

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：2021-027

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	唐权喜 刘旺平 黄进 陈思郁 李博	东方证券 东方证券 上投摩根 上投摩根 上投摩根
时间	2021年8月25日 15:00-16:00	
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。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： 一、关于LED显示相关技术和分类的介绍 LED显示产品依据不同标准纬度，分类如下： 1、以产品间距分类： （1）大间距显示：像素间距大于2.5mm以上显示产品； （2）小间距显示：像素间距为1.0mm（含）—2.5mm（含）的显示产品； （3）微间距显示：像素间距小于1.0mm的显示产品。 2、以LED芯片结构和尺寸分类： （1）常规LED显示：是指以常规正装LED芯片作为发光像素的LED显示；	

	(2) Mini LED 显示：是指以尺寸 100~300μm 的倒装 LED 芯片作为发光像素的 LED 显示； (3) Micro LED 显示：是指以单边尺寸<100μm 的 LED 倒装芯片作为发光像素的 LED 显示。 3、以像素结构分类： (1) SMD：是指采用封装基板，如 bt 板等，先将 LED 芯片封装成 pkg，即 SMD 器件，再通过 SMT 工艺将封装好的 SMD 贴片至模组基板；目前业界流行的 IMD 封装也属于 SMD 的一种； (2) COB：是指无需先行封装，而将 LED 芯片直接固晶至模组基板，再对模组发光面进行整体封装；按不同的 LED 芯片结构，COB 又可分为正装 COB（RGB LED 全部是正装芯片），倒装 COB（RGB LED 全部是倒装芯片）和混装 COB（RGB LED 中有正装和倒装芯片）。 COB VS SMD COB 具有防护好，稳定性好，无颗粒感、耗材少等优点，是未来 LED 显示产品的发展方向，但目前 COB 技术仍存在黑屏和点亮的模块化问题，严重影响视觉和显示效果，且短期内无法彻底解决。因此当前阶段下，我们认为 IMD 封装的 Micro LED 产品仍是市场主流，未来，随着 COB 的表面处理、混 bin、返修技术的成熟和成本的降低，相信 COB 形态的 Micro LED 具有更广阔的应用前景。 倒装 VS 正装 采用倒装芯片的 LED 显示产品较采用正装芯片的优势体现在：（1）高亮度高画质（2）高可靠性（3）高对比度。 4、Micro LED 产品将是未来更有前景的显示产品 随着 COB 的表面处理技术和芯片的混 bin 技术不断成熟，采用倒装的尺寸小于 100 微米的芯片的 Micro LED 显示产品将是未来更有前景的显示产品。 二、LED 显示行业现状及利亚德的经营情况分析 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，我们宁可承接这单。 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。 三、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。 四、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、关于 Micro LED 应用，市场规模和公司的规划您能做个介绍吗？ 答：Micro LED 我们去年 10 月份刚开始投产销售，去年销售收入 3000 万，今年计划完成将三个亿左右的销售，增长 10 倍。其实现在的情况跟我们 12 年推小间距时有点类似，小间距从推出到爆发也用了三年左右的时间，Micro 也一样，现在主要是国内大型商显为主，慢慢海外也起来了，再就是家用也在开始。Micro 要形成规模还有两个问题需要解决：一个是要降低成本，由于它产量还比较小，各种原材料成本相对比较高，比如芯片、封测等方面，我们也在朝这几个方向努力把成本降下来；第二是要形成一个全行业全面推广的氛围，现在国内基本就我们一家在主推 Micro LED，这是我们面临的一个挑战，当然也是我们的机遇。 Micro LED 的产能今年我们 6 月份已经扩到了 800K，现在也都是满负荷的运作，未来我们将根据市场情况决策扩展规划，稳步往前推动。 2、传统小间距未来还有增长吗？还是会被 Micro LED 都替代掉？ 答：首先，传统小间距不会被替代掉。Micro LED 的市场在间距 1.0 以下，两者是有区分的，中间部分有重叠，但量不会太大。 小间距未来的市场，一个规模比较大的是海外市场。海外市场近些年规模才陆续起来，疫情之后将延续之前的爆发势头；第二个是国内的下沉市场，之前的渗透率还很低，利亚德以“金立翔”的品牌进入后将大力推动这块的发展；第三个就是小间距产品性价比的提升，形态的多样化呈现也不断在开拓新的应用场景。
--	--

	3、其他几个板块未来发展的规划是什么样的？ 答：夜游经济板块，我们会控制它的规模，只挑选优质的、付款条件好的项目去承接，使它占营收的比重不断下降。 文旅板块规我们没有做太多的限制，仍然觉得文化旅游的市场将来还会启动，现在是随着政策的恢复陆续在做。 VR 体验最大的优势在于拥有的技术在全球的领先性，未来前景也很好。基于这个底层技术，我们会开发更多的应用，包括电影拍摄、电视剧拍摄、动画片的制作、工业检测、医学上都有应用。 将来利亚德会发展成为一个一干多支，即智能显示为主干，其他业务为分支的集团型公司。 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 8 月 25 日