

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：2025-05

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（<u>电话会议</u>）</div>
-----------	---

姓名	<div> <div>张晓雪</div> <div>财务总监</div> </div> <div> <div>刘阳</div> <div>董事会秘书兼副总经理</div> </div>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次 2024 年年报及 2025 年一季报业绩说明会通过电话会议的方式举行，由董事长李总做业绩分析和未来发展的展望，并回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p>李军董事长：</p> <p>感谢大家参加本次说明会和对利亚德的关注。首先，很抱歉，2024 年的报表呈现的数据非常不好，主要体现在毛利率、营收的下降，特别是由于商誉、无形资产等方面的计提造成了净利润比较大的亏损。这里我再做一些说明，除商誉减值外，2024 年影响净利润的主要因素有无形资产减值损失、应收账款及合同资产单项减值等，合计超过 10 个亿，如果剔除这些因素的影响，我们经营上还是盈利的。</p> <p>商誉减值最大的部分是我们 NP 公司，它一方面面临美国市场需求的下降，另一方面因厂房失火而进行了重新装修导致交付也有压力，最终经专项测试后商誉需减值 6 个多亿。另外，我们对固定资产、无形资产等也进行了评估，对应收款、合同资产的坏账计提等各方面进行了认真评估以确定回收的可能性。大家可以看到应收账款单项减值，总额为 1.6 亿元，固定资产减值，主要是一些老旧设备，虽然也还可以用，但自动化程度低，工作效率低，现再购买新机器的价格可能是原来的一半，效率却比老款设备高很多，我们认为应该出售传统设备，并且遵循审慎性原则进行处理。</p> <p>造成数据下滑的另一个原因是去年利亚德意识到形势竞争加剧，以及价格战等问题，开始进行大调整和改革。例如，去年年初我们开始调整渠道业务，从原本的 200 多人，调整到 50 人。我们的力度如此之大是因为意识到渠道业务受价格战影响，中间环节留下的利润越来越少，经销商越来越难，所以我们主动调整。集团总人数下降了约 10%，这也是大动作。去年一年，我们在研发方面、AI 产品开发方面做了大量的投入，研发费用占营收的比重还在增加。大调整、大改革都是要付出代价的，它的代价就体现在报表上面</p>

	<p>了，但我觉得这些做法对公司长远发展是非常有利的，</p> <p>目前我们的应收款以及合同资产合计 42 亿元。如果这笔钱真正回来，我们现金流会更好，分红力度投资力度也都会增加。我们对国家在应收款方面的政策充满信心，中小企业应收款问题是当前中国经济发展中的巨大挑战和历史包袱，若能解决这个问题，民营企业的信心将更强，政府的信用也会得到提升，对我们来说，应收款问题也将从根本上得到解决。</p> <p>2024 年年底我们的货币资金总额约为 26 亿元，相较于 2023 年增加了 4 亿元。短期借款、长期借款合计约 5 亿元，也属于低水平状态，我们的现金非常充裕，运营非常健康。实际上，我们的存货也在下降，去年开始我们加大存货处理力度，也做了存货减值的准备，利亚德今年存货也将会大幅下降，尤其海外的存货下降较快。</p> <p>我觉得利亚德现在已经进入到一个良性循环的状态，放下了历史包袱，轻装上阵，按正常节奏做长远打算。因此我们定的战略是从 2025 年开始形成第二个增长曲线，即拥抱 AI，领创视听，开启利润增长的第二曲线。2025 年，我们所有的经营单位都将以利润为中心推动公司发展，存在风险的营收，不必过高，这没有意义。我们认为应该通过技术和产品创新来提高盈利能力和最终净利润，这才是核心。</p> <p>在 2025 年的几项重点工作中，我强调了以下几点：</p> <p>首先，公司新推出的 Hi-Micro 产品是利亚德的又一原创产品，产能将在 2025 年翻一番，将成为 2025 年公司营收和利润增长的重要来源，同时还可能出现 To C 市场，我们将加快 Hi-Micro 在国内外市场的推广及销售，另外量子点显示产品，我们也在加大研发推广力度，这对业绩增长有非常大的促进作用。</p> <p>第二点是 AI 产品的开发，我们前不久发布了光学动捕与无标记点的混合应用、机器人动作训练技术、AR 眼镜及 AI 玩具（手办）产品等，同时推动 AI 与显示产品包括一体机、全息互动屏等的深度融合。在文旅项目上，也积极探索 AI 与沉浸式文旅以及互动科技体验等的深度融合，这是我们 2025 年的重点。</p> <p>第三个方面是利亚德的资质、实力、业绩和经验已经足够，我们将从单</p>
--	---

	<p>一 LED 显示产品供应商向智能显示生态服务商转型，我们在这个角色的转变做了很多铺垫。在专注 LED 显示产品的同时，我们将逐步成为显示产品应用场景的软件、内容、运营及服务的整体生态服务商，利亚德的业务体量也将扩大。</p> <p>第四个方面是文旅，我们原来从事创意设计和施工，现在采用内容制作、运营加一部分投资的模式。随着国家文旅产业的爆发，以及励丰文化的经验积累，公司文旅业务将从文旅项目的创意建设演进为创意设计、施工建设、内容制作，以及参股投资和运营的文旅全链条服务商，业绩增长前景广阔。</p> <p>第五个方面是我们对公司的数字化和自动化水平的提升，包括产品标准化技术，以 CRM 为抓手，实现管理数字化和生产制造智能化，提高自动化方面的效率。我们正在长沙建立一个产业园，将自动化程度提高到行业内较高水平，这样降本增效效果将更加明显，成本价格也会更低。我们也在学习许多先进制造企业的经验，以提高自动化水平，提升产品竞争力。</p> <p>第六点是关于海外市场。中美贸易战如火如荼，利亚德相对来说布局较早，美国市场 90% 以上的产品出自斯洛伐克工厂，这对我们影响较小。沙特工厂也在加快推进，预计今年基本能建成。我们认为利亚德在海外业务发展较好，我们在原来做得不太好的领域，例如租赁屏、户外屏现在都在全面布局，包括双品牌策略的执行到位等，以弥补自己的弱势短板。所以利亚德海外今年应该有个比较好的表现。去年海外业务营收占显示板块的比重提升到 45%，今年可能会更多，我们在海外布局上加大力度，从产能、营销、服务和产品覆盖面上都在调整。</p> <p>从 2025 年开始公司将放下历史包袱，轻装上阵，以满腔热情、自信和奋勇拼搏，必将迎来利亚德第二增长曲线的春天。</p> <p>投资者提问：</p> <p>1、大家最近关注到 LED 行业现在出现了很多新东西，尤其是大家关注较多的是虚拟动点、具身智能、算法的创新，并且在行业里获得了奖项。年报中提到我们在机器人行业目前也在提供一些自己的解决方案。能否再给大家做一个介绍？</p>
--	---

回复：机器人目前在云端或者人工智能大模型的发展上取得了显著进步，大脑训练和语音表现也非常快，目前最困难的是动作。它与人的最大区别在于动作，虽然它的脑力进步非常快，但这些年机器人与人的动作差距仍然很大。今年在亦庄举办的机器人马拉松大赛上，我们的合作伙伴松延动力的机器人结合虚拟动点的动作训练技术支持取得了第二、第三名的好成绩。实际上，我们在动作训练方面的布局现在看了是非常具有前瞻性的，2017 年收购 NP 公司，之后在国内成立虚拟动点，不断在多技术和业务的突破。现在赶上机器人训练需求大的市场机会，各地都在支持机器人产业发展，机器人的动作训练需要大量设备、技术和服务来提高机器人的动作水平。我们在这方面也加大了研发人员的招聘。因此目前业务相对红火，前景发展空间巨大。在机器人业务能力方面具体包括四个领域：数据能力，服务能力，硬件能力，算法能力。数据方面，虚拟动点凭借业内领先的高质量动作数据库，帮助机器人训练提升效率，现阶段正与多家合作伙伴共建人形机器人动作数据集；服务方面，虚拟动点可以为机器人厂商提供包括人形动作采集，机器人动作采集，遥操作训练，模拟训练等一系列训练服务，与此同时，在硬件方面开发了小型摄像头，配合 SLAM 算法的积累，为机器人提供空间定位摄像头。

2、您认为 AI 技术对 LED 行业有何影响？是否可能对 LED 现有产品进行大规模功能升级，并为整个行业的产品进行升级？这是什么趋势？

回复：刚才提到显示与人工智能的结合，这是一个方向，它是应用层面的东西。例如我们现在做的会议一体机，与人工智能结合后使用非常方便，一句话就能够进行交互。例如全息柜和全息玩具等，这些都是显示方面相关的应用。AI 的融合涉及各个方面，它是一个应用层面，如何将 AI 和显示应用结合起来，能够提供更好的感受、更强的视觉冲击效果和操作的便利性等方面都是通过 AI 可以提升的地方。利亚德与 AI 的结合应该说是水到渠成，我们在 2017 年收购美国 NP 之后在 AI 领域已经形成了相对优势。

3、文旅领域您刚才提到今年的情况比较乐观，是否看到这个行业有一些积极的变化？

	<p>回复：国家开始严格控制地方的负债，现在做任何项目都不可能再增加负债。国家对负债率是有控制的，目前形势比以前好很多。目前城市更新，无论是街区提升还是景区改造，市场量都非常大。因此市场对文旅方面，除了场、馆、秀、游以外，在进行城市更新、街区提升和景区改造方面的需求量非常大。旗下文旅和照明公司有多年的经验积累和设计施工能力，我们有能力综合承接这方面的工作。我们也会将新型显示产品加入其中，通过 AI 技术赋能带动这块业务发展，利亚德在文旅产业的发展中有非常好的机遇，目前相对乐观。</p> <p>4、关于 Led 显示，前两年行业内库存确实较高，价格竞争也非常激烈。现在行业竞争态势您认为有什么变化吗？</p> <p>回复：利亚德的产能并未过剩，目前我们大部分产品都是自己生产，但也有部分进行了委外加工。去年的订单量比前年有所增长，只是价格下降。价格战的结果是行业的洗牌，对我们几个上市公司而言意味集中度会增加。出口和内销的这次洗牌、关税战以及国内价格战，导致渠道生存空间受到挤压，许多渠道商已经成为工程合作伙伴，这是行业发展的必然。随着上市公司逐渐追求以盈利为目标，价格战将难以维持。许多公司由于竞争力差、生存能力差的小公司在价格战中被淘汰，还有从事外贸业务的公司也由于关税战淘汰了一部分。因此这些头部企业和上市公司在市场上的份额相对会提升。</p> <p>利亚德是一个较稳健且不会投入重资产的公司，我们每年的固定资产折旧压力很小。利亚德从成立到现在，每年经营上都是盈利。我认为利亚德这种审慎保守的策略对于长治久安和行稳致远，形成百年老店是根本的保障。</p> <p>5、去年海外毛利率有所下降。请您展望今年海外市场的整体策略或者目标，您认为今年海外竞争情况和行业增速如何？</p> <p>回复：去年海外存货较高，因此采取了去存货政策。由于购置成本相对较高，同时近几年价格下降，导致毛利率受到影响。</p> <p>对于海外的发展，首先我们在海外建有工厂是一大优势，关税战对我们的影响相对较小；第二个是我们的员工都是本地人，能提供稳定和及时的服</p>
--	--

	<p>务。除了产品销售外，我们也会加大服务方面的投入，来提高盈利水平；第三是我们海外采用双品牌策略，在扩大平达品牌销售的同时，大力加强利亚德品牌在美欧 LED 租赁屏、户外显示、一体机等产品的销售，以及在亚非拉销售和服务的布局。因此，2025 年我认为公司将有望实现海外业务的绝对额及比重的全面增长。</p> <p>6、请您分享一下海外工厂的布局情况。</p> <p>回复：我们在 2016 年进行海外建厂布局，当时我就认为国际形势变化莫测，只有将工厂建设到境外，才有可能在未来抵抗贸易战。目前我们对美国市场基本 90%以上的产品都出自位于欧洲的斯洛伐克工厂。但我们也不能排除其他地区贸易关税战的可能性，所以我们也提前布局了沙特地区，今年将加速沙特工厂的建设，建成后，将成为中东地区最具规模的 LED 智能制造基地之一，甚至有望成为中东地区极具影响力的电子产品制造基地，除了显示以外还有照明、电源等方面。</p> <p>7、请您说明一下 Micro LED 的大屏和微显示屏产品的布局以及产能情况。</p> <p>回复：从 2020 年开始，我们就率先落地了 Micro LED 的量产。目前我们再次率先提出 Hi- Micro 无衬底的技术。Hi- Micro 的产能我们已经完成了 1200kk/月的投产，目前产能已不足，马上 6 月还要扩产 1200kk。Hi-Micro 采用短边小于 30μm 的无衬底 Micro 芯片制成，显示效果提升显著，适用于 AM 驱动、玻璃基板等新型显示技术的组合，可满足会议、电影院等商用及高端家用显示的使用需求。</p> <p>我们的终极理想是提升人类的视觉享受，从短期来看，我们的目标是通过技术和产品形成营收和利润。</p> <p>微间距产品我们主要是通过 Saphlux 合作，它在微显示方面有核心优势，我们通过参股的方式跟它联合开发并把产品推向市场，目前已经推出了基于单色 Micro LED 光机的 AR 眼镜产品。</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。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 24 日