

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：2024-09

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年4月18日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） 投关易“利亚德 IR”微信小程序
上市公司接待人员姓名	李军 董事长兼总经理 李楠楠 董事会秘书兼副总经理 张晓雪 财务总监 肖建华 独立董事 李哲 独立董事
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下： 1、您好，赛富乐斯合作的量子点 microled 主要针对那些应用领域？ 答：应用领域与 COB 产品一致。 2、截止目前公司股东人数是多少？ 答：2024 年一季度末股东人数 72831 人。 3、公司去年年初制定的营收目标没有完成，对相关人员的怎

么考核的呢？

答：公司考核分为两个维度，一个是控股公司考核，未完成目标的公司，管理人员将执行结构化工资；一个是各个公司的员工根据岗位不同进行考核。

4、公司股价啥时候回购

答：您好，将在规定时间范围内完成回购。

5、公司去年年初制定的营收目标是 100 亿，但没有达到。请问公司 2024 年营收目标是多少？另外，请问直渠融合后可以减少多少人员？

答：您好，公司将努力完成持股计划的业绩目标。直渠融合旨在统一调度和协调各省内集团业务和资源，加大授权、培训和独立核算，形成合力，提升各区域业务，人员将根据需要增减。

6、请问公司出海业务回款周期多长？在主营业务占比多少？

答：出海业务回款周期在 3-6 个月，占主营业务收入比三分之一。

7、您好，想请问公司今年资本投入规模是怎样一个水平？未来几年公司投资的注重点在哪？是否还会进行过去那般扩张式的股权投资？

答：您好，目前公司主营业务 85%为智能显示，投入重点也将围绕显示业务展开，尤其是 Micro LED 领域，将采用自主研发、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。

8、公司的可转债时间不多了 股价持续低迷 请问可转债的到期还本是否有财务压力 还有一个就是公司有没有促转股的计划

答：在任意连续三十个交易日中至少十五个交易日的公司股价的收盘价格不低于当期转股价格的 130%，公司可以提出赎回，目前股价尚不满足，若到期前仍不满足，公司将进行还款，会提前做资金准备

9、如何做好市值管理？

答：您好，利亚德充分分析了自身的优势与不足，已从境内外

业务布局，产品技术方向，经营管理策略等方方面面制定了切实可行的发展战略，公司全体员工将齐心协力，扬长避短，奋勇拼搏，努力实现业绩和投资者收益的双丰收。

10、您好，请问公司应收账款以及存货中与文旅夜游业务相关的款项分别占比多少？未来还存在多大减值风险？当前的减值处理是否足够审慎

答：应收账款中文旅夜游占比低于三分之一；存货中文旅夜游占比很低；公司已按照会计政策计提减值，不存在重大减值风险。

11、您好，请问战略会上发布的量子点新品为何 COB 模式？自主的 mip 技术无法达到吗？

答：量子点采用 COB 模式目前更能体现性价比优势。

12、您好，想请公司说说对于 COB 和 MIP 两条技术路线未来发展的看法？

答：MIP 和 COB 是 micro LED 实现的两条封装结构路径，COB 目前性价比优势在于 P1.25，Mip 目前性价比优势在于 P1.0 以下；未来 MICRO 的趋势是芯片尺寸越来越小，采用无衬底 50 微米以下的芯片。

13、贵公司营业收入有所降低，原因是什么，但是净利润有所微增，是因为控制了成本费用吗？

答：1、2023 年各业务板块营收均较去年同期有所下滑，智能显示板块主要因为国内渠道业务下滑超过 25%；文旅夜游板块订单同比增长 20%，但确认收入周期拉长，营收较上年略有下滑，该业务板块净利润再次出现大额亏损；AI 与空间计算板块由于国内订单减少，较去年同期同比下降 9.74%。三个业务板块营收占比已经相对稳定。

2、报告期公司综合毛利率较去年同期有所提高，达到近三年新高，同时公司也在逐步控制成本费用。

14、公司面临技术迭代风险、商誉减值风险、全球经营及管理风险和汇率波动风险。请问公司在加强技术研发、优化产品结构、提升管理效率和拓展国际市场等方面的具体措施是什么？

答：您好，从今年开始公司将加强并扩大与合作伙伴的合作力度，扩大合作空间，在美欧日实行双品牌，把握市场机会，提升盈利能力。在新产品新技术方面，利亚德已发布并将推广极具竞争力的高阶 MIP 产品，同时加大对 COB 产品的 OEM 规模，迅速投产新的全自动化的 MIP 生产线；公司将继续引领 Micro LED 产品的技术创新和市场大规模应用；将补上市场渗透不足的短板，如户外、租赁、XR 虚拍、体育场馆应用等；将加大对智能一体机、电影屏的推广力度，形成规模销售；同时加强音视频集成业务，把内容制作、运营服务、整体解决方案提升到战略高度，以增强营收规模、服务水平和盈利能力。与此同时，公司将通过数字化手段，增加管理效率，降低运营成本，提高盈利能力。

15、您好，想请问公司 COB 产品为何采用 OEM 的代工模式？是自身技术受限还是代工性价比更好？

答：Micro LED 目前有两种工艺结构，一种是 MIP，一种是 COB，公司自研自投 MIP 产线，COB 是不同的设备和工艺，公司自研 COB 产品，也投资了产线，但不再继续扩大 COB 产能，会采用 OEM 方式大规模推出。

16、公司在全球 LED 显示市场的具体竞争策略和未来的发展计划是什么？公司如何在全球市场中保持领先地位？

答：您好，今年开始公司将加强并扩大与合作伙伴的合作力度，扩大合作空间；同时在美欧实行双品牌，三年内逐步实现利亚德国际业务比重从 39%提升至 50%的目标；在技术和创新产品方面，公司继续加大对 MIP 产品的研发力度，保持核心竞争优势；另外，也将继续加强企业数字化建设，提升管理效率。

17、毛利 30% 净利率为什么那么低？

答：2021-2023 年，公司净利润受到诸多特殊减值和费用影响，净利率波动较大。2021 年，影响净利润的因素主要是商誉减值损失、可转债利息和应收账款单项减值，加回全部影响因素金额后，净利率为 9.29%；2022 年，影响净利润的因素主要是商誉减值损失、无形资产减值损失、可转债利息和股权支付费用，加回全部影

响因素金额后，净利率为 7.41%；2023 年，影响净利润的因素主要是无形资产减值损失、可转债利息和应收账款单项减值，加回全部影响因素金额后，净利率为 6.35%。

18、您好，请问贵公司数字化转型预期将在哪些业务模块上得到使用？未来将如何加强数字化建设？

答：您好，公司已经成功实施了包括 SAP、OA、BI、SRM、PLM、CRM 和 HR 等多个信息系统，这些系统已经与公司的业务流程深度融合，实现了数据的集中管理和高效利用。特别是在 2023 年，集团进一步升级优化了 PLM 和 SRM 系统，通过超级 BOM 和配置 BOM 的应用，提高了成本核算和生产准备的效率。

2024 年，公司将全力投入“智能制造”系统的搭建并上线工作，计划实施 MES、WMS、OMS、APS 和 CAPP 等系统，并建设数据中台系统，以提升生产制造、仓储管理、质量控制等方面的能力，并挖掘数据价值，优化业务流程。

19、请问利亚德的智能显示业务在 2023 年的表现如何？

答：您好！智能显示营业收入 65 亿元，由于 2023 年国内渠道业绩下滑，智能显示 2023 年营业收入较 2021-2022 有所下降，略高于 2019 年营收水平。

20、您好，想问一下咱们智能显示板块直销和经销的产品之间有交叉吗？

答：您好！公司的显示产品可以根据标准化程度分为显示系统、显示单元和显示标准品，显示系统主要以“定制化”直销的方式销售，显示单元主要以渠道经销方式销售，显示标准品是适合特定场景的“标准化”显示成品，可以采用直销、经销和电子商务相结合的方式销售，包括会议一体机、电影屏、消费电视等。

21、请问公司的毛利率在 2023 年有所提高，主要原因是什么？

答：您好！公司综合毛利率较去年同期有所提高，达到近三年新高；智能显示业务毛利率在渠道毛利率下降较多的情况下，总体略有提高；文旅夜游和 AI 与空间计算业务板块毛利率略有下降。2023 年上游原材料多次涨价，公司稳定住毛利率水平，比 2022 年

有所提高。尤其是 NP 公司，作为该板块主要的业绩贡献方，毛利率始终保持在 70%以上。

22、公司之前与图灵机器人签约合作主要是在什么方向，目前进展如何

答：您好！进展顺利，正在聚焦 AI 技术+数字人做多场景应用的开发工作。

23、公司应收账款主要集中在哪些方向，是否都是政府机构采购比重比较多？

答：智能显示板块应收款占比超过 60%，文旅夜游 40%，文旅夜游主要以政府客户为主。

24、公司在国内的销售主要分成渠道和直销，其中渠道销售占比国内销售多少比例？

答：您好，智能显示业务国内渠道销售占比为 27%。

25、请问公司的 Micro LED 产品在 2023 年的订单和收入情况如何？

答：2023 年 Micro 的订单 6.3 亿，收入超过 4 亿

26、请问公司如何通过产品和服务的多样化来满足不同客户的需求？

答：您好，公司的显示产品可以根据标准化程度分为显示系统、显示单元和显示标准品，显示系统主要以“定制化”直销的方式销售，显示单元主要以渠道经销方式销售，显示标准品是适合特定场景的“标准化”显示成品，可以采用直销、经销和电子商务相结合的方式销售，包括会议一体机、电影屏、消费电视等。为达到降本增效目标，公司已经从 LED 模组的标准化，逐步向箱体结构标准化、安装结构标准化、配电柜标准化等显示产品配套标准化推进，2022 年和 2023 年，标准化产品比重超过了定制化产品。

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	2024年4月18日