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：2020-016

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | |  |  | | --- | --- | | 林钜胜 | 南山人寿 | | 李品瑛 | 安联投信 | | 林贞仪 | 中国信托银行 | | 周子琪 | 茂林投资 | | 袁文龙 | 联睿投资 | | 余宗颖 | 永丰投顾 | |
| 时间 | 2020年5月11日11:00-12:00 |
| 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，公司董秘对公司战略调整以来公司取得的进展及目前情况进行了介绍，并回答了投资者的提问。  **一、结构调整达到预期，财务指标日益优化**  2019年，公司实现营业收入超过90亿元，同比增长17.49%；其中国内占比69.40%，海外占比30.60%。  1、主营业务结构体现战略定位  智能显示营收实现64.44亿元，同比增长26%。公司通过推出新产品、拓展新市场等方式，提高了智能显示板块的增速，使其业务占比进一步提高到70%以上。  由于LCD毛利率略有调整，及结算的LED常规显示屏项目毛利率略有下调，智能显示毛利率下降3.61个百分点；夜游经济由于单个项目规模缩小，价格竞争激烈，毛利率降至行业平均水平，由于结合现金流等财务指标的综合考虑，公司控制该业务板块营收规模，报告期该业务下滑12%；文旅新业态毛利率较为稳定，增速符合预期；VR体验，国内市场以解决方案方式拓展，毛利率在合理范围内下调。  2、经营性现金流日益优化  公司将经营性现金流指标作为成员公司年度考核指标之一，并成立了专门的集团应收款管理部，加大对应收款的管理力度，使经营性现金流日益优化。2019年，公司实现经营性现金流9.13亿元，与净利润比超过100%（与加回商誉减值3.36亿元后净利润10.4亿元比为87.81%）。  3、应收款  公司2019年应收款增加5.57亿元，其中1年以内应收款增加3亿元；应收款增长率较上年同期有所下降。截至目前，2019年武汉军运会汇总项目回款比例为70%，2018年青岛上合峰会回款比例为70%。  4、存货  存货中，原材料、在产品、库存商品及发出商品合计占比38%，较期初余额减少2个百分点，此部分大多为智能显示产品形成的存货，属于正常生产备货所需，随着订单的执行将逐步消化。工程成本（未验收资产）占比17%，较期初余额增加3个百分点，表明智能显示板块未验收未确认收入的项目增多；工程成本中建造合同形成的未100%完工未结算资产及建造合同形成的已完工未结算资产合计占比44%，较期初余额减少2个百分点，表示夜游经济板块按照完工百分比法形成的存货，比重在减少。  5、净利率归入行业常态区间  公司的净利率随着业务结构的调整经历了两个调整周期。2012-2016年，公司自主研发的小间距业务占比逐步提高，同时小间距电视毛利率也从最高43.30%调整到目前的稳定水平35.77%，故公司净利率从10.23%提高到16.35%，又回落到15.28%。2016-2018年，小间距进入稳定毛利水平，公司开创的夜游经济业务占比逐步提高，同时夜游经济毛利率随着政策因素带来的影响，从最高毛利率41.94%调整到目前的稳定水平31.35%。2019年，小间距及夜游经济毛利率均趋于稳定，公司加回商誉减值后的净利率11.5%，为目前公司常态水平。  6、商誉减值  截止2019年年末，公司大额收购的资产均已对赌期结束，基本均完成对赌业绩。由于2018年开始的政府“去杠杆”政策，逐步对公司夜游经济业务及部分文化业务产生业绩影响；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》，虽然集团旗下照明公司均开始向文化转型，开展新的道路照明业务等，但未来几年夜游经济板块业绩存在不确定性，公司做出商誉减值336,083,655元。  7、季度业绩环比增长  公司第四季度净利润中核减了商誉减值3.36亿元及业绩对赌奖励5,830万，加回后经营净利润为296,949,400元。数据显示，第二季度的营收及净利润是本年度最低值，第三季度开始营收及净利润环比增长，业绩呈现明显上升趋势。  **二、智能显示常规产品稳定增长**  1、小间距保持高速增长，同比增速32.35%，其中海外小间距占比34%，增速加快达到61%。  2、常规显示屏增速稳定。由于透明屏新产品的加入，并加入渠道销售模式，同时显示在夜游、文化等业务板块中的应用逐步增多，LED显示屏增速达到44%。  3、LCD大屏拼墙被LED小间距替代加速。美国平达的小间距收入占其营业收入比重提升至39%。  4、渠道销售增速平稳。以产品价格为主导的经销市场在增加新进竞争对手后，必然将迎来价格竞争，但当品牌影响逐步成为主导因素后，经销市场将会体现品牌红利。  **三、全球首家Mini/Micro LED显示量产基地下半年落成**  利亚德与台湾晶元光电合资公司——利晶微电子技术（江苏）有限公司于2020年3月26日在无锡注册完成。目前量产基地正在装修，研发及生产设备在采购过程中，主要管理人员及研发人员已经到位，生产人员正在陆续到岗。  无锡基地主要经营范围是：研发和生产以倒装封装、巨量转移为主要生产工艺的Mini LED背光显示、Mini/Micro自发光显示产品。预计5年内投资金额10亿元，分两个阶段实施。  第一阶段：2020年7月至-2022年12月；2020年7月，厂房装修完成，设备调试完成，人员到岗，Mini LED背光显示及自发光显示试产；2020年10月，Mini LED背光显示及Mini/Micro自发光显示正式投产，2021年Micro自发光显示批量生产，2022年Mini LED背光显示、Mini/Micro LED自发光显示达产。  第二阶段：2023年至2025年；量产基地扩产，Micro LED自发光显示大规模量产。  **四、新产品投放市场**  1、LED透明屏产品  公司于2019年4月开发的该产品投放市场，当年已实现2亿元订单，并在国庆70周年晚会等重要项目中应用。随着透明屏产品的不断稳定成熟，应用的市场领域越来越广阔，包括玻璃橱窗、玻璃幕墙、商业中庭、营业网点等。  2、大屏幕视频会议系统  产品定位：通过桌面方案整合屏和周边其他的硬件。通过开放硬件平台，让系统集成商可以很好的将我们的产品集成到方案中，也可以让更多的软件公司基于我们的硬件平台去开发各种会议应用。最终面向不同的行业用户的不同会议场景。  **解决方案：**  高端会议室：从视频、音频、控制、家具等做全方位的设计，实现无缝的大尺寸显示，实现隐藏式的摄像头安装，实现立体的声音采集和还原。家具的摆放，灯光的部署也要根据摄像头拍摄的需求进行设计。最终给用户的感觉是一种沉浸在其中和对方开会的感觉。  普通会议室：整合100吋LCD和小间距LED一体机，结合现有的lemuse音频，面向便捷会议室市场。  营业网点：结合透明LCD可以抓住用户眼球的特点，结合自身的全套音视频产品，提供营业网点的显示、扩声全套方案。  **五、正在培育的市场和产品**  为了提高LED显示市占率，公司将陆续拓展细分市场。  **1、家用显示市场**  2019年11月4日公司成功在北京举行新品发布会，共发布两个消费者品牌（美国PLANAR品牌和新创的LEMASS品牌）以及三款消费者电视产品。2020年1月7日，在美国拉斯维加斯CES消费电子展上，利亚德消费者电视也展示了5款电视，其中两款荣获全球电视技术创新金奖。  今年，公司将在一二线城市通过国美等门店全面展示产品，同时通过京东、天猫等平台增加曝光度，扩大宣传。在三四线城市，除了传统家电连锁渠道外，将积极布局渠道与工程代理扩大覆盖面。  **2、影院市场**  目前，公司专门针对影院市场的电影屏的屏体设计打样调试均已经完成，在与合作商沟通技术对接，和DCI实验室在进行方案和资料的审核准备。  **六、目前经营情况介绍**  2019年，公司为新的战略目标做了很多准备工作，2020年我们也将继续沿着这个思路开发新产品、稳定老产品。  公司于在2月10日开始陆续复工，生产复产，但由于物流原因，产品生产出来无法运输；客户现场不能进入，导致已经在实施现场的产品无法安装和调试，使得一季度公司境内业务营业收入及净利润受疫情影响较大，境外业务受境内物流出口影响收入也略有下降。  二季度以来，国内疫情已基本得到控制，招投标业务也已正常开展。各地随着解封政策的实施，物流和现场施工已逐步得到放开。海外大部分业务在美国，以当地自产自销为主，目前，海外工厂未停工，但受影响程度还需看海外对疫情发展及防控措施情况。  **三、投资者问题**  1、请问贵司与台湾晶电的合作模式是怎样的？  答：台湾晶电是上游芯片生产商，利亚德是应用产品生产商和推广方。未来通过巨量转移技术生产Mini/MicroLED省去了中间封装环节，上游芯片厂和下游应用端只有紧密合作才能实现共赢。在这个背景下，台湾晶电和利亚德强强联合，通过成立合资企业的方式来共同推进Mini/MicroLED产业的加速落地，并有利于双方在LED产业链发挥协同效应占据先发优势。  2、请问Mini/Micro量产基地的目标客户有哪些？  答：合资公司的客户有两类，一个是背光模组客户，比如用于手机、pad、笔记本、电视等电子产品的背光，这类客户以主流大型公司为主，合资公司一直有在对接沟通；二是自发光产品，合资公司生产完的自发光Mini/Micro大屏将由利亚德进行销售，我们将通过成熟的直销和渠道方式，在国内外市场同时进行推广。目前也都在铺垫中。  3、公司合资企业生产的Mini LED背光产品有什么特点？  答：具体来说，合资企业Mini LED显示用于背光的应用市场包括大尺寸LCD 显示，电竞等高端显示器，笔记本、平板显示和车载显示等。其特点包括：  （1）针对LCD显示产品对高亮，高对比度，宽色域，低功耗的需求，全倒装Mini LED显示做背光可实现高分区动态调光，减少光晕效应，提高对比度的同时更节能，结合量子点薄膜能实现DCI-P3色域；  （2）针对电竞等高端显示器高亮、高刷、高对比度和低曲率半径的要求，可将Mini LED背光和柔性基板技术结合，满足低曲率半径的同时实现薄型化直下式Mini LED背光，提供完美沉浸感；  （3）由于Mini LED背光的轻薄特性，其在笔电、平板等领域也将有较大发展空间；  （4）在车载显示领域，Mini LED可解决普通显示屏亮度缺陷及OLED的可靠性短板，亦可实现曲面显示。  4、合资企业生产的Mini LED背光产品是否会比市场上其他企业现有的Mini背光产品价格更有优势？  答：根据集邦咨询光电研究(WitsView)的《新型显示技术成本分析报告》指出，65寸4K电视若采用Mini LED背光，整个显示器模组的生产成本预估较2018年下降约5~10%，对于Mini LED推广将有所助益。  合资企业生产的Mini背光产品可进行直下式区域调光，与现有其他厂商的Mini背光产品的技术路线和应用方案不一样，是现有技术的一次重要升级，初期阶段成本不一定会更低，但随着技术的成熟和规模效应，成本会逐步下降。  5、合资企业的Mini/Micro LED自发光产品的应用领域有哪些？  答：Mini/Micro 自发光LED市场发展有两大方向，分别是大尺寸LED显示和小尺寸LED显示。大尺寸的如应用于指控大厅、高端商业及会议中心、家庭影院及家用大尺寸智能LED电视等领域；小尺寸显示领域的应用将集中在穿戴式显示，如watch、VR/AR眼镜等。  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5月11日 |