

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
董事会决议的报告期内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		
董事会秘书	李敬涛	证券事务代表	王惠娟
董事会秘书	李敬涛	证券事务代表	王惠娟
电话	0755-86137038	传真	0755-86137038
办公地址	深圳市福田区香蜜湖街道红荔南路红荔高新科技园二期八楼八楼	注册地址	深圳市福田区香蜜湖街道红荔南路红荔高新科技园二期八楼八楼
电子邮箱	zqb@leimantech.com	网址	http://www.leimantech.com

2、主要会计数据和财务指标
公司是否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	27,447,302.43	-124.89%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	-11,880,773.99	21,144,595.86	-156.19%
经营活动产生的现金流量净额(元)	7,086,582.58	39,114,377.08	-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	
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	675,308,245.05	-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名普通股股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件股份的数量	质押、冻结及司法冻结情况
李敬涛	境内自然人	15.60%	54,514,509	40,885,882	质押 39,620,000
南京泉得创业投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	11.32%	40,275,000	0	质押 12,680,000
王惠娟	境内自然人	11.01%	38,476,000	28,858,500	质押 20,500,000
上海文通资产管理股份有限公司-文通明睿3号私募证券投资基金	其他	2.00%	6,980,000	0	
李敬涛	境内自然人	1.61%	5,612,000	4,209,000	
李敬涛	境内自然人	1.30%	4,526,000	3,394,000	
南京泉得创业投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.19%	4,152,500	0	
李敬涛	境内自然人	0.65%	2,269,200	0	
德创	境内自然人	0.43%	1,501,331	0	
中国银行股份有限公司-国金量化多策略股票证券投资基金	其他	0.35%	1,222,300	0	

上述股东关联关系或一致行动的说明
1、公司控股股东李敬涛先生与南京泉得创业投资管理合伙企业(有限合伙)为一致行动人,合计持有公司股份6,980,000股。
2、公司控股股东李敬涛先生与王惠娟女士为一致行动人,合计持有公司股份11,011,000股。
3、公司控股股东李敬涛先生与王惠娟女士为一致行动人,合计持有公司股份11,011,000股。
4、公司控股股东李敬涛先生与王惠娟女士为一致行动人,合计持有公司股份11,011,000股。
5、公司控股股东李敬涛先生与王惠娟女士为一致行动人,合计持有公司股份11,011,000股。
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大幅度增加,且公司持续进行超高端显示产品的升级优化,并引入优秀的人才,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,公司整体经营有所下滑。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坚实基础。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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。
2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

公司是否否有表决权差异安排
□是 □否
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大幅度增加,且公司持续进行超高端显示产品的升级优化,并引入优秀的人才,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,公司整体经营有所下滑。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坚实基础。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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(二)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(三)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(四)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(五)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(六)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(七)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(八)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(九)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十一)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十二)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十三)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十四)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十五)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十六)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十七)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十八)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(十九)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

(二十)通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,2023年上半年公司在COB细分市场按品牌计的市场占有率稳居第一。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、广电等行业,累计完成合作项目超3000个。

2、大客户及渠道拓展增加
报告期内,公司积极拓展大客户渠道,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国企采购市场,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,通过资源拓展计划,拓展渠道合作伙伴,形成立体营销网络,并授予其全面授权,包括不限于资金支持、项目支持、人员支持、常备仓增补等,2023年上半年度已完成21个省级运营客户签约,并共计完成300多家渠道客户签约。

度低、功耗低,实现低碳环保,推动LED显示产品在绿色节能低碳环保等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,该技术可在硬件和软件上创新,兼顾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、加拿大等众多国家的专利授权,体现了雷曼光电的技术研发实力。

(二)智慧教室教育解决方案差异化优势显现
1、智慧教室交互显示产品销售快速增长
报告期内,雷曼智慧教室交互显示产品在智慧教育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。

智慧教室交互显示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,其中国内智慧教室一体机产品销售同比增长86%,国际智慧教室一体机产品销售同比增长57%。

138套雷曼智慧教室一体机——沙特家具行业知名案公司
公司将持续落实落地行动,实现雷曼智慧教室一体机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终端用户,同时持续拓展全国主要省会直辖区的生态合作伙伴,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加速
公司自去年9月重磅推出雷曼智慧教室交互显示系统以来,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触屏、自由缩放、多屏白板、智慧互联、多方互动、线上授课等多种功能,可广泛应用于各类学校、培训机构、场馆的信息建设,包括多媒体教室、智慧教室、教室、图书馆、科技馆、党建等应用场景,能够为会议交流、强交互、高实时性的数字化教学场景提供差异化体验。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》。

报告期内,公司引入专业的教育领域营销管理团队,组建了专业的教育事业部,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、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。

下半年公司将持续落实落地推广,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,助力高校内更多场景的数字化升级和创新突破。

138套雷曼智慧教室一体机——沙特家具行业知名案公司
公司将持续落实落地行动,实现雷曼智慧教室一体机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终端用户,同时持续拓展全国主要省会直辖区的生态合作伙伴,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加速
公司自去年9月重磅推出雷曼智慧教室交互显示系统以来,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触屏、自由缩放、多屏白板、智慧互联、多方互动、线上授课等多种功能,可广泛应用于各类学校、培训机构、场馆的信息建设,包括多媒体教室、智慧教室、教室、图书馆、科技馆、党建等应用场景,能够为会议交流、强交互、高实时性的数字化教学场景提供差异化体验。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》。

报告期内,公司引入专业的教育领域营销管理团队,组建了专业的教育事业部,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、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。

下半年公司将持续落实落地推广,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,助力高校内更多场景的数字化升级和创新突破。

138套雷曼智慧教室一体机——沙特家具行业知名案公司
公司将持续落实落地行动,实现雷曼智慧教室一体机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终端用户,同时持续拓展全国主要省会直辖区的生态合作伙伴,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加速
公司自去年9月重磅推出雷曼智慧教室交互显示系统以来,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触屏、自由缩放、多屏白板、智慧互联、多方互动、线上授课等多种功能,可广泛应用于各类学校、培训机构、场馆的信息建设,包括多媒体教室、智慧教室、教室、图书馆、科技馆、党建等应用场景,能够为会议交流、强交互、高实时性的数字化教学场景提供差异化体验。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》。

报告期内,公司引入专业的教育领域营销管理团队,组建了专业的教育事业部,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、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。

下半年公司将持续落实落地推广,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,助力高校内更多场景的数字化升级和创新突破。

138套雷曼智慧教室一体机——沙特家具行业知名案公司
公司将持续落实落地行动,实现雷曼智慧教室一体机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终端用户,同时持续拓展全国主要省会直辖区的生态合作伙伴,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加速
公司自去年9月重磅推出雷曼智慧教室交互显示系统以来,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触屏、自由缩放、多屏白板、智慧互联、多方互动、线上授课等多种功能,可广泛应用于各类学校、培训机构、场馆的信息建设,包括多媒体教室、智慧教室、教室、图书馆、科技馆、党建等应用场景,能够为会议交流、强交互、高实时性的数字化教学场景提供差异化体验。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》。

报告期内,公司引入专业的教育领域营销管理团队,组建了专业的教育事业部,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、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。

下半年公司将持续落实落地推广,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,助力高校内更多场景的数字化升级和创新突破。

138套雷曼智慧教室一体机——沙特家具行业知名案公司
公司将持续落实落地行动,实现雷曼智慧教室一体机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终端用户,同时持续拓展全国主要省会直辖区的生态合作伙伴,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加速
公司自去年9月重磅推出雷曼智慧教室交互显示系统以来,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触屏、自由缩放、多屏白板、智慧互联、多方互动、线上授课等多种功能,可广泛应用于各类学校、培训机构、场馆的信息建设,包括多媒体教室、智慧教室、教室、图书馆、科技馆、党建等应用场景,能够为会议交流、强交互、高实时性的数字化教学场景提供差异化体验。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》。