

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：2021-039

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（电话会议） <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	徐博 中信建投证券股份有限公司 彭星煜 中信建投基金管理有限公司 梁晓明 西部利得基金管理有限公司 王华俊 国信证券股份有限公司 林静 国联安基金管理有限公司 胡誉镜 Brilliance Capital 邢增岛 上海龙全投资管理有限公司 方力 深圳市天马资产管理有限公司 王亚男 新疆前海联合基金管理有限公司 刘海彬 新华基金管理股份有限公司 胥乔 农银汇理基金管理有限公司 徐娟 西部利得基金管理有限公司 黄敏 深圳诚诺资产管理有限公司 梁颖茵 广州市航长投资管理有限公司 叶子 国信证券股份有限公司 董轶 淡水泉（北京）投资管理有限公司 王倩蓉 天治基金管理有限公司 张兰春 国信证券股份有限公司 魏晓雪 光大保德信基金管理有限公司 宋璐 国投瑞银基金管理有限公司 张冲 建信信托有限责任公司 孙驰 平安资产管理有限责任公司 李全忠 上海加峰投资咨询有限公司

时间	2021年12月16日10:00-11:00	
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 证券部副经理
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>本次投资者关系活动以电话会议的方式举行。会议中，董秘李楠楠向投资者介绍了公司的相关情况并回答了有关问题，具体内容如下：</p> <p>一、 战略执行情况总结</p> <p>2019 -2021 年公司的战略是“深耕显示，稳健发展”，今年是最后一年，我对这个战略的执行情况做一个总结。</p> <p>先说深耕显示战略指标，从目前来看，虽然过去这两年遇到了一些疫情的影响，但是显示的营收占比明显得到提升，从原来的 50%目前基本稳定在 75%以上，每年新签订单 75%以上也都是显示业务所带来的，且订单的可预见性也提高了。除此之外，从技术的角度也可以看出一些明显的迹象。Micro LED 2019 年走出实验室，2020 年我们跟台湾晶电进行合资成立了利晶微电子，进行 Micro LED 的量产生产，目前整个运作都跟我们最初签订的合资协议所规划的进度相符的。</p> <p>然后从稳健发展这个指标的角度，现金流是体现最明显的，因为利亚德原来对现金流的关注度相对来说没那么高，基本每年现金流都为正但不会太多，但这两年我们通过战略的调整和业务规模的调整，可以看到现金流每年都在提升，像在去年疫情的情况下，我们现金流也实现了 11 亿这个水平。</p> <p>二、今年以来公司所面临的变化</p> <p>1、 从下游需求上来看，从去年末开始行业进入高速增长阶段，在这个过程中利亚德也保持了大比例的增速。</p> <p>2、 上游原材料阶段性缺货带来的大幅涨价潮。利亚德凭借多年以来行业龙头地位的优势，以及与上游供应商长期合作关系的积累，跟上游厂家签订了保量的供货协议，保证了公司的接单供货能力。面对涨价，</p>	

同行各家采取了不同的做法，从而也会带来后续不同的影响。

3、产能大幅提升。今年公司对三个生产基地进行了扩产：一个是位于深圳的南方产业园，将之前包括深圳利亚德在内的几个生产基地整体搬迁到一个产业园进行集中的生产和管理，以提升效率，降低成本，目前南方产业园已于12月1日正式迁入；第二个是新增了湖南长沙工厂，从3月决策到7月底投产，产能已达到6000KK/月；第三个是利晶，今年7月开始达到800KK/月产能，原计划明年翻倍，现已将扩产计划提上日程。

4、原来小间距主要应用在高端市场，以定制型产品为主，那时候产能、效率或者对生产环节的要求并不是核心所在，今年随着市场的变化和对未来需求的一些判断，我们将产能产量及产能利用率等指标作为重要的经营指标。我相信未来随着小间距电视在海外需求量的提升带来新一轮的爆发，那么对于国内高端制造的要求也会越来越高。

三、公司在市场方面的布局

1、下沉市场的推广。公司之前用利亚德品牌经营高中端市场，随着小间距电视性价比的提升，2021年正式进入到下沉市场。下沉市场的客户定位与高中端市场有区别，为什么说生产的高端制造环节已经成为LED显示行业的核心竞争力之一，其中一个原因就是下沉市场对于产品的成本和价格的要求比较高，所以我们从生产配置、产品定价、形态设计、品牌等各个环节都做了相应的规划来适应这一市场的需求。湖南长沙工厂基本的定位主要是渠道产品的生产，同时我们用“金立翔”品牌来做下沉市场品牌的发布，今年我们在渠道商的挖掘、团队的组建等方面也做了大量的工作，事实上，自下沉市场启动以来，进展也非常顺利，取得了不俗的成绩。明年，我们会继续把下沉市场作为渠道市场的发展重点。加强在不同市场维度的推广方式。

2、高端市场今年也有大幅增长。今年以来政府客户对于大数据的可视化的需求在不断提升，投入也在增加；从企业端，尤其是大型企业，由于疫情的原因，像现在现场会议或日常经营管理很多都转为线上，音

视频会议已成为新常态，也带动了企业对高清大屏幕显示产品的需求。

3、海外市场。上半年海外受疫情影响很严重。截至半年度海外还是亏损，但随着疫情 5 月份开始稳定，营收逐步恢复且稳定向上，基本接近 2020 年同期水平。利亚德以前海外的策略是依托平达的渠道来进行市场拓展，从 2015 年年底到 2021 年海外都是以平达为中心展开。平达的渠道优势是欧美市场占比高，基本达到 90%以上，而我们海外主要订单就是来自欧美。2019 年下半年海外其实已经呈现出小间距订单急速上升这样的情况（同比增速 60%以上），疫情中断了这个过程，但小间距替代原因产品的趋势是不会变的，我们判断明年当疫情稳定后，整个全球范围内对小间距的需求肯定会陆续恢复到它原有的增速上。所以我们现在也在重新规划海外市场，欧美市场我们会继续依托美国平达来拓展，其他地区如亚非拉等也会作为我们明年开拓的重要市场。

四、对未来的展望

未来几年，公司仍然会把显示作为主业，LED 显示比重将会进一步提升，具体将从三个方向发力：

一是在技术端。利亚德将继续保持在 Micro 产品和技术上的领先型，不断做技术的投入，希望能够引领整个全球 LED 行业迅速发展。除了自身在 Micro LED 上的努力，同时我们现在已经开始在 Micro 所涉及到的产业链上进行布局，去参与到产业链的不同环节，共同发展。

第二是向产品型公司转型。以前因为 LED 显示定制化的特点，公司销售模式以直销为主，为客户提供定制化的产品和解决方案。将来随着 LED 产品在不同领域里以标准化的产品形式出现，公司在业务模式上也将进行转型。我们在最早开发 Micro LED 产品的时候就已经以 4 款不同尺寸的标准 2K 产品在推出，将来中端或者下沉市场也将会推出标准化的产品。所以未来推出标准化产品，以产品销售为引导这样的模式将会是我们发展的一个方向。

第三个方向是高端制造。随着 LED 产品的标准化和性价比的最优化，高端制造环节已经开始成为 LED 企业的一个核心竞争力，无论是对自动

化程度、工艺的改良都提出了更高的要求，尤其是从今年上半年，行业上下游发生比较大的变化，具备高端制造能力的企业优势越来越明显。我们位于深圳的南方产业园，以及 7 月份投产的长沙生产基地，还包括无锡的 Micro 生产基地，都是以高端制造为定位的。我相信，在行业整合进入到集中度越来越高的时代，拥有高端制造水平的公司将会成为行业发展的引领者。

投资者提问

1、 下半年公司海外增长非常快，现在有没有收到地缘政治或疫情的干扰？

答：海外从 5 月份开始恢复，7-8 月后进入高增长阶段，因为加速增长，美国那边现在出现了阶段性劳动力短缺的情况，导致我们订单虽然旺盛但交货期延长了，目前这种情况陆续在调整。

海外高增长的原因一个是因为疫情之后需求的恢复，第二个是由于疫情所带来的政府或企业对于远程沟通视频化产品的需求。以前这些产品更多是使用 LCD 拼墙等，但从小间距进入海外市场后，替代趋势逐年提升，到 2019 年出现了大幅增长迹象。相信随着疫情稳定，小间距在海外的增长将会得到提升。

2、 金立翔的渠道业务在重新组建团队和渠道商，意思是跟之前的渠道没有做复用是吧？

答：是的。以前的渠道是用利亚德的品牌在做，针对的是省会城市或一二线城市，没有覆盖到下沉市场，所以对于新的一块市场，我们要重新组建渠道商，另外因为品牌的市场定位有区别，所以也使用了不同的品牌“金立翔”，用两套班子、两班人马、两类产品来做不同的市场。

3、 VR 您可以再介绍下它的应用场景以及我们对这块业务的规划情况吗？

答：VR 这块主要的业绩供应方是我们全资收购的美国 NP 公司，它成

立已经有 20 多年时间，在光学动作捕捉领域属于全球领先地位。它的应用大致在几个方向：

一个是影视制作，这是它最早进入的产业，好莱坞差不多 70% 以上的动画人物都是通过他们的产品 Optitrack 制作出来的，这块大概占到它将近 30% 的比重；

再有一块是动画和游戏的制作，不同于传统一帧一帧的手绘，现在很多都是通过真人穿戴动捕设备做出来的，这是它第二个比较大的市场，大约占到 10% 的份额；

其他的还有培训领域，比如说篮球、高尔夫球等，还有一些用于工业检测，无人机，医学等只要涉及精准定位的都会用到 Optitrack。

NP 公司主要的业务模式是将算法集成到硬件上进行销售，由客户在这个底层技术上进行二次开发和应用。收购它以后，我们在国内成立了团队，现在也独立成一个公司交虚拟动点，来开发国内市场和其他一些应用。所以，对于 VR 板块我们有几个方向的拓展：

一是拓展国内的市场，因为 VR 这个公司目前是在美国，整个公司的运转、生产，包括它的市场空间也是以欧美为主，我们这两年收购之后，希望能把国内市场不断扩大份额和落地；

第二个是把它这个底层技术应用到不同行业领域里，去做标准的行业方案，这是我们这两年在国内开发和拓展的；

第三个是想做数字化的资产，我们旗下的光学动作捕捉技术它的精细度非常高，甚至可以捕捉到面部表情和手部的细微动作，所以我们希望能够通过这个技术把一些数字资产做起来，未来进行二次应用。

4、Mini 和 Micro 这块市场上热度也比较高，公司定位还是以直显为主，那背光的应用，公司有没有尝试和计划？

答：对于背光的研发我们其实着手也比较早，今年上半年已经陆续有成果出来，甚至有一些渠道商跟我们也做了方案的准备，但到 10 月份之后，对于这块的投产我们还在考量，因为 Mini 背光在常规尺寸面板上的应用，利润率并不高，而对于更小尺寸的应用，市场的需求量又还没

	<p>有起来，另外对于 Mini 背光未来技术上的走势可能也会有一些变化，所以综合考虑下来，我们还没有做投产。但目前我们已经在建制背光的量产线了，投产时机将视市场情况而定。</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	2021 年 12 月 16 日