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 |