

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：2023-23

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	胡嘉祥 东北证券 唐瑜 东北证券 潘云峰 东北证券 姚飞 兴合基金 康培 中加基金 康特榛 中信期货 刘光宗 中信建投 李度 中信证券
时间	2023年6月6日 10:00-12:00
地点	会议室
上市公司接待人员姓名	李楠楠 董事会秘书兼副总经理 刘阳 证券部副经理
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研以现场参观和交流的方式举行，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：</p> <p>公司智能显示板块在国内有直销业务和渠道业务，其中直销今年相对恢复得比较快，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</p>

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，这是我们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，再结合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、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。

2、在LED显示的场景化应用方面公司觉得有哪些场景的需求比较凸显？

答：进展比较快或者说需求比较旺盛的一个是展览展示行业，以前这块业务散落在公司不同业务团队中，而且很多只是给客户提供简单的硬件产品，但随着需求的增加，以及客户对于展览展示产品设计要求的提升，我们今年是将旗下相关业务进行了整合，成立了专门的事业部，配备相应的设计人员和销售人员结合智能显示、动作捕捉、3D渲染等手段来做行业深耕，为博物馆、科技馆、城市规划中心等一些场所提供展陈设计施工一体化解决方案；再一个是军队行业，我们旗下子公司针对军队客户的需求开发了专门的作训系统。另外再比如会议室的应用，原来我们在会议室提供的是大屏幕，挂上墙能展示内容即可，但现在已经更新迭代，为了更好地适应远程沟通的需求，加入了会议管理软件，以及

音响、摄像头等。

3、公司会议一体机的进展和展望？

答：会议一体机我们布局有几年了，原来的会议室产品以 LCD 和投影为主，价格优势很明显，但这两年 LED 产品不断在降价同时稳定性在提高，对于一些大型会议室，LED 一体机逐渐成为主流。我们的会议一体机目前最畅销的有三款标准尺寸，包括 122 寸、135 寸、162 寸。今年对于这款产品有个比较大的变化是我们要用 Micro 来做，因为 Micro 的稳定性更高，用户使用体验感会更好。

4、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。

5、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。

6、请教关于 Micro LED 目前的进展情况？

答：Micro LED 从推向市场到现在有两年多时间，最初定位在高端的产品间距，包括 0.4mm-0.9mm 之间，虽然产品性能指标超过所有其他 LED

	<p>产品，但确实成本比较高，所以降低成本扩大市场应用是我们研发投入的重点方向。2022年，公司通过工艺的调整推出了Micro黑钻系列产品，一方面将成本大幅下降，同时将产品间距拓展到了1.8mm，大大提高了Micro产品的覆盖领域，现阶段我们是黑钻和Nin1方式同步在进行。目前Micro已经供不应求，5月份利晶工厂的产能已经从800KK/月扩到了1400KK/月，计划年底前继续扩到2000KK/月。</p> <p>降低成本是Micro LED扩大市场规模的必要条件，也是我们努力的目标，我们在重点推进的技术方向一个是量子点技术，这个我们是跟参股公司Saphlux共同研发的成果，4月份已经成功点亮了基于量子点技术的自发光大屏，下一步是做量产的布局；另一个是COG的技术路径，如果能将现在用的PCB基板用玻璃基板来替代，那么不仅可以实现成本的大幅下降，还将开启Micro LED应用于大众消费电子如家用电视、平板电脑等领域的新时代，这块我们也已经在跟全球面板厂商展开技术探讨。</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年6月6日