

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：2023-36

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 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	胡倩倩    华安证券 张彩霞    国联安基金 吴晓钢    中银基金 李博华    浙商证券 朱张元    东方财富证券 华佩琪    弘毅远方基金
时间	2023年11月28日 10:30-11:30
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>本次调研以电话会议的方式举行，交流中，董秘李总介绍了公司业务近况并回复了投资者的提问。主要内容如下：</p> <p>显示板块从订单的角度来看，下半年整个国内外行情都没有像往年那样呈现旺季势头。国内这边直销相对来说好一点，前三季度营收较上年同期增长了 26.50%。我们国内直销和渠道的分工主要体现在区域，直销主要覆盖一线城市、省会城市，集中在一些大的行业里，比如军队、能源、教育等都是由单独的直销团队来做；渠道主要覆盖下沉的中低端市场，这部分以往每年增速都很快，因为它跟主流的小间距产品的性价比的提升趋势是匹配的。小间距产品在我们显示板块营收中大约占到了90%的比重，从 2012 年正式推向市场后经历了从高端向中低端的渗透的</p>

过程，到今年已经有 11 年的时间，市场上的产品越来越趋同。原来我们高中低端市场通过产品可以做出差异化，渠道是以硬件产品进行销售，但今年在这种环境下，市场需求没完全打开，同时上游又在涨价，渠道硬件产品出货量受到的影响比较大，所以其实大家都在做调整，我们也在规划过程中。海外截至目前跟我们年初做得计划比较一致，亚非拉保持了 40% 以上的增速水平。以上是我们营收占比约 85% 的显示板块的情况。

第二块是文旅夜游，也就是我们从城市亮化向文旅项目逐步转型的一块业务。2019 年往后，这块的营收占比差不多在 10%。文旅夜游项目 80% 以上的客户是政府，公司从 2015 年启动这个业务到 2019 年，基本每年都是翻倍增长，因为那个时间的定位是做城市亮化，项目额度大，落地快，示范效应强，通过几年的拓展全国范围内大部分旅游城市基本都覆盖到了，但这两年市场环境不好，我们在主动压缩这块的规模，定位也由亮化向文旅体验过渡，通过消费项目的打造带动经济活力，同时为政府创收。今年以来这块需求量比较大，我们也在挑一些比较优质的、付款有保障的项目来做。

第三个板块是虚拟现实，营收占比大约 5%，其中收入的 80% 以上来自于全资子公司美国 NP 公司，NP 公司拥有的光学动作捕捉技术在全球处于领先地位，并已广泛应用于影视拍摄、动画制作、工业检测、教育培训、医疗康复等领域。NP 公司目前仍以 Optitrack 硬件和配套软件的销售为主，这些年我们在国内成立了一家子公司-北京虚拟动点，它的定位就是把 NP 公司的技术和产品引入国内，一方面填补国内动作捕捉技术中光学动捕技术的不足，另一方面是把产品使用延伸到项目解决方案中。这几年，我们围绕国内市场的发展在做技术的推进，今年以来又有很多新的技术和现象出现，我们也随之不断在沉淀新的技术和应用的开发。目前公司在虚拟现实方面已经拥有了包括光学空间计算、惯性空间计算、光惯融合计算、无标记点空间计算等在内的多款产品，已通过 AI 技术实

现数字人交互应用，并依托积累的大量动作数据，正在建立用于训练 AI 的大数据库，为多模态的 AI 应用建立基础。

**投资者提问：**

1、 请问公司跟 LG 的合作及电影屏市场的推进情况？

答：LG 是公司在亚非拉地区规模比较大的一个客户，合作方向主要有两个部分：一个是常规显示产品方面的销售，以小间距居多；另一个是电影屏方面的合作，双方于 2019 年合作取得了进入电影院市场必须的 DCI 认证，并于 2022 年取得了 16 台电影屏订单。

今年公司在电影屏领域持续投入研发，今年 6 月，公司自主知识产权 P0.9 点间距 4K Micro LED 电影屏通过 DCI 认证；9 月，公司自主知识产权 P5 点间距 LED 电影屏通过 DCI 认证，其中，Micro LED 电影屏的通过算是一大里程碑式事件，因为 Micro 作为未来最主流的显示产品，其性能稳定性以及产品成本下降趋势将为电影行业未来的发展指引出新的方向。

2、 公司 Micro LED 的产能是多少？

答：我们 Micro 模组生产基地利晶的产能今年已由 800kk/月扩到了 1600kk/月，明年将进一步扩大。

3、 未来公司收入主要的增量是来自于 Micro LED 吗？

答：从短期说，小间距由于性价比的提升，应用场景不断拓展，其空间也在不断扩大，但从长期看，主要的增量将来自于 Micro LED，因为一方面它可以替代现有的大部分显示产品，另一方面因其突出的性能指标，成本下降和技术成熟后将进入到更大的 toC 的市场领域。

4、 Micro LED 和传统产品在几个方面的差距大概是什么样的？

答：Micro LED 产品现阶段已经可以把原来小间距里高端市场的产品-主要是金线灯-替换掉；下一步随着成本的进一步降低，Micro LED 可以

进入到小间距中端产品市场。

5、 请问公司产品迭代速度大概是什么周期？

答：我们产品分为几大类，室外屏，小间距和 Micro LED。从 1998 年自主研发出国内第一块 LED 全彩显示产品，引领国内 LED 显示产品更新迭代；到 2010 年，自主研发的 LED 小间距技术开启 LED 小间距替代 DLP/LCD 大屏拼墙的技术革命；再到 2020 年再次率先推进 Micro LED 技术落地，基本每类成熟的产品的周期都在 10 年以上，至于每 10 年间，每一类产品的变化也比较大，最明显的就是成本，比如 Micro，我们现在 Micro 的成本已经是三年前刚推出时成本的四分之一，这基本是靠技术进步所带来的，这种技术的进步不只是依赖于某一家公司，而是需要产业链上下游的联动来发展的，像我们 Micro 产品成本的下降，除了我们内部做研发之外，也会要求供应商-主要是芯片公司-根据我们技术的要求来做产品的调整和成本的降低，大概是这样一个过程。

6、 想请教一下行业的集中度您怎么看？未来公司集中度会不会有提升？

答：有第三方的报告《Futuresource》做行业调研，利亚德已经连续 6 年蝉联全球 LED 显示市占率第一，但这个比例并不高，说明这个行业比较分散；如果从国内来看，公司的市占率更高点，因为目前我们有大约三分之二的业绩是来自国内。

提高市场占有率是公司的战略目标之一，其实每一次新技术的革新，都会让集中度更加强一些。原来室外屏很分散，但小间距出现后，市场向头部的几家上市公司集中，未来 Micro LED 成为主导时，可能也就几家大型企业集团之间的竞争。

7、 公司直销和渠道的客户主要来自哪里？

答：国内客户主要来自政府端，比如军队、教育、能源、广电、交通等都包含在内，除此之外是企业端，比如企业的会议室、监控室、展厅

	<p>等。现在 LED 显示产品已经不再是一个高档品或奢侈品，它的性价比已经能满足中低端市场的需求，未来需求也会变得更大。</p> <p>海外的客户目前是以大型的高端的企业为主，未来也将进一步渗透到中低端市场。</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 28 日