

葛川荣	鑫元基金管理有限公司
顾飞飞	富国基金管理有限公司
张晓雅	创金合信基金管理有限公司
刘海啸	海富通基金管理有限公司
郭强	Hel Ved Capital
徐媵	上海宁泉资产管理有限公司
冯源	长江证券股份有限公司自营
陈伟	博时基金管理有限公司
毛振强	西部利得基金管理有限公司
谢智莲	玄元投资
方军平	上海人寿保险股份有限公司
邱宏斌	长江养老保险股份有限公司
李玲	安信证券股份有限公司
邓益萌	鹏华基金管理有限公司
桑永亮	华夏久盈资产管理有限责任公司
施萌予	兴业证券股份有限公司
罗舜芝	中信证券资管管理公司
陈显志	晨曦投资
彭民	嘉实基金管理有限公司
黄子翀	深圳市达晨财智创业投资管理
詹寿明	华泰证券
刘扬	创金合信基金管理有限公司
刘博	平安资产管理有限责任公司
何柏廷	广东海辉华盛证券投资基金管理
李亚鑫	东北证券
冯思捷	景顺长城基金管理有限公司
李亚斌	博时基金管理有限公司
景高琦	华福证券
庄臣	泊通投资
赵嫚妮	进门财经
连欣然	国信证券
张彦琨	深圳睿思资产管理有限公司

	洪嘉琳	中泰电子
	王懿晨	锦成盛资管
	程子盈	中信证券
	仇文妍	兴业证券股份有限公司
	康宇璇	安信资管
	路遥	上海证券
	张曦光	汇华理财有限公司
	苏华立	上海睿郡资产管理有限公司
	梁敏	国星光电投资
	凌彬彬	招商基金管理有限公司
	余一奇	中泓汇富
	丁彦文	国金证券
	付刚锋	安信证券股份有限公司
	洪明华	天弘基金管理有限公司
	梁忻	东方基金管理股份有限公司
	姚蔚冰	广州康祺资产管理中心
	江维	长城财富保险资产管理
	黄艺明	百嘉基金管理有限公司
	杨海达	长城财富保险资产管理
	李仕强	九泰基金管理有限公司
	张荣朗沐	兴证全球基金管理有限公司
	章溢漫	上海和谐汇一资产管理有限公司
	范洪群	安信证券股份有限公司
	胡仲黎	中国人寿养老保险股份有限公司
时间	2024年4月12日 10:00-11:00	
地点	会议室	
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
	刘阳	证券部副经理
投资者关 系活动主	本次调研以电话会议的方式举行，交流中，董事长李总对公司 2023 年的经营情况以及 2024 年的规划做了介绍，主要内容如下：	

要内容介
绍

一、2023 年年报总结

去年年初我们对于全年全面复苏的预期过于乐观，在各方面做了扩张的计划，配套的预算也相对比较高，但实际从去年三季度开始，显示的订单下降还是挺厉害的，尤其是第四季度，很多项目的结算也在放缓，总体上全年没有达到我们的目标。从去年 LED 行业的形势来看，国内渠道端由于去库存和价格战的影响，内卷加剧；海外欧美地区尤其是美国，我们之前定位在高端市场，对于中端和低端市场基本没有涉足，也造成了这块增速不够。

面对这样的情况，我们也在想，利亚德上市时才五个亿营收，五千万净利润，发展到今天我认为我们的技术根基，人才文化，知名度还是有深厚基础的，现在产品是最有竞争力的时候，高中低端市场全覆盖，所以理论上讲现在起点更高，形势更好。

所以对于以上情况，我们也对自己存在的问题进行了充分反省，要采取一系列行动，一个是直渠融合，跟合作伙伴加强合作，把每个区域的业务做强做大；再一个欧美方面，用“利亚德”品牌进行布局，加大人力和市场推广；另外，持续投入 Micro 的研发，保持技术先进性，持续扩产和降本，完成既定目标。

还有一点跟大家汇报，LED 显示由于价格下降，性价比的提升，它的应用范围一定会大幅增加，不断取代原来背投、液晶拼墙、投影，现在也在取代部分灯箱，甚至可以当成一种建筑装饰材料，大量用于户外户内，还有会议室、展览展示等领域的需求也在越来越大。再就是海外市场，虽然启动慢一点，但现在需求也很明显。当然，利亚德以后除了 LED 显示产品，在音视频集成、内容制作、运营服务、整体解决方案也会下大功夫去拓展。再一个，公司加强了内部管理，数字化加快了进程，提高人员效率，优化业务流程，以达到降本增效，提高盈利能力的目的。

国内在渠道领域，去年下半年开始订单大幅度下滑，价格战明显，对渠道传统的做法也就是批发商先囤货再销售的方式影响比较大，同行也都面临同样的问题，我们意识到问题的存在后开始提出要做渠道调整，

从今年二季度开始将正式开始实施“直渠融合”策略。

二、投资者提问：

1、对于 LED 直显行业，国内外整体需求和价格情况，以及行业竞争您怎么看？

答：市场方面，LED 显示的竞争态势加剧了，但市场需求还是非常大的。LED 显示产品性价比提升后，应用范围不断扩大。一个是替代其他显示产品的进程在加快，另一个是自身更新需求也在逐年增长，整个市场空间每年是不断增长的。但同时行业竞争态势在加剧，像三星、LG，国内的海康、京东方等也都纷纷进入到 LED 行业，这说明 LED 尤其是 Micro LED 确实是个热点方向，所有的显示厂家都在关注或者投入。

我认为 Micro LED 在可见的三五年内是不可替代的特别好的一种显示产品，目前还没有其他的新技术能超越。利亚德率先抓住了 Micro LED 这个方向，尤其是 MIP 的技术路径，我们下了很大的功夫，投入研发，目前在行业遥遥领先。从小间距 2012 年上市之后的增长路线以及 Micro 从 2020 年底量产后这几年的发展来判断，Micro 未来几年还会保持一个比较高的增速。

海外市场比国内市场启动晚，未来行业从国内卷到海外是必然趋势，那我们通过海外布局建厂，产品和销售都到位，海外的增长是可以期待的。

2、当前政府和 B 端预算收紧，对公司有什么影响？

答：政府对于大的一些投入确实是在下降，但同时我们也看到 G 端和 B 端对于刚需的投入，以及通过文旅夜游带动消费的投入在增加。从我们直销业务和文旅夜游板块订单情况来看也印证了这样一个情况。像我们直销去年在展览展示这块做得比较多，每个展厅其实都有这个需求，再比如电影院，把投影换成 LED 也是大趋势所在。所以在当前的环境下，显示行业受到的影响相对小点，具体到公司业务的话，渠道影响明显点，直销还可以。利亚德多年来在 LED 行业持续积累，品牌价值、服务网络、

技术和产品的优势还是比较明显的，虽然政府和 B 端的预算有收紧，但同时也要看的 LED 产品本身的价格也在下降，需求其实是在提升的。

3、关注到公司第四季度出现亏损跟资产减值和信用减值有关，这个能具体分析下吗？

答：对，减值集中发生在了四季度，对单季度净利润影响比较大，其中恒大项目的减值 5000 万，这样恒大的就全部计提完了；文旅夜游板块，因项目结算周期拉长，亏损基本发生在第四季度；其他对于一些有风险的项目，公司也按照审慎性原则做了减值。在减值方面公司相对保守和审慎，为公司长期稳健发展夯实基础。

4、公司对海外这边的期待比较大，那对海外这边行业的增速，毛利率有什么样展望？

答：海外我们过去主要是通过平达在做高端市场，对中端和低端市场没怎么去做，但今年开始我们对这块市场的布局也要慢慢见成效了。同时，海外我们在斯洛伐克有工厂，在中东地区也在做规划，相对来说更便利点。所以之前对海外我们在规划上有些不足，但现在产品、人员、品牌、产能等我们都补上了，对于海外未来的增长还是比较乐观的。海外的毛利率这些年比较稳定。

5、公司在 Micro LED 订单上每年有 50%增长，可以再分享下 MIP 的降本情况，下游应用拆分，以及新增市场主要来自哪些领域吗？

答：Micro LED 目前主流的技术路径有 MIP 和 COB 两种，两种方式的具体实现方式，覆盖的间距，优劣势我们在年报中有具体的介绍，比较下来，MIP 适用更小的芯片，减小间距和降低成本的空间更大，未来 Micro LED 的趋势确定，MIP 的优势更加明显，所以我们将继续沿着降本的思路，加大 MIP 研发力度。2023 年，我们 Micro 的成本下降了 30-40%，预计 2024 年也会有比较大的降幅。

对于 Micro LED 的应用领域，室内室外屏都可以用，它是一个革命性

的替代产品。随着 LED 显示产品市场空间的扩大，各类显示产品的用量都有可能提高，但 MicroLED 的比重会越来越高。

6、 去年 Micro LED 6.3 亿的订单的下游客户主要是什么呢？

答：主要还是控制室，调度指挥监控领域。会议室的用量还没太起来，但潜力很大。

7、 欧美市场大额订单的账期大概是多久？

答：海外项目的回款周期大概在 3 个月左右，海外的现金流比较好。

8、 Micro LED 的成本可以降到 chip 灯的成本了吗？

答：目前 Micro 已经比金线灯的小间距便宜了，金线灯小间距在 SMD 里的比重在下降，逐渐被 Micro 所取代，因为从效果上可靠性上 Micro 都更好，价格还便宜了。跟铜线灯比现在还有点距离，但随着技术不断进步，差距会越来越小，甚至低于铜线灯，我们正在努力。

9、 公司 2023 年收入下降但综合毛利率还提升了，今年怎么看？

答：跟海外的增长有关，国内实际上渠道尤其是金立翔品牌的渠道毛利是下降的，所以我们在采取措施，今年直渠融合，减少中间环节，增加系统集成和服务能力，综合毛利率应该会在 30% 附近波动，不会有太大变化，公司原则上不会大规模参与价格战，而是通过显示产品的技术、效果以及我们的品牌优势来实现我们的经营目标，包括营收和净利。

10、 未来 3-5 年的规划是怎样的？

答：2024 年之后，我们要实施新的三年战略计划。大思路：首先是加大 Micro LED 产品研发的投入和生产规模，今年我们的扩产计划是从 1600KK/月扩产到 4000KK/月，在 Micro 领域利亚德已经形成了一定的优势，我们会继续发扬和扩大优势，这样我们整个的盈利能力和规模就能站得住；

	<p>第二，提升海外业务占比。这几年利亚德海外显示业务占比大约三分之一，2023年提升至39%，我们希望未来几年内提升到50%，利亚德在海外建厂，全球范围内的布局的业务将会结出硕果，国内国外均衡发展是利亚德稳健发展的基石；</p> <p>第三，利亚德除了LED显示业务，其他板块也出现良好的势头，文旅夜游，Ai大模型，空间计算都在稳步推进中，虽然这几年这两个板块的业务比重从最高百分之三四十下降到百分之十五左右，但子公司在业内都是具备核心竞争力的公司，发展前景可期。</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	2024年4月12日