

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：2023-32

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	胡东 天弘基金 贺剑 天弘基金
时间	2023年10月30日 10:00-11:40
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会议的方式举行，交流中，董秘李总介绍了公司目前经营及市场情况，并回复了投资者的提问。具体内容如下：</p> <p>公司刚发布了三季报，前三季度营收净利同比均略有增长，单季度有所下降，国内渠道的需求下降得比较厉害，但直销增长还不错，而海外是亚非拉增长比较好，北美欧洲的需求没有达到预期。三季度应该说从七八月份开始遇到的最大的问题是很多 to G 的项目验收在往后推迟，这跟我们前些年做政府项目的节奏不太一样，而我们的项目大部分又都是以验收确认收入，所以收入确认的时点也后延了。</p> <p>随着市场的变化，我们对未来几年的发展也在做一些计划调整：</p> <p>一个是针对海外市场，这些年利亚德海外显示业务占整体显示营收的比重大约 30%多，我们将加大海外投入力度，将比例陆续提升到 50% 的份额。首先是亚非拉市场，公司从 21 年开始启动，这两年保持了比较好的增速，然后现在我们在筹备欧美市场的另一个团队，因为原来欧美</p>

主要以平达为核心针对的是偏高端的客户类型，今年我们发现欧美市场其实出现了中低端市场的需求，这部分我们正在打造新的产品和组建新团队，明年将推向市场。

第二个是国内市场，直销业务一般集中在一线城市或省会城市，然后会有几个垂直性的行业比如军队能源这种大行业都是集中在直销团队里，今年直销业务增速不错，符合年初预期，直销客户以 to G 为主，对于未来来说，利亚德围绕 to G 去做业务应该也是一个常态，所以针对目前情况，我们对直销和渠道也在做组织架构上的一些调整，以更好地适应市场的变化。

对于 LED 显示产品，其实已经到了行业需要重新调整的阶段。一个就是产品的标准化程度需要进一步提升；第二个是对于 to G 的项目要增加解决方案的比重。

Micro LED 是公司发展的重点，今年的目标是 4 亿营收，明年 8 亿营收，明年产能也将继续扩大。Micro LED 的降本趋势比较明确，同等间距下，我们现在推出的产品的成本只有最初时的 1/4 到 1/5，如果目前正在研发的产品进展顺利的话，明年将推出更低成本的 Micro LED，Micro 的市场空间也将大幅被打开。

文旅夜游板块我们仍然按照之前的策略，挑选实力强付款好的项目做，控制板块规模。

虚拟现实板块我们 NP 公司产品更新了版本，在动捕技术上始终保持领先地位，国内我们也结合多种技术方式在与合作方做 AI 及元宇宙方面的探索，逐步落地了一些解决方案。

当前，国内外环境其实还是有很多不确定因素，公司能做的就是从大的方向上去提前做一些布局，提高应对风险的能力，增强自身的核心竞争优势。

投资者提问：

1、 请问公司显示产品结构中显示单元比重在提高，显示单元是更标准化吗？是否意味着行业已经有标准化趋势？

答：从 2017 年开始，小间距 LED 开始渗透进入中端市场，我们相应的启动了渠道销售的模式，渠道销售对于硬件产品标准化程度要求更高，所以看到显示单元的比重有逐步提升。目前，显示系统在我们整个显示的营收里边占比要更高一点，但未来标准化产品一定会有一个更大的提升空间，其实现阶段的显示系统对应的项目中所使用的显示硬件产品的标准化程度也在提高，只是因为它需要根据行业客户的不同，加入针对性的解决方案。从行业的角度，通过几十年的发展，传统的 LED 显示屏单纯从产品本身来看其实它的差异化在变小，LED 显示到了需要变革的时代，产品的标准化是个趋势。

### 2、Micro LED 成本进一步下降的动力有哪些？

答：Micro LED 成本下降打开市场空间是必然的趋势，我们在从多个方向投入研发。首先一点就是芯片尺寸，Micro 使用的是小于 100 微米的芯片，理论上说，芯片越小物料成本越低，所以缩小芯片尺寸是降低成本的第一个方式；第二是面板，目前我们使用的是 PCB 板或 BT 板，成本占比也比较高，为了解决这个问题，我们正在与合作方共同研发 COG 模式，用玻璃基板代替 PCB 板或 BT 板来降低成本；另外一个方向是量子点的技术，我们与投资的 Saphlux 公司联合开发了 NPQD® R1 Micro LED 芯片，很大程度上能解决传统芯片的冷热效应、分 Bin 难、效率低、良率低和成本高等问题，同时实现更优的显示效果。所以我们现在从研发和产业链环节多个方向着手，目的就是把 Micro 的价格降下来。

### 3、Micro LED 成本下降后是否会取代现有小间距的市场空间？

答：Micro LED 目前的间距已经覆盖 0.4mm-1.8mm 间距范围，成本与同等间距的金线灯小间距差不多，所以已经陆续替代了金线灯小间距的市场空间。随着成本的进一步下降，将可以进入更大的市场。Micro LED 除了替代小间距，更重要的是它可以进入传统 LED 显示无法进入的市场，比如会议一体机，它解决了传统的 LED 会议一体机稳定性不足的问题，已经具备大规模上市的条件；另外 Micro LED 是一款通吃的显示产品，除

	<p>了大屏显示，它还能用于小尺寸，比如手机、pad、VR 眼镜等，甚至进入普通的家用电视市场，所以对于 Micro LED 来说，它的市场空间不局限于取代现有小间距，而是有更大的市场空间。</p> <p>4、公司智能显示板块的毛利率后续会是什么样的趋势？</p> <p>答：可能对毛利率产生影响的几个方面，一是国内渠道模式，因为渠道的市场定位跟直销是有区别的，毛利相对来说会弱一点；另一个是加大了海外市场的拓展力度，包括亚非拉拓展力度的加大和欧美中低端市场的开启；再就是 Micro LED，随着它规模不断扩大，对毛利会有正向影响。所以未来智能显示板块毛利的调整将主要源于结构调整，短期看会比较稳定。</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	2023 年 10 月 30 日