



李凡	汇丰晋信基金管理有限公司
任万里	深圳市坤厚私募证券投资基金管理有限公司
魏宏达	凯基证券亚洲有限公司
刘淑娴	西南证券股份有限公司
覃舒婷	广西赢舟管理咨询服务有限公司
陶庆波	华宝信托投资有限责任公司
许鹏飞	上海弥远投资管理有限公司
熊小铭	广东正圆私募基金管理有限公司
仇文妍	兴业证券股份有限公司
胡红伟	国投证券股份有限公司
王林	国融证券股份有限公司
张晓宇	招银国际资本管理(深圳)有限公司
刘光宗	中信建投证券股份有限公司
王寒	路博迈基金管理(中国)有限公司
李亚鑫	东北证券股份有限公司
陈新华	上海迈维资产管理有限公司
周昊	东兴基金管理有限公司
张婧	建信理财有限责任公司
张纪林	珠海尚石投资管理有限责任公司
陈昭旭	中邮证券有限责任公司
高远	华创证券有限责任公司
张岩松	中银国际证券股份有限公司
王晴	诺安基金管理有限公司
江耀堃	兴银理财有限责任公司
黄緒聞	花旗環球金融亞洲有限公司
刘剑	深圳市华皓汇金私募股权投资基金管理有限公司
陆迪	创金合信基金管理有限公司
赵万隆	九泰基金管理有限公司
Dai Qiming	长安国际信托股份有限公司
顾宝成	上海度势投资有限公司
陆晔	立格资本投资有限公司
王文瑞	湘财证券股份有限公司

	曹国军 李澄宁 Queenie Jin 贺建青 刘颖飞 蔡天夫 祝杨勇 钟革敏 曹志平 范亮 顾元中 杨海达 刘翔 黄向前	上海天玑投资管理有限公司 中国国际金融股份有限公司 S&P Global Market Intelligence 上海重阳战略投资有限公司 平安银行股份有限公司 上海伯兄资产管理中心(有限合伙) 义乌市东霖资产管理有限公司 中山证券有限责任公司 粤佛私募基金管理（武汉）有限公司 国金基金管理有限公司 上海汇正财经顾问有限公司 长城财富保险资产管理股份有限公司 敦和资产管理有限公司 深圳市尚诚资产管理有限责任公司
时间	2024 年 10 月 24 日 10:00-11:00	
地点	进门财经	
上市公司 接待人员 姓名	李军 刘阳 张晓雪	董事长 董事会秘书 财务总监
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>本次说明会以电话会议的方式举行，会议中董事长李总总结了三季度业绩情况，公司目前采取的改革措施，以及对于公司未来发展的规划，并回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p>总体来说，三季报业绩本人是不满意的，虽然环比略有增长，但同比下降幅度还是比较大的。这里我想跟大家做一些说明。大家知道利亚德过去在 2014 到 2017 年实现了利润连续翻番，从 2018 年之后，国家大的政策调整，公司也进入一个比较长的调整时期，实际上也是在消化过去历史上的一些问题，比如说我们的三座大山，一是商誉，从最高 27 个亿，这几年减值后只剩下将近 7 个亿，第二个是存货，这几年基本上没有增加，经过调整也已经处于下降通道，第三个是应收款，表面从数据上看</p>	

没什么大动作，但是其实我们在加大催款力度，最近中央也出台了化债政策，对于我们历史上遗留的一些文旅夜游政府类项目的应收款的结算会有比较大的推动。这样的话，对利亚德来说三座大山搬掉两座有一座正在往下削。利亚德的这个大的调整应该说也接近尾声了。所以这些年我们在做什么忙什么？为什么业绩没有出现大的增长甚至是出现下滑？实际上是在处理很多历史的遗留问题。大家知道，利亚德这些年从上市到今天，每年利润都为正（2020年加回商誉减值后），分红也是从上市第一年开始到现在每年都在做，平均股利支付率达到15%以上，这里也跟大家报告，如果说这个应收款回款转好，国家化债能够落实的话，公司的现金流会进一步提升，那公司将加大分红力度，同时响应证监会的政策，通过银行贷款进行股份回购，都没有问题。

利亚德下一个三年的发展战略正在酝酿之中，大的方向也跟大家报告一下，利亚德后三年怎么发展？我们管理团队有这么一个大的构想，就是利亚德要进入利润的第二次高速增长阶段，也就是二次增长曲线，这个增长曲线当然不可能像14到17年每年翻一番，但高速增长的可能性还是比较大的。为了达到这个目标，我们最近一直在采取一些措施，跟大家报告如下：

**一、全面推进降本增效。**大家知道由于国内的价格战，以后也会蔓延到国际上，导致毛利率确实有下降，这个是有一定压力的。但我们通过研发的一些创新，以及做一些高毛利的项目等措施，毛利率希望以后能企稳回升；那在毛利率稳定甚至略有下降的情况下，怎么能增加净利润？最有效的方法就是降低成本、提高效率。这段时间，我们在降本增效方面的力度也不小。我记得去年年底的时候，整个集团的人员比22年还增加了不少，今年一季度，我们先从渠道开始调整，二季度开始在集团范围内进行调整，包括组织架构的合并重组人员优化，采取末位淘汰制的同时对优秀人才也进行招聘，另外，实行全员薪资与公司业绩挂钩，广泛调动员工工作积极性；另一个方面就是实现数字化管理，打通各业务模块，各分子公司数据资源，形成一个数字化平台，提升工作和管理效率，这块我们也是投入比较大，预计明年年中能够完成我们的既定目

标。再一个就是加大自动化程度，在工厂的自动化方面也下了很多功夫。所以公司今年应该说下了很大的决心来做人员的调整，这个按照国家劳动法规定，补偿金也不少，也是增加了一些成本，但中长期来看有利于组织更健康有效地运转。

**二、加大国际业务的投入。**我们今年国际业务在显示板块里面的占比有进一步的提升。尤其亚非拉同比增长很快，但这里坦率讲我也在做自我批评，就是我们欧美市场没做好。主要是平达管理层相对比较保守，改革比较慢，成本压缩也不到位，所以造成了业绩不达预期。什么意思？像我们平达，它主要市场在高端，中低端它基本上不涉足，也就是宝塔型市场只占到了中间以上的部分，虽然也还可以，但是市场占有率还远远不够。所以我们对它的管理层进行了大调整，主要人员基本上都更换，CEO 也换了，这是我们对它业务扩展不力，比较保守的做法采取的坚决措施。过去我不怎么管平达那边，但现在我亲自挂帅来抓这一块工作，新的 CEO 也已经到位。现在管理团队进行全面改革，提升欧美市场的占有率。再一个就是说我们的在欧美实行双品牌制度。原来就是平达品牌在美国市场，实际上对我们的业务还是损失比较大的，现在双品牌双管齐下全市场覆盖。还有一点，我们在海外基础打的比较好。我们海外员工大概 1000 人左右，这在国内所有友商里算是比例比较高的，斯洛伐克有工厂，去年产能也扩大了一倍，本地化程度最高的是我们。所以从长远来看，随着中美贸易战，这种国际关系不断变化的环境下，我们应该说基础是打得比较好的，为今后在海外发展，避免了关税、原产地证明等一些列问题，并能发挥本地销售、生产甚至研发和服务的优势，能够在海外市场尤其欧美市场迅速发展。所以这次公司是下了决心，包括我自己也亲自带队发力海外市场，海外业务占比 2-3 年达到 50%以上，我们充满信心。

**三、加大研发投入。**大家看我们的报表，实际上我们研发投入占营收的比重今年进一步提升。我们在高阶 MIP 方向研发了好几年，投入最大，现在已经在建产线，按照原计划年底就能投产了，所以我们也对明年的发展充满了信心。同时 COB 的研发投入生产方面投入也很大，包括

量子点，它有很多优点，现在市场也逐步打开，准备进一步的扩展，当然还包括一体机、电影屏这些前景都很广阔。我们的研发系统也要进行全面的改革，正在实施中，改革之后，它的激励机制，对产品的性价比的提升，以及对产品全覆盖各方面应该都有很大的作用。所以我们对研发还继续加大投入，同时加大激励机制，进行组织的变革，调动积极性。研发应该说有很多耀眼的产品快要出来了，我们也充满着期待，充满着信心。

**四、调整目标位以盈利为中心。**对一些有量但不产生盈利，毛利太低甚至亏本的，尽量不做。追求高品质，高性价比的，盈利比较好的，毛利比较好的产品和项目。我们制定的直销和渠道融合发展的战略，基本也到位了，加大对应用场景整体解决方案、以软硬件集成，以及服务模式等等这方面如果形成之后，我们的业务量会大幅增加。我们应该说现在培养的销售模式，是从单一的产品，单一销售转向一个整体解决方案，应用场景以及软硬集成方面，提高软件以及服务的比重。这是我们在努力在调整的方向。再一个方面就是文旅夜游形势特别好。国家在大拆大建、铁公基建设方面已经慢下来之后，现在大量的钱，包括专项债等都集中在文旅夜游方面。利亚德如果能抓住机遇，就能迅速实现业务增长。刚才提到，中央的化债资金，这次看来是真的下了力度，这个春风要真的吹到地方上，估计能解决积累多年的应收款的问题。中央也知道，如果民营企业的欠款隐性债不处理掉的话，民企投资信心可能受影响，所以我看力度还是特别大，而且有很多落地的措施出来了。

**五、大力培育战略新兴产业。**前不久 NP 管理团队全部来总部，谈的也非常好。我们在空间计算领域，光学动作捕捉、无标记点方面都有重大的研发突破。同时我们在布局方面，比如说 Lydia 动作大模型，以及动作资产的交易平台，都在做储备。我们相信 NP 和虚拟动点未来在空间计算、人工智能领域上将大有作为，所以我们正在加大投入，积极培育，以后也是一个特别大的增长点；还有我们中装高科，各种资质也到位了，这样的话，我们今后在军工领域的增长点也将比较突出。

以上这些方面跟大家报告主要是想说明一个什么呢？就是说公司这几年的调整都没有白费，只有蹲得下来才能跳得更高。所以我们要以一

种平稳平和的心态做出调整的姿态，不能每次都像 100 米冲刺一样，我们现在当一个万米长跑，要做一个百年老店，夯实基础，走稳步伐，该慢的慢下来，该快的快，该冲的冲，这样把握好节奏，步步为营。因为季报只是财务数据，但是对我们所做的工作和未来的规划都没有表述，所以这里跟大家做一个报告，谢谢大家。

### 投资者问答：

1、从下游客户应用来看，哪些领域需求或者订单可能会更好一些？

答：首先就是一体机的增量特别大，这个我跟大家简单分析，比如说全球 5000 万个会议室，如果有 1%的会议室改为 LED 的话，有 50 万个，就算一个十几二十万的话，总量就超过 500 个亿，虽然可能没那么多，但是这个势头很明显。原来会议室以投影机居多，现在 LED 性价比在大幅提升，以后可能会大量的改成 LED；再一个市场就是说所谓的商显市场，比如灯箱，量是很大的，包括机场、车站、高速公路、公交站，LED 的性价比提升之后，它在商显领域里面增加很多。你看现在各大商超，名牌店，基本都用 LED 来做展示。还有就是说你看很多地方把 LED 当成一个建筑材料，它放在外墙，做裸眼 3D，这个市场需求还在扩大，我们对此充满信心，尤其是海外市场，它真的是运用比中国慢两三年。为什么海外市场我们跟友商都出海扩张，跟这个有关系。实际上，下一步我们高阶 MIP 出来后，它有可能冲击到 toB 商显市场，同时冲击到 toC 市场也有可能。像电影院这块，十几二十个人的厅，用一个高阶 MIP 的屏，那完全可能。现在电影院使用 LED 屏幕取代投影机的趋势也开始了。所以说我们 LED 显示市场虽然会受宏观经济的影响，但是相对比别的行业，我们行业的影响还是小很多。当然还有一个情况，就是这个产业的集中度在不断增加，向头部企业聚集，这也是一个必然的趋势，原来几百家未来可能变成几十家，甚至变成十几家，都有可能。

2、这个行业很多是以价换量，或者大家本身产业链也在做降本降价，

对于产业总体的规模的增长我们是怎么预期的？。

答：这几年我们跟友商一样，都经历了一个痛苦的过程，实际上都在降价。降价有个好处，就是把这个市场需求量扩大了。但也造成了一个后果，就是国内市场价格战内卷比较厉害，虽然量在增长，但是它销售额并没有大增长，这也目前的情况。但我们认为这个快到底了，因为任何产业的降价，它都是有限度的，不可能无限的降。比如我们上游的芯片厂，封装厂，它利润已经比较薄了，再降的空间也有限。我认为 LED 行业的春天也可能快到了，价格回升的时候毛利率、规模都会提升。哪一天到底我不敢说，但至少我认为快了。

3、公司今年也在做国内的渠道和直销的整合，后续我们对于国内外的大概的增速有预期吗？

答：今年三季报不太漂亮的原因之一就是我们渠道大幅的调整。其中主要的原因就是说，因为内卷之后，渠道模式就是囤货模式，这是我们不太提倡的。如果渠道囤货，一旦价格降了，那调价补差会给厂家比较大的压力。我们现在囤货比较小，所以渠道下降比较多。未来来看，我认为渠道还会保留一些，以工程商类型为主，囤货还会进一步减少，做工程会增加。直销方面实际上在国内的话，我们把盈利作为主要目标了，而且我们走软硬综合解决方案的方向。

4、刚才您说了关于化债相关的，对我们文旅业游方面的这个回款还是比较利好的。那我想问一下，政府端这边这个政策改善，对于我们显示方面的政府采购订单和后续的预算，有没有看到明确的利好？。

答：化债资金有两个方面：第一是对存量，比如地方政府和平台公司的隐性债，它可以通过各种方式解决过去欠债的问题，现在国家比较重视，我们也在采取积极措施；第二方面就是新项目上，通过国家这次专项债来做项目，这类项目相对有保障，我们会优先选择做这类项目。

5、我们现在的订单按照 to g 和 to b 去划分大概是什么样的比重？



答：我们其实就是文旅夜游这个板块政府占比会高点，但这块占我们营收的比重不到十个点，对我们的影响比较有限，而且我们是优先做有专项债专项贷等资金有保障的项目，没有非做多少不可的概念，以安全为第一原则。显示板块纯政府采购的比重很低。这个行业的下游客户比较分散。

6、请教一下我们目前在 MIP 和 COB 这两个技术路线上的最新的进展以及我们现在的产能情况和后续的一个扩展节奏的规划？

答：我们 MIP 扩产已经进行了一段时间了，预计年底投入批量生产。这是一个革命性的时刻，我们也特别期待。但是这款高阶 MIP 目前我们的定位是只做 1.0mm 以下的间距为主，原来的 MIP 做的是 1.2mm, 1.5mm 的都可以，所以这里面有个分工。我们的产能今年增加 2400KK 到 4000KK/月，自动化程度非常高。我认为这种创新驱动发展的大的格调没有变，只有创新技术引领才能形成好的毛利。另外一个量子点，以及我们的 COB 方面都加大了投入，像 COB 的产能也比原来扩大了很多，现在能满足我们部分的需求。高阶 MIP 出来后，实际上跟 COB 是并驾齐驱，但随着成本不断降低，由于它效果更好，稳定性更高，高阶 MIP 竞争力会不断提升，它的比重也会不断提高。

7、公司未来在研发投入和资本开支方面有什么规划？

答：我们的研发投入其实是一直在加大的。你看我们的研发数据，在这种形势严峻的情况下占营收的比重同比还有增长，同时我们的研发方向很确定，刚刚说了 MIP 这个大方向，还有 COB 以及量子点等等。当然还包括一体机、电影屏这些新的市场需求大幅增长的情况下我们的研发投入是巨大的，比如说以电影屏为例，我们的第三认证的量在行业也是领先，海外我们跟 LG 也有合作，实际上电影屏的销量在全球范围内是比较高的。另外像一体机，增速也很快。所以这种研发投入带来创新产品，实现销售的增长，这是我们的基本逻辑。再一个就是我们的生产自动化，管理数字化等方面，就是转变思想，这就是长跑，你把内功垫好了，把技

	<p>术打好了，今后发展的后劲就比较足。我们上市的时候，2012年是5000万利润，5个亿的营收。现在你看我们，从历史的曲线来看还是可观的。另外我们现在基础这么好，有品牌、有资金、有实力、有技术，有产品，有销售网络、服务网络等等，如果说发展思路对，政策资金到账的话，那利亚德的增长是可以预期的。</p> <p>8、公司海外业务计划2-3年提高到50%以上，主要是从哪些方面着力？</p> <p>答：刚才提到我们海外的亚非拉增长非常好，但欧美市场做的是真的不理想。刚才提到主要是我们营销策略的问题，老做高端，我们在海外的竞争对手，主要是三星和LG，跟国内的友商基本上在北美市场竞争很少，我们现在采取双品牌策略，欧美市场一旦提升起来，我们海外市场才真正的能够实现大幅的增长。利亚德在海外的扩张有很多优势条件。首先我的销售人员基本上是当地人，中国派过去的很少，这是一个优势；第二，工厂在欧洲，这也是个优势，本地化的生产，本地化的服务。所以说利亚德在海外发力，我认为这几年打的基础是不错的。一旦我们的销售策略，产品策略到位，我相信海外的比重增长，是一个必然趋势。</p> <p>活动过程中，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10月24日