

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：2024-24

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	国新证券机构部及个人投资者共 26 人
时间	2024 年 12 月 3 日 10:00-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	刘阳 董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次活动中，投资者先参观了公司展厅，之后与董秘就公司情况做了会谈交流。</p> <p>一、公司介绍</p> <p>利亚德光电集团成立于 1995 年，2012 年在深交所上市。集团拥有员工近 5000 人，10 大生产基地及 9 大研发中心遍布全球。全球市占率始终保持行业领先，LED 显示产品风靡全球。利亚德致力于通过技术创新、产品创新、高端制造，引领全场景智慧显示应用新时代。成立 29 年，利亚德始终专注于智能显示领域，坚持稳健经营、持续创新、开放合作，形成了以 LED 智能显示产业为核心，文旅夜游、AI 与空间计算产业融合发展的全生态事业群。公司始终以技术研发为根、产品创新为本，专利超 2600 项；始终以提升人类视觉享受为愿景，专注视效科技及应用的万亿商用民用市场。公司连续二十余年服务国家重大政治文化活动，曾先后为国庆 50、60、70 周年等多次阅兵及庆典活动，2008 年北京奥运会，2019 年武汉军运会开闭幕式(总承包)，2022 年北京冬奥会，2023 年成都大运会，杭州亚运会，以及总书记与神州</p>

十二号航天员“天地通话”，中央党史馆百年红色记忆，庆祝建党百年文艺演出《伟大征程》，天安门广场建党百年系列庆祝活动等重大国事活动提供视效（显示）产品及服务保障。作为行业领军企业，利亚德光电集团先后被授予：国家技术创新示范企业、国家工信部制造业单项冠军、国家工信部“绿色供应链”企业、中国电子信息百强企业（北京十强）、中国 VR50 强（第四）、中国软件与信息服务百强企业、国家文化和科技融合示范基地、博士后科研工作站等多项荣誉。

二、投资者提问

1、请问政府化债政策对公司有什么影响？

答：我们的业务中文旅夜游板块政府客户比较多点，这两年政府项目的回款确实比较慢，大家压力也比较大，政策的出台极大地提振了民营企业家的精神面貌；同时我们也加大了应收款的催款力度，确实起到了一定的促进作用；另外，政府因为化债资金到位陆续解决一些历史上的债务后，它也会有动力去增加新的一些投资，这样对于我们未来业务的拓展也是利好。

2、公司 Ai 与空间计算技术的应用前景？

答：公司的 Ai 与空间计算业务板块起源于在美国收购的 NP 公司，它所拥有的 OptiTrack 光学动作捕捉技术已经在国内外广泛应用于电影拍摄、游戏制作、工业检测、医疗及康复、教育培训等领域。在影视领域助力《银河护卫队》《三体》《流浪地球》《封神》等作品的呈现；在游戏领域支撑《NBA 2K》《使命召唤》《黑神话·悟空》等的动作表现；在文旅领域以数字技术迭代交互方式，为文旅演出助力；在教育领域成立产教联盟，立足 Ai、数字人、空间计算、人工智能等前沿科技为“科技+教育”的成果转化提供助力；在体育领域以数字技术赋能，为运动员提供辅助训练、康复以及竞技状态调整等方面的数据和建议；在工业制造领域助力波音、奥迪等全球领先的工业制造企业提高生产效率和产品品质等等。

除此之外，在国内我们的子公司-北京虚拟动点还构建了以空间计算为主体，以 AI 大模型、硬件设备、空间数据为三大核心的“一体三核”发展战略，沉淀了除光学计算以外的无标记点识别计算技术，技术及数据储备在业内属于领先地位。虚拟动点推出的 LYDIA 动作大模型专注于动作领域，具备对空间动作数据的“认知、感知、预测、生成”等核心能力，从而进行高效的动作生成，同时，LYDIA 支持被其他软件平台打通和调用，使得其生成的动作文件可以被生态伙伴商业化利用。在影视、电商、动画、游戏、体育、文旅、展陈、具身智能等行业中，LYDIA 正在为“千行百业”创造更大价值，例如在具身智能领域，在 LYDIA 动作大模型技术的赋能下，人形机器人将具备感知并理解空间位置、空间动作等在内的“三维世界”的能力。

3、请问渠道业务的发展与规划是怎么样的？

答：利亚德以直销起家，小间距电视在国内爆发后我们才开始加入渠道的销售模式，2021 年整个 LED 产业链出现供不应求的态势，LED 产品性价比和稳定性不断提升，下沉市场的需求凸显出来，所以我们加大了渠道的推广力度，会看到其实前几年渠道业绩都还不错，但随着渠道规模的扩大，加上国内市场需求这两年有萎缩，直销和渠道之间出现了撞单的情况，所以今年我们采取了一个比较大的调整措施叫“直渠融合”，把以硬件批发的这种渠道业务做了消减，然后把剩下的像工程商集成商这样一些渠道商跟我们直销结合起来，按区域进行划分，归属各地原有的分支机构来做统一管理和业绩考核，通过集团向地方下放市场拓展权力，促进区域业务的发展。

4、截止三季度公司业绩同比有所下滑，具体原因有哪些？

答：对于利亚德来说，我们业务占比最高的智能显示板块有将近 60% 的业务还是在国内，相比之下国内由于市场环境、价格竞争等原因没有达到预期，我们在“直渠融合”策略执行过程中也主动放弃了一些纯硬件批发的渠道销售业务，单独看渠道下滑比较大，剩下的集成商工程商

	<p>等渠道合作伙伴我们通过区域划分后加强合作和培训，经过半年多的调整，与直销的协同效应逐步体现；对于海外，我们以前主要依托 Planar 的渠道资源在做拓展，但它的渠道以北美为主，且主要集中在中高端的客户类型，对于终端下沉市场关注度不够，导致了一些业务的丢失，那针对这种情况我们增加了“利亚德”品牌和团队，通过“双品牌”制来全面覆盖北美和欧洲高中低端市场，同时也加大了对平达在管理上的关注度，包括组织架构和人员的调整、产品和销售策略的制定等，海外亚非拉地区还不错，自 2021 年加大拓展力度以来，增速都不错。</p> <p>5、与其他公司相比，您觉得公司最核心的优势是什么？</p> <p>答：我觉得利亚德这么多年最核心的还是在技术上保持一个领先状态。从全彩屏，到小间距再到 Micro Led 都是如此，公司以及董事长在这个行业深耕了 30 年，深刻地体会到只有技术和产品上的创新才能带领公司和行业进入更大的市场应用空间，所以我们一直在 LED 显示行业最前沿的技术上保持投入。这几年我们在 Micro 方向上的投入是最多的，今年 11 月份我们刚刚发布的高阶 MIP，使用的是 50 微米以下的倒装芯片，因为使用的芯片更小，所以成本更有优势，同时显示效果又好，投入使用后对于 1mm 以下高清显示市场的需求将有很大的带动作用。</p> <p>后续公司将持续投入对 Micro LED 的研发，以降本为目标加速 Micro LED 在更多领域的应用，同时，在其他一些新的应用场景，比如一体机、电影屏，公司也在不断投入研发做更新，为客户提供更好地产品和使用体验，保障“利亚德”的品牌价值。</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 12 月 3 日