

王小健, 杜彦 李军 董事长兼总经理
彭小雾 李楠楠 董事会秘书兼副总经理
欧阳良琦, 李 刘阳 投资者关系专员

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: 2018-039

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

时间

2018年9月12日 14:00-15:30

地点

会议室

上市公司接待人员姓名

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。

首先, 投资者参观了公司的两个展厅, 包括小间距产品展厅, 近距离感受了裸眼 3D 电视、LED 租赁显示、LED 小间距显示屏、主动式 3D 电影、AR 全景仿真系统等产品的高性能; 以及 VR 展厅, 投资者们观看了全息影院, 及由 NP 产品和技术打造的 VR 大空间多人对战、VR 影院、全民枪战等项目。

随后, 董事长李军总针对目前公司的情况向投资者做了简要介绍, 主要内容如下:

1、融资能力方面: 现在是利亚德成立以来融资成本和融资量最好的时期, 融资成本相较其他企业低很多, 且银行授信额度持续增加。我个人的质押率 20%。另外, 公司做项目没有提供对外担保, 安全性没有问题。在投资方面我们也比较谨慎, 投资性现金流对我们来说压力也比较小。

2、关于 PPP 项目: 公司一共做了 4 亿, 都是挑选的优质项目, 且公司在成立的 spv 公司中参股 30%, 款项已经收到, 风险可控。

3、关于夜游经济: 夜游经济这个行业从长远来看符合国家的发展方向。在

当前投资和贸易大环境的情况下，通过消费带动经济的发展是非常重要的；而夜游经济，即城市景观亮化，再加上文化旅游项目的补充，将是提升消费的重要手段。短期内可能受政策的影响产生波动，但长期来看夜游经济项目投资少，见效快，能够带动当地经济的发展。

4、关于公司显示板块：我们提出了“显示产品全覆盖”的战略。在已有的LED显示屏、LED小间距电视、LED租赁显示、LED创意显示、LCD拼墙的基础上，陆续推出了更多创新的智能显示产品及行业解决方案，包括 Supersafe、智能会议系统、透明屏、DLP大屏幕系统等，客户反馈效果非常好。

5、关于公司战略：经过这一轮股市非理性的调整，公司更加坚定了以智能显示为公司最重要业务的战略，增加研发，扩大产能，更扎实地在行业内深耕，实现产品的全覆盖，提高市场占有率。另外，To C业务开始布局，包括影院市场，家庭，以及音效方面，VR的影视预演，游戏领域等，大家都可以期待一下。

投资者提问：

Q1、小间距业务如何通过产品迭代来保持毛利率？

答：1、开发出有技术特色和门槛的产品引领行业，如节能产品等，通过提高产品附加值以增加毛利率；2、渠道与直销分别销售不同的产品。增加渠道后，综合毛利率有所下降，但渠道销售净利率高且回款好；3、加大集中采购的规模优势，降低成本来维持毛利率。

Q2、景观照明项目的毛利率有所下降是否是因为竞争造成？

答：景观照明毛利率在35%-40%多是正常的水平。

Q3、与地方政府合作的项目回款周期一般多久？

答：各地区不一样，比如深圳和华东地区一般一年多，大部分2年，个别像这次做的青岛的项目是3年，与政府做项目预算有关。

Q4、公司的应收款比较大，原因是什么？

答：大家只看到账面上的应收款有20个亿，但分析下应收款的结构，其中一年以内的有10个亿，一年到两年的有7个亿，大于两年的3个亿，而且这个数是成立23年以来的累计数，营收占营收的比例是在下降的。另外，我们的呆坏账非常少，客户和项目都是优质的。

Q5、公司的存货是怎么形成的？

答：一是由于订单增加，增加了原材料的采购；第二，渠道是付款后提货，需要提前批量生产；第三是在建工程，只要未形成收入都是在存货里面，实际上是在正常运转过程中，但由于会计科目的要求也放在了存货里。

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

2018年9月12日