

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：2022-29

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	傅河翰 永豐投顧 林文健 統一投信 李宗諭 統一自營 江元凱 宏泰人壽
时间	2022年7月11日 15:00-16:00
地点	利亚德会议室
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，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>2022-2024 年公司的战略定位在技术引领和产业布局方向上，重点是围绕智能显示这个业务板块，而把 Micro 作为核心开展工作。下面我从几个方向来解读下公司在技术、产品、市场等各个方向围绕这个目标所做的工作和布局：</p> <p>一、Micro 技术进展和产品拓展</p> <p>利亚德在显示领域已经做了 27 年，一直以来技术都是最重要的投入点，这些年在技术层面也多次引领 LED 显示领域进入新的发展阶段，从 90 年代的全彩屏，到 2012 年推出原创的小间距电视，再到 2020 年率先落地 Micro LED 的量产。在 Micro 之前，我们更多的是沿着下游应用环</p>

节自己去做技术的提升和变革，但 Micro 的不同在于它需要整个产业链的配合，才能实现更大应用领域的拓展，除了现在已经开启的大尺寸的商业领域，未来大规模进入消费电视，以及更小尺寸的应用，像 VR 眼镜、车载屏、watch 等，需要产业链共同去努力，甚至不只局限在 LED 产业链，比如我们在研发的 COG 模式，就需要把面板公司引入进来，那么利亚德作为首家量产 Micro LED 的厂家，我们也会朝着目标，与 Micro 生产环节的各个厂家做更多的合作共同来推进行业发展。

原来我们 Micro 产品是计划从 0.9mm 往小去延展，最小已经做到 0.4mm，目标是希望能进入更小间距产品的应用，它需要产业链从芯片端做出更小尺寸的 chip，然后通过巨量转移，最后形成显示产品，这是我们一直在投入的研发方向；另一个方向，我们是结合市场情况和客户需求，开创性地将 Micro 的技术应用向更大间距去扩展，6 月 30 号公司发布了 Micro 的新技术和新产品，这是过去一年半公司通过工艺制程的改进和技术研发在这个方向上取得的一些成绩，该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（接近金线灯价格）等综合技术与产品优势。所以我们说 Micro LED 迈入通用显示的时代已经开启，无论是较大间距还是更小间距，都将是 Micro 应用的空间。

与此同时，依托技术突破，公司 4K Micro LED 百寸以上的电视产品最低价格首次突破 50 万元大关，为 Micro LED 显示技术进军 TO C 市场奠定坚实的基础。

利晶公司在工艺上也做了较大的改进：

首先，巨量转移良率大幅提升。利亚德 Micro LED 芯片应用技术进一步成熟，Micro LED 芯片批量应用由 89*150 μm 微缩至 75*125 μm ，基于半导体制程的无衬底 Micro LED 芯片应用技术已实现小批量样品开发。此外，创新的固晶封装技术，进一步提升 Micro LED 固晶封装良率，PCB 基巨量良率已提升至 99.995%。

其次，ASIC 和驱动 IC 联合开发量产。利亚德 Micro LED 全系列产

品（P0.4-P1.8）搭载 ASIC 控制芯片及共阴驱动芯片，（以 P1.2 为例）同等功耗下亮度提升 1.5 倍，同等亮度下功耗降低 40%，对比度提高 3 倍，真正实现兼顾显示品质与成本的最佳平衡。

二、LED 产品标准化程度提高

去年，利亚德开启了下沉市场，这个市场对于产品成本的要求更高，也就意味着对标准化程度和规模化生产的要求更高点，所以，公司针对这个市场的情况研发了一款更具性价比的产品用于推广；同时，我们在产能上也做了更大的布局来应对市场的变化。

首先是在深圳的南方产业园，一方面将之前位于深圳不同地方的几个生产线汇集到一个产业园，缩小管理半径，减少管理费用，同时将产能从 3600kk/月提升至 6000kk/月；第二个是在长沙新建了南方生产基地，产能 6000kk/月，去年底已全部达产。此外，还有北京生产基地、无锡 Micro 生产基地以及欧洲的生产基地。目前，我们在全球的产能规划已完成阶段性目标，已经达到了产生规模化效应的要求。

利亚德在产品系列上已经比较全面，并且标准品的占比越来越高。我们在年报当中首次将 LED 产品分成了三大类：

一个是显示系统：以软硬结合的行业解决方案为主，通过直销方式对接境内外高中端垂直行业用户；

二是显示单元：包括 LED 箱体和 LED 模组，根据市场不同，采用不同的品牌通过渠道方式进行销售；

三是显示标准品：针对一些显示产品在特定应用场景的大规模使用，推出标准品，比如会议一体机、消费电视等，通过直销或渠道的模式进行推广，去年我们又启动了电子商务的销售模式，未来随着标准品的规模和更加统一化，我们会加大电子商务的推广力度。

目前，显示系统在我们整个营收里边占比要高一点，但未来标准品一定会有一个更大的提升空间，其实现阶段的显示系统对应的项目中所使用的显示硬件产品的标准化程度也在提高，只是因为它需要根据行业客户的不同，加入针对性的解决方案。另外，利亚德的会议一体机目前

市占率已经提升至第二，从趋势上来看，大尺寸 LED 会议一体机的市场关注度和规模正逐步提高，这部分将是利亚德的优势所在，公司也将加大这块的推广力度。

所以由于多种要素的带动，在 LED 显示领域，产能的规划越来越成为行业的一个核心要素。

三、市场品牌策略的实施进展

在市场和品牌方面，我们这两年做了很多铺垫，将来市场的推广方式，我觉得随着产品标准化程度的提高和市场空间的释放，也会有一些结构上的调整。

目前相对来说占比最高的市场推广方式是直销，因为利亚德从成立之初就是以直销起家的，截止到现在，我们直销在营收的比重也有差不多 60%，直销所推广的产品就是利亚德品牌的显示系统。

从 2017 年开始，小间距电视进入中端市场，我们相应的启动了渠道销售的模式，品牌仍然是利亚德。到 2022 年，随着小间距产品性价比和稳定性的提升，进入下沉市场成为可能，我们采用了金立翔的品牌来区别于原来品牌的定位。经过跟渠道商一年的磨合和优胜劣汰，金立翔品牌在渠道市场上的成熟度越来越高。未来，我们将继续用这两个品牌去做这两个市场的推广。

除了国内，海外市场我们也加大了拓展力度。去年之前，我们海外市场集中在以中高端产品为主导的欧美地区，因为利亚德于 2015 年收购美国平达，定位就是通过其渠道商布局中高端市场，对于亚非拉市场没有作为重点去开发。但是从去年，随着小间距性价比达到最优化，性能也更加稳定，加上我们在国内通过金立翔品牌将小间距成功推向了下沉市场，所以我们也看到了新的契机，认为亚非拉市场具备了进入的条件。今年上半年，我们重新组建团队，经过市场调研后开发了新的产品，下半年将通过 Lemass 和利亚德两个品牌正式开始在亚非拉市场的销售。

所以我们也希望 2022 年除了欧美市场能够在它原有的份额上有一个比较稳定的增长之外，也能有亚非拉市场的一些补充。

四、投资者提问：

1、请问公司目前业务经营情况怎么样？

答：海外今年以来都保持着一个正常的增速。从去年下半年海外疫情形势缓和后，海外开始加速恢复，为了满足海外需求的爆发，进一步扩大海外市场，公司在去年底对整个海外业务重新做了规划。以前我们的海外市场以欧美中高端市场为主，由平达的销售团队及其渠道网络去进行覆盖，对于亚非拉市场只有非常零散的一些业务。从今年开始，我们一方面继续以平达为中心去发展欧美市场，同时，新设团队开拓亚非拉市场。虽然上半年部分团队成员因为疫情管控的原因出国受到阻碍，但截至 5 月底，我们国际团队已经顺利到达当地并开展商务活动。国内随着北京上海等地疫情稳定后，我们直销和渠道也已经在加速恢复。

2、公司推出的 Micro 黑钻系列产品和小间距产品在同等间距下为什么更省成本？

答：我们 Micro 黑钻系列现在是跟金线灯的小间距比成本售价差不多，从未来趋势上看，小间距作为一款成熟的产品，产业链和工艺流程等各环节都已经趋于稳定，成本降幅空间不会很大，但 Micro 却可以在多个方向上努力去进一步降低成本，一个是产品工艺的完善，包括这次我们成本下调也跟巨转过程中良率提升有关；第二是一旦规模化后，无论是上游我们采购的倒装 Micro 芯片的价格，还是生产环节设备的折旧摊销，都会带来成本的下降；第三就是像 COG、量子点这些技术的突破所带来的产业链的进步，将使得 Micro 的成本有更大幅度的降低。

3、公司的 Micro 芯片来自于哪里？

答：目前主要是由合资方晶电提供。同行的也有试用，将来如果放量，我们会从性价比的角度去评估。

4、公司与晶电未来的合作规划大概是什么样的？

	<p>答：我们与晶电设立合资公司利晶时的定位就是在 Micro 这个层面，利晶不只是一个生产型的公司，它还包括了研发。在分工上，如果跟芯片相关的都是由晶电来研发生产；利晶采购芯片后进行封装巨转等工艺生产出模组，这其中涉及到的工艺相关的由利晶主导研发；对于利亚德来说，我们一方面会从应用端的角度对产品性能指标如何优化进行研发，比如驱动芯片的使用、封装方式的选择等，另一方面是从利晶采购模组生产成本最终的显示产品并进行推广和销售。</p> <p>5、请问公司在教育领域有什么布局？</p> <p>答：我们成立了专门的团队在深耕教育领域，产品上已经推出了健康照明、智能交互平板、智慧黑板、3D LED 等智慧教育新产品，实现了产品规格从大到小、显示内容 2D 到 3D，技术工艺从主发光到背光，服务场景从课堂外到课堂里的产品全覆盖。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 7 月 11 日