

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：2023-30

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	顾一格 刘宁 李骁 吴华 丁彦文 赵芷煜 孔硕 杨广	国泰君安证券 国寿资产 广发基金 泰达宏利 国金证券 华夏基金 建信资管 建投基金
时间	2023 年 9 月 19 日 10:00-12:00	
地点	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	本次调研以现场参观和会议的方式举行，交流中，董秘李总回顾了公司今年上半年的经营及业绩情况，并回复了投资者的提问。具体内容如下： 截至上半年，公司实现营业收入 40.18 亿元，较上年同期增长 8.54%；实现归母净利润 33,827 万元，较上年同期增长 26.45%；经营性现金流净额 2.24 亿元，较上年同期增长 189.56%；净利率 8.42%，较上年同期提升 1.19 个百分点。总的来说二季度环比一季度及同比上年同期，营业收入、归母净利润、净利率、经营性现金流净额均有所提升。具体来看： 1、营业收入增长分析	

	公司三大业务板块二季度营业收入均在提速，带动二季度和上半年整体营业收入提升，其中，智能显示业务随着二季度行业季节性的体现，增速开始提升；文旅夜游随着市场需求陆续提升，营收同比及环比增速较快；虚拟现实业务由 NP 公司解决了供应链问题，交货速度提升，二季度体现的收入确认环比及同比均较快增长。 2、智能显示境内外收入分析 上半年，境内收入同比增长 8.32%，二季度环比增长 1.10%；亚非拉市场增速较快，较上年同期增长 108.43%，占海外营收比重从去年同期的 13% 提高到 27%；二季度，亚非拉收入增长更快，同比环比均大幅提升；欧美市场营业收入较上年同期有所下降，主要是由于几个金额较大项目交货周期延长，确认收入时间推后所致；同时，二季度营业收入环比增长 27.78%；由于公共卫生事件反复期间出现供应链短缺，2022 年做了原材料备货，使得报告期毛利率下降。 3、智能显示营销模式收入分析 境内直销业务随着中高端市场需求恢复，营收较上年同期增长较快；境内中端及下沉市场需求尚未恢复，截至半年度，境内渠道收入较上年同期下降 29.65%，一季度境内渠道营业收入下降较多，二季度同比略有上涨，主要是因为去年一季度订单规模和收入规模较大，自去年 5 月份开始由于境内卫生防控措施，国内渠道出现业绩回落。 4、毛利率下降及净利率提升分析 4.1 毛利率下降原因分析 上半年公司综合毛利率 28.97%，较上年同期下降 2.47 个百分点，主要原因是智能显示业务由于上游 LED 灯珠涨价，以及行业竞争加剧，毛利率较上年同期下降 1.94 个百分点；另外，文旅夜游业务由于项目结算原因，毛利率较上年同期下降 7.06 个百分点。 4.2 净利率提升原因分析 上半年公司净利率 8.42%，较上年同期提升 1.19 个百分点，尤其是二季度净利率达到 9.68%，主要原因： （1）营业收入较上年同期有所增长，带来净利润增加；
--	--

	(2) 二季度，文旅夜游板块止亏，大幅提升了公司净利率水平； (3) 管理费用占营收比重较上年同期下降 0.5 个百分点，一是由于文旅夜游板块人员规模收缩，减员增效，二是由于股权支付费用降低； (4) 财务费用因美元利息收入增加，较上年同期营收占比降低 0.4 个百分点； (5) 控股利晶带来投资收益较上年同期增加 4336 万，营收占比增加 1.1 个百分点。 5、Micro LED 技术持续升级 公司战略性地选择 MIP 封装技术作为公司 Micro LED 的发展方向，以 MIP 为技术底座的 MicroLED 产品备受用户青睐。 今年以来，公司持续提升 MIP 工艺技术，发挥其可混光、高均匀性、无 Mura 效应，无需返修，减少点测分选难度等优势，提高良率，降低产品成本。同时，公司依托 MIP 工艺在 LED 的芯片尺寸、电气连接、对比度、贴装环节、可修复性、平整度、混灯分 bin 等方面的优势，封装更小尺寸倒装芯片的 Micro 产品，如 0404、0202 等，不断降低产品成本，目前已有少量样品产出。 通过多项措施有效降低了 MicroLED 显示屏的成本，目前公司 P1.2~P1.5 Micro LED 成本已低于金线灯 LED 价格。 投资者提问： 1、请问公司各业务板块二季度以来进度如何？ 答:二季度环比一季度及同比上年同期，营业收入、归母净利润、净利率、经营性现金流净额均有所提升。具体来看，智能显示业务随着二季度行业季节性的体现，增速开始提升;文旅夜游随着市场需求陆续提升,营收同比及环比增速较快:虚拟现实业务由 NP 公司解决了供应链问题，交货速度提升，二季度体现的收入确认环比及同比均较快增长。 2、今年以来上游供应商多次涨价，对公司有哪些影响？ 答：对于渠道市场，上游涨价的同时下游需求又没有完全恢复，这块
--	---

	的价格竞争越发的激烈了。 直销相对来说偏定制化，客户的价格敏感度没有那么高，加上利亚德在垂直行业多年深耕积累的品牌效应，竞争相对来说没有那么强。 对于 Micro 来说，经过几年的市场培育，客户对 Micro 的认知度在提升，而且从 20 年到现在 Micro 的成本售价也一直在下降，所以我们反而是做了一定的提价的。 3、对于 COB 和 MIP 两种技术路径公司为什么选择了 MIP？ 答：目前两种方式都可以实现 Micro LED 的生产，但两者在设备和工艺上有很大不同。我们采用 MIP 方式最核心的一个考虑就是以 Micro 降本为目标。对于 Micro LED 来说，原材料成本中占比最高的是芯片，芯片越小理论上其成本越低，而对于更小尺寸的芯片，MIP 的良率优势更加明显。从长期来看，Micro 要想实现大规模的应用，降本是唯一的方式，那么芯片小型化就是必然趋势，所以公司战略性选择了 MIP 封装技术作为公司 Micro LED 的发展方向，并持续提升 MIP 工艺技术。今年以来公司通过多个方面对 Micro LED 成本进行优化，有效降低了 Micro LED 显示屏的成本，目前 P1.2~P1.5 Micro LED 成本已低于金线灯 LED 价格。 4、Micro LED 应用场景跟小间距的区别是什么？ 答：从大屏应用领域看，Micro LED 的应用场景或者说市场空间比小间距更大。小间距主流是从 2.5mm 到 1.2mm 间距，再往小做成本偏高，所以 Micro LED 刚推出来时是为了填补 1mm 以下小间距难以覆盖的对分辨率要求更高的市场，但经过几年技术的提升，Micro 能覆盖的间距已经扩大到 1.8mm，且成本已经低于同等间距的金线灯小间距的成本，所以与小间距的市场产生了重叠，所以将来 1.8mm 及以下的小间距都将被 Micro 所替代。从更长远来看，Micro 之所以被全行业认可就是因为它除了大尺寸的应用，还能用于小尺寸的市场，比如 VR 眼镜、Pad、笔记本电脑，甚至家用电视等 C 端的领域。
--	--

	5、Micro LED 的扩产计划是怎样的？ 答：我们 Micro 生产基地-利晶的产能今年已经扩产到 1600KK/月，之前规划是今年底前扩产到 2000KK/月，但近期技术又有改进，所以跟合资方协商一致后决定将剩下的 400KK 放到明年扩产，明年整体的规划的扩产到 4000KK/月。 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	2023 年 9 月 19 日