

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：2023-37

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 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	张璋 农银基金
时间	2023年12月6日 10:00-11:00
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>本次现场参观和会议的方式举行，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</p>

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，这块的营收占比只有 10%左右。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 2018 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、对于 MIP 和 COB 两种主要的技术路径，公司为什么选择了 MIP？

答：目前两种方式都可以实现 Micro LED 的生产，但两者在设备和工艺上有很大不同。我们采用 MIP 方式最核心的一个考虑就是以 Micro 降本为目标。对于 Micro LED 来说，原材料成本中占比最高的是芯片，芯片越小理论上其成本越低，而对于更小尺寸的芯片，MIP 的良率优势更加明显。从长期来看，Micro 要想实现大规模的应用，降本是唯一的方式，那么芯片小型化就是必然趋势，所以公司战略性选择了 MIP 封装技术作为公司 Micro LED 的发展方向，并持续提升 MIP 工艺技术。今年以来公司通过多个方面对 Micro LED 成本进行优化，有效降低了 Micro LED 显示屏的成本，目前 P1.2~P1.5 Micro LED 成本已低于金线灯 LED 价格。

2、Micro LED 的发展前景是什么样的？

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。

3、公司显示产品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、展厅等。现在 LED 显示产品的性价比已经大幅提升，能满足中低端市场的需求，未来需求和使用场景会不断拓展。

海外的客户目前是以大型的高端的政企为主，未来也将进一步渗透到中低端市场。

4、公司直销和渠道业务是怎么划分的？

答：直销业务一般集中在一线城市或省会城市，然后会有几个垂直性的行业比如军队能源这种大行业都是集中在直销团队里，渠道是以三四线等下沉市场为主。今年直销业务增速不错，符合年初预期，直销客

	<p>户以 toG 为主，对于未来来说，利亚德围绕 toG 去做业务应该也是一个常态，所以针对目前情况，我们对直销和渠道也在做组织架构上的一些调整，以更好地适应市场的变化。</p> <p>5、公司对文旅夜游板块的规划和发展前景的看法？</p> <p>答：2015 年-2018 年阶段这个板块的业务以城市亮化为主，通过把城市的夜间点亮来吸引和留住游客，但在那之后一方面受政府去杠杆等政策的影响，另外就是原来城市做亮化相对来说也比较饱和了，所以现在这块业务需要进行转型，我们现在做的比较多的就是给点亮过的城市配备做一些文旅体验项目，比如表演、展览、VR 体验等，这样把消费也带动起来。这种文旅项目对设计的要求或者说能够变现的要求会更高，规模相对来说不太大，政策上也放开了一些政府融资的渠道，比如专项债专项贷等，所以今年以来这块需求量比较大，我们也在挑一些比较优质的项目来做。未来我们会视发展情况而定，我们已经把旗下 5 家做照明业务的子公司整合到一起了，明年计划把做文旅的一家公司也整合到一起，这样整体的定位是向文旅方向去拓展，可以达成资源共享的目的，这块我们应该从明年往后会逐步加大力度。</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 12 月 6 日