

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：2021-04

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	桑永亮 孟德鹏 朱巍	华夏久盈基金 华夏久盈基金 华夏久盈基金
时间	2022 年 2 月 15 日 14:00-15:30	
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 证券部副经理
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动以现场参观和会议的方式举行。会议中，董秘李楠楠回答了投资者的有关问题，具体内容如下： 1、公司的业务模式还是直销为主？ 答：我们这两年的业务模式分成两种，直销和渠道。直销是通过我们自己在全国普及的销售网络去做，基本针对的是高端客户类型，以解决方案项目为主；17 年开始我们进入到渠道销售，在外围建立渠道合作伙伴，我们把产品卖给渠道商，再由渠道商卖给终端客户，渠道客户基本集中在二线三线城市以及去年我们开启的下沉市场。 2、渠道这块增速好像非常快，原因是什么？ 答：小间距电视虽然在市场上已经有 10 多年时间了，但是进入到非高端市场是从 2017 年才开始的，之前都是在一线城市还有一些垂直行业比如	

	军队等。但其实小间距随着它性价比提高，市场需求在不断增加，它在中端以及下沉市场的市场空间比高端市场要更多一些，所以这两年渠道我们逐渐成熟起来以及下沉市场开启后，这块的量就会加速提升。 3、 请问 Micro LED 未来成本下降的驱动因素有哪些方面？ 答：一个是在原材料端，Micro LED 采用的是单边尺寸 100 微米以下的芯片，目前能生产符合要求的芯片的厂家很少，量也很小，所以芯片本身是比较贵的；第二个是基板，现在采用的是高端的 PCB 板，如果能用玻璃基板代替，那么成本将大幅下降，我们在研究的 COG 技术是使用玻璃基代替 PCB 基，也取得了阶段性的成果，去年 11 月份我们跟 TCL 华星研发的 COG 模式的透明直显 MLED 已经正式发布；第三个是在制程上，因为工艺流程的变化，我们所使用的设备都是定制的，只有达到一定的量，规模效应才能体现出来。其他还有一些方向，我们都在做同步的研发和改进，目的就是 will Micro LED 的成本降下来，打开市场规模。 4、 景观亮化业务这两年是什么情况？ 答：这几年基本是保持在稳定的订单水平，没有做太大规模的释放，一个是因为去杠杆政策下，行业本身项目的释放没有前几年多，然后因为疫情的原因政府也不想额外在这方面去做太多投入，这是比较可观的原因。另外由于这个行业特点就是对资金的占用比较大，回款周期相对来说也比较长，一般要 2-3 年，无形中增加了项目的风险，所以主观上我们也在严格筛选优质项目挑着做。所以综合考虑下来，我们对这块的规划就是保持一定的规模，挑选优质项目，同时照明板块一部分业务向文化和显示板块转型。 5、 利晶产能我看去年是扩产到了 800KK，后续扩产规划是怎么样的？公司扩产是因为客户谈得差不多了吗？ 答：利晶是 2020 年 11 月才投产，然后 21 年 5 月份进行扩产后达到 800KK/月，今年是要达到 1600KK/月。
--	---

	一般显示类的项目交货周期是 3-6 个月，我们一般会根据这个产品在全球范围内渗透的速度，通过市场反馈的信息，来评估我们的推广速度以及扩产进度。利晶的扩产计划其实在跟台湾晶电合资的时候就已经做好了，相应的推广速度也做了规划，目前来看问题不大。 6、海外这两年受疫情影响比较大，不知道现在有没有一些转机？未来有什么预期？ 答：海外从去年 5 月份基本随着他们疫情稳定之后，订单就开始恢复了，尤其是 10 月份开始海外每周的订单数都超过 2019 年同期水平。 海外这边我们主要市场是在美国，因为我们收购的平达公司在美国当地，海外市场是通过平达全球的渠道在覆盖，它的优势在于团队和渠道商都很成熟，劣势在于这些渠道集中在欧美地区，其他地域其实覆盖不多。所以从去年开始，我们看到小间距电视性价比提升后具备推广到欧美以外地区的条件后，我们重新规划了海外市场，将海外分成两个团队，一个仍然是以平达为核心的欧美团队，另一个是以香港利亚德为核心的团队去覆盖其他地区。相信这块也会给公司带来新的业绩。 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	2022 年 2 月 15 日