证券代码：300296

证券简称：利亚德

利亚德光电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-22

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（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	郇正林 广发证券 王昭光 富国基金 王钰乔 富国基金 王昱璇 富国基金 吴栋栋 富国基金
时间	2023年6月2日 10:00-11:00
地点	会议室
上市公司接待人员姓名	李楠楠 董事会秘书兼副总经理 刘阳 证券部副经理
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研以电话会议的方式举行，交流中，董秘李总介绍了公司近期情况并回复了投资者的提问。具体内容如下：</p> <p>从市场的推广角度，国内目前直销和渠道都比较成熟，直销相对恢复得比较快，确认收入和订单差不多比去年同期增长 20%左右，渠道稍微慢一点。我们直销和渠道在地域划分、产品类型上区别都比较大，直销基本是覆盖一些垂直型行业，比如能源、教育、军工等，在地域上以省会城市和一线城市为主，用到的产品也会高端一些；然后渠道基本是二三线以及地级市和县级市，一季度市场恢复得比较慢，现在 5 月份比 4 月有转好。</p> <p>海外我们也是分成了两个团队。一个是亚非拉，这是去年重新组建团队重点开始拓展的一块市场，推广非常不错，去年营收和订单增长达</p>

到 40%，今年年初制定的计划是 40% 的增长，目前来看达到了 50% 以上。今年我们对这个市场加了一个新的方向就是大客户的管理，对这部分客户我们会从集团的层面去进行对接；还有一个是欧美市场，这是我们一直通过平达团队在做的一块业务，平达的渠道、客户以及品牌影响力都很强，定位在高端为主，今年在跟平达团队沟通后对于欧美业务我们也将做一些新的调整，在北美经济下滑的预期下，对于高端市场仍然通过平达的品牌和原有的团队去稳步推进，而对于陆续显现出来的中端和低端市场的需求，我们将通过外派人员的方式组建新的团队去推进，这部分将在下半年逐步落地。

以上是智能显示板块的一些情况。我们还有另外两块业务，一个是文旅夜游，从目前订单水平来看，增长 20% 问题不大，因为春节回来之后一些一线城市或省会旅游城市政府端做文旅项目的需求还是非常明确的，而且跟进的立项的数量也在增多，这是 we 看到的比较好的一个迹象。虽然我们没有把这个板块去做太大规模的市场扩张，但是从去年开始已经在对这个板块的子公司做管理和业务上的整合，希望它能具备独立运营的能力。

还有一个是虚拟现实。在虚拟现实业务板块，我们主要的技术来源于全资收购的美国 NP 公司，它的光学动作捕捉技术全球领先。当时收购的目的就是希望能够把显示产品跟 VR 结合，这几年随着 VP 虚拟制片、XR 拓展现实需求的不断提升，显示产品与动捕技术的结合也越来越多。比如说在展览展示领域，很多博物馆或者科技馆已经在采用虚拟和现实相结合的方式去做展现，这块我们已经成立了专门的事业部，将做更大规模的投入和推广；第二个在文旅夜游领域，政府的需求也跟以往不同，他们希望能够把原有景区做一个升级，嫁接更多科技元素，我们就是通过 LED 显示和动捕技术去赋能这些景区，打造新型体验方式。国内虚拟现实业务主要是子公司虚拟动点在做，除了基于光学的动作捕捉技术，我们还结合了惯性动作捕捉技术，以及光惯融合技术，基于这些技术延展出肢体动作，面部表情等细分的捕捉技术，再结合这些技术沉淀出不同的产品序列，最终形成了如影视、游戏、文化、教育、工业仿真等众多

行业场景的解决方案。

投资者提问：

1、公司未来发展的重点是 Micro LED，这块的情况及规划请您介绍一下？

答：公司从 2020 年开始将 Micro LED 作为公司未来发展的重点方向，这几年大部分研发费用也是投资在 Micro 的产品研发上。最初 Micro 量产时定位在高端的产品间距，包括 0.4mm-0.9mm 之间，虽然 Micro 产品性能指标超过所有其他 LED 产品，但确实成本比较高；到 2022 年，我们经过一年多的研发，推出了黑钻系列产品，通过工艺的调整一方面将成本大幅下降，同时将产品间距拓展到了 1.8mm，大大提高了 Micro 产品的覆盖领域，更重要的事在这个过程中确定了我们的技术路径，也就是 MIP 的方式，因为这种工艺方式更适合未来芯片微型化的趋势，成本进一步下降的空间也更大。

降低成本是 Micro LED 扩大市场规模的必要条件，也是我们努力的目标，其中有几个方向：一个是扩大生产规模，通过规模化降低成本，今年以来我们将利晶的产能从 800KK/月扩展到 1400KK/月，截至 5 月已经供不应求，所以正在做进一步扩产的规划，计划今年内实现 2000KK/月的产能；第二个是量子点技术，这个我们是跟参股公司 Saphlux 共同研发的成果，4 月份已经成功点亮了基于量子点技术的自发光大屏，下一步是做量产的布局；第三个是 COG 的技术路径，如果能将现在用的 PCB 基板用玻璃基板来替代，那么不仅可以实现成本的大幅下降，还将开启 Micro LED 应用于大众消费电子如家用电视、平板电脑等领域的新时代，这块我们也已经在跟全球面板厂商展开技术探讨。

2、公司前段时间发了涨价通知，涨价原因是什么？

答：我们发了两份涨价通知，一份是对于常规产品，原因是上游原材料涨价；还有一份是针对我们 Micro 产品，Micro 推出 2 年多，现在价格跟最初比已经下降很多，性能指标稳定性等又更优，客户满意度很高，

	<p>目前已经供不应求，所以我们做了提价。</p> <p>3、现在国内各地政府债务压力比较大，对我们整体需求会有什么样的影响？</p> <p>答：这些年来看，经济环境无论好与坏都存在过，对于显示这个行业，由于政府资金问题导致需求大幅下滑的情况没有遇到过，所以从经验来看，如果下半年政府有支出，那么这块的影响就比较有限。现在数字经济已经在全国范围内展开，作为展示窗口的 LED 显示产品是必不可少的，而且不只是在一二线城市，很多地方都陆续在做这方面的投入；对于文旅夜游板块，政府如果没有资金会有比较大的影响，其实从 2018 年开始我们就在压缩这块业务的规模，其营收占比从最高 30% 以上到去年最低到不足 10%，跟这个原因有关，但今年这个板块出现一个需求的复苏，就是各地政府想要通过文旅的方式带动消费从而促进经济的回暖，所以今年可以有一些专项债或专项贷出来，对我们来说重点就是挑选这些资金落地有保障的项目去做。</p> <p>接待过程中，公司接待人员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	2023 年 6 月 2 日