

	<p>胡红伟 安信资产管理有限公司</p> <p>魏志羽 太平基金管理有限公司</p> <p>姜玉雯 嘉实基金管理有限公司</p> <p>卢尧之 上海明河投资管理有限公司</p> <p>赵丽 深圳市华银精治资产管理有限公司</p> <p>刘捷 华融证券股份有限公司</p> <p>厉之千 兴证全球基金管理有限公司</p> <p>李雪雯 安信证券</p> <p>赵建忠 中银基金管理有限公司</p> <p>李波 中欧基金管理有限公司</p> <p>翁开松 南方天辰（北京）投资管理有限公司</p> <p>赵培凝 复需投资</p> <p>李更 南方天辰（北京）投资管理有限公司</p> <p>苏杰华 广州花都凤凰北路营业部</p> <p>陈丹丹 深圳市智诚海威资产管理有限公司</p> <p>叶开斐 深圳市华银精治资产管理有限公司</p> <p>乔培涛 长盛基金管理有限公司</p> <p>Derrick Yang Morgan Stanley</p> <p>王国勋 联创投资</p> <p>许瀚天 申万菱信基金管理有限公司</p>
时间	2021年10月27日10:00-10:40
地点	利亚德会议室
上市公司 接待人员 姓名	<p>李军 董事长兼总经理</p> <p>李楠楠 董事会秘书兼副总经理</p> <p>刘阳 投资者关系专员</p>
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，董事长李军先生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>感谢各位投资者的关心，这里我把我对三季报的理解跟大家报告一下。三季报有几个特点：</p> <p>一是订单创历史新高，这其中已签订单占 94%左右，还有一部分预中</p>

标但已经在生产阶段的订单，我们都算成有效订单。100 亿，看起来是个简单的数据，但实际上它跟往年的 100 亿订单是有区别的。举个例子，前些年有个别文旅的大项目，中标后由于种种原因停了好几年，现在做的可能性也比较小，所以过去的订单里面可能有些在可持续性方面没有绝对把握，但今年我们的订单包括预中标的订单应该说 100%都是可以确认的，这让我们也感觉很兴奋，内部举行了庆祝活动；还有一个是海外订单现在迅速增长，像平达、NP 都处于供不应求的状态，现在海外出现劳动力不足，供应链短缺的局面，但这个情况我相信是用不了多久就能解决的事情；另一个是订单的结构有区别，18-19 年的订单中照明的比重是比较高的，这些订单一方面回款周期比较长，另外投资者给的市盈率也很低，所以这块业务我们随着政策的变化也在自然地压缩，现在我们的订单中显示类的比重大幅提升，订单质量也大大提高。

第二个是关于存货。上半年供应链紧张给市场带来了很大的困扰，为保证生产的正常进行我们也做了大量备货，有些是预付款，另外当时建党百年、以及冬奥会等项目我们也进行了大量生产，这里顺便也提一下，这里面我们有些项目像《伟大征程》还没有结算，到现在在报表里还都是存货。但这些存货都是优质的，有效的，这个大家应该要有个了解。

第三个是应收款。其实应收款、存货包括应付款都是一个累积的概念，我们这么多年做了这么多项目，累积下来是现在这样一个结果，它的变动在正常的合理的范围。

第四个是现金流。三季度现金流还不错，在有供应链紧张造成大量预付，以及疫情反复发生的情况下，我们单季度现金流净额 1.43 亿，还是符合预期的。

第五个再提一下 Micro LED。实际上我们销售量现在基本达到了预期，速度是比较快的，但量还不够大，原因很简单，就是成本相对比较高。虽然它性能很好，很受用户的欢迎，需求也比较旺盛，但是它的成本比小间距高。所以我们正在努力的方向，就是要把成本降下来，这样才能把量做大。

第六个是关于产能的问题。我们长沙工厂，由于厦门（部分设备供应

商所在地) 包括长沙本地疫情的原因, 设备进场比规划的晚导致达产时间往后推了 2-3 个月, 但还好, 整个建厂投产过程都很顺利, 现在产能已经达到 3000kk, 2022 年 1 月达产应该没问题了。

以上是三季报的情况。另外我也跟大家讲讲公司的一些布局情况。实际上, 今年是打基础的一年, 具体体现在下面几个方面:

一个是我们在整个营销布局方面加大了力度。国内直销要从省会要到主要的地市, 渠道力度更加大了, 布局要下沉到县, 所以我们公司渠道采取了两个品牌战略, 一个利亚德, 一个金立翔, 大家看到我们今年渠道的订单非常好, 到明年会更好。海外也是一样, 我们理解海外整个市场在全球市场应该占到 7 成以上, 这个时候我们就在想如果国内市场有所波动, 我们在境外的业务要达到高速的增长, 才能够保证利亚德整个显示板块的健康高速增长, 这是我们的布局原则, 所以我们在整个亚非拉布局, 在欧美布局, 像我们在斯洛伐克工厂的产能也大幅提升, 这都为今后在海外能及时高质量的供货打下了基础。整体来说, 我们直销加渠道, 国内加国际, 区域到行业, 各方面的布局都已经全面展开。

二是产能方面。长沙工厂目前规划的 6000kk, 已经使得我们全部产能翻倍。后期也会根据市场的情况及时作出扩产计划。今年无锡工厂也已经扩产。美国那边, NP 也在国产。所以整个今年产能的扩张, 为明年的发展都打下了坚实的基础。

三是资金方面。利亚德无论银行授信还是现金流都是不错的, 三季报出来, 银行对我们的印象会更好。

从行业来看, LED 显示领域里重组和整合应该是大力度开展了, 很多中小企业由于资金困难, 供应困难, 加上社会对管理规范化的要求等, 他们经营上出现困难会带来产业集中度的提升, 头部企业必将受益, 所以利亚德的营销目标很简单, 就是提高市场占有率。当然也得益于利亚德专注于行业深耕, 在研发投入高新技术方面也非常重视, 包括 Micro LED、量子点技术、to c 方面我们都做了大量投入, 这些都是带动利亚德未来发展强有力的保障。

最后也跟大家分享下，还有一点值得我们骄傲的是利亚德的品牌影响力这些年大幅增加，大家知道《建党百年》项目我们做了大量的工作。现在重大的国家活动，我们都是主力部队，这样实际上在行业内，在各个地方政府，对我们企业以及我们的同行的认可程度都是不断增加的。我们的目标就是要做一个受人尊重的企业！

投资者提问

1、公司在布局三四线的下沉市场，目前这块的销售团队搭建的怎么样，然后下沉市场的收入占比能到多少？

答：针对下沉市场我们今年启动了“金立翔”品牌做渠道，以保证我们对高中低端市场的全面覆盖。以前消费者对利亚德的定位是产品好但价格高，好多中低端客户基本不考虑我们，所以我们建立了金立翔品牌，也开发了更具性价比的产品，要把渠道业务下沉到县镇。这方面已经做好了规划，人员招聘，扩大经销商队伍，各种培训和推广，进展都很顺利。虽然下半年才启动，但订单也有几个亿了，所以对今后市场占有率的提升，业务的扩张，我们信心还是比较足的，也有相应的保障。

2、公司订单与 19 年同期做了对标，如果从确认收入或者利润角度看，是不是要看整体交付进度，包括客户结算进度等？

答：刚才提到我们对标 19 年同期看，订单总量是已经超过了，但更重要的其实是从订单结构和有效性方面。目前我们订单的质量和确定性是比较强的，结构上来看显示板块占到七八成，跟以往是不一样。您说的特别对，确认收入跟施工、交付有关系，但总体来说肯定是不错的。

3、公司对明年的展望或者明后年的增速大概能有多少？

答：近期我们要开计划会议，提前对明年的战略做布局。明年具体增速现在还没定，但总的来说我们今年是打基础的一年，所有布局都是为了未来的增长，从订单、产能、资金、产品研发、人才招聘等都做了充分的

	<p>准备，明年实现一个稳步稳健的增长应该是一个确定性的事件。</p> <p>4、从行业来看的话，LED 显示包括小间距已经是相对比较成熟的行业了，除了疫情导致的集中度提升，从下游需求这块，行业的增量来自哪里？</p> <p>答：首先从户外来看，最近中央发文开展“百城千屏”超高清视频落地推广活动，户外对高清 LED 显示屏的需求大大提升，近期很火的裸眼 3D 屏也带火了多个城市；第二，小间距，包括 Micro LED 的需求实际上是在上升的，因为它的性价比越来越好，小间距取代 DLP 已经成为现实，未来逐步取代投影机，空间也是很大的；第三，LED 会议系统每个那个每个公共场合都需要，它由于价格的降低已经取代了原来同类场景下的其他显示产品，它的应用范围在增加，市场空间理论上讲也是在不断扩大的。另外，海外 LED 市场比国内市场启动慢，但随着性价比的不断提高，我们制造能力的不断加强，产品性能的不不断提升，海外需求也会增加起来。所以 LED 显示这块，我们认为有巨大的想象空间。再一个，利亚德在 Micro LED 方面的投入、以及 to c 方面的布局，未来也都会加大市场对 LED 显示的需求。</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 10 月 27 日