

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：2021-029

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（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	卢洋 杜彤 任嘉	上海泊通投资 古槐投资 古槐投资
时间	2021年9月10日14:30-16:30	
地点	利亚德会议室	
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 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现场会议的方式进行。会议中，董秘李总介绍了公司的相关情况并回答了投资者的提问，具体内容如下：</p> <p>一、LED显示行业现状及利亚德的经营情况分析</p> <p>从需求端看，自去年底以来行业需求就很旺盛，一般每年上半年是行业淡季，但今年上半年淡季不淡的情况一直在延续。对于LED下游应用的龙头公司而言，需求旺盛更为明显，甚至出现了供不应求的现象；从供应链端看，表现更为明显，市场上驱动IC的供应出现了紧缺的情况，对此利亚德也及时地采取了一系列措施，比如与主要供应商重新谈判商定价格，通过预付等方式锁定原材料，来保障22年需求增长的情况，总体来说对我们的影响不是很大；上半年对我们来说最大的瓶颈在于产能，由于产能的不足，我们有大量来自渠道的订单无法承接，因为渠道订单对于交货期有严格的要求，为了不失信于客户，我们宁可不接这单。</p> <p>基于行业上下游共同出现的高景气度现象，我们跟公司销售团队及渠</p>	

道负责人进行了多次沟通，从几个维度分析了现状产生的原因：

第一个原因从行业来说确实疫情之后开始回暖，大部分订单也是因为行业所带动起来的；

第二个原因是上半年由于产能问题，芯片涨价，以及供应链缺货的问题，使行业里很多中小企业无论是在原材料供应还是产品交付方面它面临的压力比龙头企业会更大一些，比如像利亚德因为规模比较大，大部分的货都可以按照客户的要求进行交货和备货，成本增加幅度也不会太大，但是小规模的企业就不一样，它压力会更大，所以我们感受到今年订单的大幅增长，还有一部分是来源于行业集中度的提升，大企业它抗风险能力或者解决问题的能力要更强，所以我们需求的增速应该是比行业增速还更快一些；

第三个原因是我们企业自身战略性调整所带来的。从直销的角度来说，利亚德现在除了做硬件，还会匹配很多的软件和各种服务来做解决方案，尤其是今年我们把行业分成 20 多个大行业，再细分到 60 多个小行业，针对不同的行业客户，我们提供的方案也是不一样的，再加上今年大家也反馈直销的订单里，国内是政府端占比会高一点，政府端今年对于大数据显示的需求确实是要比以往更大一些，所以我们直销的政府端的客户今年的需求是比往年要更旺盛一些；除了政府端，商企客户需求也开始大增，以往小间距定位在比较高端的产品，但是这两年通过成本规模化已经达到了性价比比较优的程度，应用上也不只是简单的显示，而是在广告、3D 屏、拍摄屏等，应用的拓展也使得商业客户的需求不断在增长；从渠道角度来说，今年增速较快。利亚德从 2017 年开始布局渠道，基本是在中高端的市场，但是今年我们看到了小间距性价比的进一步提升，所以我们开启了渠道的下沉市场，3 月-6 月之间一直在做下沉市场品牌的树立，包括市场的推广以及渠道商的选拔，还有很多渠道商大会，从 7 月份开始以“金立翔”品牌为主导的下沉市场就陆续起量了，这也是我们渠道能完成今年业绩目标的一个保障。

二、关于公司产能

因为年初从 3 月份就看到了整个行业小间距性价比的提升以及需求的

大增，所以当时公司做了一个重要的决策，就是马上进行一个新的工厂的起建。

以前工厂在北京和深圳，一般上半年是淡季，自己的产能基本能满足需求，但到旺季尤其是渠道起量后，因为渠道产品相对来说生产简单一些，我们就会把一些常规品种的产品委外生产。但今年需求大规模的增长，委外工厂订单承接能力不足的问题也出现了，有些不能如期交单，所以利亚德做出决策进行扩产。利亚德长沙工厂落户于长沙市望城区，第一期投资3亿元，主要以生产LED渠道产品为主，并配套生产电源模块及塑胶件等辅料产品。工厂已于7月29日正式投产，从筹备到开业，仅5个月就实现了从零开始组建到正式运营投产，预计10月可实现6000KK/月产能达产。

三、关于公司未来发展战略

明年公司将启动新的三年战略周期，基本定位仍然是以LED显示为主导，重点从两个方面来着手：

一个是大力推广Micro LED相关产业。目前公司所拥有的相关技术和量产水平应该还是排在全球首位的。与TCL华星光电联合开发的COG项目已试样，计划10月完成小批量产品供样；利亚德自定义ASIC芯片已完成流片，样品进入测试环节，预计2021年第四季度可进行小批量试产。随着Micro技术的不断成熟，成本的下降，市场空间被打开，它对我们整体的影响将更为明显，不仅表现在订单及营收比重的提升，对我们毛利和净利水平也有正向的作用。

第二个是由于战略回归智能显示，公司势必将从各方面去提升智能显示的比重，目标就是不断提高公司LED显示在全球的市占率。根据Futuresource的行业调研，利亚德已连续五年在LED显示领域全球市占率排在首位，但因为行业集中度比较低，份额也就百分之十几，所以提高市占率是我们新的战略指标。海外疫情复苏后，怎么结合境内的优势来推广海外市场，使我们在筹备的事情。

投资者提问：

1、看到公司17年持股计划已经减持完了，是什么原因呢？

答：我们现在正好在筹备新的一期持股计划，部分员工反应资金有些困难，考虑到这个问题，另外这一期持股计划也已经存续了 4 年周期太长了，所以就干脆把上一期的退出了，现在员工的钱也已下发完毕。

2、请问 COB 和 COG 的区别是什么？

答：COB 是 PCB 基板，COG 是玻璃基板。目前我们已经量产的是 COB，跟 TCL 华星光电联合开发的 COG 项目已试样，计划 10 月完成小批量产品供货。

3、您觉得利亚德掌握的这些技术里面最难的点在哪里？

答：我觉得要从利亚德在行业里所经历的几个时点分别来看。第一个时点是研发出全彩屏，那个时候怎么把芯片变成全彩色是难度最大的，我们通过自主研发获得了相关的专利，成功在国内第一家实现全彩屏；第二个是小间距阶段，小间距最核心的是散热问题，因为使用的芯片更小排列更密集，如果散热问题不解决，LED 屏的长期运行稳定性无法保证；到现在 Micro LED 阶段，难度就更大了，比如这么小的芯片怎么快速地放到基板上，这里面巨量转移技术是核心，然后当芯片变小变多，如何提高驱动芯片集成度，降低驱动芯片功耗也是关键核心技术。

4、年报发布会时领导提到 Micro LED 的应用包括商显自发光，AR/VR 和电子消费品，这里面您觉得哪一块增长是比较快的？

答：肯定还是商显自发光。VR 这块，虽然市场目前感觉好像很火热，但可能集中在头显或者眼镜的公司，我们的交互技术暂时没那么明显。但今年我们 NP 公司截止到目前本身业绩也确实还不错，一个主要原因是美国那边用虚拟拍摄的方式越来越多。

5、今年裸眼 3D 屏这块有超预期吗？

答：谈不上超预期，因为它不是常规显示产品，而是根据政府或企业 3D 需求专门做的项目，今年以来感觉趋势在增加。除了裸眼 3D 屏，创意

	<p>显示屏这块趋势也在向好，比如球形屏、透明屏、以及很多建筑里的天幕等，都是属于创意型特色开发出来的产品。</p> <p>6、金立翔的定位是怎样的？</p> <p>答：金立翔一个是它本身原来的租赁产品，目前我们在国内国外的租赁产品都是金立翔在做；另一个是渠道产品，今年渠道产品在“利亚德”品牌的基础上加入了“金立翔”品牌，主要针对下沉市场销售我们的 LED 显示产品。</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 9 月 10 日