

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：2021-009

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（ <u>电话会议</u> ）	
参与单位名称及人员姓名	王恺 徐凯 杜广	银河证券 天弘基金 天弘基金
时间	2021年6月7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	本次投资者关系活动以电话会议的方式进行。主要内容如下： 一、新技术带动 LED 行业进入新一轮发展周期 1、每次产业周期的开启，均得益于技术创新 从上世纪 90 年代开始，LED 进入中国市场，并在中国市场发扬光大。中国的 LED 企业在应用端技术的进步，带来多次需求爆发式增长。1998 年，国内第一款真全彩 LED 异形显示屏由利亚德研发成功并逐步占据了室外显示应用的全部市场；2010 年，利亚德成功研发出全球首台 2.5mm 小间距高清 LED 电视，开启 LED 小间距替代 DLP/LCD 大屏拼墙的技术革命，使 LED 显示产品进入室内应用市场；2020 年 7 月，利亚德全球首发 40 英寸 2K（P0.4）Micro LED 标准化商用显示产品，标志着 Micro LED 显示商用时代的正式来临。 2、Micro LED 的产业化促进了显示领域的提升 Micro LED集LCD和OLED所长，不仅拥有高画质、高续航、广色域、定点驱动、高反应速度、绝佳的稳定性等特性，与OLED相比，在透明与可挠的性能上也更甚一筹，堪称真正意义上的下一代显示技术。未来LED在显示	

	领域的应用，将包含室外显示、室内50吋以上直显示、4吋以下直显；同时，Mini LED背光将在Micro直显大量应用前，大幅占据LCD背光应用市场。 3、全球诸多大型公司筹备投入 Micro LED 2020 年，诸多厂商顺应 LED 行业发展趋势，抓住 Micro LED 产业化机遇，纷纷投资 Micro LED 显示技术开发等项目。 4、Micro LED 技术的到来，促使显示产业步入了全新的“竞合时代” 利亚与台湾晶元光电，三安光电与TCL华星，晶元光电与隆达电子，洲明科技与京东方，利亚德与TCL华星等产业上下游公司纷纷展开全方位深度合作。多个“CP组合”充分佐证，两个阵营的需求侧和供给侧的局限已被打破，联合多方上中下游产业链，将给当下和未来开了一个新的、巨大的市场机会。 5、Micro LED 设立中国电子视像协会行业分会 3月25日，中国电子视像行业协会Mini/Micro LED显示产业分会（简称“CMMA”），在北京召开“第一次成员大会暨新一代显示产业高质量发展论坛”。李军董事长当选CMMA首任会长。行业主管部门大力支持Mini/Micro LED显示技术发展，并筹建Mini/MicroLED显示产业基金。 二、LED 产业呈现出全行业的回暖迹象 1、Micro 新技术带动新一轮产业周期开启 Micro LED 技术的落地和产业化，拉动 LED 行业进入更广阔的市场空间，启动了新一轮的行业高增长周期。Micro 直显产品的商业领域应用，以及 Mini 背光的大规模替换，将带动 LED 行业增速的大幅提高。 2、LED 显示产品应用进入性价比最优的阶段 LED 显示产品价格接受度和产品质量稳定性同时提升，使 LED 显示产品性价比达到最优时点，将继续放大应用市场。首先，小间距市场应用无论在地域还是行业将逐步下沉；第二，疫情的外因使视频会议一体机需求凸显，在商业领域的应用将大幅增长；第三，户外“裸眼 3D”显示屏在国内火速串红，成为城市新地标，LED 户外显示进入新的需求市场；最后，创意显示进入大众视野，LED 显示产品的形态多样化，开启了多样化的应用。 3、行业集中度提升 疫情成为加速行业集中度提高的催化剂，在经过 2020 年疫情的洗礼后，很多不以技术为核心的或者说企业抗风险能力比较弱的公司都在这个
--	--

	过程当中被淘汰掉了，行业集中度开始发生比较大的变化，龙头企业较强的抗风险能力和品牌效应在疫情中更好地展现，同时疫情控制后需求反弹，龙头企业最先受益。 三、“深耕显示” 进入发展新周期 利亚德的25年，就是中国LED显示产业的25年，引领了全球产业快速发展。 （一）技术创新一直是利亚德持续发展的驱动力 1、三次技术创新推动LED行业发展 第一次技术创新：1998年，开启了国内LED显示屏全彩时代。 第二次技术创新：2010年，小间距破壤而出，中国品牌主宰了LED显示产业。 第三次技术创新：2016年，激活产业，全面推进Micro LED产业化进程。 2、正式成立 Micro LED 研究院 2020年10月，由利亚德、台湾晶元光电、利晶三方联合的Micro LED研究院正式成立，研究院致力于Micro LED显示技术的开发，目前正合力攻关LED封装表面一致性、超微间距Micro LED转移固晶等技术难题。 Micro LED研究院成立后，推出第一本《Micro LED显示技术及应用白皮书》。 （二）“深耕显示” 战略实施卓见成效 1、显示主业回归，稳居全球市占率首位 虽然显示业务营收比重10年里存在波动，但公司一直保持显示业务的技术和产品优势，显示产品收入从2010年3.7亿元扩大到2019年的64.44亿元，增长16倍之多，连续四年蝉联全球市占率首位，同时，公司在全球的龙头地位也坚不可摧。 2、市场全方位布局，覆盖多维度市场 （1）全球市场布局，品牌影响力优势明显 利亚德自2011年开始拓展海外市场，从在国内组建海外团队，到海外设立公司，通过与合作伙伴合资设立子公司，到2015年年底收购美国平达，海外市场布局基本完成。海外显示营收规模从6,000万扩大到27亿元。海外显示营收占比2017年开始稳定在40%以上。 （2）直销-渠道双管齐下，打通客户“金字塔” 公司根据不同的客户市场特征，采用直销-渠道相结合的营销模式。5
--	---

	年的时间，渠道营收规模翻倍，营收比重稳定在40%。 （3）行业-区域，横向-纵向深挖客户需求 随着2012年小间距开始在市场起量，公司根据行业客户需求的不同，配备不同的显示解决方案，逐个行业挖掘客户需求，并将行业客户继续细分。目前，公司将国内客户行业划分为22个大行业60个细分行业，并将“行业市场占有率”指标纳入销售考核体系。 3、从定制化产品向标准产品转化，更好地满足客户需求 Micro LED量产后，公司提出以2K分辨率作为显示单元，使产品形态完全标准化，在提高生产效率的同时，也便于生产制造及质量管控，更利于加深客户对产品的理解，降低了市场推广难度。 4、继续扩大产能，迎接行业新周期 由于LED显示产品市场需求加大，公司将继续扩大产能，迎接行业新周期。目前公司LED显示产品产能主要集中于四大生产基地：北京、南方总部、湖南、斯洛伐克。 （三）Micro LED量产如期实施 自Micro LED量产基地正式投产后，产品受到市场认可订单相对饱满，截至目前Micro LED订单过亿，2020年Micro LED商显产品形成营收3,000万元。 因市场需求旺盛，经过与合作伙伴台湾晶元光电协商后，决定提前7个月至2021年5月底前实现800kk/月产能。 四、“稳健发展” 迎接下一个高增长期 （一）规模扩张，企业影响力增强 上市9年，“内生+外延”的高成长模式，将公司从中小规模企业打造成中大规模企业，社会影响力持续增强。 1、营收规模：营业收入规模从上市前5亿元，上市9年，最高达到90亿元，已经进入中型公司行列。 2、资产规模：利亚德从上市前2011年5亿元总资产，经过10年的经营扩张，2020年总资产规模达到137亿元，增长27倍；净资产也从2.5亿元增长至72亿，增长28倍。 3、员工规模：员工人数从上市前不足千人到目前近5,000人，扩大了5倍，从上市前全部为境内员工，到目前千人规模的外籍员工，已经成为全
--	--

	球化企业集团。 （二）稳健发展指标表现 1、经营性现金流：在2020年经济受疫情影响的环境下，经营性现金流净额再创新高，并与净利润（扣除商誉）的比率达到300%。显示业务是经营性现金流向好的主要贡献方，未来随着显示业务比重进一步提高，经营性现金流将会继续稳健向上。 2、股权融资与对外投资：上市9年，公司通过股权融资金额合计50.75亿元，对外股权投资（不包括合并报表范围内增资）金额合计46.13亿元。由此可见，公司主要以自有资金进行日常经营，融资金额基本用于对外股权投资。 3、应收款稳定在营收的30%。 4、商誉：2020年商誉减值总额度为13.07亿元，商誉余额为10亿元，其中NP公司商誉7亿元，其余3亿元商誉金额分布于10家标的中，未来产生大额商誉减值风险较低。 5、深化集团内控管理：2020年，公司正式引入了第三方咨询机构实施集团内控优化项目，建立了健全公司内控制度，加强了公司内部管理，规范了公司运作。 （三）外延业务规划 公司自2014年开始大规模引入外延业务，包括夜游经济、文化旅游、VR体验，外延业务营收占比从24%一度提升至2017年的40%；2019年，公司调整业务结构，重新聚焦显示；2020年，外延业务占比滑落至22%；未来，随着显示业务加速增长，外延业务占比将持续下降。 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6月7日