

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：2023-41

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	王羽展 新华资产
时间	2023年12月26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>本次调研以电话会议的方式举行，交流中，董秘李总回复了投资者的提问。主要内容如下：</p> <p>1、请教下公司现在国内外收入占比大概是什么样的情况？可以拆分下吗？</p> <p>答：主业显示板块占营收 85%以上的份额，这当中，国内占比大约 65%，海外占比 35%。原来国内外的比例大约是 7:3，这两年我们加大了海外市场的力度，加上大环境的影响，比例会有一些波动，未来利亚德希望能够做到国内和国外均衡发展，提高海外占比是我们制定的一个目标，因为海外的 LED 市场其实还属于待开发阶段，我们从 2013-2014 年启动海外市场，基本主要定位都是在欧美，尤其是 2016 年收购美国平达之后，以平达为中心大力开拓欧美市场特别是北美市场，客户也以中高端为主，亚非拉只有一些零散的项目，但这两年新的市场需求不断出现，包括亚非拉以及欧美中低端市场，这对利亚德以及整个行业来说都是新</p>

的机会，2021年后我们启动亚非拉市场的有序开发，从新产品研发，新团队组建，加大市场开拓力度，所以亚非拉的份额在不断提升，对于今年欧美出现的下沉市场的需求，我们下半年也做了一些布局，明年会有新的团队派驻到欧美，这样我们在海外市场的覆盖将逐步扩大，将来奔着国内国外各占一半的方向去努力。

2、国内外业务的销售模式有什么区别吗？

答：国内我们是分为直销和渠道两种模式，直销是面对终端客户的。但海外的终端客户一般都是委托第三方来做采购，所以我们海外基本是通过渠道来做。

3、请问公司的显示业务中 to g 业务占比大概有多少？

答：国内的话 to g 大约 60%。以前因为 LED 产品相对于其它显示产品还比较贵，政府客户更多一些，但这些年下来，LED 的性价比已经很高了，应用也很广，像各种演艺类的、商业企业的会议室和展厅用了很多，尤其是从 2021 年开启下沉市场后，范围就更广了，to b 的比例在提升。国外 to g 和 to b 大概各占一半。

4、公司合同资产是怎么形成的？

答：合同资产中大部分来自文旅夜游板块，属于已完工未结算资产。

5、公司虚拟现实板块业务的内容和进展情况？

答：公司成立虚拟现实板块起源于收购了美国 Natural Point 公司，NP 公司最核心的是它光学动作捕捉及空间定位的一套算法，NP 公司基于这套算法做出硬件产品进行销售，客户范围主要集中在欧美。在国内我们成立了一家全资子公司-北京虚拟动点来拓展国内市场，现在这块我们在国内的业务主要有三个方向：一是拓展光学动捕技术和产品在国内的销售渠道；第二个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，除了光学动作捕捉技术，我们

也不断扩展新的技术和应用的开发，目前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；第三个方向是数字资产的积累和应用，这些年我们已经积累了很多动作的数据，依托这些动作数据，建立用于训练 AI 的大数据库，为多模态的 AI 应用建立基础。上周我们刚发布了第一款名为“LYDIA”的动作大模型，这是一款我们自主研发的专业能力大模型，具备对空间动作数据的“认知、感知、预测、生成”等核心能力，在全球范围的空间计算、动作生成领域率先探索了 AIGC 的新模式。

6、 Micro LED 的价格能做到跟 LCD 电视相比吗？

答：目前阶段要看用什么尺寸来比，比如 100 寸以上，LCD 本身出货量就很少，成本也很高，Micro LED 具备一定的优势，100 寸以内的话 LCD 因为多年发展下来已经很经济了，所以 Micro LED 目前还是集中在 100 寸以上的市场，to b 和 to g 是它的主流。但将来 Micro 一定会往 to c 的方向去做，现在最核心的就是降低成本。对于我们来说，一个就是降低芯片成本，这也是我们选择 MIP 路径生产 Micro 的主要考虑，随着芯片越来越小，MIP 的优势会更加明显；第二个就是基板，目前我们用到的 BT 板成本占比也比较高，所以我们包括很多面板公司都在往 COG 方向去做研发，因为玻璃本身是很便宜的，如果这个方式走成功，那么小尺寸的 Micro 就可以跟 LCD 在成本上进行 PK 了。

7、公司 Micro 的良率是多少？

答：巨转良率 99.99%，全制程良率 95%，最终出货产品的良率是 100%。

8、 Micro 未来还会有哪些新场景出现？

答：其实一旦 Micro 可以做到规模化，产线稳定，成本降低，那么小间距大部分都能被替代掉，剩下的就是通过间距做到更小了再去开辟的新市场空间。比如说电影院市场，原来我们是用常规小间距来做的，现

	<p>在陆续推出了 Micro 产品，还有会议产品，因为这类产品高频率使用，对屏幕稳定性的要求非常高，Micro 的工艺模式解决了之前小间距产品一些不稳定的因素，所以已经可以陆续进入到这些新兴市场，现在规模还没有起来，各个厂商都在围绕成本去做文章。</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 26 日