

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：2023-13

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	于畅 交银施罗德基金 郭斐 交银施罗德基金 田彧龙 交银施罗德基金 高扬 交银施罗德基金 张三维 交银施罗德基金
时间	2023年4月12日 10:00-11:00
地点	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 证券部副经理
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研以电话会议的方式举行，交流中，李总回顾了2022年公司重点业务和策略，并就投资者的提问进行了解答。具体内容如下：</p> <p>22年如果从数据上来看，整个的显示板块营收70亿，还是有所增长的，然后如果要是把商誉还有一些比如说员工持股计划的股权支付费用加回的话，大概有5个亿净利润，基本都是显示板块所贡献的，文旅夜游板块有大额亏损，这样算来整个显示板块的净利率水平也差不多是在6个多点，虽然没有达到我们以往的净利率水平，但是确实在去年这个比较特殊的年头，也尽力去做到这样一个业绩了。</p> <p>去年对我们来说最大的一个突破是把Micro LED的成本做了比较大幅度的下降，P0.4-0.9间距产品的成本已经下降至接近2020年刚上市时的四分之一，这也是显示行业一个比较大的特点，随着技术越来越成</p>

熟，不管是工艺方面还是前沿的研发技术方面，整个的降本趋势是很明显的，小间距电视当年也是走了这样一个路径，现在也都知道小间距电视已经开始普及化，所以我们认为 Micro 将来也会有这样一个路径，尤其是 Micro 产品的对比度、亮度等各种性能指标越来越好，我们觉得一旦 Micro 的稳定性增强，成本不断降低，市场势必也会被打开。

所以去年我们沿着 Micro 降本的思路一直在做努力，第一阶段在去年年中，我们推出了黑钻的系列，最开始利亚德生产的 Micro 灯珠采用的是 Nin1 的形式，去年通过技术突破做出了单个像素点的灯珠，我们把它称为黑钻。黑钻灯珠的成功研实现了将 Micro 的间距跨度从原来的 0.4-0.9mm，拓展到了 1.8mm 间距，也就是切入到了小间距电视的市场领域。不但是技术指标切入进去了，连成本也做到了跟小间距电视金线灯的价格相当了。

去年行业有个比较大的特点就是多种封装工艺并存，包括 SMD、IMD、COB、MIP 等，由于不同间距产品采用不同的工艺模式，性价比有所不同，故多种封装模式共存将会持续一段时间。但从间距逐步减小性价比逐步提升的趋势来看，COB 和 MIP 封装模式具有明显优势。尤其是 MIP 适用更小的芯片，减小间距和降低成本的空间更大，Micro LED 未来将成为通吃的显示产品，从大尺寸应用到小尺寸应用的趋势已经确定，使用的芯片也会越来越小，那么 MIP 优势将更加明显，所以我们将继续沿着自己的 MIP 工艺模式去做 Micro 产品。

2023 年我们将继续在降本方向上去做研发和投入，其中包括对利晶产能扩产，今年目标是达到 2000KK/月；第二个是与 Saphlux 共同投资山东省赛富电子有限公司将量子点 Micro LED 芯片导入 Micro 产品。

去年国内渠道面临着比较激烈的竞争环境，因为渠道市场尤其是下沉市场对于价格敏感度较高，在大环境的影响下需求压制比较明显，同时同行有些厂家为了去库存采取大幅降价的方式对市场也造成了干扰，利亚德没有通过增收不增利的方式去做市场，而是尽力保住营收规模的同时保证了自己的盈利能力，我们在年报中对直销渠道及利亚德和金立翔品牌的毛利情况也做了具体的分析。

海外表现比较好的是亚非拉市场。去年我们对亚非拉市场重点开拓，重新组建了团队，有系统有计划的去做市场推广，分了不同的品牌去覆盖高中低不同需求的客户，实现了比较大幅的增长。欧美市场以前一直通过平达的品牌和团队在做市场推广和经营，以高端客户为主，现在小间距电视已经达到最优性价比，那欧美市场也会有下沉市场的客户需求，所以今年我们也在跟平达探讨去做市场的渗透。

总体上 2023 年将会是行业调整的大年，包括新技术的变革、新产品的迭代以及新市场的渗透。我们将围绕自己的技术方向不断去做研发，同时与产业上下游加强合作，并加大新兴市场的开拓力度，努力实现战略目标。

投资者提问：

1、这两年进入 LED 显示行业的厂家越来越多，不同厂家之间的整合也越来越明显，是什么原因造成了这个趋势？

答：这种现象展示出 LED 显示市场前景广阔，尤其是 Micro LED 的趋势不可逆。可以看到面板厂商将芯片公司纳入自己旗下，最主要的驱动因素就是他们也要进入 Micro LED，往 COG 方向走。Micro LED 的发展首先在大屏商显领域开始量产应用，之后是 VR/AR、智能手表的应用，最后会在手机、车载显示、消费电视等显示领域大规模应用。要进入到最后大规模应用阶段，用玻璃基是成本大幅降低的一个方式，所以 Micro 未来应用方向达成共识后，液晶产业与 LED 显示产业的结合就避免不了，像友达增持富采、海信与乾照结合、京东方控股华灿都是印证了这样的趋势。产业链整合，一起迎接 Micro LED 终极显示，将带来 LED 行业的下一个“繁荣时代”。

2、为什么评估下来，公司更倾向于 MIP 而不是 COB？

答：首先，两种封装方式采用的设备不一样，MIP 采用巨转的设备，理论上采用巨转方式时芯片越小，效率越高，而芯片越小一方面可以往间距更小的产品往小尺寸应用上去拓展，同时芯片物料成本也更低，一

	<p>定是未来的发展趋势，同时从性能指标方面，MIP 在墨色一致性、颜色均匀度、可维修性等方面优势更明显，所以 MIP 的发展契合于 Micro LED 商业化发展进程，其高性能且设备兼容性强的性质注定了它将受到市场欢迎，并且具备产品迭代快，成本下降空间大的特征。</p> <p>3、公司 MIP 的产能有多少？</p> <p>答：我们所有 MIP 工艺都由利晶公司来做，其他公司是做 SMT 的。利晶公司的产能今年已经由 800KK/月提升到 1400KK/月，今年底前将扩产到 2000KK/月。</p> <p>4、截至目前智能显示板块恢复情况如何？</p> <p>答：整体来说智能显示复苏比较快的是国内直销的一些行业，比如军工、能源、教育等，基本从 3 月份开始直销订单开始增长，海外亚非拉地区订单增速也比较明显。</p> <p>5、公司渠道和直销产品是如何进行划分的？间距吗？</p> <p>答：不是通过间距来划分的，是通过产品类型。比如像我们在年报中提到的渠道最畅销产品是 LCH 系列，而直销最畅销产品是 MG 系列，不同系列的产品它从外观形态、采用的灯珠、工艺结构、电源等都不同，是我们根据不同客户类型的需求、实际安装及使用过程的区别等专门开发的产品系列。</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 4 月 12 日