

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

2025 年 4 月 29 日投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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	线上参与公司 2024 年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2025 年 4 月 29 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	李漫铁先生（董事长兼总裁） 左剑铭先生（董事、副总裁、董事会秘书） 张琰女士（财务总监） 李国强先生（独立董事）
投资者关系活动主要内容介绍	1. 目前的业务增长情况如何？未来有哪些具体的市场扩展计划？ 答：您好，2024 年，公司实现营业收入 12.53 亿元，同比增长 12.5%。未来，在海外方面，公司将加大业务发展，大力开拓新客户，扩大现有客户合作深度；开发导入性价比高的户内固装以及租赁产品，持续挖掘新的产品细分市场；广泛开发亚太、中东、欧洲、南美、东南亚等市场区域，并通过进一步设立海外子公司、办事处等方式，完善本地化销售服务体系，

	不断扩大国际业务版图，强化全球竞争力。国内方面，公司将积极强化国内核心渠道的建设和项目覆盖能力，加快渠道下沉工作，深挖合作渠道潜力；继续深耕重点行业细分市场，并积极挖掘商业显示和民用显示赛道机会；深化“科技+LED”的产品战略，构建涵盖创意设计、产品研发、功能定制等全链条服务体系，赋能文旅、城市升级等领域的数字化、智能化转型。 2. 请董秘介绍一下公司 2024 年整体业绩情况？ 答：您好，2024 年，公司实现营业收入 12.53 亿元，同比增长 12.5%，其中，海外业务表现良好，收入达 9.74 亿元，同比增长 22.1%，成为公司收入增长的主要驱动力。谢谢！ 3. 公司 24 年毛利率情况怎么样？ 答：您好，报告期内，公司毛利率水平同比改善，其中公司整体综合毛利率为 24.1%，同比上升 1 个百分点；海外业务综合毛利率为 26.5%，同比上升 1.2 个百分点。谢谢！ 4. 董秘您好，公司海外收入占比有多少？主要由哪些业务构成？ 答：您好，2024 年公司海外业务收入达 9.74 亿元，同比增长 22.1%，占总营收的比重为 78%。其中，国际显示业务营收达 5.72 亿元，同比增长 39.2%；国际照明业务实现营收 4.02 亿元，同比增长 3.8%。谢谢！ 5. 雷曼的创意显示业务主要是应用在哪些场景？ 答：您好，公司将 LED 显示技术与文化创意、前沿科技深度融合，以球形屏、喇叭屏、3D 裸眼巨屏等异形显示产品，精准匹配文旅、展览、交通枢纽及商业综合体等场景的创意需求，打造了多个标杆案例，让科技赋能城市空间，为城市发展注入全新活力。报告期内，公司国际创意显示业务收入同比增长 78.9%。谢谢！ 6. AI 技术发展的很快，建议雷曼充分利用 AI 技术升级产品，打造差异化竞争优势！
--	---

答：您好，公司旗下雷曼会议一体机、雷曼超高清家庭巨幕等产品已成功接入 Deepseek 等前沿 AI 大模型，深度融合 AI 技术与场景化创新，提升用户智能化体验。谢谢！

7. 公司在 COB 领域深耕多年，有什么差异化竞争优势？

答：您好，公司已掌握正装 COB、倒装 COB、像素引擎 COB、PM 驱动玻璃基 COB、MIP+COB 等核心工艺技术，构筑了坚实的技术壁垒。基于这些创新成果，公司打造了覆盖专用、商用、家用等千亿级应用场景的 COB 系列产品生态，匹配不同应用场景、价格区间及客户的差异化需求，确立了在小微间距显示领域的竞争优势。谢谢！

8. 业内很多厂商扩产，主要是 MIP 产能，公司有这方面打算吗？

答：您好，公司依托多年深耕 COB 技术的积累，已快速切入 MIP 领域，目前公司的 Micro 级 MIP 技术已趋于成熟并实现小批量试产，谢谢！

9. 高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：您好，2024 年，公司海外业务收入同比增长 22.1%，有效对冲了国内业务收缩的影响，带动公司整体营收增长 12.5%。但由于公司在报告期处置老旧低效设备、计提商誉及存货等资产减值准备，以及推进国际化战略导致营销投入增加、跨市搬迁等降本措施导致管理费用上升、加大研发投入等因素使得期间费用同比增长，综合导致 2024 年度业绩亏损。谢谢！

10. 玻璃基有没有新的进展？

答：您好，公司已实现 PM 驱动玻璃基 Micro LED 显示面板小批量试产，目前正通过建设中试基地持续优化和迭代玻璃基技术。基于玻璃基在成本和性能等方面的突出优势，公司将导入会议、教育、家庭等产品应用领域，通过全场景产品矩阵

的规模化落地，持续推动应用成本下降，加速玻璃基超高清显示产品向大众消费市场的价值渗透。谢谢！

11. 公司计划如何提升毛利率及存货周转率？

答：您好，公司将加大 PSE 节能冷屏等高毛利产品的销售力度，同时通过供应链优化、降本增效等措施提升毛利率水平；引入精益生产咨询机构，系统性实施拉动式生产、快速换模和库存分级管理，提升存货周转率。谢谢！

12. 尊敬的董秘，请问贵司在 ESG 方面有什么规划和举措，谢谢

答：您好，公司在产品设计和生产环节充分融入 ESG 理念，致力于为用户提供高效、环保且节能的解决方案。公司依托 PSE 专利技术推出的雷鸣系列 COB 节能冷屏，较同类产品节能效果提升 50%以上。借助雷曼 PSE 节能冷屏技术，用户企业能够减少碳足迹，在环境保护方面取得切实成效，有力推动节能减排目标的达成。报告期内，公司凭借在 ESG 领域的卓越表现，荣获“ESG100 绿色发展大奖-年度企业管治奖”，同时，公司全系列 COB 一体机获得一级能效标识，全系列 COB 小间距显示屏亦获评绿色健康分级 A 级，彰显公司在践行 ESG 理念、推动绿色发展方面的卓越贡献。谢谢！

13. 公司有没有回购或者增持计划？

答：您好，报告期内，公司使用自有资金累计回购股份 12,208,100 股，占公司总股本比例为 2.91%，成交总金额为 5,467.90 万元（不含交易费用），充分彰显管理层对未来发展的坚定信心，是维护股东权益的实质性举措。谢谢！

14. 公司有无推出股权激励计划？

答：您好，报告期内，公司为凝聚核心力量，建立长效激励机制，组织实施了第三期股权激励计划，并完成首次授予和预留授予，共惠及 275 名核心骨干员工，合计授出 1,600 万份限制性股票，打造企业与员工的“命运共同体”，为公司长远

发展积蓄力量。谢谢！

15. 公司海外业务占比高，公司是否继续加强海外业务拓展？

答：您好，公司将紧密关注国际贸易局势，动态调整战略，积极从深度、广度、颗粒度多方面加大业务发展，大力开拓新客户，扩大现有客户合作深度；开发导入性价比高的户内固装以及租赁产品，覆盖主流市场；持续挖掘新的产品细分市场，比如户外高亮 COB 产品等；广泛开发亚太、中东、欧洲、南美、东南亚等市场区域，并通过进一步设立海外子公司、办事处等方式，完善本地化销售服务体系，不断扩大国际业务版图，强化全球竞争力。谢谢！

16. 公司 2024 年境内业务发展的怎么样了？

答：您好，公司国内显示业务实现营收 2.73 亿元。虽然营收同比下滑，但公司通过严控差旅费用、优化销售团队，实现国内销售人效显著提升。公司以专用显示为基石，精准把握能源、交通、应急等领域结构性机遇，带动相关行业收入增长；同时紧跟间距微缩化趋势和环保减排要求，重点推广雷鸣系列节能冷屏产品，其中 P1.0 以下间距产品销售额同比增长超 300%，凸显小微间距节能产品的结构性增长潜力。谢谢！

17. 雷曼有进入高教市场吗？

答：您好，公司依托清华大学、华南理工大学、上海交通大学、复旦大学等标杆项目积累的品牌影响力，持续拓展市场版图，与更多知名高校达成深度合作，以智能便捷的教学大屏设备，高效满足课堂的互动需求，为师生打造多元灵活的教学协作场景。报告期内，雷曼高校数字交互教育显示系统凭借“赣剧戏曲艺术通识课教学显示系统升级项目”，成功入选工信部 2024 年度视听系统典型案例，并荣获凌云奖“智慧高校解决方案综合实力卓越奖”。谢谢！

18. 请问贵司在家庭音影市场有没有取得突破？

答：您好，报告期内，公司对国内 14 家巨幕线下体验门店进行焕新升级，同时深化异业合作，拓展市场边界；依托 AI 技术对巨幕系统进行迭代优化，突破传统家庭影音娱乐场景限制，拓展多维应用场景；同时积极探索成本优化路径，致力于让巨幕产品走进更多家庭。雷曼家庭巨幕凭借卓越的美学设计、领先技术与创新实力，荣获 2024 美国 IDA 国际设计大奖。谢谢！

19. 高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：您好，公司深耕 Micro LED 超高清显示领域多年，具有深厚的技术储备和领先的智能制造水平，在国内建立了覆盖主要省市的销售网络，在海外的销售市场已扩展至 100 多个国家和地区，并打造了包括基于 COB 先进技术的 LEDMAN 雷曼超高清显示大屏、LEDMAN 雷曼智慧会议交互显示系统、LEDMAN 雷曼智慧教室教育交互显示系统、LEDMAN 雷曼超高清家庭巨幕及 LED 智能照明、LED 创意显示在内的 LED 全系列产品生态及解决方案体系，全面布局 Micro LED 超高清专用显示、商用显示及家用显示赛道。谢谢！

20. 请问公司在海外有生产基地吗？

答：您好，照明全资子公司拓享科技位于越南海防市的 LED 智慧照明生产基地已投产，有效释放海外产能；新设立的越南迈越科技公司将专注压铸产能建设，完善核心零部件供应体系。通过国内外产能协同与供应链优化，未来有望进一步提升照明产品毛利率。谢谢！

21. 未来的增长潜力如何？有哪些内外部因素可能影响增长？

答：投资者您好！公司看好行业的发展前景，也对自身的增长潜力有信心。公司将抓住机会，在技术、产品、市场、客户等方面进一步拓展深度和广度，争取取得更好的经营业绩。

	目前国际贸易环境中的关税和非关税壁垒客观上会对公司经营增长带来一些影响，但公司有信心在未来年度里通过自身的调整和努力，最大限度地减少、克服这些影响，实现稳健发展。 22. 请问，董事长，对 2025 年有什么展望？谢谢 答：您好，2025 年，公司将继续围绕 LED 高科技主业，持续进行技术创新及产品生态完善，落实“经营指标化、管理扁平化、组织矩阵化、决策敏捷化、思维客户化、客户精准化”的六化管理战略，着力推动国内、国际在产品、市场、业务等方面相互促进，持续提升公司的发展质量。谢谢！ 23. 高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 答：您好，其他上市公司的业绩情况请参见巨潮资讯网上披露的定期报告，谢谢！ 24. 如何应对欧盟碳关税政策及美国技术出口限制？本地化服务团队扩建计划是否落地？ 答：您好，公司将广泛开发亚太、中东、欧洲、南美、东南亚等市场区域，依托日本、美国、荷兰、迪拜四大海外运营中心深化本土服务能力，不断扩大国际业务版图；另外，中国是全球人口最多的国家之一，经济规模大、市场容量大、消费潜力大，可以有效支撑公司未来发展。谢谢！ 25. 高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 答：您好，根据 DISCIEN（迪显咨询）最新研究数据，2024 年 COB 显示技术正式进入规模化商用阶段，市场呈现爆发式增长，其中销量同比增幅接近 150%。COB 显示正从高端市场向中低端市场渗透，应用场景持续拓宽，XR 虚拟拍摄、智慧会议、智慧教育、LED 影院、商业展示等新兴应用场景需求广阔。DISCIEN（迪显咨询）预测，2025-2029 年 COB 显示市场复合增长率将维持在 20%以上，至 2028 年其在小间距&微间距市场的
--	---

	销额占比将达 45%，全球终端市场规模有望超 300 亿元。谢谢！ 26. 美国加征对等关税，对公司的影响大吗？公司有什么应对方案？ 答：尊敬的投资者您好，中国 LED 大尺寸显示产业已经形成了从基板、发光芯片、驱动控制芯片、封装测试到应用的全自主产业链，在规模化生产、成本控制、应用场景拓展、创新能力方面具有显著优势，并在全球市场占据了无法替代的重要地位，其全球竞争能力非常强，短期内没有其他国家可以复制、替代并向海外客户提供有效的替代产品，这足以让客户相信购买中国产品仍是最优选择；公司在国内外建立了完善的销售网络，在全球的产品销售已扩展至 100 多个国家和地区。虽然美国市场大，但海外市场中仍有较大比例的非美市场空间可以开发，后续公司会大力增加欧洲、中东、南美、拉丁美洲、亚太（除中国外）、东盟等市场开发人力和物力，大力开拓非美市场机会；另外，中国是全球人口最多的国家之一，经济规模大、市场容量大、消费潜力大，是美国之外的超大市场，可以有效支撑公司未来发展。同时，公司将密切关注国际贸易局势变化，灵活应对，确保公司业务有序推进。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 29 日