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：2020-029

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  ■其他（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | |  |  | | --- | --- | | Rina | 台湾统一证券 | | 张凯力 | 连雄人寿 | | 林依蓉 | 永丰投信 | | 尹乃芸 | 国泰偷心 | | Cheryl | 惠富投资 | |
| 时间 | 2020年7月8日14:00-14:40 |
| 地点 | 电话 |
| 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 | 本次投资者关系活动以电话会议的方式进行。会议中，公司董秘对公司战略调整以来公司取得的进展及目前情况进行了介绍，并回答了投资者的提问。  **一、Mini/Micro进展情况**  **1、合资公司情况**  利亚德 Mini/Micro技术经三年研发，于19年上半年应用于实际产品。对利亚德而言，我们是产业链的下游应用公司，上游有芯片公司，现有模式下还有封装公司，当我们的Mini和Micro生产基地建成后，可能打破原有产业结构，其中上游芯片是必要基础。公司本身通过三年时间自主研发巨量转移技术，在下游方面通过直销和渠道两种形式进行全球市场销售，对下游市场有控制，在上游方面与晶元光电合资，保证在上游的技术和成本有一致性。目前公司和晶元光电的合作形式是成立合资公司利晶微，双方股权各占50%，在管理层有各自相应权限制衡。Mini和Micro新技术将来一定能够成为显示的未来，市场空间可期待，一旦将来Micro巨量转移技术成熟，其市场空间将被逐步打开。面对这样的未来市场，我们对利晶微公司做了三年上市的规划，管理和研发层面利亚德和晶元光电均做了人员外派。目前利晶微正按规划运行，包括年初公司注册到厂房装饰装修、机器设备采购、研发设备采购均按计划进行，此后规划7月底设备陆续到位、调试完成，8月进入试产阶段，10月正式投产，2021年批量生产，产值将大幅提升，之后公司也将进一步做Mini/Micro研发。  利晶微主要经营范围是：研发和生产以倒装封装、巨量转移为主要生产工艺的Mini LED背光显示、Mini/Micro自发光显示产品。预计5年内投资金额10亿元，分两个阶段实施。第一阶段是2020年7月至-2022年12月，第二阶段是2023年至2025年，量产基地扩产，Micro LED自发光显示大规模量产。由于无锡市政府将此项目作为全市最重要项目之一，不仅厂房方面有很大支持和优惠，公司各方面装修采购也很顺利，公司人员也没有受到疫情太多影响，仍按计划进行。  **2、产品应用**  主要是两方面应用：  一是背光产品应用，使用Mini芯片做笔记本电脑、LCD面板直下式背光，直下式背光可以解决LCD亮度不够、色域不全问题，使全彩背光显示效果大大提升，显示效果远优于现有侧光式显示。在销售方面，合资公司负责销售的管理层目前正在跟进一些笔记本电脑，LCD面板商等，沟通顺利。我们一方面在技术和产品上有优势，目前传统模式和封装仍是主流，而我们可通过巨量转移方式大幅降低成本，且利晶微将是第一家通过巨量转移技术量产背光模组的公司；另一方面在客户资源上也有优势，会通过晶电和利亚德原有客户基础推进利晶微产品销售，利晶微有利亚德和晶元光电在技术产品和客户资源上的整体利用，优势很明显。  第二个应用是自发光显示模组，将利用利亚德的销售渠道进行自发光产品推广，将来随着Mini/Micro自发光产品成本的大幅下降，可以在做到尺寸更小、晶粒度更高的前提下，成本仍与现有显示产品差不多，那么现有很多产品都会被替换，未来空间很大，这是我们看好自发光产品的主要原因，市场上很多封装公司也在投资，晶电也开始备货进行Mini/Micro芯片生产等等，可以看到Mini/Micro成熟度越来越高，甚至在产品未出来前已有客户需求，因此市场发展方向是不可逆的。正如当年小间距电视，虽然开始其成本很高，但是随着研发和上游原材料使用方面不断加大技术投入，现在的小间距产品比原有替代产品的价格更低，这个成本降低需要一个过程，市场空间会随着成本下降越来越大，Mini/Micro一定也会走出小间距这样的成本下降、市场空间逐步打开的势头，且其未来潜在市场比小间距市场规模有几倍/几何倍数的扩大。  **二、常规业务情况**  **1、板块概况及规划**  19年是转型期的一年，从四轮驱动到后面的文化科技整合，公司衍生出4大业务板块，虽然目前也是4大业务板块，但是在结构上越来越倾向于智能显示板块，智能显示板块营收已调整至70%以上。夜游经济板块则被压缩，由于该板块付款方式及项目获取类型、客户类型等受政策影响较大，因此19年公司通过挑选一些优质项目承接这种方式，将夜游经济板块控制在一定范围内，对公司不造成更多影响。文化旅游板块，未来嫁接了声光电技术、虚拟娱乐技术的文化消费一定是一个趋势，将慢慢替代传统旅游模式/文化体验模式，公司一直在做文化市场培育，目前每年有6个亿左右营收规模，都是通过新型模式创造出来，未来公司将会持续跟进，每年该板块差不多会保持20%以上的增速。VR板块，之前一直是硬件和软件产品销售作为实现营收的模式，19年公司开始培育解决方案模式，将公司产品应用在不同的十多个行业中，结合行业特点提供特有解决方案，2020年开始将继续深挖行业，尤其是如虚拟主播、直播等新兴行业，并向传统行业（如培训、教育、医疗等）陆续渗透，提高营收规模。目前公司VR板块的利润规模排在全球首位，但营收规模每年增速只有20%，因此公司希望改变经营模式以扩大营收规模。  未来三年我们将沿着上述思路做发展调整，不断增加智能显示占营收的比重，同时在显示领域提高市场占有率，扩大在显示板块的影响力和营收。  **2、新产品开发**  针对传统显示屏和小间距产品我们将不断扩大产品销售规模，增加市占率，同时将继续推进新产品全球市场推广。2019年，公司智能显示业务中加入了两款新产品。  首先是透明屏，公司于2019年4月开发的该产品投放市场，当年已实现2亿元订单，并在国庆70周年晚会等重要项目中应用。随着透明屏产品的不断稳定成熟，应用的市场领域越来越广阔，比如玻璃橱窗、玻璃幕墙、商业中庭、舞台舞美、各营业网点等。  第二是大屏幕视频会议系统，公司通过桌面方案整合屏和周边其他的硬件。通过开放硬件平台，让系统集成商可以很好的将我们的产品集成到方案中，也可以让更多的软件公司基于我们的硬件平台去开发各种会议应用，最终面向不同的行业用户提供不同会议场景。去年通过100寸液晶做小德通品牌，今年通过小间距电视做会议市场硬件显示产品，另外公司对事业部进行了重新梳理，招聘资深人士做产品完善和市场渠道拓展；  **3、新市场拓展**  第一个市场是消费电视市场。公司于19年11月新品发布会发布了两个消费者品牌以及三款消费者电视产品。消费电视将通过利亚德旗下美国PLANAR品牌和新创的LEMASS品牌打造顶级与高端搭配，通过不同的品牌与产品策略，全面布局消费者电视市场。先是通过100寸液晶做市场品牌推广，随着Mini/Micro的出现和成熟，未来将采用Mini/MicroLED做消费电视。  第二个市场是影院市场。目前的电影片源大多有3D版本，但现有的电影播放设备亮度低，使得3D电影观看效果较差，而LED屏幕亮度高、色域全，可以提供更优质的体验，为影院创造更多的机会，比如大型团体活动、体育节目直播、电竞比赛、舞台剧演出等多种需求的创新服务，带动电影行业的发展。公司一直有产品研发，目前进展到DCI认证过程，疫情带来了一些进度影响，但是新产品有明显替代趋势，只是时间问题。  **三、投资者问题**  1、请问台湾晶电跟隆达吸收合并后在业务上是否对利晶微有影响？  答：公司与台湾晶电的合资协议中有约定排他条款。晶电与隆达的合作仍然以传统照明业务为主，而涉及到Mini/MicroLED的技术和产业化则是由利晶微做，业务范围没有冲突。  2、公司怎么看Mini/MicroLED未来的市场空间？以及合资企业将来的运营模式？  答：合资企业是从不同的应用层面做市场培育，主要是两类：  一类是Mini背光产品，背光的应用市场包括大尺寸LCD 显示，电竞等高端显示器，笔记本、平板显示和车载显示等。  第二类是Mini/Micro 自发光LED，其应用有两大方向，分别是大尺寸LED显示和小尺寸LED显示。大尺寸的如应用于指控大厅、高端商业及会议中心、家庭影院及家用大尺寸智能LED电视等领域；小尺寸显示领域的应用将集中在穿戴式显示，如watch、VR/AR眼镜等。  针对背光产品，利晶微的销售团队依托晶电的客户资源优势已经在对接潜在的客户。而自发光产品，将通过利亚德健全的直销和渠道网络进行市场拓展。  3、公司是否有感受到自疫情爆发以来市场需求有什么变化？  答：国内需求变化不大。一季度受疫情影响以及各地防控措施的实施使得很多项目无法正常开展，但二季度疫情得到控制后已加速得到恢复，综合一二季度来看，订单与去年同期变化不大。  有影响的是海外，主要是美国、巴西等地疫情对当地人们的生活方式产生了较大冲击，公司的运作和市场的需求确实有减弱。  接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，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 | 2020年7月8日 |