

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：2023-34

| | | |
|---------------|--|---|
| 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 新闻发布会 <input checked="" 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 | 李亚鑫 郑仁涛 闫凌云 | 东北证券 国寿养老保险 国寿养老保险 |
| 时间 | 2023年11月22日 10:00-12:00 | |
| 地点 | 会议室 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 李军 刘阳 | 董事长兼总经理 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会议的方式举行，交流中，董事长李总回复了投资者的提问。具体内容如下：</p> <p>1、请问公司现在和 2019 年时相比有什么变化？</p> <p>答：2019 年和现在，利亚德最大的变化是业务结构。2019 年之前的几年，文旅夜游还比较热，营收规模占到我们整体大概三分之一强，现在虽然这几年特殊环境下我们营收总量没怎么增加，但结构发生重大变化，我们智能显示的营收比重提升到了 85%以上，文旅夜游只占 10%左右，业务重心回归到了我们的显示。文旅夜游业务以政府工程类项目为主，这几年我们基本都是挑着好的在做，这块对我们营收利润的贡献实际上是大幅萎缩的，所以虽然这些年总营收没什么大的增长，其实从业务结构上我们在 LED 显示方面取得了重大突破。</p> <p>在研发方面，2019 年之前还没有 Micro LED，我们于 2020 年落地了 Micro LED 的量产，今年目标 4 亿收入，明年 8 亿，在 Micro 技术的发展</p> | |

上我们再次引领了全球的 LED 行业。在产能方面，我们 2021 年做了大幅的扩产，产线的标准化自动化大大提升，另外在营销体系方面也做了大量的工作，基本实现了区域全覆盖，行业全覆盖，场景正在不断去拓展目标也是实现全覆盖。

还有国际这块的布局也比原来更扎实了，尤其去年今年亚非拉地区的业务都大幅增长，欧洲相对弱点，跟当地经济形势有关。从去年开始，尤其是今年，我们外销布局动作还是比较大的，斯洛伐克工厂在中美贸易战中起到了很大的作用，去年我们对它做了扩产，从长远保障海外供货。

从内部管理上来说，这些年我们下的力度也特别大，不断优化组织架构、提升公司数字化（信息化）管理水平和管理效率（如提升完善 SRM、CRM、MES、SAP、OA 等），在降本增效方面取得了很大的进展。

所以总的来说利亚德有个特点，就是整体上比较稳健，没有不必要的投资，始终坚持主业不动摇，这几年国际国内形势发生重大变化，但我们苦练内功，调整业务结构，提升管理水平，夯实海外布局，都为今后的发展打下基础。

2、您对公司未来的发展有什么样的规划和想法？

答：利亚德未来将继续专注在智能显示方面。我们已经连续 6 年蝉联 LED 显示行业全球市占率第一，但比例不是特别高，我们的策略很简单，就是提高市占率，当然这个跟产品技术研发的突破都密切相关，我们现在研发的重点就是把 Micro 的性价比大幅提升，因为 Micro 是个通吃的显示产品，未来百分之八九十的显示领域都可以用 Micro 去做，空间非常大。LED 显示行业理论上随着性价比不断提升，它最终可能就变成了类似一个装饰材料，各种应用场景会大量出现，除了常规市场，以及户外屏、租赁屏，还有灯箱牌、机场公交站的喷绘等都会被 LED 取代，刚才说的 Micro 又能继续往 to c 家用端去突破。所以 LED 产业其实是个朝阳行业，尤其 Micro LED 刚刚起步，未来从大的显示屏到小的比如 VR 眼镜都将是 Micro 的天下。所以主业上我们就是把智能显示做好，把 Micro

做好。境外业务，我们也在做相应的布局，目的就是提升海外业务的占比。

3、刚才提到降本增效，具体从哪些方面降低成本？对净利率有什么样的影响？

答：公司这几年的净利率水平我认为不理想，一个是从 2020 年开始每年都有商誉减值，减了将近 20 亿，影响了净利润，但现在剩下的商誉没多少了，这块对净利润影响的风险已经很小了；第二个是环境好的时候一些费用支出上公司也没有限制太多，包括人力成本，但今年我们在组织架构上从提高效率的角度对人员进行了梳理和精简；第三个就是刚才说的信息化，数字化，对业务流程进行管理，降低成本。

4、现在很多巨头也比较看好 LED 这块，您怎么看待这个局势？

答：巨头们往 LED 显示转说明这个行业第一毛利高，第二前景好，大家都在找出路，这些巨头们都看到了这点，尤其是 Micro 出来以后，它是一个通吃的显示产品，不往这个方向去走，可能就会被淘汰。对利亚德来说还好，首先我们在这个行业里干了将近 30 年，对技术，对产品，对行业，对客户了解根深蒂固，第二我们在 Micro 领域也走在了行业前列，率先实现量产，并且始终在不断地做技术的突破来降低成本售价。Micro 我们明年 8 亿的营收目标，产能肯定不够了，所以明年首先会把产能扩上去，在技术上进一步突破，把更高性价比的东西做出来，把市场空间打开。

5、想问下对于 LED 下游需求这块未来主要在哪些方面？

答：我是这么想的，首先中国经济现在政府投入的力度是很大的，对整个市场的拉动作用也将是非常大的；第二个就是海外市场的需求量一定会大幅增加，因为 LED 显示屏在海外起步比国内慢，这两年的使用量才开始大大地增加，还有很大的发展空间；第三个刚才说了，LED 显示产品性价比提升后，逐步取代原来的显示产品，使用场景不断在丰富在拓

| | |
|--------------|--|
| | <p>宽，所以需求也不断在开发出来。</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 11 月 22 日 |