

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：2024-21

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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>） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 洪明华 天弘基金管理有限公司 张婧 建信理财有限责任公司 张琼 中泰证券 程子盈 中信证券 冯瑞齐 华泰证券资产管理有限公司 任万里 深圳市坤厚私募证券投资 朱思 国投证券 连欣然 国信证券 王茹鸣 平安养老保险股份有限公司 吴祺阳 国投证券 黄波 光大保德信基金管理有限公司 黄万青 大成基金管理有限公司 胡斌 华夏基金管理有限公司 王升晖 中加基金管理有限公司 袁谅 国投证券 梁忻 东方基金管理股份有限公司 华叶舒 光大保德信基金管理有限公司 马良 国投证券 吴嘉敏 中泰证券 </p>
<p>时间</p>	<p>2024年8月28日 10:00-10:40</p>
<p>地点</p>	<p>会议室</p>
<p>上市公司接待人员</p>	<p>李军 董事长</p>

姓名	刘阳 董事会秘书
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，会议中董事长李总总结了半年度业绩情况并回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p>感谢各位投资者的关心，昨天刚发了半年报上面写得也比较详细，我就讲几个自己的观点：</p> <p>一个是显示行业，现在是一个大调整大变革时期，这个时期谁能调整适应得好，谁就有可能占有更有利的位置，大家也看到了，二季度业绩不理想，我们也感到痛心自责，虽然营收净利为正，但跟我们预期有差距，我们也深刻反思分析了几个原因：一是我们去年底做今年计划的时候，相对比较乐观，但今年上半年国内形势还是特别严峻，我们从四五月份才开始压缩各种费用，比较滞后；然后直渠融合战略，一方面基本停止了原有渠道分级批发模式造成渠道订单大幅下滑，另一方面裁撤渠道人员也产生了不少补偿费用，这是公司盈利下降的重要原因；</p> <p>一个是关于欧美市场，负责欧美市场的美国平达管理团队，在欧美营销及产品推广不力，双品牌战略没有全力落实，对人力成本和各种费用控制不严，业绩考核与激励机制力度不够，员工工作状态不佳，造成美国平达自收购以来首次出现亏损，这个引起了我们高度的警惕和重视，我6月份专程去了一趟，发现了一些问题，现在我们要采取大的整改措施；</p> <p>另外关于研发，上半年我们研发投入将近2个亿，还是比较大的，对报表也产生一些影响，但我们一直坚持技术创新引领企业和行业发展，我们相信现在大幅的投入，是未来长治久安的基础，这个投入从长期来看是值得的；</p> <p>从管理的角度，我们下了挺大的功夫，包括数字化建设，打通各分子系统，数字化做得好，成本低效率高，盈利能力自然就会提升，还有一个就是自动化，上半年对我们深圳和利晶工厂的自动化做了大量投入，质量管控也采取了很多大的措施，整个质量水平都有明显提升。</p> <p>所以综合以上这些因素看，一是上半年是个大的调整期投入期，净</p>

利润方面没达到我们的目标，但我们在尽力而为，知道问题出在哪里，也知道治疗的要放在哪里，所以以后能通过努力，对症下药，采取措施，下半年情况应该会好起来，但见效有个过程，我提了一个恢复性增长，目前是慢慢见到了，我们内部口号是把内功练好，稳得住活下来，不知大家有没有看到，我们营收净利在行业里来说还是领先地位，现金流也很稳定，负债率在降低，贷款在减少，企业财务上属于健康状态，那么我们就有很大的机会和空间去发展。

利亚德这几年主要的投资在数字化、自动化建设、高阶 MIP 的研发和扩产，还有一个发展空间在于 LED 显示应用场景和解决方案，包括数字创意、内容制作、软件方面，我们也下了比较大的功夫，对一些新兴的市场需求，比如一体机，电影屏，我们也陆续取得了进展和成绩，还有 AI 与空间计算领域，为《黑神话-悟空》这样的爆款游戏提供产品和技术支持，在这个方向也会有大的发展机遇。

用半年报中的一段话作为总结：利亚德管理团队坚定认为，公司的调整、改革、纠偏的阵痛期（最困难最艰难的时期）即将过去，各种改革调整即将到位，以利亚德团结奋进的企业文化和勇立潮头的创新团队，以知耻而后勇的态度，以奋勇拼搏的精神，必将实现 2024 年全年的增长目标，必将实现未来长期稳健的高质量增长，必将继续引领行业健康发展，共同进步，为员工、投资者、行业和社会创造令人自豪的价值和贡献！

投资者提问：

1、国内外毛利率水平怎么样？后面怎么展望？

答：上半年国内外毛利率我们觉得不理想，综合毛利率 27.36%，较上年同期下降 1.61 个百分点，跟国内国外都有关系。这个事情我们在反思，原来我们开发的产品相对来说成本比较高，毛利率受到影响，这次我们也吸取教训，设计高性价比的产品；国内毛利下降是普遍存在的情况，内卷造成了毛利率下降，但我们从自身找原因，从研发设计、生产成本控制等去调整，设计出性价比更高的产品来提升毛利率；国外，我们

一个是比重没有那么高，只有 40%，另外毛利率也下降了，这是我们面临的一个挑战，刚才也提到了国外存在的一些问题，我们会采取更有力的措施来改进。

2、 MIP 和 COB 的产能以及怎么看待这块市场的成长性？

答：我们截至 7 月 31 日 Micro 的订单是 5.5 个亿。高阶 MIP 的产线正在搭建中，预计年底前投产，COB 的产能根据需要也能快速增加，所以产能对我们没有太大的障碍，现在最大的障碍是提高整个产线的自动化水平，降低成本，提高毛利率，这是我们面临的特别大的挑战和机遇。

3、 看到亚非拉收入还不错，后面亚非拉的经营策略和成长展望怎么样？

答：亚非拉上半年收入同比增长超 50%，占海外营收的比重创新高。我是这么想的，亚太的成功说明中国销售队伍的成功，我们用中国销售团队去做亚非拉市场这个思路是对的，实际上也是小试牛刀。我们欧美市场原来基本都是当地人在做销售，各种费用和效率的问题凸显，所以我们也在反思，这次只要下定决心就会大踏步按照我们自己的思路，把全球销售尤其是欧美市场的销售做起来。

4、 跟您请教下需求方面的问题，二季度来说，海外也有压力，国内外需求后续可能会是什么情况？

答：LED 显示由于成本大幅下降，新的需求和场景不断出现，像文旅大的场景、沉浸式的场景基本上都靠显示屏来支撑，再比如替代建筑材料和灯箱这个量还是比较大的，尤其海外比如会议室原来用投影，现在用 LED，需求也是方兴未艾，还有电影屏的改造也刚刚开始，所以总体来说，LED 性价比不断提升，市场需求还是很大的，这是一个观点；

第二个观点是，海外需求比国内滞后两三年，实际上现在还是有更大市场空间，需求还会大幅上升；

另外我认为显示行业的洗牌已经开始了，由于市场环境带来的激烈

	<p>竞争，未来，市场将进一步向头部企业聚集，现在行业头部企业的市占率还是不高，头部企业只要能稳得住，把产品创新做好，经营稳健，市场机会还是很大的，利亚德也将在行业整合中获取更大的市场份额。</p> <p>活动中，公司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	2024年8月28日