

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：2023-20

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 <input type="checkbox"/> 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	方钰涵 毛振强 刘青青 李丽荣 尹德才 荆志 高远 詹浏洋	光大证券 光大证券 英大资产 财达证券 夏尔资本 兴业证券 国联证券 国信证券
时间	2023年5月24日 10:00-12:00	
地点	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>本次调研以现场参观和会议的方式举行，交流中，李总回复了投资者的提问。具体内容如下：</p> <p>1、请您介绍下 Micro LED 降本目标的是如何实现的以及 Micro 的产能情况？</p> <p>答：Micro 有几个降价阶段：去年下半年我们推出 Micro 黑钻系列，一个是使 Micro 产品的成本售价降到了金线灯小间距的水平，另一个是将 Micro 的点间距做了扩展。黑钻推出后订单增长非常快，虽然大环境影响了中高端市场的一些需求，但 Micro 还好，去年仍实现了 20%以上的</p>	

订单增长；今年应该算是 Micro 降价的第二阶段，因为 Micro 产业链的规模化和技术革新有了进一步发展。去年推出黑钻我们采用的是单灯的形式，在那个时点下这个技术路径更有优势，但今年我们又回到 Nin1 的方式，因为它的降本速度又高于黑钻系列了。所以新技术不断在革新，目的就是产品稳定性越来越强，成本越来越低，今年另一个降本动因跟我们利晶工厂扩产有关，去年底利晶产能 800KK/月，5 月份我们已经扩到了 1400KK/月，现在处于供不应求的阶段，计划年底前继续扩到 2000KK/月。

2、LED 场景化特征逐步凸显，请问公司是如何去做的？

答：原来 LED 显示产品主要是以硬件形式销售，但这些年我们针对不同的应用场景，除了有硬件提供外，还会配套其他设备和软件平台来满足不同场景下的使用需求。举几个典型的例子，一个是会议室的应用，原来我们在会议室提供的是大屏幕，挂上墙能展示内容即可，但现在已经更新迭代，为了更好地适应远程沟通的需求，加入了会议管理软件，以及音响、摄像头等；再比如针对教育场景，我们打造的智慧教室在传统显示屏基础上实现了书写、语音控制等功能；还有电影屏，也是根据影院市场对于产品形态、性能甚至包括 DCI 资质申请等都做了针对性地开发。所以会看到我们这两年所做的产品的应用的变化，很多都是围绕着场景的变化来做更深层次的软硬结合和挖掘。

3、关于影院市场的进展情况？

答：海外的影院市场我们是跟 LG 一块合作的，因为 LG 的品牌以及它在影院市场的知名度相对来说要更高一点，海外市场接受度也要更高一点，利亚德在 2019 年就跟 LG 一起通过了 DCI 的认证，当时主要就是定位在海外市场，去年海外疫情基本结束之后 LG 已经订购了 16 块电影屏，目前已经陆续在安排安装了。上个月在跟 LG 对接时，他们仍然对海外影院市场的需求很乐观。利亚德是在 2022 年用自己的品牌通过了 DCI 认证，现在我们可以单独去做影院市场，但国内确实推广速度比海外慢，

现在我们在做市场调研和商业模式的探讨。

4、请问一下公司在虚拟现实方面的布局？

答：在虚拟现实业务板块，我们主要的技术来源于全资收购的美国 NP 公司，它的光学动作捕捉技术全球领先。当时收购的目的就是希望能够把显示产品跟 VR 结合，这几年随着 VP 虚拟制片、XR 拓展现实需求的不断提升，显示产品与动捕技术的结合也越来越多。比如说在展览展示领域，很多博物馆或者科技馆已经在采用虚拟和现实相结合的方式去做展现，这块我们已经成立了专门的事业部，将做更大规模的投入和推广；第二个在文旅夜游领域，政府的需求也跟以往不同，他们希望能够把原有景区做一个升级，嫁接更多科技元素，我们就是通过 LED 显示和动捕技术去赋能这些景区，打造新型体验方式。国内虚拟现实业务主要是子公司虚拟动点在做，除了基于光学的动作捕捉技术，我们还结合了惯性动作捕捉技术，以及光惯融合技术，基于这些技术延展出肢体动作，面部表情等细分的捕捉技术，再基于这些技术沉淀出不同的产品序列，最终形成了如影视、游戏、文化、教育、工业仿真等众多行业场景的解决方案。

5、文旅夜游板块订单和收入是不是比去年明显好转？

答：从订单来看与我们年初制定的规划差不多，有 20% 以上的增长，各地政府都在探讨怎么激活它原有的旅游景点来带动当地经济，这是一个比较好的迹象；但这个板块确认收入相对来说比较长，所以会看到一季度不管是营收还是利润，还是受到了这个板块的影响，但根据目前在手订单推算，全年差不多能回到 9-10 个亿的营收规模，利润在不亏的前提下去做提升。这两年一方面我们主观上在压缩这个板块的规模，再加上三年大环境的影响，确实对这个板块冲击非常大，但今年我们看到了一些复苏的希望，这个行业的模式也有所转变，以前以城市亮化工程为主，项目额度大，结算周期长，但现在的文旅夜游项目更多是以景区的

提升为主，设计占了主导，这种项目相对来说毛利会高一点，实施周期大概一年左右，由于项目额度降低了政府也更有动力去做。利亚德也是希望能够结合我们集团下其他板块的优势，把这个板块的盈利水平提升，同时结合动捕和 AI 手段打造利亚德的文旅项目特色，这是我们对这个板块的一个定位，也是顺应了目前市场的一些变化。

6、公司在元宇宙和 AI 布局上的人才引进战略，这几年人员架构有没有重大变化？

答：元宇宙和与 AI 的结合这部分主要是子公司虚拟动点在做。它分为几个阶段：最开始它相当于是 NP 公司在国内的一个代理，重点在于渠道铺设，所以我们从内部选拔和外部招聘的人员首先要懂动捕产品，同时能找到渠道资源；第二个阶段我们是用 NP 的动捕产品来做解决方案，比如 VP 虚拟制片和 XR 拓展现实，以前是在绿幕棚，现在是 LED 棚，这是把动捕产品跟下游一些应用场景去结合，再比如工业检测、教育培训、医疗康复等领域，这个阶段我们引入的人才一般具备行业经验，这样更有助于挖掘行业特征出具实施方案；现阶段随着业务发展的需求以及外部市场环境的变化，公司在元宇宙和 AI 布局也在不断调整，人员结构也在不断升级，从管理层到一线员工，越来越多具有新时期技术背景的人才加入到公司相关部门。未来公司相关团队部门结构和人才结构也会根据业务发展不断优化升级。

7、请介绍下公司 Micro 扩产的动因，以及 Micro 的技术优势？

答：最初推出 Micro LED 是希望把间距做到更小，因为原来小间距的方式虽然最小能做到 0.7mm 但成本太高没有市场，Micro LED 改变了原有工艺流程，间距可以继续缩小。原来 LED 产品间距大，适用于室外，利亚德突破了技术瓶颈将间距越做越小，原创了小间距 LED，将 LED 的市场从室外拓展到了室内，之后随着产业链健全，规模化起来后成本逐步下降，其应用空间也不断在扩大，这也是我们一直在说的技术进步还有降价扩大了 LED 显示的市场需求。Micro 也会沿着这样的趋势发展。现在

全球显示厂家包括面板厂商都在研究 Micro LED，说明全行业对于 Micro 这个产品或者说技术方向是认可的，利亚德深耕 LED 显示行业近 30 年，在 Micro 方向上也再次起到领头羊作用。2020 年刚量产时我们推出的 Micro 是 0.4mm-0.9mm 的范畴，定位于极高端客户，这两年通过工艺的改进，原材料成本的下降以及机器设备价格的下降，我们 Micro 不仅间距拓展到了 1.8mm，成本上也已经达到了跟金线灯的小间距相当的水平，但 Micro 性能指标更优，所以需求量在不断放大，这也是我们今年一季度就开始扩产的原因，目前利晶产能是 1400kk/月，已经出现供不应求的情况，马上要开始进一步扩产计划。

Micro 下一步的降本空间一个是规模化效应带来的，另一个是上游芯片端，芯片的小型化是未来发展趋势，芯片越小，成本越低，同时对于利亚德来说，我们采用的技术方式是 MIP，随着 Micro 芯片尺寸的逐步缩小，MIP 封装模式的优势将更加明显。

8、请问公司毛利率后续会是什么样的趋势？

答：利亚德的综合毛利率这些年变化不大，可能对毛利率产生影响的几个方面，一是我们国内开启了渠道模式，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亚非拉市场拓展力度，去年是运营的第一年，毛利相对来说取得比较高，后面根据市场情况可能会做一定的下调，加上欧美中低端市场的需求有所启动，这块的毛利率比高端市场也会低一点。所以未来智能显示板块毛利的调整将主要源于营销模式结构调整。文旅夜游板块由于项目属性的转型，可能会有一定的提升。再就是虚拟现实板块，NP 占比在 85%以上，它的毛利基本不会有调整，国内如果场景化应用的项目增加了，综合毛利可能会下调一点，取决于虚拟动点的规模多少。

9、请教一下公司关于 LED 会议一体机的展望？

答：会议一体机我们布局有几年了，会看到其实全市场的销售规模都不大。原来的会议室产品以 LCD 和投影为主，价格优势很明显，但这

	<p>两年 LED 产品不断在降价同时稳定性在提高，对于一些大型会议室，LED 一体机逐渐成为主流。我们的会议一体机主流的有三款标准尺寸，包括 122 寸、135 寸、162 寸，再大的目前需要定制化。今年对于这款产品有个比较大的变化是我们要用 Micro 来做，因为 Micro 的稳定性更高，用户使用体验感会更好。</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 5 月 24 日