

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：2024-15

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 <input type="checkbox"/> 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	<table border="0"> <tr><td>胡倩倩</td><td>华安证券</td></tr> <tr><td>李金龙</td><td>东方基金</td></tr> <tr><td>邱培宇</td><td>太平养老</td></tr> <tr><td>高佳悦</td><td>中加资产</td></tr> <tr><td>章耀</td><td>国信证券</td></tr> <tr><td>黎云云</td><td>东莞证券</td></tr> <tr><td>张晓雅</td><td>广发证券</td></tr> <tr><td>李铠安</td><td>方正证券</td></tr> <tr><td>华佩琪</td><td>弘毅远方基金</td></tr> <tr><td>郭婷</td><td>中信证券</td></tr> <tr><td>邹翠利</td><td>国元证券</td></tr> </table>	胡倩倩	华安证券	李金龙	东方基金	邱培宇	太平养老	高佳悦	中加资产	章耀	国信证券	黎云云	东莞证券	张晓雅	广发证券	李铠安	方正证券	华佩琪	弘毅远方基金	郭婷	中信证券	邹翠利	国元证券
胡倩倩	华安证券																						
李金龙	东方基金																						
邱培宇	太平养老																						
高佳悦	中加资产																						
章耀	国信证券																						
黎云云	东莞证券																						
张晓雅	广发证券																						
李铠安	方正证券																						
华佩琪	弘毅远方基金																						
郭婷	中信证券																						
邹翠利	国元证券																						
时间	2024年6月6日 10:00-11:00																						
地点	会议室																						
上市公司接待人员姓名	<table border="0"> <tr><td>李楠楠</td><td>董事会秘书兼副总经理</td></tr> <tr><td>刘阳</td><td>证券部副经理</td></tr> </table>	李楠楠	董事会秘书兼副总经理	刘阳	证券部副经理																		
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，董秘李总介绍了目前行业及公司的情况并回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p><b>一、 公司业务及近况</b></p> <p>公司主营业务为智能显示，其中，国内之前有直销和渠道两种销售模式，直销以解决方案为主，渠道主要是硬件批发为主，渠道占比约三</p>																						

分之一，但最近一两年渠道的成本售价越来越透明，且中间商利润被压缩，行业出现去中间化趋势，所以从去年 11 月份我们开始探索新的销售模式，今年正式提出了直销渠道融合发展策略，实行区域“省长制”，统一调度和协调省内集团各种业务和资源，加大授权、培训和独立核算，减少内耗形成合力。

海外我们分欧美和亚非拉两个市场。欧美我们从 15 年收购美国平达后就开始通过 Planar 品牌在高端市场推广，欧美地区发展比较平稳，多年来增速基本在 10%左右，去年底除了高端市场，中低端市场的需求也不断出现，所以我们今年增加了 Leyard 品牌来扩大欧美中端和下沉市场。亚非拉地区是从 2021 年小间距电视性价比达到最优后开始投入大量人力物力拓展的一个市场，覆盖高中低端客户的同时挖掘大客户。亚非拉地区这几年复合增长率 40%左右，从目前订单情况来看今年也能保持比较好的增速。

## 二、 新的市场动向

1、上游 PCB 厂商普遍出现供货紧缺的情况，如果缺货的情况持续下去，可能出现主要原材料涨价的问题，同时交货周期会变长，公司正与主要供应商保持紧密沟通，密切关注市场动向；

2、5 月底国家发改委等印发《推动文化和旅游领域设备更新实施方案》，有望促进文旅项目数字化提升，及电影院设备更新换代，公司将与华夏电影通过成立合资公司的方式来推进影院市场。

## 三、 新产品新技术进展

Micro LED 是公司的战略产品，目前可量产的 Micro LED，为 PCB 基 MIP 封装形式，既包括单像素封装的“黑钻”，也包括集成式 LED 封装的“Nin1”；今年下半年，公司将推出 50  $\mu$  m 以下无衬底芯片的 Micro 产品，间距扩展到 0.3mm，从而可完全满足商用及高端家用显示的使用需求。

自 2020 年落地 Micro 量产以来，公司主推的技术路径就是 MIP。这

几年，公司围绕 Micro 不断在做产品升级和成本优化，未来随着芯片尺寸不断缩小，MIP 的优势将体现得更加明显。

现阶段，公司也将采用 OEM 方式推出 COB 封装形式的 Micro LED 模组，制成 Micro LED 显示产品，来满足客户不同的需求。

此外，公司也在与业内面板公司共同研发 COG Micro LED 产品，通过更换基板来进一步降低成本，打开市场。

#### 四、 投资者提问

1、您刚才提到的发改委发的《实施方案》具体针对电影院市场有什么政策导向？公司这方面有什么预期？

答：《推动文化和旅游领域设备更新实施方案》中专门提到实施电影产业高新促进行动，推广新一代影院装备系统，大规模实施影院 LED 屏放映系统更新计划，预计将对影院市场带来新的发展动力。利亚德布局电影院市场比较早，不仅多款产品通过 DCI 认证，在海外已通过 LG 的合作落地了多个项目，今年 4 月，公司与业内最具影响力的公司之一-华夏电影签订合作协议，将顺势而为，乘势而上，发挥各自优势，在 LED 电影屏、虚拟拍摄解决方案、影视内容制作、影视数据资产、影院服务等方面合力，提供高品质、多品类的影视设备和解决方案，通过模式创新加速电影院数字化转型升级，用高科技、新技术为观众提供更多选择。

2、公司文旅夜游这个板块的营收占比有多少？今年以来情况如何？

答：这两年，政府通过打造文旅夜游项目吸引游客带动当地经济发展的需求也比较旺盛，但一方面政府资金不如前些年充足，项目规模在变小，项目周期在变长；另一方面它对企业做这类项目也提出了新的要求，比如要求企业参与投资或运营，这就要求企业做业务的转型。所以整体来看，需求有，但规模在变小或者项目周期在变长。对于利亚德来说，我们也在主动压缩这个板块的规模，包括人员的整合和项目的挑选，主要还是挑选一些回款相对有保障的项目来做。这两年文旅夜游的营收占比大约 10%左右，我们会根据市场的动向来做调整。

3、对于 Micro LED 的技术，成本以及大规模商业化有什么展望？

答：越来越多的显示屏厂商均在布局 MicroLED，目前能够实现 MicroLED 量产的工艺路径主要是 MIP 和 COB 两种方式。利亚德一直以来主推的是 MIP 方式，因为我们发现当芯片尺寸逐渐变小后，MIP 方式的成本下降趋势变明显，而 LED 行业有个特点就是随着产品成本的下降，性价比的提升，市场空间会不断拓展开，所以到目前，我们仍然认为 MIP 未来发展空间会更大，MIP 适用更小的芯片，减小间距和降低成本的空间更大。但同时我们也看的 COB 方式 2023 年很多公司做了大规模产能投入，对原来 SMD 的 1.25mm 间距的小间距产品进行了大规模的替代，所以今年以来我们通过 OEM 方式生产了 COB 的产品。在一段时间内，两种方式会同时存在，未来趋势是往更小间距，更高分辨率，同时更具性价比的方向发展。对于 Micro LED 我们今年的目标是实现营收 8 个亿，订单 9-11 亿，同时也在做产能的扩产，预计今年内实现从 1600KK/月增加到 4000K/月，4 月份已经与厦门市政府签订合作协议，目前在做厂房的装修等工作了。

4、小间距主要应用在什么地方？

答：小间距 LED90%以上应用于室内，最早是替代了 DLP 和液晶拼墙在大型会议、监控室以及军队或政府的指挥调度室等场所；2015 年开始小间距迎来市场爆发，随着价格的下降，应用空间进一步扩展，从政府和高端商业企业向更多 B 端渗透，在机场、商场、大型活动等场景上的应用越来越广泛；2021 年小间距性价比达到最优的状态，除了中高端市场，下沉市场的需求也不断出现，小间距也从大尺寸做到了现在 100 寸左右的会议一体机，未来更便宜后甚至可以作为装饰材料进入酒店、会所等更多场合。

5、公司直销和渠道夜游在区域和行业上有什么区别？

答：原来我们直销和渠道是分开的两个独立的体系。只要主要在省

	<p>会城市，面对的更多的是垂直行业或一些高端客户，一般以解决方案的形式为客户提供产品，包括硬件，控制平台，软件，甚至有些会配备内容，也就是前端方案设计，项目实施到售后服务一体化提供；渠道主要是硬件批发为主，面对的是中端和下沉市场的政府和商业客户。今年我们采取直渠融合的方式，以“省”为单位，去覆盖各省内高中低端所有客户，然后以“硬件+行业属性+软件+内容+运营”方式为行业客户、标准场景和特定客户（如 2022 年冬奥会开闭幕式）提供专业的 LED 显示解决方案。</p> <p>活动过程中，公司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 6 月 6 日