

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：2021-028

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	唐权喜 东方证券 樊司乔 东方证券 张一格 融通基金 许富强 融通基金 黄浩荣 融通基金 樊鑫 融通基金	
时间	2021年8月25日 16:00-17:00	
地点	利亚德会议室	
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，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、LED 需求的上升跟它的性价比提升有关，那它跟其他一些产品比，它的价格或者说性价比大概是怎样的？ 答：我觉得小间距跟同类产品比价格的时期已经过去了，因为小间距以前用在监控调度指挥是替代 LCD 拼墙或者背投拼墙，需要跟这些产品比价格，但小间距普及后现在我觉得更多的是小间距跟自己在比。一个是它产品显示效果优秀，LED 的特性又能塑造更多产品形态从而适应更多元化的应用，创造需求；另一个是技术的成熟使得其成本下降，即便形态变化也不会影响它的价格。从这两方面推动了市场对小间距的大规模需求。 2、这样一个需求的向好是否有持续性？ 答：从行业角度来看，我觉得有一定的持续性。首先，行业新衍生出来的应用的需求今年才开始大规模启动；第二，渠道市场基于性价比的提升而得到大规模增长也是刚开始；第三是，海外市场 19 年就开始爆发，但是疫情阻碍了它的势头，我觉得在海外陆续恢复后，海外的这种大规模增长仍然会进一步启动。 3、公司对长沙工厂产能的需求和规划是对未来市场做了提前的判断还是目前就已经能很好的消化？ 答：长沙产能一部分是来源于渠道的需求。一般每年上半年淡季的时候，我们原有产能就能满足要求，但到下半年旺季尤其渠道起量后，其实每年都有很大一部分是通过委外生产的，所以长沙工厂建成后这部分我们
--	---

	都会转到长沙工厂；另外，未来利亚德要提高市场占有率，会大力开拓渠道市场，现在利亚德开拓了以“金立翔”为品牌的下沉市场，它的规模一定会越来越大。所以基本我们是按照未来三年可以满足渠道产品的市场需求所设定的产能。 4、“金立翔”品牌的产品价格上也会区别于其他产品吗？还是说价格没什么变化，只是渠道铺设上的下降？ 答：价格上会有区别。利亚德的产品分成三个维度。直销做高端产品，利亚德品牌的渠道偏中高端，金立翔品牌是中低端。针对不同市场客户结构和需求不一样，我们使用不同的产品去做。金立翔品牌的渠道市场的产品都是我们重新开发出来的。 5、您觉得这个行业最核心的是什么？是品牌还是渠道，还是技术还是客户资源关系？ 答：我觉得这个行业最核心的肯定是技术。利亚德也正是以技术为驱动不断发展起来的，这些年无论是推广国内全彩 LED 还是自主研发的小间距，还是现在的 Micro 都是这样，如果没有技术，一个时期内或许可以占领一定的市场规模，但是不能引领整个行业向上的健康的发展。而且产品壁垒越高，技术带动的公司的优势越明显。比如原来全彩阶段，市场集中度非常低，利亚德即便是龙头市占率可能也是个位数，到了小间距阶段就不一样了，小间距推出已经 10 年，但目前市场份额仍主要集中在几家上市公司这儿。到 Micro LED 时代，市场格局又会发生变化，由于国际巨头的加入，下游应用型公司需要捆绑上游芯片公司发展才能更有保障，这时候没有一定技术储备的公司或者说小规模公司立足下去就会比较困难。所以将来 Micro 成为 LED 显示的主流之后，市场集中度会进一步提高，而且一定是几个企业集团一起来做推动。 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