

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：2021-030

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（ <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	蔡景彦 摩根大通证券有限公司 蔡宜韬 金库（杭州）创业投资管理有限公司 蔡钊永 殷实（广州）私募证券投资基金 曹国军 上海天猷投资管理有限公司 曹雯瑛 天风证券研究所 曾宪钊 重庆诺鼎资产管理有限公司 陈冠宇 上海龙全投资管理有限公司 陈家瑞 东莞市凯诺资产管理有限公司 陈柯杰 杭州玖龙资产管理有限公司 陈强 上海顺领资产管理中心（有限合伙） 陈秋东 上海淳富投资管理中心（有限合伙） 程天焱 青岛安值投资管理有限公司 邓果一 财信证券研究发展中心 房铎 中金公司研究部 费腾 华安财产保险股份有限公司 傅欣璐 川财证券研究所 刚卫文 上海中最投资管理有限公司 高照东 北京同创金鼎投资管理有限公司 古晓鹏 苏州高新创业投资集团太湖金谷资本 管晶鑫 中赋投资管理（上海）有限公司 管卫泽 深圳市中金蓝海资产管理有限公司 韩杨 上海恒者投资管理有限公司 何敏志 新时代证券股份有限公司

	贺王兴	北京二十二世纪兄弟投资管理有限公司
	洪俊骅	上海希瓦私募基金管理中心（有限合伙）
	洪岩	杭州玖龙资产管理有限公司
	侯继雄	长盛基金管理有限公司
	胡红兵	平安证券有限责任公司
	黄文忠	长城国瑞证券研究所
	黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
	金雨萱	SCRIPTS
	孔志强	北京京港伟业投资有限公司
	雷力	深圳开济资产管理有限公司
	黎松	深圳市哲灵投资管理有限公司
	李健龙	广东浔峰投资管理有限公司
	李敬民	深圳中和阳光股权投资基金管理有限公司
	李军	浙江百年资产管理有限公司
	李顺帆	国盛证券研究所
	李轩	海通证券研究所
	李亚寅	恒泰证券股份有限公司
	梁超	深圳市鑫源瑞资产管理有限公司
	林乔松	上海阿杏投资管理有限公司
	刘亿	北京源闾投资基金管理有限公司
	刘玉红	众志汇通资产管理（北京）有限公司
	刘正红	中山市天誉股权投资有限公司
	罗凡	中金公司研究部
	罗胜	深圳市远致富海投资管理有限公司
	吕诗乐	深圳瑞福资产管理有限公司
	梅翔	沐海证券投资基金
	孟庆锋	青岛永安信邦投资管理有限公司
	孟庆锋	上海仙风资产管理中心（有限合伙）
	欧川	海南昆仑时代投资有限公司
	潘沛力	上海银湖资产管理有限公司
	潘亚军	深圳市君茂投资有限公司
	潘宗德	杭州恩宝资产管理有限公司

师培业	大同证券有限责任公司
随学圣	上海惠畅投资管理合伙企业（有限合伙）
孙哲文	上海小海豚投资有限公司
谈必成	申万宏源研究所
田玛	中泰证券(上海)资产管理有限公司
田鹏	中信证券研究部
童志君	招商证券股份有限公司
王保兴	上海卓中投资管理有限公司
王厚恩	北京金泰银安投资管理有限公司
王菊明	明悦（杭州）资产管理有限公司
王少华	杭州玖龙资产管理有限公司
王仕帅	深圳市翼虎投资管理有限公司
王帅	中天证券有限责任公司
王天乐	中信建投证券研究发展部
王召辉	浙江鸿汇资产管理有限公司
魏文岭	新华养老保险股份有限公司
魏延军	上海沃胜资产管理有限公司
魏奕鹏	南京弘翰资产管理有限公司
巫清登	宁波聚正投资管理有限公司
吴昊	深圳市晨钟资产管理有限责任公司
吴泰谷	深圳市前海德毅资产管理有限公司
吴晓东	深圳市前海铂悦投资管理有限公司
吴亚林	广东富业盛德投资
吴颖	中航信托股份有限公司
谢立军	杭州哲云投资有限公司
徐斌	杭州玖龙资产管理有限公司
徐勇	平安证券综合研究所
许婷	江苏悦达善达股权投资基金管理有限公司
闫鸣	广东宝新资产管理有限公司
闫小龙	深圳市百毅资本管理有限公司
杨锦儿	中山市逸海资产管理有限公司
杨钟	太平洋证券研究院

	尹盟 俞礼玢 袁斌 袁熹 岳雄伟 张华 张斯莹 张钰 章昊秋 章琪 赵俊 赵梦远 赵晓菲 赵心怡 赵朕 郑超君 郑志刚 郑志文 周洪才 周吉 周紫瑞	财信证券研究发展中心 非然奇点投资管理（北京）有限公司 深圳市杉树资产管理有限公司 兴银成长资本管理有限公司 上海涌乐股权投资基金管理有限公司 朗玛峰创业投资有限公司 中国银河证券研究部 国融证券股份有限公司 财通证券资产管理有限公司 南京证券股份有限公司 上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙） 上海榜样投资管理有限公司 上海偕沣资产管理有限公司 国海证券研究所 上海泓信投资管理有限公司 华金证券研究所 杭州湖汇山投资有限公司 中融基金管理有限公司 苏州鼎福祥资产管理有限公司 敏实控股 西部证券研发中心
时间	2021年9月17日 10:00-11:00	
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由北京上市公司协会与约调研平台共同举办，并以电话会议的方式举行。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</p>	

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，我们宁可不要接单。

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 号正式投产，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、可以介绍一下公司长沙工厂目前的产销情况吗？长沙工厂投入使用后，渠道产品的毛利率是否有望提升？

答：长沙工厂已于 7 月底投产，预计 10 月底达产，目前是满产状态。长沙工厂投产后，原来我们通过委外生产的订单会由长沙工厂生产，正常会提升毛利水平。

2、显示业务板块重点产品的进展情况？

答：显示板块最重要的产品第一个是小间距。小间距占到显示业务 60% 以上比重。最大的亮点是它性价比的提升，以及应用范围的扩展，所以我们渠道销售订单今年有大比例的提升。另外国外的小间距业务本来 2019 年已经启动了一个快速增长阶段，但 20 年的特殊情况趋势被打断，好在从今年 5 月份后已经陆续恢复，目前海外订单增长在加速；

第二个重点产品是 Micro LED。我们合资公司利晶去年 11 月正式投入量产，当年确认了 3000 万收入，今年上半年收入 1 个亿。目前不管从技术上，还有产品未来的可靠性上看，它发展的趋势都是比较清晰和明确的。因为投产后订单和客户反响很不错，我们今年 7 月份对利晶工厂进行了提前扩产，正常明年年底前产能还会进行翻倍；

第三个是今年重点推出的符合军队市场行业要求的产品，针对自主可控的战略指导方针，我们投入了相应的产品研发，并开始大量向军队市场进行推广，目前进展也比较顺利。

以上是今年的一些重点。当然，未来还有一些储备的产品，比如，会

议产品、影院产品、还有异形屏、透明屏等，这些都是我们细分行业里面的产品，也都根据我们制定的方向和目标在稳步推进，对公司业务的开展、业绩的提升、市场占有率的提高也都起到了非常重要的作用。

3、Micro LED 在推广上和小间距推广有什么相同或者差异？在全市场全面推广 Micro LED 存在哪些困难？目前电视销售反馈如何？

答：Micro LED 和小间距目前定位不太一样。常规的一些室内的场景是以小间距为主，但是一些高端客户以及一些专业显示领域里，用到 Micro 的产品会更多一些。小间距电视 2012 年推出后，它的成本下降趋势在后面几年是非常明显的，最初只有高端市场才能做，现在已经进入到下沉市场，Micro LED 将来也会有这样一个趋势。这个过程中包括技术的不断进步，原材料成本的下降等。今年 6 月中旬我们也推出了民用的消费电视，确实价格比较高，销量很有限，它最大的瓶颈就在于成本问题。但将来无论是通过改善工艺还是替换原材料，成本降低的趋势是确定的。所以将来 Micro LED 也一定会大量走向消费电视的市场。

4、各大手机厂商陆续推出曲面屏、折叠屏、智慧屏产品，公司产品目前有应用到这些领域吗？

答：这些没有。我们现在的屏幕主要还是 100 吋以上的大尺寸为主。但利晶公司 Mini 背光模组有可能应用于以上这些产品。

5、近期元宇宙概念走强，公司在 VR 板块的未来规划是否有更新。

答：最近我们也受到元宇宙概念波动的影响。我们 VR 这个版块仍然是以动作捕捉技术为核心，在全球范围内做产品的销售和方案的落地，目前这个规划没有变化。

6、多家 LED 显示屏企业都有推出透明屏，请问公司的透明屏产品有何优势？目前在透明屏上市场销售份额如何？

答：利亚德在 19 年上半年通过成立合资公司的形式推出了透明屏的产

	<p>品，启动了这块市场。这两年做的最突出的两个项目，一个是70周年国庆我们在天安门广场举行的晚会上提供的5400平米的巨屏。能在这么重要的场合中使用，那我们不管是产品设计还是质量，都是有信心的；第二个是在玲珑塔上搭建的为冬奥会倒计时的指示牌，现在去那边还能看到，夜晚点亮后属于地标式的建筑和展示方式。</p> <p>对于透明屏，我们未来几年仍会继续做大市场，不只是在显示层面的应用，还有在文旅或者其他城市建设有关的一些应用上。它最大的优势在于屏幕不点亮的时候，不影响楼体或建筑本身的结构和样貌，点亮后又可以显示文字图像视频等。</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17日