



	<p>胡红伟 安信证券资产管理部</p> <p>林相洁 中银三星人寿保险有限公司</p> <p>孙玥 长信基金管理有限责任公司</p> <p>尤超 信达证券资产管理部</p> <p>王林 国融证券股份有限公司自营部</p> <p>刘荣莉 石智（泉州）基金管理有限公司</p> <p>王茹鸣 农银汇理基金管理有限公司</p> <p>杨韵 泰康养老保险股份有限公司</p> <p>吴亮 上海泮杨资产管理公司</p> <p>孙瑶月 睿远基金管理有限公司</p> <p>张友彬 西藏合众易晟投资管理有限责任公司</p> <p>朱张元 国信证券股份有限公司</p> <p>林峰 中信证券资产管理部</p> <p>刘光宗 中信建投基金管理有限公司</p> <p>郝弈杰 厦门融开资产管理有限公司</p> <p>黄鹏 瑞民投资管理有限公司</p> <p>石础 北信瑞丰基金管理有限公司</p> <p>吴凡 华夏基金管理有限公司</p> <p>刘佳 天榕（青岛）基金管理有限公司</p> <p>许曦文 前海人寿保险股份有限公司</p> <p>张萌 大家资产管理有限责任公司</p> <p>王成 英大证券有限责任公司</p> <p>周宇益 浙江翊晟资产管理有限公司</p> <p>张文博 北京志开投资管理有限公司</p> <p>王冠华 深圳旦恩先锋投资管理有限公司</p> <p>刘喜 久期投资有限公司</p> <p>黄奕豪 长城基金管理有限公司</p> <p>匡荣彪 万联证券资产管理部</p> <p>朱立 上海泊通投资管理有限公司</p> <p>崔坤 上海理凡投资管理有限公司</p>
时间	2021年12月7日 15:00-15:30
地点	利亚德会议室

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<p>李楠楠 刘阳</p> <p>董事会秘书兼副总经理 证券部副经理</p>
<p>投资者关 系活动主 要内容介 绍</p>	<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><b>一、 战略执行情况总结</b></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><b>二、今年以来公司所面临的变化</b></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，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。</p> <p>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</p>

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、未来规划和定位**

未来，公司将定位在以科技和产品为带动的高端制造型公司。

1、以技术为带动的科技型公司。公司 Micro LED 技术在全球领先，之后将会继续围绕相关产业链进行整合，通过投资、合资等多种方式开展合作。

2、市场+产品相结合的产品型公司。目前，公司对于不同市场的划分已经比较明确，未来，根据不同市场的特点，公司将开发更具针对性的标准化的产品去响应客户的需求。

3、LED 行业已经进入到标准产品大规模需求的阶段，高端制造已经成为企业的核心竞争力之一。所以未来几年，我们会在这方面下更大力气来使我们的生产基地更优化。

#### **投资者提问：**

1、上游涨价，目前来看近况如何，未来会有什么影响？

答：上半年原材料包括驱动 IC、PCB，灯珠都有不同程度涨价，尤其是驱动 IC，当时大家很恐慌，因为下游需求很好，如果原材料缺货会影响供应，这时候对企业的综合实力是较大的考验，也使得行业集中度提升的进程加快。目前从驱动 IC 的供应量上来看是不缺货了，成本较之前也已大幅回落，但过程中不同公司采取了不同的应对策略，优劣势也将会体现出

	<p>来。总体来说，我觉得龙头企业相应地稳固性会更强一些。</p> <p>2、公司 Micro LED 的生产模式是怎样的？</p> <p>答：简单来说是由台湾晶电提供 Micro LED 芯片，然后由我们跟晶电合资的公司利晶将芯片做成 Micro LED 模组，然后由利亚德做成屏幕并进行销售。</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 7 日