

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：2021-034

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（<u>电话会议</u>） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 朱思 安信证券 游倬源 安信证券 高奕昂 国寿资产 杜渊鑫 中金资管 陈华良 沅京资本 孙冠球 沅沛投资 侯吉冉 兴合基金 晏磊 中信证券 </p>
<p>时间</p>	<p>2021年11月12日15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>利亚德会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 李军 董事长兼总经理 李楠楠 董事会秘书兼副总经理 刘阳 投资者关系专员 </p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 本次投资者关系活动以现场参观和会议的方式举行。会议中，董事长李军先生向投资者介绍了公司的相关情况并回答了有关问题，具体内容如下： 我们认为亚洲现在面临一个大的形势，一个是国家政策，对实体经济还有民营科技这方面的支持力度还在逐渐增加，各地政府对此的支持也在不断增加，这是我们发展的一个特别大的背景，实体经济包括我们这些科技企业，在可见的将来政府的支持力度应该说是非常大的。 </p>

第二个方面国家宏观政策对新型显示和超高清显示应该说也是明确的支持，比如说这次百城千屏的计划、包括国家的 5G+8K、以及绿色消费等。我们 LED 属于典型的绿色消费，是绿色经济的重要组成部分，银行贷款方面都是把它打造的绿色经济归到节能减排的产业里面，这是国家宏观政策对我们各方面的支持。

第三个方面就是国际的形势趋好，整个国际的需求开始起来，明年我们在外销方面我认为会有一个特别大的进步。国内市场，我们在做计划时发现原来国内市场占有率中总体来说中高端比重比较高，但像室外屏、租赁屏，还有一些常规屏这些比重比较低，所以今年实际上我们从渠道业务开始这方面在开提升，我们现在国内的销售策略就是尽量下沉到各地市县，然后再把各行各业的占有率提升，跟大企业合作加深。所以显示这块，我们信心还是比较足的。

唯一感觉到有点压力的可能还是城市景观亮化的部分，但这一块我们对它也没有太多指望，只要能够维持一定的规模，不拖总体的后腿就 ok 了。这些照明公司也在卖我们的透明屏、户外屏在做这方面业务。

关于我们的 VR 板块，我们有相应的产业链布局，技术也是有比较强支撑的。比如我们一直在做的一些行业培训、工业仿真等各种应用，还包括数字资产的积累等等；我们原来投资的德火科技，在虚拟拍摄方面做的也很强，像新华社、新华网，还有其他一些电视台在虚拟拍摄方面都是用的这家公司的产品；还有我们投了一个启悦，在 XR/MR 方面做的也很不错。

我们与其他厂家关于 Micro LED 的 COG 的合作也取得了巨大研发成果，11 月 16 号我们要开一场全球发布会，里面就有 COG 的产品，这应该说是现在效果最好、技术含量比较高的真正的 COG 产品，不过它是量产是需要时间的，所以我们在研发方面还会继续积极努力推动。

另外公司管理方面也加大力度，今年我们采用各种管理手段提升内控质量，大家对未来的积极性都很高，而且两个员工激励计划也做了，整体状态很好。

投资者提问

1、咱们Micro LED 现在产品是多少间距？

答：目前有 0.9mm、0.7mm、0.6mm、0.4mm 四种间距。

2、您觉得 Micro LED 未来价格下降趋势会是什么样的？

答：现在 Micro LED 贵主要有两个原因。一个是它的原材料很贵，倒装红光芯片的价格比蓝绿加起来都贵，厂家看不准需求就不愿扩产，导致产量就不够；第二个是封测比较贵。所以从这两个方面我们都在做努力。

3、咱们下沉市场的销售渠道的建设进行得怎么样？

答：还不错。渠道我们分了两个品牌，一个是利亚德，主要针对渠道中高端市场；一个是金立翔，面对渠道下沉市场，今年以来进展非常快。

4、今年咱们小间距增速其实还是挺快的，但是形势可能跟前两年不一样，您觉得到底是规格上的提升，还是应用场景的提升呢，这方面趋势您怎么判断？

答：一个是小间距取代了原有传统的显示，像投影机和液晶拼墙，包括背投的 DLP，这块基本上被打光了。我们在德国收了一个做背投的公司叫 Eyevis，公司挺好，现在还在赚钱，但那量是真小了，这个产业萎缩得很厉害，还有像投影机，原来虽然投影机的显示效果不好，但是便宜，所以大家愿意用，但现在由于小间距性价比上来了，价格下降显示效果又好所以需求量大幅增加，光会议系统这块小间距加得就非常多；再一个就是在公共场合用的量也特别大，市场需求本身在扩大。再一个还是市场集中度的问题，这是我们的机会。所以现在工作重点就很简单，把市场占有率

	<p>想尽一切办法提升起来，那么利亚德业绩增长就是有保障的。</p> <p>5、公司虚拟动点的VR的技术来自哪里？具体的产品形态的一些布局是什么样的？</p> <p>答：VR 这块最主要的是全资收购的美国 NP 的光学动作捕捉技术，另外还有一些投资的公司的相关技术。关于这块业务的布局，比如说像虚拟拍摄、虚拟演播室、虚拟展示、虚拟培训等，这个量加起来是非常可观的，还有包括我们的数字资产的积累，未来加以利用。所以行业好了，发展空间是没有止境的。</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	2021年11月12日