

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：2024-17

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 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	钟俊杰                      华福证券
时间	2024年6月19日 10:40-12:10
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>本次调研以现场参观和交流的方式举行，主要内容如下：</p> <p>1、公司主要的上下游结构是怎样的？</p> <p>答：对于主流的 LED 显示产品包括小间距 LED，我们主要的上游是封装公司，采购封装好的灯珠后通过自己的产线做成模组销售给客户，下游客户比较广泛，有 toG 的和 toB 的，基本涵盖了各行各业。对于另一款重要的产品 Micro LED，我们的上游跨度到了芯片公司，下游客户也是覆盖到各行各业，目前以中高端客户为主。</p> <p>2、公司今年采取直渠融合是出于什么考虑？</p> <p>答：国内之前我们是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，针对市场的变化，我们从去年 11 月份开始探索新的销售模式，今</p>

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，深耕区域业务。

### 3、您觉得市场对 Micro LED 的接受度怎么样？

答：从过往新技术出来后推广的经验看，一般需要有三年左右的培育时间，市场才可能起量。利亚德从 2020 年底开始把 Micro LED 推向市场，当时能量产 Micro LED 的只有我们一家，客户认知度不高，价格也比较贵，当年只有三千万的收入，接下来三年时间，虽然市场有不可抗力影响，但公司通过与产业链上游的合作，工艺的优化等多方面，不断降低 Micro 的成本和售价，市场方面也加大拓展力度，订单逐年提高；同时，市场上也出现了不同的工艺模式来生产 Micro，更有不同领域的显示厂家纷纷进入到 Micro 赛道，从而进一步推动了 Micro 的发展进程，整个产业链对 Micro 的接受度不断在提升。从利亚德本身来说，我们主推的技术路径仍然是 MIP，主要是基于产品性能，降本趋势等多方面的综合考虑，2023 年，我们 Micro 的营收是 4 个多亿，今年希望能翻倍。

### 4、Micro LED 的主要优势是什么？

答：Micro LED 既有无机 LED 的高效率、高亮度、高可靠度及反应时间快等特点，又具有自发光无需背光源的特性，体积小、轻薄、节能等优点，各性能指标较常规显示屏都明显提高，并且行业标准要求也更高，更容易实现 4k/8k 等高清显示。从应用的角度，除了大屏显示，Micro LED 还适用于智能手表、VR/AR、智能手机等近距离观看的领域，被誉为是面向未来的“终极显示技术”。Micro LED 将带动 LED 显示屏进入消费级市场。

### 5、公司在 Micro LED 技术、成本、产能以及市场推广方面的规划？

答：对于 Micro LED 公司一直以来主推的是 MIP 的技术方式，因为随着人们对高清显示的追求，未来 LED 芯片尺寸会越来越小，而 MIP 方式在使用更小芯片时的良率效率等优势更明显，且成本下降趋势更明显，

	<p>LED 行业有个特点就是随着产品成本的下降以及性价比的提升，市场空间会不断放开，所以到目前，我们仍然认为 MIP 未来发展空间会更大，今年下半年，公司将推出 50 μ m 以下无衬底芯片的 Micro 产品，将间距向下扩展到 0.3mm，从而可完全满足商用及高端家用显示的使用需求。现阶段 COB 方式在特定间距的产品上价格也有一定的优势，所以今年我们也采用 OEM 方式推出了 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。关于 Micro LED 的产能，我们的计划是年底前实现从 1600KK/月增加到 4000K/月。</p> <p>6、麻烦介绍下公司海外市场的布局和进展？</p> <p>答：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，欧美地区发展相对比较平稳，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，实现市场全覆盖。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资源。亚非拉地区这几年需求比较旺盛，目前订单也不错。2023 年，公司海外显示业务占智能显示板块的比重约 39%，我们希望通过几年的拓展能做到与国内均衡发展。</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 19 日