

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：2023-10

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	<b>现场及线上参会人员，以下为现场出席人员（按姓名首字母排序）：</b> 鲍娴颖 东吴证券 常飞 大恒科技 陈冠群 上海宁泉资产管理有限公司 程子盈 中信证券 丁科翔 中信证券 丁天 北京匀丰资产管理有限公司 冯昊 中海外钜融资产 巩显峰 棕榈湾投资 郭一江 信达证券股份有限公司 侯宇宸 国融证券 胡迪 中国国际金融股份有限公司 胡嘉祥 东北证券 李澄宁 中金公司 李瑞 个人 李欣然 国信证券 李泽岳 万和证券北京分公司 刘聪 国融证券股份有限公司 刘杰 国融证券 卢洋 上海泊通投资管理有限公司 欧洋君 中原证券股份有限公司 戚文明 北京盛运德诚投资 宋伟 国联电子	

	苏华立	睿郡资产管理有限公司
	王明路	信达证券股份有限公司
	王鹏	北京风炎投资
	夏嘉鑫	东方财富证券股份有限公司
	徐婧	瑞兴投资
	徐艳娟	北京天襄资本管理有限公司
	薛逸民	海通证券
	杨亮	中和资本
	张婧怡	中信建投基金
	赵小小	国融证券
	郑寅铭	中信建投证券
	周博文	中信建投证券
	周昊	泰康资产
	周香年	重楼基金
时间	2023 年 4 月 10 日 14:00-16:00	
地点	国家电影博物馆+利亚德集团视频号/全景网/约调研平台网络视频直播	
上市公司接待人员姓名	李军	董事长兼总经理
	李楠楠	董事会秘书兼副总经理
	袁波	董事
	张晓雪	财务负责人
	肖建华	独立董事
	李哲	独立董事
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次发布会分为“2022 年报发布解读”“2023 集团战略解读”“经营计划解读及合作伙伴战略发布”与“研发成果发布”等篇章。</p> <p>一、2022 年报发布解读</p> <p>利亚德集团董事、利亚德光电副总经理、董事会秘书李楠楠对公司 2022 年经营情况进行深度剖析解读，并再次强调利亚德在 Micro LED 领域取得的技术优势与前沿进展。2022 年，利亚德融合技术引领、市场布</p>	

局、产业链融合、应用扩展等核心优势，以及行业广阔的发展前景，实现高速增长。2022年公司营业总收入81.54亿元，智能显示营收70亿元，营收占比超过85%，其中，Micro LED显示产品实现订单4亿元，较2021年增长25%。

## 二、2023集团战略解读

在2023集团战略解读环节，李军董事长表示，全球（中国）市场需求不断扩大，LED显示将全面进入Micro LED显示新时代。利亚德Micro LED产品技术研发硕果累累，基本覆盖大部分LED显示市场；利亚德通过控股利晶，加大研发力度，扩大产能，不断降低成本提升良率，实现国内国际市场的双双稳健高速增长；利亚德作为Micro LED显示的原创者，将继续与行业友商一道再创产业辉煌。

## 三、经营计划解读及合作伙伴战略发布

利亚德集团执行总裁袁波对集团经营计划及生态发展情况进行介绍。2023年将是利亚德生态合作建设之年。利亚德集团跨界融合，携手产业链各方进行生态合作，实现共生、共荣、共享。大会现场发布生态合作伙伴招募视频，利亚德将招募规划与咨询型；销售渠道型；行业/场景解决方案型；集成服务型；内容制作型生态合作伙伴。通过金牌计划、合作伙伴计划、千屏试用计划、人才培养计划，区域合伙人计划，凝聚生态伙伴力量，与伙伴携手共进，共创共建产业发展的无限可能，赋能千行百业数智化发展。

## 四、首发全球首款QLED 4K直显大屏

本次发布会，利亚德集团携手参股公司Saphlux发布全球首款QLED 4K直显大屏。该款产品应用业内首个实现商用的原位封装的量子点芯片；实现全光谱覆盖、多基色，波长一致性更好；RGB LED 半功率视角一致，显示屏色度视角更佳；芯片制程更简单，良率高，降低倒装红光LED成本。

多年来，利亚德与 Saphlux 保持紧密的合作互动，领先业界实现了 NPQD® R1 系列量子点 Micro LED 芯片的小规模量产，这是目前市面第一款也是唯一一款完成客户验证，符合行业标准，并进入商业化的量子点 Micro LED 芯片。

利亚德集团与 Saphlux 签约，双方将共同投资山东省赛富电子有限公司，生产及销售量子点 LED 芯片，在 LED 显示应用层面展开深度合作，共同助推 MicroLED 显示技术革命。

## 五、发布创新技术与创新业务成果

在系列创新成果发布环节，利亚德集团副总裁、智能显示研究院院长卢长军致辞，宣布利亚德将发布有全球影响力的重磅显示技术和产品，为产业发展提供有力支撑。

新工艺 MIP 持续成熟。利晶总经理黄立元发布 Micro LED 最新技术成果。利晶目前已进行 2023 年扩产计划，第一季度已完成 1400KK 产能建制，2023 年底产能突破 2000KK，达到规模效应降低 MIP 生产成本的目的。

XR 虚拟拍摄解决方案。利亚德是全球最早提供影视级动作捕捉技术解决方案的公司之一，也是唯一可以提供影视预演（动捕系统）和 XR 虚拟拍摄（LED 系统）核心解决方案的公司。利亚德宣布旗下虚拟动点正式控股德火科技，整合资源，发力 XR 虚拍市场，构建新的产业生态。

利亚德携手 LG 电子共拓 LED 影院市场。利亚德与 LG 电子自 2018 年联合开发 LED 电影屏相关技术以来，业已形成全球 LED 电影屏产品最全的联合体（已获得 16 块屏幕订单）。利亚德韩国负责人发布利亚德集团电影屏计划，今后将携手 LG 电子共同进军中国 LED 电影屏市场，提升国人观影效果，助力中国电影产业蓬勃发展。

发布会结束后，公司领导就投资者关心的问题做了进一步的交流与解答，主要内容如下：

1、公司提到全面学海康，请您详细阐述一下为什么会有这样一个战略？

答：利亚德与海康一样是从硬件产品起家并且多年专注于在一个行业深耕。海康从百亿市值发展到现在，很大一个原因是它走向了整体解决方案的道路，包括硬件软件及内容和服务为客户提供一体化解决方案，这样它的业务规模迅速发展了起来，这个是从业务模式上我们要向海康学习的地方。以打造一个控制室为例，单纯显示屏的占比大概只有30%，如果加上软件跟各种控制系统等那我们的业务量和竞争力将大大得到提高。所以这些年我们不断在做研发，包括音视频集成、软件控制系统等，提升我们的软实力。

第二个要学习的是它对于创新业务的布局。实际上利亚德旗下几个业务板块，单独来看都属于优良资产，未来的发展方向也可以借鉴海康。比如虚拟动点，它有很好的技术和产品，有很大的市场发展前景，现在我们整合集团的优势来拓展它的业务范围和体量；再比如针对一些特定行业我们也做了内部孵化，经过几年发展已经获得了相关的认证和资质，也取得了不错的成绩，这些业务模块等时机成熟可能都会让它独立发展。

当然还有很多其他值得学习的地方，我们在研究。

2、以前利亚德在高端市场拿直销大单很厉害，现在产品标准化越来越高，渠道占比也在提升，公司面临的竞争是不是更激烈了？如何避免恶性价格战？

答：利亚德由直销起家扩充到渠道是水到渠成的，如果没有直销的业绩基础和积淀下来的品牌知名度，直接做渠道会很被动，但现在我们在渠道“利亚德”+“金立翔”双品牌战略做得风声水起，这是第一点。渠道市场空间更大，覆盖面更广，利亚德要提高市占率，这块市场是必须要做的，那如何保证我们的优势呢？这就涉及到第二点，利亚德在技术创新方面一直走在行业前面，我们不断研发，提高产品性能、降低产品价格、提高用户的满意度、增加客户黏性，从而提高我们的议价能力。

3、关于文旅夜游这块今年的复苏展望是什么样的？

答：过去几年文旅夜游业务受政策和环境影响很大，我们采取的策略一个是选择地区去做项目，比如华东华南这些地区可能相对做得多点，第二个就是选择资金有保障的项目，比如有专项债、专项贷的。总的来说是比较谨慎的。另外，现在的夜游项目跟以前也不一样了，原来是照明工程比较多，现在跟文旅结合会多一些，投资少见效快，所以我认为会形成单个项目规模不大但大面积起来的局面。对于疫后经济的复苏，文旅夜游应该说是一个重要的发展抓手，因为夜间消费占了全天消费 70% 以上，将夜间经济和文旅业态结合，将成为各地新的发展增长点，现在我们已经开始在推广了。

4、关于 ASIC 芯片，公司目前进展如何？跟原有的 FPGA 芯片相比，ASIC 芯片有规模化优势但前期研发费用比较重，公司是怎么权衡的？

答：Asic 芯片经稳定性、可靠性测试，已在 0.6-1.56 各间距产品上实现量产，对比原方案，在显示性能、稳定性上达到了预期目标，实现了批量化应用目的。现在 LED 产品大部分还是用的 FPGA，用 ASIC 的很少，利亚德要坚定不移走 ASIC 芯片这条路，因为 Micro 应用市场非常巨大，采用 ASIC 芯片无论在产品稳定性，还是产品标准化路线上，我们都将走在行业前列。我们坚信 LED 产业的规模不断扩大，产品化是必由之路。

5、关于海外市场的展望请您介绍下？

答：海外市场我们分两块，一个是北美西欧地区，我们以平达为主在做，平达业绩增长没那么快原因很简单，因为它主要做高端市场，价格偏贵，这个我们今年会做一些调整；第二个是亚非拉地区，以前海外都是平达在做，它对这块地区没怎么重视，去从年开始我们以“利亚德香港”为核心，派出了自己的人员团队，采取了很多措施来抓这块市场。所以我们显示板块的战略就是“四个全覆盖”，包括产品全覆盖，行业全覆盖，区域全覆盖，应用场景全覆盖。

	<p>6、请问公司在电影屏方面的布局和规划是怎样的？</p> <p>答：在电影院市场，我们 2019 年与 LG 合作就取得了相关的认证，2022 年自主知识产权的 LED 电影屏也获得了认证，所以首先我们搞定了产品和资质，现在公司和 LG 共同合作研发了 3 款电影屏机型，分别是 CE2.52K、4K 和 CE1.25 4K。在市场开拓方面，去年我们共取得了 16 台电影屏订单。未来，公司在这块市场将把握住机会，顺势而为。</p>
	<p>7、请问公司旗下元宇宙资产整合股权的原因是什么？</p> <p>答：德火科技一直是利亚德参股的公司，它具有成熟的 XR 虚拟拍摄系统，而子公司虚拟动点拥有全球领先的动捕技术和产品，两者强强联合，再整合集团显示资源，将发力 XR 虚拍市场，构建新的产业生态。</p>
	<p>8、利亚德作为行业龙头，有一个义务就是带领产业找到增量市场，请问公司将在哪些重点场景采用何种策略来开展？</p> <p>答：确实如您所说，作为行业龙头企业，我们有责任为行业长远健康地发展负起使命。比如就在今天，行业首部《Micro LED 显示屏通用技术规范-中大尺寸显示屏》正式发布了，这个标准的发布填补了业界空白，具有非常重要的指导意义，利亚德是这个标准的主起草单位，贡献了自身的力量。关于行业增量，公司自主研发的小间距市场从 0 到现在，已经替代了 DLP 背投，正在逐步替代液晶拼墙和投影，一些新兴市场正在被挖掘，比如会议室、电影院、XR 拍摄等，我们结合自己的产品和技术优势，通过应用场景的打造来拓展 LED 显示的市场空间，而 Micro LED 出来后，它是一个通吃的显示产品，所以我们在 Micro LED 方面不断投入研发，成本降下来后将迎来更大的市场空间。</p>
附件清单 (如有)	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。 无

日期	2023 年 4 月 10 日
----	-----------------