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：2019-009

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | |  |  | | --- | --- | | 叶峰 | 兴全基金管理有限公司 | | 王修艺 | 宁泉资产 | |
| 时间 | 2019年6月18日9:30-11:30 |
| 地点 | 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 | 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、公司对vr业务的发展思路是怎样的？  答：VR业务我们最核心的是NP的动作捕捉技术，像“大空间作战”、“虚拟演播室”、“工业检测”等都是基于这个底层技术的解决方案。在海外，NP的业务主要是将其算法集成在摄像头、mark点等硬件上，以硬件的形式去销售；在国内，我们成立了自己的VR业务团队负责境内市场，一种方式是卖硬件产品，另外一种是做行业解决方案。  2、小间距未来发展的机会有哪些？  答：小间距于2012年推向市场，它应用的行业在扩展。机会有几个方向：一个是影院市场，小间距随着成本性能的提高应用领域也在扩展；二是我们于今年初推出了自主研发的mini和micro产品，通过巨量转移技术使得密度做到更小，目前已达到可量产状态。另外，随着产品技术的成熟和售价的下降，只要是100寸以上的显示都可以用小间距去做，这个市场的应用就更加广泛了。  3、渠道和直销的毛利和净利怎么样？  答：渠道的毛利低一点，但净利和直销差不多。随着渠道占比的提升，综合毛利率会略有下降。  4、公司报表上存货比较大的原因是什么？  答：公司存货主要包括：原材料、周转材料、库存商品、在产品、发出商品、建造合同形成的已完工未结算资产、工程成本，其中工程成本占主要部分。  5、公司收购的公司产生的商誉较大，是否有减值风险？  答：我们收购的公司基本都超额完成对赌利润，本身都是质地非常优秀的公司。同时，公司实行集团化管理，整合效果也不错，我们判断暂时没有减值风险。  6、贸易战对公司的影响大不大？  答：贸易战对公司销往境外的影响很小，另外公司斯洛伐克工厂已开始投产，将根据需求加大投入。  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18日 |