

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：2021-020

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <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	楊孟喬 統一投信 謝柏垣 復華投信 陳司瀚 復華投信 陳司瀚 永豐投顧 周育琳 永豐金證券 蔣杰 永豐金證券
时间	2021年7月19日 13:30-14:10
地点	利亚德会议室
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 投资者关系专员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以电话会议的方式进行。交流内容主要如下：</p> <p>一、显示板块整体进展</p> <p>公司自2019年调整战略为“深耕显示”，从2020年的年报当中也会看到，利亚德这两年在显示的研发、市场的拓展等各方面都做了很多储备，去年虽然有疫情的影响，但整个国内的显示板块跟19年比基本持平还略有增长。一方面由于整个LED行业已开始回暖，或者说增速开始提升，另一方面也得益于公司在研发投入上的成效，利亚德这两年的战略调整也取得了很多的进展。</p> <p>首先从订单上来看，国内显示仍还延续着在去年年底11月和12月的增长势头，我们在年报当中也对LED显示行业做了详细的分析，既包括疫情之后的行业回暖，同时也包括Micro LED新技术所带来的直显以及背光这些需求提升的带动。</p>

目前收效最大的应该是大众对于LED显示应用的认知度和接受度更高了，之前LED显示可能更多的是应用于to B和to G的业务。但从去年开始，不管是春晚采用LED屏所展示出来的炫酷效果，还是各地裸眼3D LED屏的走红，它的用途更多的走入到大众的眼界中去。现在to B商显客户用到的LED显示的量会随着应用场景的增加而不断加大，同时政府部门对数字化和可视化需求的提升，必然会使得对LED显示系统的需求增加，这些在我们直销和渠道的订单中也有所体现。

二、渠道新布局 and 规划以及直销进展

2021年，利亚德在渠道上做了新的布局。我们从2012年将小间距LED推到市场之后，一直到2017年之前一直以高端市场为主，截止到现在，利亚德仍然是全球小间距LED市占率最高的一家，我们把小间距LED的产品也从高端到终端到下沉市场逐步的在做市场的渗透。

从2017年开始，利亚德突破原来的直销模式，开启了对中高端市场的渠道销售模式，包括人才引进、团队组建、渠道商合作等，整个渠道的发展还是非常顺利的，虽然过程中也遇到了一些竞争对手的恶意的价格竞争等因素，但我们排除万难把利亚德的品牌在渠道中树立了起来。大家都知道在传统的业务中，渠道是以价格竞争为主的，相对来说对于品牌的依赖性会弱一些，但是利亚德做直销这么多年，它的品牌效应非常明显，所以从渠道建立之初，我们就确立了思路，不能只是依靠低价格来体现竞争优势，而是要把利亚德的品牌投入到中高端的客户里。从2017年到2020年，渠道不但做出了比较满意的业绩，同时也把利亚德的品牌渗透到了中高端的渠道商合作伙伴和客户中。

随着小间距LED生产工艺和技术的成熟，我们认为LED显示尤其是小间距产品已经达到了性价比最优的阶段，其应用也不再只是固定安装的小间距产品，还有租赁产品，以及异形的LED形态等，所以其需求会更加多样化，我们的产品也会更加丰富。在这个时点上，2021年我们也开启了向下沉市场的推广。今年是我们推广的第一年，我们会用金立翔这个品牌来做下沉市场品牌的树立，员工团队和渠道商团队的组建正在有条不紊的进行，这部分是我们今年最重要的一个市场推广方向。截止到目前，已经组建了比较稳定的一些渠道商团队，同时金立翔品牌也在这两个月集中在做市场的推广和宣传，从下半年开始，以金立翔为品牌的渠道产品将会陆续的大规模上市。

从国内的直销来看，直销我们今年是把行业做了更清晰的划分，分成了20多个垂直行业，60多个细分行业。我们有专门的团队来做行业和分析，对于销售人员的奖励政策，也根据不同的区域和不同行业做了调整，所以对于利亚德来说，在销售管理上今年做得更加细致了。

显示板块里边，国际部分相对来说受疫情的影响更加严重，尤其是去年第四季度到今年的一季度，疫情的反复使得海外在一季度破天荒的出现了亏损的情况，但是好在随着欧美疫苗的接种率不断提高，基本从4月下旬开始出现回稳增长的迹象。

所以如果之后整个疫情能稳定不出现反复，或者疫苗能起到很好的控制作用，国际显示今年比去年还是会有增长的，对于我们公司整体的业绩就会有一定的保障和确定性。

三、重点产品介绍

显示领域我们今年重点推出的几款产品：

第一是去年我们开始量产的Micro LED，一季报的时候也说到利晶工厂5月底的时候会扩产到800KK/月的产能，目前算是比较顺利。截至目前，Micro LED订单接近两个亿，基本符合我们原来的预期。

第二个重点是会议的产品。利亚德的会议产品主要定位在LED会议一体机，去年采用LCD会议屏做了市场的一些品牌树立以及渠道商的挖掘，今年LED的会议一体机是我们拓展的重点。一方面在规模上，LED会议一体机产品出来后我们可以大规模推出，所以会把渠道商的规模加大，同时市场覆盖率上也会不断的增加。第二方面在产品上，除了自己的硬件和软件的开发，我们也会选择一部分与渠道或其他合作伙伴进行合作。

第三个就是透明屏，预计今年增速会提升。2019年我们开发了这款产品，去年即便有疫情也还是实现了增长，今年对于透明屏来说增速将会提升，它可以在广告、商业、舞台、军事、体育、电影拍摄、直播间等诸多市场应用领域里呈现，不只是展现出了显示画面的功能，同时配合VR/AR等新技术，打造出更炫的多彩视效。这一部分市场原来占比很小，未来都是增量市场。

第四是自主可控显示系统，主要适用于固定指挥调度所、保密会议室以及其他国家重要场所。今年我们将通过利亚德装备公司专门针对这类型客户的需求来研制相应的产品。

四、外延板块介绍

以上是公司显示板块的一些情况，其他三个板块我再简要介绍下目前的进展和规划：

照明板块这几年受政策影响比较大，对公司无论是业绩还是市值都是影响最大的。在目前的情况下，我们一个是继续挑选一些比较优质的项目，另一方面我们旗下的照明公司也在做一些转型。

文旅板块，虽然也受到了疫情和国家政策的影响，但是它跟夜游不太一样的的是它未来恢复的时点和趋势是比较明确的。所以我们对它的发展没有限制。

VR板块，目前我们还在重新筹划VR板块未来的发展。这一部分的业绩主要来源于美国的NP公司，去年和今年的一季度也受到了疫情的影响，但因为它的体量不是很大，同时它的毛利和净利比较好，所以整体在可控范围内，发展还是不错的。

投资者提问

1、公司对于高端和下沉市场的区分标准是什么？

答：公司的客户有三个维度：一个是高端市场，采用直销方式，客户集中在一二线城市和省会城市，以大型企业和政府部门为主；第二个是中高端市场，2017年，随着小间距LED在国内的爆发，公司开启了渠道销售模式，客户主要是二三线城市和一些GDP排名靠前的城市，通过原材料的选择和生产工艺的改进使得中高端市场的产品价格相对高端市场更具价格优势；第三个是下沉市场，包括三四线城市和县级市等，由于原材料价格的下降和技术的突破，小间距现在已经进入到性价比最优的时点，我们经过半年左右时间的市场调研和产品的研发，于今年正式采用“金立翔”品牌开始在下沉市场的拓展。

2、上游驱动芯片缺货的问题什么时候能解决？

答：驱动芯片缺货问题陆续在解决。今年5月，我们与上游主要的供应商重新签订了供货价格和周期，保障了我们的原材料供应能满足生产的正常进行，同时我们也将公司产品做了相应的调价，覆盖了由于原材料涨价带来的成本的增加。

	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。
附件清单 (如有)	无
日期	2021年7月19日