

证券代码：300162

证券简称：雷曼光电

公告编号：2026-036

深圳雷曼光电科技股份有限公司

2026 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）	509,515,154.69	564,058,100.77	-9.67%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-27,127,451.21	4,859,231.47	-658.27%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-31,794,428.17	-1,651,257.33	-1,825.47%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-87,025,439.73	-46,033,061.93	-89.05%
基本每股收益（元/股）	-0.07	0.01	-800.00%
稀释每股收益（元/股）	-0.07	0.01	-800.00%
加权平均净资产收益率	-3.24%	0.55%	-3.79%
	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）	1,595,702,467.13	1,592,508,276.47	0.20%
归属于上市公司股东的净资产（元）	859,169,461.12	840,973,844.39	2.16%

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	57, 297		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
王丽珊	境内自然人	10. 51%	44, 090, 000	33, 067, 500	不适用	0
李漫铁	境内自然人	10. 49%	44, 024, 509	40, 885, 882	质押	22, 970, 000
南京杰得创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	7. 20%	30, 215, 000	0	质押	30, 215, 000
深圳市高新投集团有限公司	国有法人	4. 90%	20, 550, 000	0	不适用	0
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
J. P. Morgan Securities PLC	境外法人	0. 72%	3, 008, 478	0	不适用	0

一自有资金						
谢子伟	境内自然人	0.57%	2,387,286	0	不适用	0
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	境外自然人	0.55%	2,320,561	0	不适用	0
高盛国际一自有资金	境外法人	0.53%	2,231,468.00	0.00	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		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。				
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）		公司股东谢子伟通过国信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 2,387,286 股。				

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

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，公司实现营业收入约 5.10 亿元，较去年同期下滑 9.7%，二季度环比一季度增长 21.1%；归属于上市公司股东的净利润-2,713 万元。公司坚持“提质拓疆、精益运营”总基调，以技术创新为核心驱动，动态优化业务结构与区

域布局：海外新兴市场高速增长，家用 Micro LED 巨幕第二增长曲线逐步成型。整体来看，尽管营收端受行业竞争环境、国际贸易政策与地缘局势影响承压，但产品高端化结构正持续深化、全球化布局向纵深推进、精细化管理效能稳步释放，公司经营韧性与抗风险能力持续增强。

一、国际显示业务拓疆提质，新兴市场与创意产品彰显增长韧性

传统基石市场与新兴市场共振，海外收入同比增长：面对复杂多变的全球经贸格局，公司坚持全球化运营体系，国际显示业务 2026 上半年实现营收与接单额双增长，营业收入为 2.7 亿，同比增长 12%；接单额同比增长 16%。其中北美、欧洲、南太地区同比增长显著，头部市场基本盘驱动与新兴市场放量共振，区域经营均衡性持续提升，全球经营韧性进一步增强。



雷曼光电 1200 m²巨型 LED 网幕屏——菲律宾国家博物馆



津巴布韦首都哈拉雷市中心户外 LED 显示屏项目

客户攻坚与品牌渠道建设双轮承接：公司海外客户核心基本盘稳固且价值提升，老客户复购、增购、升级需求旺盛，单客产值明显提高，核心大客户合作粘性显著增强；新增客户数量同比增幅显著，新客户开发动作力度大、数量成果突出。公司在持续深耕存量客户的基础上，优化新客户结构，新客开拓“数量+质量并重”，定向开发高预算、高潜力客户。新开发客户签约质量稳步提升，为海外业务中长期增长积蓄动能。

同时公司与日本、韩国、菲律宾、印尼、阿根廷、土耳其、澳大利亚等 15 个国家及香港地区的客户签约品牌渠道合作，构建品牌产品分销网络，深化合作关系。

线上线下一体化品牌推广：上半年公司携全场景解决方案参加了西班牙 ISE、美国 InfoComm、深圳 ISLE、LED CHINA 等国内外展会，集中展示冷屏大师系列、固装屏、租赁屏、智慧会议一体机、创意异形显示产品矩阵，凭借技术创新实力斩获最佳展品奖、技术创新奖等国际重磅奖项，全球品牌口碑持续攀升。

公司推行全球客户全生命周期管理机制，搭建本地化售前、交付、售后一站式服务体系，公司以美国、荷兰、日本、迪拜等海外子公司作为区域业务战略枢纽，辐射北美、欧洲、日韩、中东核心市场，报告期内公司在重点区域市场开展了一系列特色化客户沙龙活动，进一步巩固了客情关系，为后续客户开发、项目落地及区域市场的快速突破奠定了坚实基础。同步依托海外社媒全域推广，拓宽海外渠道，提升产品海外知名度。

核心产品线差异化放量，高端品类增速领先：户内固装商用屏凭借高画质、模块化快速交付+海外区域前置备库布局，体育业务实现突破，营收同比增长；COB 显示产品依托独家封装技术与 PSE 像素引擎专利构筑差异化壁垒，国际市场需求爆发，收入同比上涨超 70%，客户认可度快速提升；智慧会议一体机适配海外中小型办公场景稳步渗透，销量与收入均实现同比大幅增长，新品类扩张势头良好，市场接受度持续走高。



印尼雅加达 Living World Kota Wisata 购物中心

二、开创“家庭巨幕墙”新品类，开拓家用显示增量蓝海

报告期内，公司家用 Micro LED 巨幕业务迈入品类定义与规模化布局的关键阶段，依托五年技术迭代与渠道沉淀，正式开创“家庭巨幕墙”全新品类，实现从“显示设备”向“建筑空间数字界面”的战略升级，成为公司培育第二增长曲线的核心支撑。

产品端：全尺寸矩阵布局，确立“屏墙一体”新品类定义。公司持续迭代第三代 Micro LED 家庭巨幕墙产品，1 月推出 LV135 Max、LV163 Max 超高性价比新品，打破高端家用 LED 显示产品价格壁垒；7 月全球首发 LV216 Max、LV243Max 超大尺寸家庭巨幕墙，至此形成覆盖 135 吋至 243 吋的全尺寸产品矩阵，全面适配大平层与别墅挑高户型。公司以“屏墙共生、一墙百变”为核心理念，始终致力于将前沿显示科技无痕融入家居美学，将产品从传统影音终端重新定义为家

装墙面的有机组成部分：关机时融合建筑空间为饰面墙，支持百余种纹理切换替代实体奢石；开机后成为可编程数字界面，具备 135 至 243 吋画中画自由缩放、虚拟窗景、AI 方言交互、全屋智能联动等功能，覆盖沉浸视听、艺术审美、家庭欢聚、情感陪伴四大维度十二大核心价值，深度契合高端家装隐奢极简、去家电化的消费趋势。



大平层客厅巨幕墙——“关机即墙面，开机即世界”



别墅客厅巨幕墙“画中画”——观影窗口大小可调，创造最佳视觉感受

技术端：核心技术硬实力构筑降本与体验壁垒。颜值背后是硬核实力，雷曼家庭巨幕墙搭载 Micro LED 自发光技术，支持 4K/8K 超高清、120%超广色域、7680Hz 超高刷新率、千尼特高亮画质，带来影院级沉浸体验。同时通过莱茵 TUV 低蓝光认证，具备无频闪、10 万小时超长寿命与 IP65 级防护，兼顾健康护眼与持久耐用。

公司依托自主 COB 先进集成封装技术解决 P1.0 以下微间距产品的长期可靠性、耐用性难题，奠定巨幕家用化的工艺基础；基于 PSE 像素引擎的 AI 低功耗冷屏系统实现屏体 30℃ 恒温运行、功耗低至 75W/m²，较行业同类产品节能 50%以

上，有效解决大屏发烫、高功耗的家庭使用痛点；同时稳步推进 PM 驱动玻璃基技术研发与中试线建设，探索下一代产品的成本下探路径，为未来向更广泛的用户家庭渗透预留空间。公司多项关键技术共同形成“工艺可行—家用适配—成本突破”的完整产业化逻辑闭环，持续巩固公司在家用超大尺寸显示赛道的先发优势。

市场端：异业合作模式深化，体验网络与圈层口碑持续夯实。公司坚持“终端 To C、渠道 To B”的差异化路径，依托二十余年 B 端大屏交付经验，通过与高端影音集成商、家装设计机构的深度合作，实现对高净值客群的低成本精准触达。公司在深圳、广州、上海、北京、成都等核心城市布局十余家线下体验中心，线上京东、天猫官方旗舰店同步运营；公司 5 月亮相第 33 届上海国际高端影音展，以沉浸式客厅场景获得行业广泛认可；7 月新品发布同步启动全国渠道招商；8 月深圳直营体验中心开业，渠道策略从“点状渗透”升级为“地标占位”。通过场景化展示、设计师信任链与高端圈层口碑传播，家庭巨幕市场接受度与渗透率稳步提升，公司在该细分赛道已建立难以复制的渠道壁垒与心智占位。

三、冷屏技术赋能标杆场景，文旅赛道放量

精益运营提效，销售人效提升：报告期内，国内 LED 显示行业价格竞争加剧，公司国内显示业务营收同比有所下滑。公司以精细化管理为抓手，全面压降销售费用、优化销售团队架构，国内销售单人产出效率显著提升，经营质量持续改善。

冷屏大师批量落地，政企标杆场景持续突破：公司以专用显示为核心基本盘，依托旗舰高清王·冷屏大师 QS 系列低功耗微间距产品，深度赋能能源、交通、应急、广电等智慧场景数字化升级，精准把握政企领域结构性需求。在应急领域，冷屏大师 QS0.9 入驻浙江省生态环境监测中心，以双屏联动方案为全省大气环境监测预报预警提供全天候可视化支撑；冷屏大师 QS0.7 落地福建省气象预警中心，成为气象监测与应急指挥的智慧中枢。



福建省某气象预警中心



浙江省生态环境监测中心

文旅创意显示项目不断点亮，细分领域渗透力提升：报告期内，公司持续以高规格显示解决方案赋能城市地标与文旅科创场景，一批具有示范效应的标杆项目相继落地，文旅全链条服务能力与标杆示范效应持续增强。报告期内，公司控股子公司康硕展深耕文旅创意显示，打造了石家庄织音 1953 文化广场 366 m² 巨型“话筒”户外创意屏，点亮纺织工业遗址新地标；公司为广州海心沙科技岛·未来岛全智能空间体验中心量身打造的超高清 LED 显示矩阵投入使用，全域大小屏协同构建“海陆智空”一体化科创展示高地；公司为深圳湾文化广场打造的定制化 LED 显示解决方案，以柔性大屏、格栅屏等多元显示形态融合科技与艺术，实现显示技术从“信息载体”向“艺术表达媒介”的价值升级。



雷曼康硕展户外 LED 话筒显示屏——石家庄织音 1953 文化广场



雷曼光电 LED 定制化方案——深圳湾文化广场

四、积极布局前沿技术，完善产业生态建设

对外投资布局具身智能赛道：报告期内，公司充分借助产业基金平台开展战略投资，以自有资金 500 万元作为有限合伙人，参与由音波迭代管理的上海音波迭代硅基创业投资合伙企业。该基金聚焦具身智能及其产业链上下游优质项目，公司依托基金管理人的专业资源储备，深度挖掘产业协同机遇，积极培育新兴业务增长点，进一步拓宽公司前沿产业赛道布局。

产学研协同夯实 Micro-LED 技术底座：公司深化产学研创新合作，与南方科技大学纳米科学与应用研究院达成战略合作。双方围绕 TGV 玻璃基 MicroLED、MicroLED 基 CP0 光通信等关键方向开展联合技术攻关，推动科研成果产业化转化，同步开展人才交流、科研项目联合申报等工作，加速核心技术中试迭代与落地进程，持续筑牢公司在 MicroLED 前沿领域的技术壁垒，强化公司综合竞争力。

五、品牌建设与行业影响力提升

上半年，公司依托顶级赛事、国际展会、权威荣誉评选等活动，多维塑造高端品牌形象，同时持续完善 ESG 治理体系，全球品牌声量与企业社会价值稳步攀升。

顶级赛事标杆打造全球示范效应：2 月，公司 275 吋 8K 超高清 Micro LED 大屏正式落地 2026 米兰冬奥会中央广播电视总台 IBC 国际广播中心，作为总台 8K 转播体系核心显示终端全程服务冬奥赛事超高清直播，以硬核中国显示技术亮相全球舞台；此前圆满交付第十五届全运会核心场馆显示系统，国内外顶级赛事标杆持续夯实公司高端显示品牌影响力。

国际权威荣誉加持产品含金量：公司高清王·冷屏大师系列斩获意大利 IIDA 国际设计大奖、日本 IDPA 国际先锋设计大奖；U 系列体育球场屏荣获法国双面神国际创新设计大奖；GM 租赁屏斩获德国红点设计大奖。公司 Micro LED 家庭巨幕凭借技术创新与行业开创性突破，先后荣膺美国 IDA 国际设计大奖、iLuxury 国际奢侈品设计大奖、SID China “显示行业十大突破性进展”大奖（ICDT 十年节点特别评选，代表全球显示领域顶尖水准），成为中国显示产业民用化创新的标杆成果。海内外权威机构的持续认可，彰显了公司的优秀设计能力与核心技术创新能力，进一步夯实了公司品牌的全球竞争力。



绿色智造与社会责任成果丰硕：公司全资子公司惠州雷曼光电科技有限公司凭借在能源低碳化、生产洁净化、产品绿色化等维度的系统性实践，获评工信部“2025 年度国家级绿色工厂”，并入选工信部新一代信息技术与制造业融合发展示范名单；公司的超高清显示智能工厂入选“广东省先进级智能工厂”，深度融入国家级智能工厂梯度培育体系。4 月，惠州雷曼荣获中华全国总工会授予的“全国五一劳动奖状”，这是对公司长期深耕超高清显示产业、积极履行社会责任的高度肯定。

深圳雷曼光电科技股份有限公司

2026 年 8 月 25 日