

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：2023-21

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话会议）	
参与单位名称及人员姓名	胡倩倩 干戈 袁利梅 祝泓玲 傅盛盛 刘翔 陈鑫 华安证券 国泰产险 恒泰资产 东海基金 开源证券 开源证券 禅龙资产	
时间	2023 年 5 月 26 日 15:00-16:00	
地点	会议室	
上市公司接待人员姓名	李楠楠 刘阳 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	本次调研以电话会议的方式举行，交流中，董秘李总介绍了公司近期情况并回复了投资者的提问。具体内容如下： 从市场的推广角度，国内目前直销和渠道都比较成熟，直销相对恢复得比较快，确认收入和订单差不多比去年同期增长 20%左右，渠道稍微慢一点。我们直销和渠道在地域划分、产品类型上区别都比较大，直销基本是覆盖一些垂直型行业，比如能源、教育、军工等，在地域上以省会城市和一线城市为主，用到的产品也会高端一些；然后渠道基本是二三线以及地级市和县级市，一季度市场恢复得比较慢，现在 5 月份比 4 月有转好。	

	海外我们也是分成了两个团队。一个是亚非拉，这是去年重新组建团队重点开始拓展的一块市场，推广非常不错，去年营收和订单增长达到 40%，今年年初制定的计划是 40% 的增长，目前来看达到了 50% 以上。今年我们对这个市场加了一个新的方向就是大客户的管理，对这部分客户我们会从集团的层面去进行对接；还有一个是欧美市场，这是我们一直通过平达团队在做的一块业务，平达的渠道、客户以及品牌影响力都很强，定位在高端为主，今年在跟平达团队沟通后对于欧美业务我们也将做一些新的调整，在北美经济下滑的预期下，对于高端市场仍然通过平达的品牌和原有的团队去稳步推进，而对于陆续显现出来的中端和低端市场的需求，我们将通过外派人员的方式组建新的团队去推进，这部分将在下半年逐步落地。 以上是智能显示板块的一些情况。我们还有另外两块业务，一个是文旅夜游，从目前订单水平来看，增长 20% 问题不大，因为春节回来之后一些一线城市或省会旅游城市政府端做文旅项目的需求还是非常明确的，而且跟进的立项的数量也在增多，这是 we 看到的比较好的一个迹象。虽然我们没有把这个板块去做太大规模的市场扩张，但是从去年开始已经在对这个板块的子公司做管理和业务上的整合，希望它能具备独立运营的能力。 还有一个是虚拟现实。在虚拟现实业务板块，我们主要的技术来源于全资收购的美国 NP 公司，它的光学动作捕捉技术全球领先。当时收购的目的就是希望能够把显示产品跟 VR 结合，这几年随着 VR 虚拟制片、XR 拓展现实需求的不断提升，显示产品与动捕技术的结合也越来越多。比如说在展览展示领域，很多博物馆或者科技馆已经在采用虚拟和现实相结合的方式去做展现，这块我们已经成立了专门的事业部，将做更大规模的投入和推广；第二个在文旅夜游领域，政府的需求也跟以往不同，他们希望能够把原有景区做一个升级，嫁接更多科技元素，我们就是通过 LED 显示和动捕技术去赋能这些景区，打造新型体验方式。国内虚拟现实业务主要是子公司虚拟动点在做，除了基于光学的动作捕捉技术，我们还结合了惯性动作捕捉技术，以及光惯融合技术，基于这些技术延
--	--

	展出肢体动作，面部表情等细分的捕捉技术，再基于这些技术沉淀出不同的产品序列，最终形成了如影视、游戏、文化、教育、工业仿真等众多行业场景的解决方案。 投资者提问： 1、现在国内各地政府债务压力比较大，对我们整体需求会有什么样的影响？ 答：这些年来看，经济环境无论好与坏都存在过，对于显示这个行业，由于政府资金问题导致需求大幅下滑的情况没有遇到过，所以从经验来看，如果下半年政府有支出，那么这块的影响就比较有限。现在数字经济已经在全国范围内展开，作为展示窗口的 LED 显示产品是不可避免的，而且不只是在一二线城市，很多地方都陆续在做这方面的投入。 2、下游需求主要来源于新增需求，还是原有产品的替换？ 答：两种都有，但更多是新增需求，因为 LED 显示产品应用的领域越来越多，客户范围也越来越广，很多以前用投影或 LCD 拼墙的地方现在都陆续用 LED 产品了。比如说会议室，原来很多用的是投影，但随着 LED 会议一体机性价比的提升，对于中大型会议室，客户已经首选一体机了，因为性能指标要更优于其他显示产品；再比如展览展示行业，科技馆文化馆博物馆等，原来可能只是简单做一些展品的陈列，但现在通过数字化的手段进行展示，有的甚至结合一些虚拟现实的方式，越来越受到欢迎；包括刚才提到的数字经济在全国各地开展，政府和企业对于展厅展示的需求也都在提上日程。 3、公司前段时间发了涨价通知，涨价原因是什么？ 答：我们发了两份涨价通知，一份是对于常规产品，原因是上游原材料涨价；还有一份是针对我们 Micro 产品，Micro 推出 2 年多，现在价格跟最初比已经下降很多，性能指标稳定性等又更优，客户满意度很高，目前已经供不应求，所以我们做了提价。
--	--

	4、公司智能显示板块的毛利率后续会是什么样的趋势？ 答：从目前来看短期不会有太大波动，可能对毛利率产生影响的几个方面，一是国内开启了渠道模式，因为渠道的市场定位跟直销是有区别的，毛利相对来说会弱一点；另一个是加大了海外亚非拉市场拓展力度，去年是运营的第一年，毛利相对来说取得比较高，后面根据市场情况可能会做一定的下调，加上欧美中低端市场的需求有所启动，这块的毛利率比高端市场也会低一点；可能对毛利率带来提升的是我们的 Micro 业务，这块我们在技术和营销方面均保持了领先优势，随着它规模不断扩大，对毛利会有正向影响。所以未来智能显示板块毛利的调整将主要源于结构调整。 5、关于影院市场的进展情况？ 答：海外的影院市场我们是跟 LG 一块合作的，因为 LG 的品牌以及它在影院市场的知名度相对来说要更高一点，海外市场接受度也要更高一点，利亚德在 2019 年就跟 LG 一起通过了 DCI 的认证，当时主要就是定位在海外市场，去年海外疫情基本结束之后 LG 已经订购了 16 块电影屏，目前已经陆续在安排安装了。上个月在跟 LG 对接时，他们仍然对海外影院市场的需求很乐观。利亚德是在 2022 年用自己的品牌通过了 DCI 认证，现在我们可以单独去做影院市场，但国内确实推广速度比海外慢，现在我们在做市场调研和商业模式的探讨。 6、亚非拉市场的高增长是否有持续性？ 答：亚非拉的市场特性类似国内某些地域，中低端需求占比更高，这两年 LED 显示产品性价比提升，稳定性提高，这部分市场需求被开发出来。我觉得这块市场去年算是刚启动，公司投入了专门的团队和力量在做重点开发，正常这种高增速会持续两三年时间，之后陆续回到稳定增长。
--	--

	7、请问公司显示产品在军工这块具体会用到哪些场景？ 答：最常规的是一些指挥室，这部分对分辨率要求很高，用 Micro 和间距比较小的小间距 LED 最多；第二类是会议室，会用到我们几款标准的会议一体机；第三类是根据需求开发的作训系统，这部分除了显示产品，还会与动捕产品相结合，形成虚拟空间满足作训要求。 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 5 月 26 日