

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：2024-12

投资者关系活动类别	<input checked="" 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（ <u>电话会议</u> ） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	张文星 华创证券 曹阳 东北资管 杨璐嘉 国信证券
时间	2024年5月6日 15:00-16:00
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>本次调研以现场会议的方式举行，交流中，董秘李总介绍了公司的情况并回复了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p>一、2023年业绩回顾</p> <p>1、国内市场分析</p> <p>2023年，公司对国内需求预测偏乐观，国内渠道业务增长未达预期，渠道业务订单下滑超过30%，公司实现营业收入76.15亿元，未达预期较上年同期下降6.61%；归属于母公司的净利润28,571.08万元，比上年同期增加1.60%。</p> <p>由于2023年国内渠道业绩下滑，智能显示2023年营业收入较2021-2022有所下降，略高于2019年营收水平；但随着公司重回主业的战略引导，智能显示营收比重稳定在85%；2023年上游原材料多次涨价，公司稳定住毛利率水平，比2022年有所提高。</p>

2023 年工程市场（直销和渠道工程商所处）的显示屏产品替换周期拉长，1-2 季度增长符合预期，3-4 季度出现旺季不旺的情景，尤其是 4 季度还略有回落。

2023 年渠道市场（渠道批发商所处）需求下滑，二季度开始多家封装企业上调价格，出现了去中间化的趋势。

报告期，直销服务的中高端市场营业收入较上年同期略有增长，渠道服务的中端及下沉市场需求下滑，营业收入较上年同期下降幅度较大，收入占比近三年最低。

报告期，面对上游供应链多次涨价，渠道业务受影响较大，毛利率较上年同期下滑 10 个百分点，主要是利亚德品牌渠道产品下滑引发；直销业务毛利率受影响较小，毛利率还提高了 2 个百分点，甚至超过了 2021 年。

基于国内经济环境的特点以及行业去中间化的趋势，利亚德从去年 11 月份开始探讨直销和渠道业务融合的发展策略，用了大约一个季度的时间确定了公司整体的方向，将直渠融合方案陆续落地下来，从中央集权控制的直销渠道双市场运营，向以省级分公司为考核单位，下放市场拓展权力，促进区域业务高速发展。

所以 2024 年对于利亚德来说，国内市场是一个比较大的挑战，我们要用一种新的营销方案去做市场拓展，预计二季度往后会看到新的方式所带来的成效。

2、境外市场结构分析

欧洲地区，公司以平达公司品牌经营，面对中高端客户群体，近三年收入、毛利率变化不大，报告期，收入增长 9%，欧洲由于以工厂收入为主，故毛利率低于其他境外地区。

北美地区，公司以平达公司品牌经营，面对中高端客户群体；2022 年，市场需求迅速恢复，积累订单落地，收入较上年同期增长 28.03%，由于原材料囤货价格原因，毛利率下滑 3.68 个百分点；2023 年，由于 2022 年增加基数较大，较去年同期收入下滑 15.76%，北美地区进入了正常增长轨迹，较 2021 年增长 8%，毛利率恢复，甚至高于 2021 年毛利率

水平。

亚非拉地区，多品牌经营，以中端及下沉市场客户为主，伴随着 2021 年开始的市场需求爆发，公司持续在该地区加大产品、团队、市场等方面投入，2023 年营收占比达到海外智能显示收入总额的 27%，且营收连续两年保持 30%以上增长，毛利率持续提升，是境外毛利率水平最高的区域。

二、2024 年展望

2024 年会有一些新的市场机会释放出来。公司在 4 月 17 日举办了合作伙伴大会，对外发布了 2024 年的发展战略，具体来说：

1、继续技术引领，发展新质生产力。随着 Micro LED 技术日渐成熟，成本大幅下降，Micro LED 产品已经从高端应用下沉至常规小间距需求领域，性价比急速提升，市场规模迅速放大。2024 年，利亚德持续深耕极具竞争力的高阶 Micro LED MIP 产品，并迅速扩产（厦门新建 MIP 产线），继续引领 Micro LED 的技术创新和市场大规模应用，实现 Micro LED(MIP、COB)业务持续高增长。

2、深化全球布局，实行双品牌战略。持续加大海外市场投入，实行双品牌战略，以平达（Planar）品牌继续扩大高端显示市场，以利亚德（Leyard）品牌扩大发达国家中端和经济型市场；继续扩充亚非拉市场的人员并加大市场拓展投入，扩产斯洛伐克工厂以形成对美欧市场产品的支撑，启动沙特合资工厂建设，三年内逐步实现利亚德国内国际业务均衡的目标。

3、全面生态共建，加速直渠融合，迎接生态合作新时代。继续加强并扩大各业务板块与合作伙伴的合作深度、广度、力度，共建生态；实施直销渠道融合发展，扩大区域业务，统一调度和协调省内集团各种业务和资源，加大授权、培训和独立核算，形成合力。

4、加强企业数字化升级，全面提升管理效率。加强企业生产、管理数字化升级，优化管理流程及薪酬体系，严控成本费用，提升管理效率，清理亏损企业，实现全年盈利目标

5、全面推进文旅夜游业务和 AI 空间计算创新业态的发展。以 AI 空间计算技术创新，打造更多具有创新性和竞争力的文旅产品，为旅游产业的繁荣发展注入新的动力。

投资者提问：

1、公司实行直渠融合是出于什么考虑？

答：公司采取直渠融合策略的背景主要有以下几个方面：一个是从公司内部来说，之前直销和渠道是两套独立的体系，虽然行业和区域做了区分但撞单现象时有发生，导致了内耗甚至丢单的情况；第二个是从市场的角度，渠道纯硬件批发的模式下，毛利空间不断被压缩，市场出现去中间化趋势；另外也跟当前经济环境有关，市场景气度不是特别好，渠道主要面对的是中低端市场，需求复苏要慢一点，所以我们也希望通过融合的方式，优化销售队伍，同时为合作伙伴赋能，最终目的是壮大以分公司为单位的区域业务能力，更好地把握客户需求并提供及时有效的服务。

2、公司在年报中提到显示板块通过提供服务来创收，这个业务是行业需求带动的还是公司主动发起的？

答：其实显示服务之前一直都有，更多的是客户在产品出现问题需要维修时被动地去做，现在我们是主动挖掘客户的需求，对于过了质保期的项目，提供年度维保服务，定期巡检，主动维护，为此我们搭建了设备健康管理系统平台，建立了全国备件库、区域维修工作站，开通了服务公众号等，提升了服务效率和质量，从而提高了服务带来的收入。

3、文旅这两年市场比较火，公司对这块业务的预期有变化吗？

答：确实这两年从节假日人员流动数据来看各地文旅还是很火热的，政府通过打造文旅项目吸引游客带动当地经济的需求也比较旺盛，但一方面政府资金不如前些年充足，项目规模在变小；另一方面它对企业做这类项目也提出了新的要求，比如要求企业参与投资或运营，这就要求

企业做业务的转型。所以整体来看，需求有，但规模在变小或者项目周期在变长。对于利亚德来说，我们还是会挑选一些回款相对有保障的项目来做。

4、海外这边公司有什么样的预期？

答：海外今年机会比较多，首先亚非拉市场我们继续扩充人员并加大市场拓展投入，力争保持高增长；其次对于欧洲地区，原来这块市场基数不高，今年我们也加大拓展力度，根据客户需求针对性开发产品，继续扩产斯洛伐克工厂，以形成对美欧市场产品的支撑；然后北美地区，原来我们是用 planar 品牌在做欧美市场的辐射，其中大部分在北美地区，但 planar 定位以中高端市场为主，自 2023 年下半年开始北美中端下沉市场的需求陆续出现，所以我们将在 2024 年采用“双品牌”策略，以 Planar 品牌继续扩大高端显示市场，以利亚德 Leyard 品牌扩大中端和下沉市场。通过上述策略，逐步提升公司海外业务占比，实现国内国外业务均衡发展。

5、Micro 打开市场的关键在于降本，降本的方式有哪些？

答：目前最关键的是芯片尺寸，我们主推 MIP 路径的一个核心理论就是未来芯片尺寸会越来越小，占产品成本的比重会不断降低，显示效果更好的同时成本也会下降，而 MIP 方式在芯片更小时优势更明显，我们今年要推出的高阶 MIP 将使用 50 微米以下的芯片，也将带来成本的进一步下降；另外就是规模化应用，通过提升规模，提高自动化水平，管理效率等降低成本。

6、对于 Ai 与空间计算业务有什么预期？

答：公司自 2017 年收购 NP 公司后，增加 AI 与空间计算业务板块；为了拓展国内市场，以及扩大业务范围，2018 年开始启动国内团队运营，并在 2020 年国内设立虚拟动点公司独立运营。

这个板块自设立以来一直保持较为稳定的收入规模和毛利率水平。

	<p>尤其是 NP 公司，作为该板块主要的业绩贡献方，毛利率始终保持在 70%以上，净利率保持在 30%以上。2023 年，NP 公司进一步升级迭代核心技术和产品，为进入更高端应用领域做好准备，我们希望 2024 年更高端市场被覆盖后能有新的订单和收入增量。</p> <p>对于国内虚拟动点来说，2023 年最大的成绩是把我们多年以来深耕空间计算领域积累的数据进行了二次开发做出来 1.0 版本的动作大模型-Lydia，目前也持续在优化算法，加大数据量，2024 年希望能把动作模型跟声音、视频等相结合，为各行各业提供解决方案。</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 5 月 6 日