

蒋永清	深圳前海行健资本管理有限公司
王然	南方天辰(北京)投资管理有限公司
邓益萌	鹏华基金管理有限公司
Daniel	HV Advisory
李江	创金合信基金管理有限公司
应超	上海光大证券资产管理有限公司
胡红伟	安信证券资产管理部
刘海彬	新华基金管理股份有限公司
庄臣	上海泊通投资管理有限公司
刘勇	光大证券股份有限公司(自营)
崔宁	恒越基金管理有限公司
蔡雅	中环资产投资有限公司
慎胜杰	永赢基金管理有限公司
陆忆天	上海宽远资产管理有限公司
陆迪	汇丰晋信基金管理有限公司
张骥	国泰君安资产管理
张超	上海聚劲投资有限公司
吴萍	财信证券股份有限公司
施欣彤	鑫元基金管理有限公司
林相洁	中银三星人寿保险有限公司
张继圣	工银瑞信基金管理有限公司
胡斌	华夏基金管理有限公司
孙浩然	中泰证券自营分公司
黄鹏	广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司
陈冠群	(上海)宁泉资产管理有限公司
赵宇	华融基金管理有限公司
Francis Ying	LMR Partners
秦健丽	青岛朋元资产管理有限公司
周宗舟	富国基金管理有限公司
边悠	明亚基金管理有限责任公司
刘岚	中信建投有限责任公司自营
唐琪	上海笃诚投资管理有限公司

	徐博	中信建投有限责任公司（资产管理部）
	蔡家乐	厦门融开资产管理有限公司
	王宇超	永赢基金管理有限公司
	于畅	交银施罗德基金管理有限公司
	宋伟	上海朴易资产管理有限公司
	周昊	泰康资产管理有限责任公司
	陈梦笔	上海汐泰投资管理有限公司
	周武	华夏久盈资产管理有限责任公司
	姚飞	格林基金管理有限公司
	杨海达	长城财富保险资产管理股份有限公司
	李时樟	世纪证券有限责任公司
	吴晓鹏	建信信托有限责任公司
	唐煜	西部利得基金管理有限公司
	郑泽滨	红土创新基金管理有限公司
	郭雷雨	江苏第五公理投资管理有限公司
	施纵舟	国泰君安资产管理
	秦浩岚	中信证券股份有限公司
	苏华立	上海睿郡资产管理有限公司
	洪玉婷	台湾群益投信公司
	刘光宗	中信建投基金管理有限公司
	李子扬	摩根华鑫
	刘蓬勃	海通证券股份有限公司（自营）
	Abel Lee	PAG Investment
	庄椀笙	深圳鑫然投资管理有限公司.
	董纯	源乐晟
	朱战宇	中邮人寿保险股份有限公司
	苏华立	上海睿郡资产管理有限公司
	田露瑶	中国人保资产管理有限公司（公募）
	彭茜	平安资产管理有限责任公司
	于畅	交银施罗德基金管理有限公司
	李阳	华安财保资产管理有限责任公司
	李泽昱	汇添富基金管理股份有限公司

时间	2023年4月4日 10:00-11:00	
地点	会议系统	
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>本次调研以电话会的方式举行,交流中,董事长李总总结了公司 2022 年经营情况并就投资者的提问进行了解答。具体内容如下:</p> <p>感谢各位关注利亚德,我们昨晚发布了年报,去年总体来说压力还是比较大,一年没怎么出过差,好多销售也出不了门,导致业务开展受到限制。好在这种极端情况过去了,我们也很庆幸挺过了最难的阶段,所以对今年及往后还是充满信心和希望的。</p> <p>去年的情况我们在报告里披露了,整个显示板块还是有所增长,最惨的是文旅夜游,订单下降了 60%多,有比较大的亏损。如果文旅夜游不亏损的话,公司盈利情况还是会相当不错的,所以企业到一定规模之后也是受大势的影响。</p> <p>去年一年我们做了很多有意义的事,像 2022 年年初,公司为冬奥会开闭幕式现场提供定制化的 LED 显示解决方案就非常成功,对企业的知名度和品牌做出了很大的贡献,对于整个行业都产生了比较大的好的影响;研发方面,公司下的功夫也很大,包括 Micro LED 新产品、会议一体机、户外小间距、电影屏等,去年是我们研发成果的一个丰收之年,为今后的发展打下了坚实的基础;去年我们在海外的工厂产能翻倍,也为今后应对贸易战提供了保障,为未来海外市场的爆发提供了支撑。</p> <p>国内显示板块全年的恢复确定性是比较大的,但恢复的力度我们还在观察,现在两会之后各地开始以经济建设为中心全面的启动了各方面的工作,我们的基本逻辑是中国数字经济去年占到了 40%的 GDP,今年还会进一步提升。数字经济的最终成果理论上通过显示才能把最终成果展现在人民面前,所以对显示板块总体是一个大的宏观利好。所以像智慧城市建设、大数据可视化,以及现在的视频会议,电影市场都慢慢开始</p>	

恢复，尤其是我认为在户外小间距方面，我们去年打下了很好的基础，今年这个市场应该会有比较好的发展。

我们认为在去年最困难的时候过去之后，今年会全面向好，我们定的目标也比较高，今年我们上上下下对整个形势还是看好的，信心也比较足。显示行业的整合一定要提一下，去年 Micro LED 和 COB 起来之后，行业的门槛进一步提高，一般的企业通过这次洗牌基本洗出去了，剩下以上市公司为主的头部企业在这里唱主角，利亚德作为行业的龙头企业应该是受益者之一。所以我们认为一个是行业比较兴旺，一个是行业的集中度开始大幅度提高，这样对上市公司头部企业应该是非常有利的。

另外是文旅夜游，国家政策、地方经济现在在城市更新改造、夜间经济方面的需求大量的起来，现在的信息量非常大，这一块我们有选择性的做一些高质量的文旅夜游项目实现一定的复苏，至少不会拉整个集团的后腿。

强调一下元宇宙和虚拟现实板块，国内业务我们整合之后实现高速增长是大概率事件，这个业务在国内利亚德是布局比较早且有核心技术的公司，我们在元宇宙的 XR 虚拍方面也做了很多成功案例。数字人制作技术方面，品牌、制作内容都有很多的积累，包括动捕技术的应用也非常广，工业、医疗、教育等各行各业的应用在普及，另外元宇宙体验馆这一块我们也做了大量的布局，今年开始在启动运作，这个应该大有作为，我们非常有信心。

国外显示板块去年的情况也不错，除了产能在增加，亚非拉的布局也在加大力度。所以应该说整个形势比较好，我们一定会抓住机遇顺势而上，不辜负投资者对我们利亚德的期望。

谢谢大家，我先简单讲这些，听听大家需要了解哪些情况我再来解答。

1、展望未来三年公司的发展策略，面对多样的跨界对手，我们如何持续维持竞争力呢？

答：我们认为整个显示板块，尤其是 Micro LED 时代来临之后，短

期内是一个通吃的行业，小间距把原来的 DLP 拼墙替代掉了，把一部分液晶拼墙也取代掉了，现在 LED 会议一体机在取代投影，在电影院取代投影，所以我们 LED 显示披荆斩棘，不断替代其他传统的显示产品，目前为止还没有发现能够取代 Micro LED 的产品。我们以 To B 为主，未来会走到 To C，现在像电影院和会议室产品已经接近于 To C 的方向，在 Micro LED 性价比不断提升的情况下，LED 显示产品不断取代各项传统原有的显示产品，这个趋势在未来 3-5 年内是非常确定的，所以对 LED 显示产品，尤其是 Micro LED 领域我们在加大研发，不断的取得突破，现在在性价比、良品率方面都取得重大突破，这将进一步推动公司 LED 显示业务的发展。

所以未来三五年内我认为 LED 的显示，尤其是 Micro LED 显示应该是作为一个主流显示产品，不断的在各个领域、各行各业取代原有传统的显示产品的阶段。同时应用范围也在不断扩大，教育信息化，会议一体机、电影、XR、户外广告牌等等，这些市场都具有巨大的市场前景，我们会加大研发，同时把产能充分发挥出效益，我们的目标是不断的扩大应用范围，不断完善我们的产业链，不断的增加我们的市场占有率，这是我们未来三到五年的方向。

同时我们在文旅夜游方面顺势而为，更重要的是在元宇宙、虚拟现实方面，利亚德有先进技术，利亚德作为行业头部企业，也会占住发展的先机，实现快速发展。我们原则上不做其他方面跟主业无关的投资，仍然将围绕着显示和元宇宙、虚拟现实的方向不断去扩大应用、提高占有率，实现利亚德稳健的发展。

2、关于文旅夜游项目经过 2018 年去杠杆，及过去三年整体环境影响，其商业模式的变化以及公司的发展思路，包括今年政府支付能力情况麻烦您介绍下？

答：文旅夜游原来对我们公司贡献确实比较大，营收占比比较高，所以利亚德一度被打上了工程公司的标签，但 2018 年去杠杆及过去 3 年的情况对这个业务板块也是坏事变好事，实际上现在这个板块的占比越来越

越低，去年不到 10%。我们理解最大的困难还是政府的支付能力的问题，很多文旅夜游项目是以政府为主，对公司产生了一些压力，主要是合同资产和预收款的压力，我们也是充分认识到这一点，一是对原有的应收款进行催收，减少应收款的量；二是对今后的发展选择性的做，对付款比较好的地区的项目我们做一些承接，对于一些有应收款风险的地区的项目我们基本不做。所以这一块我们让他稳健的发展，能够顺势而为，抓住一些比较好的机遇发展起来。

3、对于小间距和 Micro LED 未来的增长潜力以及公司的布局情况？

答：小间距是利亚德原创的，从 2010 年发明之后，2011、2012 年开始推向市场，从一个很小的基本没有的市场扩大到几百亿的市场空间我们也觉得很荣幸，在创新驱动发展方面我们引领了整个行业的进步。从 Micro LED 的角度来说又是一个新的创新，我们在 2020 年推出来之后，虽然这两年有一些波动，但总体趋势越来越好，尤其是 Micro LED 的性价比现在已经大幅度提升。Micro LED 原来因为价格太高，覆盖面只有小间距产品的 5%以下，现在我们覆盖了 80%多的间距，所以 Micro LED 真的是一个方兴未艾的产品，除了室内的应用，现在户外也开始覆盖了，用 Micro LED 做的户外小间距性价比特别好，效果也特别好。

我们在 Micro LED 发展规划上比较大的投入应该就是在扩充利晶工厂产能，预计 2023 年达到 2000KK/月的水平。从理论上讲 Micro LED 未来是一个通吃的产品，因为 Micro LED 的特点就是芯片很小，所有 LED 的显示产品成本主要取决于芯片的大小，理论上芯片越小，成本越低，现在 Micro LED 规模还不够，没有形成大的规模经济，所以成本相对来说还是要高一点。但 Micro 有很多优点，比如亮度高，节能，无毛毛虫现象等，我们认为 Micro LED 在可见的三五年内应该会有非常好的一个发展空间，而利亚德在这个领域又是技术领先、产品领先的公司，我们规划把 Micro LED 的产量进一步增加，占我们的销售比例不断扩大，尤其是向全球市场包括海外市场不断的推广，促进 Micro LED 的快速增长。

4、想请教一下公司需求的问题，海外整体的需求和今年全年的展望怎么样？

答：我们的需求主要是 Micro LED 这个产品，以及整个 LED 的显示产品的性价比大幅度提升之后，市场不断扩大，以会议一体机为例，这是一个新型的东西，现在会议一体机开始逐步的用 Micro LED 来做显示单元，这个市场非常可观。再就是教育市场，教育信息化，像教室黑板、阶梯教室用 Micro LED 取代原来的液晶也是一个大趋势，所以 Micro LED 和小间距由于性价比不断提升，价格不断下降，性能不断提升，它的应用范围不断扩大，这是 Micro LED 市场增长最重要的原因，所以国内市场的增长还是有一定保障的，国内数字经济包括智慧城市，大数据可视化的需求，学校需求，会议系统需求都很大，现在广告市场也开始慢慢起来，机场、车站，尤其是户外小间距起来之后，对户外这块的需求也会大幅度增加，现在我们也看到了一些苗头。

再一个方面是海外，利亚德以前销往海外的产品比较高端，价格相对比较高，随着技术和产业链的成熟，现在我们也调整战略，调整价格，所以海外的市场有希望加速推进。原来海外业务有一个特点，很多中小企业通过各种不太规范的方式出口，对上市公司头部企业的出口量造成一些影响，现在这个趋势得到了扭转，对大的头部企业上市公司这边利好，出口的行业集中度也在提升，再加上海外市场的分布也更加全面，全覆盖的战略起来了，原来利亚德在出口方面覆盖面不广，而且价格相对偏高，以美国市场为例，我们销售量挺大，占比也挺高，但主要覆盖的是中高端市场，对中低端市场没有怎么覆盖，所以我们现在也在采取措施使产品覆盖到各个领域，这样市占率会提升的比较明显。

5、请问公司在 AI 技术上有无相关布局呢？

答：人工智能这块我们的虚拟动点和德火，包括 NP，是人工智能下面一个基础性的技术，它的应用范围还是比较广的。我们在元宇宙的布局里面提到，我们的光学动作捕捉技术在各行业的运用，实际上在人工智能 AI 领域里面接触的合作单位特别多，他们很多需要这个技术，所以

在这个领域我们通过合作的方式不断的扩张。我们在 AI 方面应该说没有直接的投入，但是以我们的核心技术为基础，在人工智能领域广泛的应用，把我们的产品和解决方案不断得到推广。

6、请问公司现在 Micro LED 产品与类似规格的小间距产品的生产成本有多少差异呢？

答：Micro LED 现在的成本已经比刚开始退出来的时候下降了很多，所以利亚德不光是能开发好的产品，还能把好产品推广出去，现在我们 Micro LED 的价格已经达到了同样规格小间距里面的金线灯产品的价格。Micro LED 的成本由于其使用的芯片小，成本下降空间还是比较大的，而且工艺上良率也不断在提升，所以说他取代相当大部分的小间距已经成为一个必然。

7、我们把 P0.9 以下的定义为 Micro，今年 Micro 这边能有多少的增速？

答：Micro LED 是以使用的芯片的尺寸定义的，单边尺寸低于 100 微米出来的才能定义为 Micro LED，不是以点间距为标准。现在 Micro LED 的成本下降了很多，性价比得到了提升，另外产品的覆盖面已经达到了小间距的 80%，户外的小间距产品出来以后又是一个杀手锏，像原来公共场合的一些灯箱会被取代掉，户外的 Micro 小间距是利亚德又一个创举，我挺为公司的研发人员感到自豪和骄傲，确实这个出来之后市场反应特别好，现在需求也很旺盛，所以对 Micro LED 是一个非常大的利好。

8、去年在 B 端的收入和政府端收入具体的销售占比，以及今年我们怎么预期？

答：政府类的项目占我们的比重并不高，首先整个营收结构里面 1/3 在海外，剩下的 60%多里面政府类的项目在 20%左右，所以量不是很大。利亚德原来 To G 的比重确实高一些，尤其是文旅夜游那一块，但现在占比已经相当低了。利亚德从 To B 以后向 To C 慢慢靠拢，逐渐的让大家

所有的用户都能直接用得上，也在努力往家庭影院走。包括在元宇宙综合体验馆也是典型的 To C，直接接触消费者，我们也在向 To C 朝内容和服务的方面努力，在内容制作、在服务端的比重不断增加。

9、公司在年报里强调标准化产品比例增多，标准化产品的增多是否带来盈利能力的提升，或者是对公司周转率的优化呢？

答：这些年利亚德在产品管理方面还是不够的，产品的品种太多，我们的存货比较大其中一个原因就是产品标准化程度不够，所以这次公司下了很大的决心，砍产品的数量。所以我们集中在标准化方面，我们内部通过考核，比如非标产品加 5 个点的成本出厂，标准化产品正常成本，这样推动整个产品标准化之后，整个公司的计划也能够更加科技化，把我们数字化的提升落实到位，生产效率各方面，甚至包括集中采购都会有提升，所以标准化产品是今年利亚德重要的一个战略举措，这个如果成功之后各种成本会下降，效率提升，盈利能力也会相应的提升。

10、我们之前有提到说会议一体机，现在跟腾讯会议、华为、钉钉都有合作，包括嵌入，我们看现在绝大多数的会议室更多是以 LED 的拼接屏或投影屏为主，我们对会议一体机后续降价的幅度怎么看，我们公司在会议一体机的市占率在第二名，后续在这块市场怎么发力？

答：全球大概有 5000 万个会议室，现在 99.9%都是用投影机，这里面一年如果能有 1%替换率的话就 50 万个了，1%可能这个数有点大了，0.1%换成 LED 的可能性还是有保证的话，那就是 5 万个，10 万一个的话就是 50 个亿，每年还在增加。利亚德在这个领域的布局其实特别早，产品涉及的特别全，投入特别大，动作还是比较猛的，我们这次搞千屏试用计划，通过产品的销售和服务来实现，因为我们的会议一体机跟腾讯、钉钉、华为都有合作，这样的话实际上利亚德在 LED 会议一体机里面一定是产品最全、性价比最好的公司。

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。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年4月4日