

证券代码： 300219

证券简称： 鸿利智汇

鸿利智汇集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2021-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	董事会秘书关飞、证券事务代表刘冬丽；国泰君安证券刘堃、邓佳；安信证券马良、朱思；方正证券吕卓阳、于雅琪、李荣芳、王肖琴；泰信基金戴隽；汇丰晋信基金李凡；杉树资产刘金宇；上海聆泽投资翟云龙；万联证券陈仕彦；国泰基金杨硕；万杉资本张轶乾；广州金控资产黄勇；创金合信基金周志敏；摩根华鑫基金张伟；中银三星人寿保险林相洁；安信资产胡红伟；人保资本冯俊；阳光资产王晓君；中意资产基金臧怡；区志航；博时基金王谋；申万菱信许瀚天；鹏扬基金李沁；博众证券张和润正、莫云驹；天风资管殷成刚；上海智越投资李云峰、张明宇；西部利得邢毅哲
时间	2021年10月28日
地点	通讯会议
上市公司接待人员	董事会秘书关飞、证券事务代表刘冬丽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书介绍公司经营情况。</p> <p>今年1-9月，公司实现营业收入为30.61亿元，同比增长45.28%，净利润2.17亿元，同比增长242.35%。其中，第三季度实现营业收入10.57亿元，同比增长36.09%，净利润0.75亿元，同比增长214.78%。整体来说，前三季度的业绩比去年有较大幅度增长。今年四季度，公司</p>

会继续推进 LED 半导体封装和汽车照明业务。

二、互动交流

问：现在对于 LED 封装环节，整个市场供需关系公司从产业的角度如何看？包括 Mini LED、小间距、照明不同的市场情况

传统 LED 封装从去年疫情缓解到稳定，市场在向龙头企业聚拢，尤其是在照明领域。公司传统 LED 封装以照明为主，在白光照明是龙头企业，市场上对白光照明中长寿命、高效率需求比较明显，因此今年上半年传统 LED 封装订单周期较长，从今年下半年开始，订单周期有所缩短，主要是因海运的成本增加，部分产品延期出货。总体来说，我们认为 LED 传统封装会保持良好增长趋势。

Mini LED 的增速会更明显，因为 Mini LED 产品是从无到有，以前每个月的产能较小，现在产能扩大，产品的类型变多。目前笔记本和 VR 产品的需求增长更明显。公司 Mini LED 扩产规模已经初显，但是对于整个市场订单的需求量还是不足，Mini LED 的增速在明年和后年会更加明显。

问：传统 LED 封装产品和 Mini LED 产品的订单能见度有多少？

传统 LED 封装受国外产能向国内转移、技术换代、小的封装厂家由于成本问题退出等因素影响，导致订单向头部企业集中，所以公司 LED 封装订单出现了明显的增量，订单能见度时间较长。有些 Mini LED 产品能见度已经超过一年。

问：公司传统封装和 Mini LED 产能利用率情况？

传统 LED 封装方面：主要是由广州分公司和江西斯迈得在负责。广州分公司在原有的厂房直接进行了装修改建，目前已经增加了 300 多条生产线，已经完成了原计划 60%-70%的扩产计划。产能、设备都在同步释放，估计今年年底、明年初整个产能释放出来。江西斯迈得因为要新建厂房，现在增加了 200 多条生产线，因为客户订单要的比较急，先把部分食堂改建成了生产车间，待厂房建好之后会把产能挪到新厂房里再把

食堂恢复。目前来看整体的产能利用率在 80%左右。

在 Mini LED 方面：正在根据扩产计划实施，去年投资建设的 Mini LED 一期项目今年已经顺利投产，设备方面进行有 75%-80%进场，目前还在进设备为年底的订单做准备。Mini LED 二期项目今年年底就要封顶，如果订单还是持续很旺盛的话，封顶后马上要进入到装修阶段。毛利率拉低的原因：设备、人员没有饱满、厂房折旧，处于磨合期。

问：从上游来看，上游核心设备如果要扩的话会是瓶颈问题吗？

我们与传统固晶机和 Mini LED 的固晶机的供应商都保持较好的关系，公司的产能规划，会提前知会对方，所以一般厂房建好了，设备会按照计划进厂安装调试，所以不涉及瓶颈问题。

问：三季度各业务线贡献的情况，对应的毛利是什么情况？明年 LED 看到很多新的厂商都在出电视机的新屏，你们觉得明年 LED 是否符合预期？你们对于 Mini LED 的看法？植物照明的情况？

三季度传统 LED 封装占公司总销售收入的 80%左右，毛利率在 22%-23%左右。车用照明灯具略高一些，国内外产品合并后毛利率在 25%左右。Mini LED 的毛利率在 40%左右，因为现在 Mini LED 产能没有有效释放，分摊的成本比较高，所以现在是负数。

Mini LED 电视应用端推进没有预想的迅速进入到客户家庭，还要观察整个市场的需求。国外龙头企业现在推出的笔记本电脑和平板电脑都在使用 Mini LED 背光，其他龙头企业也都在跟进，公司有 6 个型号在做平板电脑产品，增速比电视更快，主要原因可能是笔记本更私人化，接受度高，更新换代的速度比电视要快，因此需求会更快体现出来。

目前 Mini LED 电视进展较预期慢，但是应用端龙头企业把市场策略确定后开始推出产品，市场的需求量就会增加，目前国内部分电视机终端企业已经宣布未来的产品会主要使用 Mini LED 背光，所以 Mini LED 电视的增长趋势是确定的。

VR 眼镜方面公司原规划是比较小的领域，现在来看市场需求量比原

规划的要明显。公司不只是向国外的几个龙头企业提供 Mini LED 产品，部分国内企业也已经陆续与公司合作进行打样、试产，所以 VR 眼镜的产能释放可能会超预期的。

植物照明产品主要是通过子公司在负责。这个产品一直都有，对于公司来说没有难度，只是看子公司是否愿意和做植物照明成品的企业进行深度的合作，目前我们只是提供植物照明的封装产品。

问：公司的 Mini LED 产品布局方面有哪些优势？

1、团队，公司做 Mini LED 的团队人员包括多个领域的专家（包括材料、光学、消费电子等），团队成员经验丰富，同时非常了解消费电子的发展趋势。

2、客户，公司与国内外大客户一直保持良好的关系。公司布局 Mini LED 市场早，因此国内的大牌客户的 Mini LED 新产品开发（如初始的立项、打样等）都是和公司一起合作进行的。因此，在新产品开发后，公司有优势拿到这些客户的订单。

3、设备，国内外都有好的设备，但是要选取最适合的设备，公司挑选国内外优秀的供应商，组成了一支科技化程度最高，良品率最高的，还要能批量生产、复制的高科技生产工艺路线。

问：9 月份面板价格在下降，是否会影响未来整个需求的预期，会不会影响四季度营收情况？或者明年对这一块规划是否受到影响，想了解一下四季报的预期或者明年规划面板是否逐渐在跌价。

面板跌价对于公司没有影响，公司是背光的供应商，如果是液晶屏跌价导致电视价格下降，对于公司来说需求会增加，因此，即使有影响也是偏利好的影响。今年第三季度的业绩中子公司谊善车灯是亏损的，另外 Mini LED 还没有真正的把产能释放，所以 Mini LED 前三季度也有亏损。四季度传统 LED 封装的产能会持续释放，另外 Mini LED 随着产能放大，成本摊销后利润会变好，Mini LED 的订单预计在年底或者明年初会有较大增长，产量增加后，利润率和收入也会有变化。

问：存货的计提，在行业景气度阶段会明显的减少吗？

本次计提的科目主要是其他应收款、存货、固定资产。存货方面，是由于公司生产经营规模扩大，期末存货总量增加，存货减值规模也相应增加，另外由于子公司谊善车灯、金材五金调整客户和产品结构，原有库存商品及发出商品也有相应的减值。存货跌价准备是按存货成本与可变现净值孰低进行计量，受多方因素影响，行业情况变化并不一定对计提产生影响。

问：金材五金和谊善车灯的计提是不是在未来会明显减少？

公司现在持有金材五金 20%股权，已经不再纳入合并报表，计提基本结束了。谊善车灯主要是早期产品开发留下来的库存，现在已经开发了新的产品，目前来看销售情况不错，暂时没有出现需要继续计提的情形。

问：请问公司 Mini LED 的主体是广州市鸿利显示电子有限公司吗？半年报广州鸿利显示只有 600 多万营收，亏损达到 1600 万左右，主要原因是什么呢？订单不足，还是产能没释放？第三季度的情况是怎么样的呢？还有 Mini LED 背光模组占面板的成本大概是多少，芯片又占模组大概成本是多少呢？

公司 Mini LED 产品相关业务由子公司广州市鸿利显示电子有限公司负责。鸿利显示从无到有，从前期建设厂房、装修、购买设备、招聘人员、研发投入等都会产生费用，产能的释放需要一个过程，目前 Mini LED 已有批量订单，随着订单增加以及产能的逐步释放，盈利水平会逐步提高。在 Mini LED 产品的成本构成中，芯片占灯板的成本约为 30%，而灯板占背光的成本约为 60%。

问：请问公司 Mini LED 背光是直接背光供应模组吗？

公司 Mini LED 做显示包括两部分，一个是 Mini LED 背光，一个是 Mini LED 直显。

问：Mini LED 为什么今年开始大规模应用了？之前没有应用有什么

成本问题没有解决吗？现在已经完全解决了吗？具体大规模爆发时间是不是在明年？

公司从 2018 年初就开始布局 Mini LED，到现在已经三年多，都在预测 Mini LED 会在哪年真正爆发，实际上这是客户端产品应用周期的换代问题，另外是产业链的配合，Mini LED 产业在前几年技术并不成熟，一方面是设备做 Mini LED 封装的良品率和效率均不理想。另外是 Mini LED 芯片的产能和良品率，现在这些问题也慢慢解决了。Mini LED 的 PCB 板和玻璃基板截至目前还不是非常的成熟，良品率不高。但是在去年年底今年年初，这个产业链在逐渐的完善，在国内外设备厂共同努力下，LED 封装巨量转移的环节有很大的改观，良品率上来了。芯片的供给现在基本比较充裕，产业链在逐步的完善，现在缺的就是产业布局终端的品牌，目前来看几个大的品牌企业都有布局 Mini LED，产品涉及电视、平板电脑、笔记本、VR 等，在终端品牌的推动下，今年整个 Mini LED 产品上市的款式比较多，量也比较大。目前来看 Mini LED 刚刚开始启动，今后几年会越来越好，整个 Mini LED 在显示背光和直显领域的渗透率会越来越高。

问：直显方面，园林照明、政府项目替换 Mini LED 的意愿强不强？

相比之前的直显，现在的产品更节能，能耗更低，发热量小。另外因为 SMT 方案焊脚在外面容易坏，下雨和潮湿灯就失效了，新的 Mini LED 方案效果更好也更节能，基本上点亮之后不需要降温措施，参数也更稳定，从维修角度来看有成本优势替换便捷，所以我们觉得新的显示方案肯定有优势，政府需要做新显示场景的时候，可能也会慢慢的进行产品替换。

问：看市场上说到今年 Mini LED 灯的需求会爆发，公司 Mini LED 在三季度经营情况如何？

Mini LED 产品实际上是一个产业从无到有，然后慢慢发展必经的过程。Mini LED 产品以前没有在市场上大批量运用，从去年年底公司 Mini LED 一期的产能出来，现在正在建的是二期产能，这个过程是要符合生产

规律，要建厂房、购买设备，调式设备、寻求订单、生产。在我们拿到订单开始生产就存在产能爬坡的情形，还有产业的配合，初期出货不多成本就要增加，厂房折旧、设备折旧，人员开支，研发成本全部都是费用，前期会吃掉一些利润，所以利润率有些下滑。有投入才有产出，特别是现在的订单情况非常鼓舞人心，所以觉得这是业务发展的一个必然的过程。所以，Mini LED 要看长期的，未来一两年公司在 Mini LED 的布局会有什么样的结果。

问：汽车照明业务方面，目前佛达信号和谊善车灯什么状况，谊善车灯后面会不会扭亏为盈？

佛达信号经营正常，旗下的美国子公司运转也很健康。整体订单饱满，因为订单紧张，有一部分走廊已经改装成仓库 将来有可能扩建扩产。

谊善车灯目前还是亏损状态，公司从 2017 年收购谊善车灯，主要是为了做产业链延伸，车灯产品从设计到应用周期很长，需要时间验证。以前在管理上也有不足，近两年，公司在不断的调动团队积极性，开发新客户，尽快盈利。

附件清单

无

日期

2021 年 10 月 28 日