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：2019-007

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动■现场参观 □其他（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 |

|  |  |
| --- | --- |
| 张晓莹 | 施罗德投资管理（上海）有限公司 |
| Jack Lee | 施罗德 |
| Lousia Lo | 施罗德 |

 |
| 时间 | 2019年6月3日10:00-11:30 |
| 地点 | 会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 |

|  |  |
| --- | --- |
| 李军 | 董事长兼总经理 |
| 李楠楠 | 董事会秘书兼副总经理 |
| 刘阳 | 投资者关系专员 |

 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次投资者关系活动以现场参观和会议交流的方式进行。会议中，公司领导对公司情况和战略方向做了介绍并回答了投资者的提问。**一、利亚德战略升级之路**2013年-2018年，公司经历了上市以来的两个战略周期，其中2013-2015年是公司第一个战略周期——“四轮驱动”，实现营业收入复合增长率61.23%，净利润复合增长率103.06%，综合毛利率持续提升至40%以上。2016年，公司进入第二个战略周期（2016-2018年），战略升级为“文化科技融合”，实现营业收入复合增长率32.63%，净利润复合增长率37.50%。综合毛利率保持38%以上。总体来看，过去六年公司实现的业绩包括：1、营收复合增长率 58.16%，利润复合增长率 73.59%；2、智能显示全球市占率第一，成为行业领导者；3、深度布局VR/AR体验，18年净利润规模全球领先；4、开创夜游经济业务，是唯一具备全国化布局的照明集团；5、打造全域旅游，全球首创沉浸式演艺4.0并创新文化旅游体验方式。在前两个战略周期对业务深入和延展的前提下，结合市场环境，2019-2021年，公司的发展战略定位为**“深耕显示+稳健发展”**，即未来三年，将智能显示作为重中之重，加大研发投入，加速新产品的迭代，抓住市场机会，继续引领全球显示技术的发展；同时将智能显示视效方案与各领域结合，尤其是VR体验及文化体验等应用领域；以先进的技术、优质的产品和应用解决方案，保障企业稳定、健康、高质量的成长。**二、利亚德价值创造****（一）经营业绩**1、营业收入及净利润：2018年，公司业绩持续增长，营业收入达到77亿元，净利润12.64亿元。2、新签订单：2018年度，公司新签订单达到118亿元；其中，智能显示订单68.2亿元，夜游经济订单27亿元，文旅新业态订单18亿元，VR体验订单4.8亿元。3、境内业务收入52亿元，占比68%，较上年同期增长27%，境外业务收入25亿元，占比32%，较上年同期增长6%。同时，境内业务采取区域布局，也处于各区域均衡的状态。**（二）财务指标**1、2018年，经营性现金流净额超过8亿元，占净利润比重65%，已经处于良性状态。2、截至2018年末，利亚德收购的十几家成员公司，除君泽照明和绿勀照明之外，均结束对赌期且基本都完成或者超额完成对赌利润，无因经营不善而进行商誉减值。3、银行融资能力较强。**（三）技术储备**1、显示技术全球领先自2011年全球首发小间距电视以来，公司始终保持行业内技术领先地位，随后，P1.9、 P1.6、P1.2、P1.0、P0.9间距产品的推出，均引领全球小间距技术发展方向，2016年推出的已批量生产的0.6mm间距产品仍是至今全球最小间距产品。2018年及2019年发布的Mini-led和Micro-led代表全球最先进的LED显示技术。2、拥有光学动作捕捉2017年初，通过并购NP公司，获得全球领先的光学动作捕捉技术，将视效解决方案拓展至VR/AR体验领域。利亚德拥有的光学动作捕捉技术核心是，深度交汇、大空间地域追踪、物理数据的3D数字化的采集，最终形成开放性的系统和交互平台。3、正在研发可视化人工智能电视技术利亚德综合分析行业内主流交互技术后，打造利亚德全新的可视化AI电视产品，重新定义基于家庭场景应用的大尺寸电视。可视化人工智能电视不仅仅是一台电视，更能通过可视化、感官交互方式，在智慧家庭控制、教育、娱乐、情感陪伴场景、直观直达式交互连接各应用场景、屏幕和用户，成为人们乐享智能生活的理想终端。此技术的成熟，为公司进入TO C业务打下基础。4、获授LED显示行业首张HDR认证证书利亚德作为LED显示领创者拥有自主研发的领先HDR视频源处理技术，加之LED显示在HDR的亮度优势，实现了LED行业画质提升和飞跃，再一次引领整个行业的价值升级。**（四）市场布局**1、小间距电视的持续高增长是公司发展的根基。随着技术的不断进步和成本的逐步下降，小间距电视的应用领域也在扩展，包括商显市场、影院市场、民用市场等均将有所应用。同时，陆续推出智能显示新产品，逐步打开新市场，如智能会议一体机、透明屏、租赁产品海外市场拓展等。2、公司自2016年开始开发渠道合作伙伴。2017年，渠道销售订单5亿元；2018年，渠道销售订单10亿元；预计2019年，渠道销售订单将实现15亿元。2018年，公司开始推进“千店计划”，用全国统一的SI形象展示和规范的店面管理，提升利亚德以及合作伙伴在当地的品牌美誉度，通过渠道视听科技终端的建设让终端客户了解产品和服务。截至2018年底，全国已建成视听科技终端近300家，2019年计划达成500家。3、利亚德集团旗下的NP公司拥有的全球领先的光学动作技术，是实现“交互”的底层技术，可以在此技术基础上开发出适合各种行业的体验方案。例如，应用于影视行业的预演、拍摄，应用于教育培训行业的智慧培训等方案。4、开创的“夜游经济”业务覆盖的城市超过100个，并且已经覆盖的城市仍持续提出新的建设需求。“夜游经济”带动消费增长，从投入建设的城市数据不断在得到印证。2018年，除政策影响减少政府投资之外，公司为了防范回款风险，也在严格甄选优质城市承接项目。同时，根据市场变化，推出夜游经济与文旅新业态的整合模式——全域旅游，来满足市场的需求。三、**2019-2021年战略定位及目标**“成为全球视效科技的领创者”的公司愿景和“提升人类视觉享受”的使命，一直引领着公司发展的战略制定和执行。以智能显示技术、产品、解决方案为业务基础，拓展视效与景观照明、文旅、VR体验等不同领域的融合方案，未来将陆续拓展出显示与音效等更多领域的融合方案，促进智能显示业务更快速地增长。**投资者提问**1、利亚德会成为一个什么样的公司？答：成为全球视效科技的领创者。我们将视效与科技高度结合，在科技和应用方向做大量的努力，从而真正实现领创者的地位。2、平达公司在海外的业务由LCD转向小间距LED的进程是什么样的？答：我们当时收购平达时有这样两个目的：一是平达在全球有2千多个渠道并且有一定的研发能力，我们希望能通过它的渠道推广小间距LED；第二，我们在智能显示方面想实现全覆盖，那么在LCD领域也要得到一定的份额，平达的LCD业务在美国排名靠前。现在看来，这两个目的基本达到了。小间距LED在海外的量不断在增加。但平达以前主要是做高端产品，在高端市场的占有率很高，现在将着力在中端市场发力，把市占率提高。3、中美贸易战关税提高对公司的影响有多大？答：我们境内出口美国实现营业收入占营收比重只有不足7%。贸易战对我们销往境外的业务有影响，但影响很小，另外，我们斯洛伐克工厂已开始投产，未来也会将根据需求进行扩产。4、公司怎么看待景观照明这个版块的业务？答：显示和照明是LED的两大应用。以前我们的定位是LED显示，后来加入了LED照明，14年收购金达后在业务开拓和推广方面都很成功。但景观亮化项目有一定年限的使用寿命，政府也不可能持续一直都有大项目去做，加上这类业务的现金流和应收款不好，所以它的高速成长总是会告一段落的。所以我们的态度是顺其自然，只挑选优质项目去做。 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，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，并按要求签署了《承诺书》。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年6月3日 |