

证券代码：300162

证券简称：雷曼股份

深圳雷曼光电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-001

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	郭靖（广东新价值）、冯光（厚生和）、来庆玉（金元证券）、杜厚良（齐鲁资管）、方佳佳（宝盈基金）、唐琴（深圳裕晋投资）、邵仕威（深圳裕晋投资）、何颖淳（金鹰基金）、梅林（中银国际证券）、余昊（广发基金）、洪骐（西南证券）、赵莹（万吨资产）、何思旋（平安大华基金）、任鹏飞（汇融丰资产）、罗颖茵（中银国际）
时间	2016 年 3 月 3 日 10：00 - 11:30
地点	深圳市南山区松白公路百旺信工业园二区八栋五楼会议室
上市公司接待人员姓名	李漫铁（董事长 总裁）、罗竝（董事 副总裁 董事会秘书）、张雪松（雷曼传媒子公司总经理）
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、观看公司宣传片 二、交流环节： 问题 1：雷曼股份目前以体育产业作为主业发展，请问董事长是如何看待中国足球的发展？ 李漫铁答：中超联赛 2016 新赛季开幕式将在本周六举行，雷曼股份作为中国足协战略合作伙伴，中超联赛官方合作伙伴，本人将应邀出席开幕式。中甲、中乙、足协联赛的新赛季也即将开赛。《中国足球改革发展总体方案》一年前发布，明

确了中国足球的发展目标，系统性的提出了中国足球改革的解决方案。一年过去，足球各项改革取得积极成效，中国足协实现与国家体育总局脱钩，校园足球发展迅速，社会资本投入热情高涨，中超联赛媒体版权销售达到 5 年 80 亿。

中国 13 亿人口，是发展足球产业的基础，随着足球改革的深入，足球产业链的完善，足球人口将逐步增长。今年 2 月份，在葡萄牙举行的雷曼股份冠名葡萄牙职业足球甲级联赛新闻发布会上，我向葡萄牙的新闻媒体表示，未来 10 年足球看中国，世界足球将出现越来越多的中国元素。雷曼股份近年来深耕足球产业链，把握足球产业发展的趋势，打造自有的生态闭环。包括中超、中甲等国内顶级高端足球赛事商务权益开发，与凯兴资本合作成立雷曼凯兴体育文化并购基金，独家冠名葡甲足球联赛，推进收购华视新文化。我个人投资成立深圳人人足球俱乐部、推出“第 12 人”APP、参股瑞士盈方集团等一系列动作，逐渐形成了“体育营销资源+移动互联网+投资并购+足球俱乐部”的互联互通的足球产业链。未来 10 年在足球产业链上有着很多的商机，我们学习欧洲足球产业方面成熟的做法，致力于足球产业链商业资源的整合和商业价值的开发。

问题 2：雷曼股份在足球产业方面有没有更多的开发？

李漫铁答：在足球产业链上可以列出三、四十个细分领域，每个领域都有商业机会。雷曼从 2011 年开始赞助中超、2014 年赞助中甲，通过资源置换的方式获得中超、中甲的商务权益。目前公司体育产业的收入主要来自中超、中甲商务权益的销售。2015 年体育业务收入显著增长，实现体育商务营运收入 3812.12 万元，同比增长 120.46%。

考虑到前期投入及风险控制等因素，我个人投资了面向球迷的互联网产品“第 12 人”APP。体育产业是表演业，是粉丝经济。随着中国足球人口的增长，市场有足球 APP 的需求。我个人投资了深圳人人足球俱乐部。目前，深圳人人足球俱乐部

	已经以深圳业余足球联赛第一名的身份进入 2016 赛季中乙联赛。2016 年新赛季足协禁止俱乐部跨省份迁移，足球俱乐部的“壳”资源将越来越具有商业价值。人人足球将立足于深圳本土，打造属于深圳人的足球名片，相信深圳的经济规模、消费能力和球迷热情会支持俱乐部走向成功。 今年 1 月份，雷曼与葡萄牙职业足球联盟达成战略合作，独家冠名葡甲足球联赛，并从签约日起，葡萄牙职业足球甲级联赛官方命名为雷曼葡甲联赛，并获得一系列商务合作权益，成为首家冠名欧洲足球联赛的中国公司，并且获得了每年输送 10 名球员和 3 名助理教练至葡甲联赛 10 个排名靠前的俱乐部踢球等相关权益。 此次赞助葡甲联赛，能迅速促进公司在欧洲市场的品牌宣传，提升公司的影响力，为公司高科技 LED 产品的市场推广打下基础。冠名葡甲联赛，将雷曼的体育产业布局扩张至海外，同时启动的中国球员留洋计划，拥有留洋球员和教练的经纪权，也宣告雷曼开始进入足球产业的深水区。 以往的中国球员留洋海外，只是接受国外的足球训练，没办法在职业联赛踢球，上场机会少，锻炼机会少。雷曼留洋计划，所输送球员成为葡甲注册球员，优秀球员还有上升进葡超的机会，能切身融入国外的足球氛围。留洋计划解决了批量输送球员和融入球队的问题。 今年 7 月份将向葡甲输送第一批球员，不排除未来这批球员里将出现国奥队的球员。 问题 3：请李董介绍与盈方的合作。 李漫铁答：我个人与万达集团、IDG、华人文化基金、东方明珠一起参与瑞士盈方的股权投资，出资 2500 万欧元，占股 3.5%。瑞士盈方是全球第二大体育市场营销公司，很多商业模式值得学习和借鉴，希望成熟的国际体育传媒运营经验为公司的体育战略提供协同。
--	--

问题 4：为什么 2015 年的体育业务收入增长很快？

李漫铁答：我们 2011 年，2014 年通过资源置换获得中超、中甲的商务权益。随着足球行业商业价值的提升，公司拥有的广告版权也水涨船高，公司在体育业务这一块的收入呈现增长。

问题 5：2016 年公司广告版权的销售情况如何？

李漫铁答：已经销售了一部分，相关的工作目前还在进行当中。

问题 6：公司与中超还有后续的合作吗？

李漫铁答：随着国内足球联赛商业价值的提升，获得中超联赛商业资源的竞争是非常激烈的。经过这几年的合作，雷曼还是有一定的优势，公司也将努力争取与中超的合作。公司目前是中甲联赛广告权益的最大持有者，公司将努力与中甲形成一种长期的合作关系

问题 7：公司为什么选择收购华视传媒的地铁业务？

李漫铁答：雷曼华视同为中超战略合作伙伴。早在 2011 年雷曼股份就和中超结缘，和中国足球结缘，此后雷曼股份一直致力于足球产业领域的谋篇布局。华视传媒自 2013 年初便成为中超联赛唯一移动电视战略合作伙伴。我们在与中超合作的过程中双方都积累了良好的资源，非常熟悉联赛的运作，对中国足球巨大的商业价值有着共同的认识。

华视传媒具备丰富的广告传媒行业运作经验，通过多年的积累和良好的口碑，在地铁电视广告媒体业务上处于全国领先地位，具备了相当的规模和影响力。华视传媒在全国 19 个城市运营地铁电视媒体广告业务，其地铁广告业务已经形成具有全国效应的跨区域地铁广告联播网，形成了较强的市场宣传效应。华视传媒已将旗下地铁电视媒体广告业务整体剥离并注入其控股子公司华视新文化。雷曼股份此次收购华视新文化能充分利用其传媒业务方面的核心优势为公司的体育产业发展提

供协同，通过双方资源整合，雷曼股份在足球产业链的布局将形成互联互通的价值链，迅速提高公司体育传媒业务的收入和利润水平。

问题 8：公司为什么收购拓享？

李漫铁答：公司的 LED 产品包括封装器件，LED 显示屏，LED 照明。公司的显示屏业务是重要的利润来源，我们在 2014 年通过收购 51% 的股权控股康硕展，康硕展主营异型显示屏，在市场上提供差异化的产品，如易拉罐显示屏可以在体育领域应用。为了进一步夯实 LED 业务，有效的充实公司 LED 照明业务，公司收购了拓享。拓享主营海外照明业务，成为了雷曼子品牌，可以依托雷曼的品牌和资金优势取得进一步发展。

问题 9：我们有关注意到公司显示屏产品在北美的销售占比比较大，北美在显示屏领域形成了很高的行业壁垒。请李董介绍一下北美市场的销售渠道。

李漫铁答：雷曼在北美有合作长达八年的商业伙伴，在当地具有很高的知名度。北美的客户不仅仅是需要单纯的显示屏产品，更需要的是系统性的解决方案，这些雷曼能够提供。很多客户我们是和合作伙伴共同开发的，具有很好的用户黏度。

问题 10：LED 封装产品的降价非常快，李董是如何看待 2016 年 LED 行业的整体趋势的？

李漫铁答：雷曼起步于封装，封装器件近年来对外销售的比重逐渐下降，越来越倾向于自用在公司显示屏产品。我们有一款非对称专利产品，应用在显示屏上的节能效果非常好，不对外销售。低端市场对价格敏感，我们的策略是向市场提供有品牌附加值的精品。显示屏在向高清方向发展，室内小点间距具有广阔的市场，我们也在这一块进行业务开拓。LED 照明产品开始平民化，利润空间逐渐压缩。公司将随着市场的变化进行一些策略的调整，领先的技术和独特的产品是我们的优势。

问题 11：我们有关注意到收购华视的利润承诺，华视有地

铁和公交广告两块业务，这两块将来如何分割？7.8 亿的对价包括负债吗？

李漫铁、罗竝答：公司现在收购的是华视传媒的子公司华视新文化，华视传媒已将旗下地铁电视媒体广告业务整体剥离并注入了华视新文化。华视传媒近两年地铁广告业务占比呈逐年上升的趋势。地铁电视媒体广告与公交广告为不同渠道形式下的媒体广告，客户可根据不同宣传需求选择不同渠道投放广告，这两种业务不存在实质的同业竞争。我们在进行收购方案设计的时候也十分关注这两块业务的分割和隔离，并进行了安排。

问题 12：华视传媒有地铁广告业务，还有公交 wifi，收购之后的华视新文化将如何发展？会设立新的部门吗？

张雪松答：华视传媒包括三块业务，地铁广告，公交广告，公交 wifi。我们把华视的地铁业务收购了。雷曼和华视新文化将利用不同渠道的媒体资源，向客户提供综合广告投放服务，将体育传媒资源客户延伸至地铁电视资源，地铁电视资源客户推广至体育媒体资源，实现市场协同。

经过前期的积累，雷曼拥有了体育商务资源，我们现在需要客户资源的解决方案。华视也是中超的合作伙伴，与中超一起筹划和合作了很多大型营销活动。华视新文化丰富的客户资源能够为雷曼抢占并运营各类体育资源提供强大支持，通过资源快速销售变现，实现良性循环发展。

地铁广告每天覆盖北上广深一线城市及十余座二线核心城市，地铁出行是白领的首选，地铁传媒受众更高端，他们是中国消费的最核心力量。通过华视新文化的近十万个地铁屏幕终端，雷曼股份可将旗下第 12 人等互联网产品推送给受众，从而迅速获取大量优质用户。未来，地铁联播网络还将成为雷曼体育用品及服务的推送平台，与移动互联网产品相结合，将成为雷曼开展 B2C 业务的有力推手。

	这次收购会产生“1+1>2”的协同效应。雷曼和华视新文化目前都有自己的团队在运营广告传媒的业务，随着双方业务整合的深入推进，未来将形成一个优势互补的团队。 问题 13：雷曼凯兴体育文化基金目前有新的项目吗？ 李漫铁答：雷曼凯兴文化并购基金总投资 5 亿，目前基金在全面考察体育，尤其是足球产业链相关的公司 问题 14：公司的 LED 和体育业务有不同的定位吗？ 李漫铁答：未来一段时间内我们的 LED 和体育两大板块并驾齐驱。经过多年的发展，LED 业务积累了市场和技术优势，并且是我们的主要利润来源。体育业务我们在不断的进行布局和完善。这两块业务之间相互协同，我们的高科技 LED 显示屏和独特的异型屏如易拉罐显示屏，是球场的优势产品。 问题 15：2015 年公司体育业务的收入有多少是中甲创造的？ 李漫铁答：中甲收入占了一定的比例，中甲的商务资源成本比较低，我们在体育业务这一块的综合毛利率达到 70%。 问题 16：2016 年中甲商务资源的销售情况如何？ 李漫铁答：目前相关的工作还在进行当中。目前中乙联赛的冠名权正在招商，随着国内足球的发展，商业价值的提升，相信今年的情况会更好。 问题 17：雷曼留洋计划输送出去的球员和教练，有要求优先回到人人足球俱乐部踢球吗？ 李漫铁答：雷曼留洋计划项目实施时间为三年，包含 2016-2017 赛季、2017-2018 赛季、2018-2019 赛季。留洋计划为葡萄牙职业足球联盟官方支持，并鼓励俱乐部提供中国球员更多上场机会。 从 2016 年 7 月开始，连续 3 个赛季每年进行输送，每年全国海选至少 10 名中国优秀青年球员，由雷曼股份出资，输送至葡萄牙职业足球甲级联赛排位靠前的俱乐部注册踢球。雷
--	---

	曼股份所输送球员均成为葡甲注册球员，优秀球员将有可能进入葡超。 同时，每年还将全国海选至少 3 名中国优秀教练，由雷曼股份出资，输送至葡萄牙职业足球甲级联赛排位靠前的俱乐部担任助理教练，学习和提升教练水平。 我们拥有球员和教练的经纪权，具体的安排视后续的情况而定。 问题 18：第 12 人是一个什么样的产品？ 张雪松答：第 12 人是服务于中国球迷的 APP，包括独家资讯、球队社区、球迷电商、比赛竞彩、线上游戏等丰富的板块内容。第 12 人与中超、中甲全部 32 支球队 100 多家球迷协会展开深度合作，为球迷开展丰富的线下活动吸引球迷。球迷通过第 12 人关注自己钟爱的球队，现在球迷的数量上升速度很快，我们在 6 月份将对它进行升级，目前正在基于 APP 开发能够带来现金流的一些产品。 问题 19：雷曼为什么选择和葡甲合作？ 李漫铁答：雷曼与葡萄牙职业联盟的合作也是基于促进中国足球健康发展的长期布局。欧洲的五大联赛商业运作相当成熟，商业价值非常高。虽然版权很贵，还遭疯抢。葡萄牙在国际赛场上的成绩和光环远不如巴西、英、德等国，而葡萄牙足球的人才基础和产业链的成熟完备极具优势。葡甲联赛的商业价值很有开发潜力。这是一次双赢的合作，中国元素的注入，会带来国内对葡甲的关注，带来广告赞助。雷曼全面布局足球产业链，与葡甲良好的合作基础是我们体育产业国际化的开端。 问题 20：雷曼现在有没有进行足球场馆建设和足球经纪业务？ 李漫铁答：公司一直在关注整个足球产业链上的细分领域，并在进行相关的布局，未来不排除进行这些业务。
--	---

	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，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单(如有)	无
日期	2016 年 3 月 3 日

(以下无正文)