

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：2022-22

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	宋朝攀    光大研究所 杨径舟     上海原点资产管理有限公司 朱战宇    新华资管 李冠颀     融通基金 魏志羽    太平基金 邹臣    拓璞基金 陈剑峰    武汉长江六屏投资 于文龙    光大研究所 陈祥辉    德邦自营 周昊    泰康资产 冯源    长江证券自营 朱立    上海泊通投资管理有限公司 吴伟荣    重阳 刘凯    光大研究所 黄超    百嘉基金 苏华立    上海睿郡资产管理有限公司 姚万宁    南方基金 王林    天弘基金 何昊    光大证券研究所 王博    鹏扬基金 胡誉境    Brilliance Capital 才华资本 朱战宇    中邮人寿保险公司 华叶舒    光大保德信

	匡湘军 孙楠 刘凯	东方合盈 长江养老 光大研究所
时间	2022年6月23日 10:00-11:00	
地点	利亚德会议室	
上市公司 接待人员 姓名	李楠楠 刘阳	董事会秘书兼副总经理 证券部副经理
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>本次会议以电话会议的方式举行，会议中，董秘李总对公司情况做了接受并回答了投资者的提问。具体内容如下：</p> <p><b>一、上一战略周期回顾</b></p> <p>2019-2021年公司定位为“深耕显示”，一方面是在外部环境的影响下，促使公司做出战略调整，另一方面行业内部也有一些变化：</p> <p>首先是随着 Micro LED 技术的落地和逐步成熟，LED 显示行业已进入更大的市场需求空间，公司用巨转技术做的 Micro LED 全球范围推广顺利，进展满足预期；</p> <p>其次，LED 显示产品价格接受度和产品质量稳定性同时提升，使 LED 显示产品性价比达到最优时点，应用市场继续放大。2021 年公司将小间距通过渠道销售模式，以金立翔为品牌，在下沉市场进行推广，同时，海外市场除了欧美，对于亚非拉市场也着手布局，基本实现市场全覆盖。</p> <p><b>二、新战略周期规划</b></p> <p>2022-2024 年，公司的发展战略定位为“技术引领 产业布局 扩大应用”，具体来说：</p> <p>1、技术引领：即为迎接 Micro LED 时代大规模应用市场开启，公司将继续加大 Micro LED 技术投入，采用自主研发、合作研发、股权投资等多种方式，不断突破技术难题，引领全球显示行业技术创新发展；</p> <p>2、产业布局：为不断提高公司核心竞争力，不断降低生产成本，公司将在产业链上下游相关环节，通过投资、合资、合作等多种方式展开产业布局。</p>	

与台湾晶电合资成立利晶微电子落地 Micro LED 的量产是一次成功的尝试，开启了行业的竞合时代。Micro 想要进入到消费电视领域，需要整个 LED 显示产业链，包括上游芯片、封装、面板等原材料，以及下游巨转效率和良率等各个环节一起入手来逐渐降低成本。目前，我们已经在几个方向上有了新的开拓，也会持续不断地深入布局。

3、扩大应用：扩大 LED 显示产品的应用领域，包括但不限于 LED 会议一体机、户外小间距、重沉浸显示方案、VR 体验、元宇宙等应用。在产品的推广上我们也采取了一些新的营销模式。比如直销，我们将原来二三十个大行业做了更细致的划分，每个团队针对不同客户的特点和需求，把利亚德旗下的一些产品和技术结合在一起来做行业解决方案。对于重点行业，比如军队、能源、展览展示等，我们会相应的加大拓展力度，在集团内形成标杆，如果达到一定规模，还会使它成为一个独立核算的业务团体，比如以子公司的形式来促进团队更好的去开发市场。

### 三、公司近况介绍

2021 年 LED 行业迎来了一个爆发期，阶段性还出现了供不应求的情况，这个势头一直持续到去年底。但是春节之后国内疫情出现反复，多地阶段性要求居家办公或隔离，人员流动受到一些限制，业务受到一些影响。好在以北京上海为代表的各个地方近期都陆续在恢复，我们也在集体动员，提速追赶，只要疫情趋于稳定，还是比较有信心回到正常增长的轨迹上来。

目前，没有太多地受疫情影响的是海外这部分。以前我们的海外市场以欧美为主，由平达的销售团队及其渠道网络去进行覆盖，对于亚非拉市场只有非常零散的一些业务。从去年下半年海外疫情形势缓和后，海外开始加速恢复，为了满足海外需求的爆发，进一步扩大海外市场，公司在去年底对整个海外业务重新做了规划，一方面继续以平达为中心去发展欧美市场，同时，新设团队开拓亚非拉市场。虽然上半年部分团队成员因为疫情管控的原因出国受到阻碍，但截至 5 月底，我们国际团队已经顺利到达当地并开展商务活动。所以现在海外的增速相对来说还是比较符合预期的。

#### 四、对未来的展望

这三年里，LED 行业发生了一些本质性的变化，以 Micro LED 的落地量产为标志性事件，带动整个行业进入新的发展阶段。虽然目前 Micro LED 的应用仍在商显领域，但随着这两年技术的发展、成本的下探，市场上已经陆续有产品在消费电子领域出现，这也意味着未来 Micro LED 所面对的将是更加广阔的市场空间，潜力巨大。

基于公司业务结构的调整以及对未来市场的判断，公司从研发、市场策略、品牌划分、产品标准化、产能提升等多个方向着手来提高核心竞争力。

一旦产品进入到规模化、标准化的生产模式，那么对于产品成本的要求相对来说就会更高，所以过去两年我们建立了南方产业园，湖南生产基地，在国外也有自己的生产基地，在产能上已经达到了产生规模化效应的要求。

在品牌方面，根据市场维度不同，客户特征，公司采取多品牌策略，以利亚德为品牌推广直销高端和渠道中端市场；以金立翔为品牌开启下沉市场；以 TIMESIGHT 为品牌的电商；以 PLANAR 为品牌的欧美市场，以及以 LEMASS 为品牌的亚非拉市场，通过不同品牌来满足不同细分市场客户的需求。

#### 五、投资者提问

1、 Micro LED 的成本近期是否有变化？

答：过去一年通过在工艺制程上的改进，我们 Micro LED 的生产成本已有所下降，将做售价的下调。同时，由于技术的突破，Micro 将在产品间距上做更多扩展，近期公司会有新的技术和产品发布。

2、 公司 Mini LED 营收占比及未来布局？

答：我们 Mini LED 产品的定位是直显的 Mini 倒装 COB，目前可以量产。Mini LED 作为一款过渡性产品仍有其存在的市场空间，公司为补充显示产品种类，将根据市场需求量推出 Mini 倒装 COB 产品。

3、 公司渠道和直销规模占比大概是怎么样的，未来是什么趋势？

	<p>答：目前公司大约 60%是直销，40%是渠道，将来渠道比重会继续加大。</p> <p>4、 请介绍下公司 VR 业务技术突破和未来增长点？</p> <p>答：这个业务的核心在于我们全资收购的美国 Natural Point（NP）所拥有的光学动作捕捉技术和产品。主要的业绩贡献来自于 NP 公司和北京虚拟动点公司。去年下半年开始，NP 公司订单加速恢复，一个是由于元宇宙概念的提出带动了整个产业的发展，同时，NP 公司发布了经过多年打磨升级的 3.0 版本的产品，新产品性能指标的提升催生了更多的应用。NP 公司在海外是以硬件软件的销售为主。在国内，通过虚拟动点开展业务，以定制化解决方案的开发和实施以及数字化资产为主。随着国内外 VR 应用的需求陆续打开，相信这个板块的发展也会逐步提升。</p> <p>5、 还想请您回顾下今年一季度的情况？</p> <p>答：今年一季度公司业绩情况有两个特点：1、营收和净利润与去年一季度同比有所增长，还是不错的，尤其是智能显示板块，在文旅夜游业务量进一步压缩的前提下，实现了 33%的增长，营收比重达到了 86%；2、智能显示业务中，海外从去年下半年加速恢复，截至一季度较上年同期增长 56%，占比提升至 36%。这两个特点也反应了公司未来发展的趋势，就是智能显示为主导，海外业务比重提升。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 6 月 23 日