

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：2024-01

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	唐梦涵 民生证券 徐小璇 泰康基金 尚凌楠 光大保德信 杨健 嘉实基金 王轩 众安保险 董含星 华创证券 拓雨函 华创证券 程立超 国寿资产 胡斯雨 摩根华鑫基金 龚洲加 东方基金 孙法明 东方基金 于洋 广发资管 李博华 长信基金 胡仲黎 国寿养老保险 周实 万家基金 张合睿 上银基金 刘青青 英大保险 高渊 山西证券 王倩蓉 国海富兰克林 邱培育 太平养老
时间	2024年1月4日 10:00-12:00
地点	会议室+电话会议
上市公司	李楠楠 董事会秘书兼副总经理

接待人员 姓名	刘阳 证券部副经理
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>本次调研以现场会议和电话会议相结合的方式举行，交流中，董秘李总介绍了公司的情况并回复了投资者的提问。主要内容如下：</p> <p>公司业务分成三大块，占 85%以上的是智能显示板块，这是公司的主业，刚上市时公司 100%都是这块业务，随着战略变化，通过内生加外延协同发展的策略，逐步扩展了其他业务板块，一个是文旅夜游，这个业务曾经一度占我们营收的比重达到差不多 30%的份额，这两年随着这个行业的饱和度以及它的转型，现在在我们营收的占比不到 10 个点，最后一个业务板块是虚拟现实，这是从 2017 年我们收购了美国的 NP 公司后开始新设的一个板块，它的核心技术在于光学动作捕捉，主要集中在一些高端的应用，这个板块相对来说比较稳定，是以技术为带动的高毛利高净利的一个业务，多年以来一直保持全球行业技术里绝对领先的地位。</p> <p>因为显示板块是绝对的主业，我们把显示业务按照几个维度来划分，比如说先从国内和国外来划分，目前国内的显示业务占到我们显示板块里面 65%的份额，与同行相比我们在国内的市占率是绝对领先的，在全球也已经连续 7 年市占率第一，但我们希望不断提高全球的市占率份额，这是我们这些年追求的一个目标。</p> <p>在国内，我们通过两种模式在做市场推广和销售，一个是直销，我们的直销团队大概有三四百人，遍布在全国的不同省市，基本每个省和核心城市都有分公司，直销人员遍布在各大行业里，像我们承接了很多大型的政治活动，比如冬奥会开闭幕式舞台、国庆阅兵转播屏和指挥室等，都是我们直销团队做下来的，它的定位就是做一线城市和垂直行业的这些终端客户，比如说军队行业、能源行业，教育行业等；另一个是渠道，通过合作伙伴的方式去做市场的推广，利亚德是以直销起家的，因为小间距最初的定位一直在中高端市场，随着应用的普及，我们从 2018 年开始才大规模采用了渠道方式来做市场，从零到最高的时候大约 20 亿的订</p>

单规模，这些年也经历了一个高增长期。渠道我们针对的区域是二线三线地级市和县级市的中端及下沉的客户，出货以 LED 的模组或者箱体为主，它跟直销不一样，直销所卖的主要是解决方案。直销我们针对于行业和客户不同，有硬件软件控制系统，甚至包括售后服务，技术支持等等这些全套的服务，渠道相对来说简单一点，我们只提供硬件产品，也会派技术指导人员给渠道合作伙伴培训，由他们来实操，所以在 2023 年之前我们直销和渠道模式是完全不同的，但 2023 年市场环境发生了一些变化，我们对直销渠道的划分也在做一些调整。

海外我们是分欧美和亚非拉两个不同的区域分别在做。2021 年之前一直是以欧美的市场为主，且客户集中在偏高端的范围，这块我们是通过收购的 Planar 这个品牌在做市场的推广。Planar 在全球范围内有一些稳定的渠道合作伙伴，小间距这几年在欧美市场大规模爆发后也是通过 Planar 的渠道合作伙伴在进行渗透。2023 年下半年欧美市场出现了一些新的市场需求，也就是他们中低端客户需求陆续释放出来了，为了应对这样的需求，我们去年组建了一个新的欧美团队，这个团队会以利亚德品牌去做，相应的产品开发和认证目前也正在推进中，完成后就会跟 Planar 的团队一起去覆盖欧美高中低端不同的市场范围；海外另一个市场亚非拉市场是我们 2021 年后才正式开始布局的，之前只是根据市场订单去做，所以业务量很小，21 年之后随着小间距性价比稳定性的大幅提升，以及国内下沉市场顺利推进的经验，我们对亚非拉也开启了系统化的布局，这两年也实现了比较高的一个增长。

除了市场大规模的推进，在技术上我们也始终保持着自己的核心竞争力。2020 年利亚德率先在全球范围内落地了 Micro LED 的量产，三年间通过技术的更新迭代以及产业链的合作，不断优化产品结构，降低产品成本，扩大应用市场。Micro 打破了这个行业原有的工艺模式，上下游的供应链结构都发生了本质性的一些变化，我们通过 MIP 的方式生产出来的 Micro 产品间距可以覆盖 0.4mm-1.8mm，意味着未来 1.8mm 以内的小间距 LED 产品都是可以用 Micro 产品来替代掉的，同时性能指标也得到提升，但是成本却会有一个大幅的下降，这就是我们所做出新款 Micro

产品的宗旨。

再简单说下另外两个板块：

一个是文旅夜游，它最核心的业务分成两个阶段。第一个阶段基本是以城市亮化为主流，比如青岛、武汉等大城市，原来晚上没有太多可以看的风景，但这些年我们会看到很多城市楼体或核心地区的建筑物被点亮，形成统一的视觉效果，这块业务前些年规模扩大得很快，因为很多城市尤其是旅游城市的需求非常明显，但当大部分城市的亮化做完后，这块业务开始出现萎缩，2019年后体现得比较明显，但是从2023年开始我们发现了新的需求爆发点，其实也是我们当时设计这个板块时做的一个预判，就是城市点亮其实是为带动旅游和夜间消费服务的，所以这块业务进入到了第二个阶段，把一些街区、景点等做更细致的文旅设计，在点亮的基础上打造新型体验方式。相比于第一个阶段，现在单个项目的额度没那么大，从国家层面为了活跃经济也出台了一些政策来解决政府资金的问题，所以这块业务去年的订单还是不错的。

最后一个业务板块是虚拟现实，它的核心技术在于光学动作捕捉，可以精确地捕捉到每一个细微的动作包括表情，以及空间定位，我们在收购NP公司时，他们已经大量在电影产业应用，这几年国内电影业陆续开始用这种技术，形成了VP和XR等一些新的应用。这块的规模在我们体系内不大，但它代表了一个新的技术，除了硬件产品的销售和推广，其实我们还有个目标设定就是基于动作数据做动作大模型的创建，12月20号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。

投资者提问：

1、公司Micro的价格方面大概是上面一个趋势？

答：一个取决于我们二期投产，明年产能规划是从1600kk/月逐步扩大到4000kk/月；第二是芯片尺寸，芯片越小理论上物料成本越低；第三是

	<p>基板，芯片小了后对基板精度要求也越高，现在我们用的是 BT 板，成本占比也比较高，这块成本我们也在想办法优化。</p> <p>2、 Micro 已经可以替代 1.8mm 以内的小间距了，那在成本上跟小间距有多大差距呢？</p> <p>答：小间距产品也分为不同等级，最高端的是金线灯，第二个等级是铜线的 CHIP 灯，第三个等级是铜线的 TOP 灯。对于 1mm 以内的间距的产品，以前小间距很难做到，Micro 最初推向市场是为了填补这块市场范围，对于 1mm 以上的间距，目前 Micro 的成本已低于金线灯 LED 价格。</p> <p>3、请问公司直销和渠道的客户主要来自哪里？</p> <p>答：从大类上来看，直销 To G 客户大约占比 60%，剩下的是 To B，渠道大概各占一半。从具体应用上来看，除了监控指挥调度这些主流市场，现在会议、广告灯箱或门头等等都在用，包括一些企业或政府的展览展示厅，LED 已经不局限于是一块屏，其呈现形式已经非常多样化，甚至可以作为装修装饰材料去使用。</p> <p>4、请问公司项目的周期一般是多久？</p> <p>答：显示项目一般 3-6 个月，文旅夜游项目 1-2 年。</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 1 月 4 日