

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：2023-31

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	胡斌 华夏基金管理有限公司 庄臣 泊通投资 沈维 太平洋资产管理有限责任公司 吴祺阳 安信证券股份有限公司 丁彦文 国金证券 杨飞 鹏华基金管理有限公司 钟建生 健盛资本 晏磊 中信自营 薛凌云 彤源投资 黄志豪 正圆投资 连欣然 国信证券 马良 安信电子 袁谅 安信证券 桑轶 中信电子 苏华立 睿郡资产 陈冠群 宁泉资产 刘嘉 长安基金管理有限公司 陈伟 博时基金管理有限公司 王溢 百年保险资产管理 张杰 中欧基金管理有限公司 张奕扬 泊通投资 王羽展 新华资产管理股份有限公司 何英 私募机构部

	王林 徐赛	国融自营 众安在线财产保险
时间	2023年10月27日 10:00-10:40	
地点	会议室	
上市公司 接待人员 姓名	李军 李楠楠 刘阳	董事长兼总经理 董事会秘书兼副总经理 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，董事长李总回顾了公司今年截至三季度的经营及市场情况，并回复了投资者的提问。具体内容如下：</p> <p>昨晚公司发布了三季报，1-9月营收净利均略有增长，单季度有所下降，首先是国内，渠道的需求下降得比较厉害，我们也是始料未及，但直销增长还不错，Micro LED 订单也非常好，虽然常规产品的竞争比较激烈，但 Micro LED 方兴未艾，这个领域的发展空间是非常大的；另一个是海外，亚非拉增长比较好，北美欧洲的需求也没有达到预期。总体来说，前三季度我们整个智能显示达到了将近 50 亿，再创历史新高。</p> <p>文旅夜游板块订单的势头刚刚有点起色，但项目推进速度，结算进展没有那么快，这是目前的状态，跟大的宏观经济形势有一定关系。</p> <p>虚拟现实板块我们 NP 公司产品更新了版本，在动捕技术上始终保持领先地位，国内我们也结合多种技术方式在与合作方做 AI 及元宇宙方面的探索，逐步落地了一些解决方案。</p> <p>再提一下我们的经营性现金流，截至三季度末达到近 6 个亿，我们还是比较满意的，所以跟大家也报告，中央开始重视国企对民企欠款这个领域，我认为中央会采取一些重要的有效的措施来解决这个问题，这个问题解决了，民营企业投资信心就上来了投资就会回升，中国经济会出现一个更好的势头，所以这一点我也觉得很欣慰。</p> <p>总的来说，利亚德成立 28 年以来，在大的经营策略和方向上基本都是正确的，没有出现特别大的风险和困难，这与我们决策层到董事会和</p>	

经营管理团队这些年积极主动的工作态度，全体员工认真努力的付出密不可分，我们在技术上保持行业领先性，已连续 6 年市占率全球第一，经营策略稳健可持续，虽然业绩或股价阶段内会不达预期，但对公司所面临的市场和未来，我们仍充满了信心，并将持续不懈地努力。

投资者提问：

1、 请问您对 Micro 业务未来的展望，包括增长态势，下游需求等？

答：我在这个行业里 30 多年，对行业发展方向的认知还是有比较清晰的，包括我们自己的投资和业务扩展。相对来说 Micro 从 20 年推出来通过几年的培育，正在走向一个高速成长的轨道，从客户来说也广泛接受 MIP 的方向。明年我们会继续对利晶 Micro 产线扩产，实现 8 亿营收规模的目标。

Micro 是一个通吃的显示产品，像这些年小间距取代了 DLP 并正在陆续取代投影一样，Micro 未来会逐步替代现有的显示产品。原来 Micro 的显示效果好但太贵，现在通过这几年技术研发的进步和突破，生产工艺设备各方面都得到了进步，Micro 的性价比也在不断提升，前景非常广阔，我们也非常有信心，利亚德率先落地 Micro 量产，之后不断投入研发，提升产能，完善营销体系，在 MicroLED 方向，我认为利亚德的增长是有保障的。

2、 Micro 明年高速增长的驱动是什么？

答：Micro 通过这几年的培育，实际上大家对他的显示效果，稳定性方面都已经认可了，现在就是成本问题。通过我们自动化产线的建设，研发的不断突破，它的性价比提升我认为是有把握的，这样的话它的应用范围就能覆盖小间距、投影机等各个原有的显示产品的领域，比如会议室、电影院等等。所以我们是为什么说充满信心，实际上就是通过研发创新，提升性价比，得到客户广泛认可后，它在各个领域里会大规模应用，我认为只要看准产品，在研发和生产上跟得上，市场推广得力，它的高速增长是有保障的。

3、国内近期对文旅等政府主导的项目压力比较大，我们对于国内竞争格局怎么看？利润率是否有压力？公司有什么规划？

答：从显示行业来看，常规显示的竞争确实是在加剧，但 Micro 还好，压力不算特别大，所以显示领域我们提升软硬件创新和服务，毛利做的还不错，基本还算稳定，但要大幅提升也有难度，只有 Micro 比重不断增加后毛利将有望得到提升。

文旅夜游这块政府面临资金和诚信压力，我们基本是选择实力强付款好的项目做，控制板块规模。原来 18、19 年我们文旅夜游占营收的比重有三四成，现在只有百分之十几，相对来说比例没那么大了，所以看到利亚德这几年业务调整比较大，就是为长远健康稳定的发展打下基础。

4、针对北美市场的“利亚德”品牌的布局及进展？

答：原来北美市场我们都是通过 Planar 品牌在做，它的客户群体以高端为主，针对北美中低端市场我们将采用“利亚德”品牌去做推广，这样北美市场将来就是双品牌的策略。目前“利亚德”品牌的团队正在组建。我们的很多产品在北美市场的覆盖是很低的，比如户外租赁等应用领域占有率非常低，这也意味着可拓展空间大，所以公司采取双品牌策略，通过专业的团队来把产品迅速推广，提高海外市场占有率，这块的增长对公司来说也是非常重要的，虽然启动得比较晚，但亡羊补牢尤为晚也，我们正在努力。

5、国内渠道目前恢复情况如何？

答：国内渠道今年一来下滑得比较多，这是我们始料未及，也是最不满意的一点，分析原因一个是环境处于恢复时期，市场需求不好；第二个就是价格战造成原有渠道销售模式受到了巨大影响。针对目前的情况，我们渠道采取了金牌合作伙伴计划，用利亚德和金立翔两个品牌去同步推进，希望能加快推广力度。

	<p>6、 三季报提到公司虚拟现实产品推出新的版本，这对于公司商业化落地和布局有什么影响？</p> <p>答：NP 公司推出的 Optitrack 的新版本对我们来说意义重大，首先在动作捕捉领域引领这行业技术的发展，同时可应用的领域在扩宽。国内，我们在 Optitrack 产品的基础上，加上了光惯混合技术，无 Mark 点技术等。我们虚拟现实板块，海外 NP 的发展比较平稳，但国内在如何实现规模化应用场景的落地方面还处于探索阶段，我们在 AI 大模型，动作交互等方面下了很大功夫，国庆期间我们在郑州、芷江等地打造的虚拟现实体验馆都非常火爆，XR 虚拍预演也助力了多个影视作品的拍摄，应用其实是很广的。所以对于这块，利亚德属于脚踏实地做研发，开发新产品，拓展新场景，形成营收和利润，逐步实现规模化这么个情况。</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 10 月 27 日