

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2月19日投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 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	华福证券      钟俊杰      国弘天下      高鑫龙 融和基金      万志刚      路演时代      黄景荣 中天国富证券      李玉田      墨山私募      李艳平 友博私募      邓家淇      沐德资产      梁文玉 欧锋科技      欧咏群      川江投资      孙 琴 邮储银行      杨 克      厦门驻深办      杨尧尧 黄石产业投资      孙 旺      贵阳驻广深办      杨 涛
时间	2025年2月19日 15:00-17:00
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） 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：COB 市场目前现状如何？

答：2024 年，COB 技术于创新能力、产能规模、产业链成熟程度、成本效益平衡及市场认可度等多个核心维度，均展现出突出优势，已然成为 LED 显示行业中不可或缺的关键力量。

据行家说 Research 数据显示，COB 产能规模持续扩大。COB 月产能（按 P1.2 折算为面积）在 2023 年为 1.6 万 m<sup>2</sup>，到 2024 年底增加到 5.1 万 m<sup>2</sup>，并且产能和需求仍呈现一定的上涨趋势。

另据行家说 Research 数据显示，COB 渗透率显著提速。在 COB 重点出货的 P1.2 间距产品市场，渗透率已提升至 60% 以上；2024 年高端显示屏需求增长，带动 P1.0 以下间距渗透率进一步提升；在 P1.5 间距市场，尽管 SMD 技术仍占主导地位，但 COB 技术亦展现出强劲势头，渗透率稳步提升。

从未来发展看，COB 技术也面临着不小的挑战。一是在中小间距应用场景，亟需在保障产品质量的前提下，实现成本效益的最优平衡；二是在小微间距市场，还有很大的应用拓展空间，需要深度挖掘和激发市场需求；三是 COB 面临其他技术路线的竞争，唯有持续创新，方能稳固竞争优势，稳固市场地位。

### 问题 2：雷曼在 COB 技术路线和产品竞争中有什么突出优势？

答：公司连续多年深耕于 COB 领域，积累了深厚的行业经验。目前，公司已经掌握了正装 COB、倒装 COB、像素引擎 COB、PM 驱动玻璃基 COB 等多项关键技术工艺，依托这些技术优势，开发出一系列 COB 产品，应用于会议、教育、家庭等千亿级赛道，全方位满足不同场景、价格区间及客户的多样化需求。

为打造差异化竞争优势，公司推出基于 PSE 专利技术的雷鸣系列 COB 节能冷屏，搭配自主研发的特殊封装设备、材料和

工艺，通过全共阴电路设计、全倒装工艺、带 PFC 的高效电源、智能节能 IC 等系列技术，实现了相比较于同类产品 50%以上的节能效果，已广泛应用于专用显示、商用显示、家用显示等领域的产品及解决方案中。以 100 m<sup>2</sup>的雷曼雷鸣 COB0.9 大屏为例，每天运行 20 小时，365 天可以节约 160600 度电，且表面温度低至 30.5℃，比人体体表温度更低。目前公司已在中国及海外多个国家申请了 PSE 技术专利。

**问题 3：美国关税落地，对公司有何影响？**

答：北美是中国 LED 显示产品的核心出口市场之一，由于中国 LED 企业具有较强的产业链配套能力、成熟的制造工艺以及丰富的技术积累，在出口市场中具备较为显著的竞争力。

加征关税会对市场需求与利润率产生一定影响，公司对此高度重视，积极开展多维度的策略调整。在内功修炼上，公司将加大研发投入，持续优化成本结构，通过技术创新与供应链整合，优化生产成本；同时力争进一步提升产品附加值，增强产品在国际市场的竞争力；在市场拓展方面，公司将增加海外销售精英数量，积极开拓欧洲、南美、中东、亚太等市场区域；在产能布局上，公司积极进行相关准备和筹划，依托现有海外生产基地进行合理布局，保障公司产品在国际市场的价格优势和供应稳定性。

**问题 4：雷曼的玻璃基产品有什么特点？已经大批量生产和应用了吗？**

答：公司与上游合作伙伴共同研发推出的 PM 驱动结构+玻璃基板创新方案，突破了巨量通孔技术、厚铜技术、通孔填铜技术等关键核心技术难题，解决了玻璃基板容易碎裂、难以后续维修的不足。采用 PM 驱动玻璃基的 Micro LED 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，是兼顾显示效果与成本的极具性价比的产品。

公司已实现 PM 驱动玻璃基 Micro LED 显示面板小批量试

	<p>产，目前正通过建设中试基地继续探索和升级玻璃基技术，未来将拓展应用于雷曼智慧会议交互显示系统、雷曼智慧教育交互显示系统和雷曼超高清家庭巨幕墙等系列超大尺寸 Micro LED 显示产品及解决方案中，全方位满足未来专用显示、商用显示、家用显示等领域的多场景低成本、低能耗使用需求。</p> <p><b>问题 5：国家出台了很多支持高教的政策，贵司的智慧教育产品销售的怎么样？</b></p> <p>答：国家近年出台了一系列政策支持教育行业发展。根据《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》，国家统筹安排超长期特别国债资金，支持教育、交通、文旅、医疗等重要领域的设备更新。《教育强国建设规划纲要（2024—2035 年）》提出，各级政府要加大财政投入力度，确保“财政一般公共预算教育支出”和“按在校学生人数平均的一般公共预算教育支出”逐年“只增不减”，保证国家财政性教育经费支出占国内生产总值比例高于 4%。</p> <p>雷曼高校数字交互教育显示系统面向高校和高职院校的大教室、阶梯教室、多媒体教室等教学场地，完美解决了上述教学场地中所使用的现有显示工具存在的诸多缺陷和痛点。公司大力推进高校试用及提高销售转化，积极参加高教行业展会，与高教渠道的合作伙伴达成各种合作，打造高校示范应用项目，助力校园内更多场景的数字化升级和 AI 教学创新，产品获得了师生的广泛好评。</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	2025 年 2 月 19 日