

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：2022-32

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input 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	荆志 杨坤河	兴业证券 汇安基金
时间	2022年9月6日 10:00-12:00	
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>本次调研以现场参观和会议的方式举行，交流中，董秘李总对公司情况做了介绍并回答了投资者的提问。具体内容如下：</p> <p>1、请您大概介绍下LED行业和公司的发展历程？</p> <p>答：90年代之前，LED行业无论是技术还是市场份额主要集中在欧美那边，中国相对来说起步比较晚，而利亚德现在的核心技术人员和销售人员，包括董事长在内的核心管理层，可以说是国内最早将LED引入到国内市场的一批人。1998年利亚德率先在国内第一块全彩LED屏并在大型项目中进行应用，之后更是在2010年全球首发了自主研发的LED小间距屏，将全彩的应用从室外拓展到室内，大大打开了市场空间，目前这款产品在LED显示产品的占比仍然是最高的，利亚德也已经连续五年保持全球小间距LED市占率首位。LED小间距这款产品以前在监控调度领域应用最多，但这两年小间距产品形态更加趋于多样化，像异形屏、</p>	

球形屏、透明屏，包括冬奥会开闭幕式舞台以及春晚舞台的多种形式的搭建，都是随着小间距技术成熟、稳定性提高以及性价比更优后，开发出来的新的应用场景或方向。

接下来到 2020 年，LED 行业又迎来了一次跨越式进步，就是我们跟晶元光电合资成立的 Micro 生产基地正式投入量产。Micro 的概念多年前已经出现，利亚德一直在关注和投入研发，因涉及到产业链环节的改变，最终我们是与晶元光电强强联合，共同推进了 Micro 产品的量产落地。目前利晶公司生产的 Micro LED 产品主要是以 To B 商显为主，包括 2020 年开始量产的 0.4mm-0.9mm 的 4 款 Nin1 的产品，以及今年 6 月 30 日发布的“黑钻系列”产品，间距包含 0.9mm、1.2mm、1.5mm、1.8mm。“黑钻系列”产品采用最先进的 Micro LED 全倒装芯片及封装技术，具有高稳定性、高可靠性（解决毛毛虫问题），对比度提高了 3 倍，亮度提高了 1.5 倍，均匀度更好，能耗更低，性价比更高（接近小间距金线灯价格）等综合技术与产品优势。

2、Micro 代表了这个行业技术的突破，请问 Micro 目前的订单情况以及产能规划？

答：是的，Micro 突破了原有的 LED 产业链的格局，显示效果、稳定性各方面的指标更优，黑钻系列推出来后，性价比也大幅得到提升。2021 年，公司 Micro LED 新签订单 3.2 亿元，今年上半年国内有疫情的影响，截至 8 月中下旬，Micro LED 订单 1.5 亿元，此外由于无锡市限电，黑钻产品正式上市时间也有所延迟，但 8 月底结束限电后我们已经在加速推动这个进度，同时利晶的扩产计划也已经重新提上了日程，资金已经基本到位。

3、Micro 未来的降价空间体现在哪些环节？

答：有几个方向：一是芯片端，因为 Micro 使用的是单边距离小于 100 微米的芯片，如果芯片端形成规模化效应，其成本会大幅下降；第二个是巨转技术的效率和良率，去年我们的巨转良率已经从 98.9%提升到

99.995%，相对来说已经比较高了，效率的提升也能节省制程上的成本；第三个是基板，现在我们用的是 PCB 板或 BT 板，成本占比还是比较高，我们希望能使用玻璃基板来替代，这块我们跟面板厂在合作研发；另外一个方向是量子点的技术，我们与投资的 Saphlux 公司联合开发了 NPQD® R1 Micro LED 芯片，很大程度上能解决传统芯片的冷热效应、分 Bin 难、效率低、良率低和成本高等问题，同时实现更优的显示效果。所以我们现在从研发和产业链环节多个方向着手，目的就是要把 Micro 的价格降下来。

4、公司对毛利率有什么展望？

答：公司智能显示板块不同销售模式的毛利率水平是有区别的，比如常规小间距 LED，直销的毛利一般在 30%-33%，如果卖到海外可能稍微高点，基本 35%-40%。如果是渠道模式，我们有两个品牌分别针对不同的市场，“利亚德”品牌基本是 23%-26%，去年我们开启的针对下沉市场的“金立翔”品牌，毛利一般 16%左右。每年我们对不同市场的策略会有侧重，可能会对我们整个的毛利产生影响。

5、公司直销和渠道业务是怎么划分的？

答：首先，直销和渠道销售方式不一样，直销由我们的销售人员直接对接终端客户，根据客户的需求做解决方案，并负责安装调试等，而渠道我们是将产品给到渠道商并对渠道商进行培训，然后由渠道商销售给终端客户并负责实施；此外，不同业务模式下的产品也会有区分，比如渠道的标准化程度更高，通过原材料和结构化调整，价格和产品形态也会有不同。

6、这几年 LED 市场是不是不景气，您觉得是疫情影响还是本身有周期？

答：其实小间距正式上市到现在已经有 10 年的时间了，最初是集中在高端市场，所以这块市场渗透率相对来说比较高点，这两年遇到的新

	<p>机会是中端和下沉市场，一个是因为小间距产品的性价比已经到了最优的状态，另外就是 LED 在不同应用场景的出现，让大众对 LED 或者小间距的认知度在提升，比如像冬奥、春晚、电视上各类节目演播室场景的展示、室外楼体上的广告屏、包括一些网红打卡地的裸眼 3D 屏等等，所以随着应用场景的拓展，小间距形态的多样化，性价比的提升，它将开创一个新的市场空间。</p> <p>7、关于元宇宙这块业务公司是怎么规划和展望的？</p> <p>答：虚拟现实业务我们分了两大块：一个是常规的我们收购的美国 NP，以销售它核心的硬件和软件产品为主，市场主要集中在北美和欧洲；另一个是在国内，我们成立了一家公司北京虚拟动点，来开拓中国为主的其他区域的市场，一方面销售硬软件产品，同时根据不同行业特点深度参与解决方案的开发，此外，虚拟动点在数字人和数字资产方面也在做相应的布局，前不久我们参与了一个元宇宙论坛，发布了我们数字人制作平台，以及在数字资产储备方面的目标。再结合利亚德集团在视觉呈现方面的优势，对于元宇宙，利亚德将通过输入、输出、平台工具和应用场景等多个环节来参与，从显示设备、动捕技术等相关技术领域入手，逐步升级和完善虚拟智能化交互系统，推动这个行业创新发展。</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	2022 年 9 月 6 日