色低碳企业、ESG绿色发展大奖等权威认证，成为中国招投标领域碳中和承诺示范单位，并通过大湾区碳足迹认证，稳步推进碳中和目标落地。

目前，公司在超高清大尺寸Micro LED显示技术领域，构建起“超高清显示、AI+显示、绿色节能和数字城市”的一体化解决方案平台，形成Micro LED显示全系列产品生态及解决方案体系。未来，公司将进一步深化与产业链伙伴的协同创新，拓展绿色技术应用场景，为可持续发展贡献力量。

2、明星产品实力凸显，国际影响力提升

公司全面重构产品开发体系，深度上聚焦优势产品打磨，严控成本，打造爆款；远度上布局前沿创新，探索蓝海市场，引领行业趋势，筑牢增长根基；广度上通过供应链高效整合，扩展产品线，满足市场多元化需求。

2025年半年度，雷曼PSE节能冷屏营收同比增长13.9%，深受市场认可。该产品较同类产品节能50%，屏体温度低于人体体温，在呈现卓越画质的同时大幅降低能耗，广泛应用于展览展示、主题展馆及商业连锁等场景。报告期内，雷曼PSE节能冷屏凭借“节能低碳+极致冷屏”等创新设计，荣膺2025年日本IDPA AWARD国际先锋设计大奖。



新品雷曼户内外租赁屏GM系列凭借卓越性能与创新设计，斩获2025年德国红点设计奖。该系列实现“租固两用”多场景覆盖，既适用于演唱会、大型赛事等短期租赁场景，亦适用于商场中庭、地标建筑、指挥中心等长期固定安装需求；其创新模组锁与快速锁结构，使装维效率较传统产品提升30%，可大幅减少现场搭建耗时。

深圳雷曼光电科技股份有限公司

2025年 8 月 26 日