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：2020-004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | |  |  | | --- | --- | | 丞廷 | 國泰世華銀行 | | William | 國泰投信 | | Denny | 南山人壽 | | Jingbin | 中央再保險 | | Stan | 復華投信 | |
| 时间 | 2020年2月14日10:00-10:40 |
| 地点 | 电话 |
| 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电话会议的方式进行。会议中，公司董秘介绍了公司目前复工情况及经营规划等内容，并回答了投资者的提问。  **一、公司目前复工情况**  公司于2月1日组建了集团疫情防控小组，在及时沟通各地各子公司分公司疫情防控措施、人员情况的同时，积极调动所有资源对武汉进行捐助，同时，也对公司各板块业务情况、项目进展进行密切关注和规划。截至目前，全集团有大约200人滞留湖北，但从2月3日起，公司通过小德通云视频会议系统等远程办公手段实现全员在线复工。在做好园区和办公楼的消毒后，公司中层及以上领导于2月10日正式返岗，其他人员将陆续到岗。生产车间已于2月10日开始生产。一般一季度为淡季，目前的产能可以满足订单需求。  **二、公司经营介绍**  **1、2019年业绩**  公司于2019年1月15日披露了业绩预告。其中比较大的变化是预计商誉减值 2.5-3.5 亿元。主要是因为公司夜游经济业务受到 2018 年政府去杠杆，及 2019 年 12月中央 “不忘初心、牢记使命”主题教育领导小组印发《关于整治“景观亮化工程”过度化等“政绩工程”、“面子工程”问题的通知》的影响，未来夜游经济板块业绩存在不确定性；同时 2015 年收购的励丰文化，2019 年亦受到政府政策影响，业绩低于预期，出现商誉减值风险。第二个非经常性事件是公司旗下照明公司过去三年完成对赌利润，根据股权转让协议，本年计提了多家照明企业的超额奖励约6000万元。除此之外其他业务的情况符合预期。  2019年是公司战略调整第一年，从年初以来，公司大力发展智能显示，不论从产品种类还是未来新技术的储备上，我们都做了大量投入，经过将近一年的努力，目前增长符合预期。今年上半年，渠道销售面临恶性竞争的环境，公司将渠道订单目标从15亿调整至12亿。全年来看，渠道的毛利水平和营收增长还不错，利亚德的品牌效应也是保持小间距毛利率的一个重要原因。  另外可喜的一点是，截至三季度末小间距电视境外营收较上年同期增长77%，美国平达营业收入中小间距电视比重也进一步提升至36%，同比增速实现78%。海外市场对小间距的接纳以及小间距的爆发都慢慢的从数据当中体现出来，也是我们觉得未来可以保证小间距仍然有一个持续的比较稳定的增长的原因之一。  文化旅游和VR体验两块业务稳定发展，符合年初预期。  **2、对2020年的展望**  19年年底，公司与台湾晶电签订协议，将在无锡成立合资企业，共同推动Mini LED和Micro LED显示技术在研发、生产和应用领域的发展，进一步满足国内LED市场需求。目前公司已在筹备注册，预计2020年四季度将投产。  利亚德自2017年开始投入研发Mini、MicroLED，于2019年初发布了使用巨量转移技术生产的Micro产品。经过多番论证后达到可量产状态。与台湾晶电成立的合资企业将是全球第一个可量产Mini、MicroLED的企业，对此我们充满了信心。  有研究机构认为，Micro LED的应用会对LED显示产业带来又一次创新。近年来，各显示行业巨头也纷纷加入Micro LED的研究中，也意味着对Mini、Micro方向的确认。Micro的发展将分几个阶段推进，在当前原材料良品率前提下，会先应用于背光和穿戴设备；当规模效应出现后将推出自发光的大屏显示产品。最后阶段将是全面替代现已成熟的其他显示产品。  除了在Mini、Micro LED的布局，2020年公司将大力推广几个新产品。一个是会议一体机，包括针对不同尺寸会议室的显示产品及配套的小德通云视频会议系统。自2017年筹备会议室产品以来，公司已陆续推出100寸液晶会议屏，135寸LED会议屏等多个尺寸的不同产品。在当前疫情爆发多数企事业单位选择远程办公的情况下，公司的小德通云视频会议系统受到越来越多的关注和咨询。  公司为响应国家号召，也取消一切集团现场会议，并决定2月3日-9日，全体员工在家办公，远程协同，配合企业做好疫情防疫工作。同时，利亚德承诺为相关政府部门、医疗机构和企事业单位，免费提供价值超过三百万元的云视频会议产品与服务，共同抗击疫情。目前已有多地政府部门及企事业单位陆续开始部署小德通云视频会议平台。  第二个是透明屏，19年年初我们成立了合资公司专门开发透明屏，并在国内多个大型活动中有应用。2020年在产品进一步优化后将开始向海外推进。  第三个是关于电影屏，公司经过大约一年的筹备，资质认证已经取得了重要进展。如果上半年顺利拿到认证，可在下半年通过各大院线进行推广。  **三、投资者提问**  Q1、您判断未来渠道市场的竞争格局会有怎样的变化？  答：未来渠道市场的竞争还会存在。目前渠道产品的价格是主要考量因素，原有市场厂家的影响力和渠道商的规模效应还是存在，但随着小间距产品在渠道市场慢慢成熟起来，我们判断未来方向一定是向更小间距去发展，这样的话利亚德的优势会更明显一些。  Q2、请您介绍一下公司的会议系统？  答：公司的会议系统包括硬件和软件部分。硬件是根据会议室大小配置不同产品，包括100寸的LCD，135寸及更大尺寸的LED等。软件使用的是我们自主研发的小德通云视频会议系统，该系统是目前各显示品牌中唯一一家打通所有显示终端的系统。可以实现多地多显示终端同时视频会议。  Q3、您觉得Mini LED的放量会在什么时候？  答：如果合资企业按照计划2020年四季度投产的话，今年年底将可以在市场上看到我们生产出来的Mini产品，最初的应用可能会在背光和可穿戴设备上。第二阶段是2021年后，当良品率不断提高，成本下降后将开始生产自发光的显示屏，逐步进入到目前小间距暂未进入的领域。  Q4、请问公司显示产品的客户类型有哪些？  答：显示产品分两类。一是常规显示屏，以室外应用为主，客户80%以上在国内，以企业和政府为主，用于信息播报等。二是小间距，其中70%的业务在国内，30%的业务在海外。海外客户不好区分政府和企业，国内客户包括政府的监控指挥调度，企业的会议室等，分布的行业比较广泛。  Q5、公司透明屏主要是应用在什么场景？  答：透明屏既可以在室内应用也可以在室外应用。比如楼体亮化。现在很多楼体的亮化使用的是照明灯具，白天不点亮时看上去有黑点，影响了美观，而采用透明屏，一方面不会阻碍室内的透光，同时白天不点亮时不影响楼体原有设计，晚上点亮后又能显示丰富的内容。室内的应用如品牌橱窗等。  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。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年2月14日 |