

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：2019-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	刘斐    南华基金管理 吴明鉴     天弘基金 周楷宁     天弘基金 陈国光     天弘基金 程伟    中投聚金 徐佳    银宏投资 相洁    泽铭投资 李泉立     中港融鑫 任奇阳     金泰银安 杜渊鑫     观富资产 张蔚    永瑞财富 康国亮     逸原达投资 杨亦    兴业证券 陈思    兴业证券 李鹏    中金公司 李冰桓     中国银河 程明斌     中金公司 刘倩    中信证券 钟勇潮     兴业证券 高峰    国信证券 刘梦    东兴证券 杨青海     华创证券 李晶晶     东兴证券 彭星煜     联讯证券 徐中华     渤海证券

	<p>陶胤至 中信建投</p> <p>黄敏 中信建投</p> <p>何祎 中信证券</p> <p>王佐玉 信达证券</p> <p>张陈乾 中信证券</p> <p>刘佳欣 中金公司</p> <p>聂玉玲 泰康保险集团</p> <p>孙鹏 毕盛（上海）投资管理有限公司</p> <p>陆智 量子资本</p> <p>王雁飞 昆仑天下（北京）投资管理有限公司</p> <p>李沂川 深圳益正金融服务有限公司</p> <p>刘成轩 约脉资本 Facecoming Capital</p> <p>赵娜 谱成资产</p> <p>雷晨昊 机会宝</p> <p>林森 易方达</p> <p>易方达</p> <p>徐玉良 兴业基金管理有限公司</p> <p>冯棣明 平安银行</p> <p>巩文丹 中国中投证券</p> <p>罗林 宁波澹易投资管理有限公司</p> <p>王兵 华安证券</p> <p>周昊 国泰君安</p> <p>夏林峰 华宝兴业</p> <p>周昊 国泰君安</p> <p>刘旭明 民生加银</p> <p>匡伟 兴证资管</p> <p>宋兴达 中信建投</p> <p>张西林 招商证券</p>
时间	2019年3月29日 13:00-16:30
地点	会议室
上市公司 接待人员 姓名	<p>李军 董事长兼总经理</p> <p>李楠楠 董事会秘书兼副总经理</p> <p>沙丽 财务总监</p> <p>李钡 液晶商显事业部负责人</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>2019年3月27日，公司发布2018年年度报告。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，公司领导围绕年报对公司情况做了详细介绍并回答了投资者的提问。</p> <p>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。</p> <p><b>一、第二个战略周期业绩回顾</b></p> <p><b>（一）经营业绩</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>（二）财务指标</b></p> <p>1、经营性现金流指标日益提升</p> <p>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。随着渠道销售规模的增加，智能显示现金流改善明显，超过7亿元，同比增长43%，并成为公司整体现现金流的主要贡献板块；夜游经济由于受到行业特性及2018年政府资金紧缺的影响，现金流净额为负；文旅新业态部分业务也受到政府资金紧缺影响，现金流净额同比下滑49%。</p> <p>2、并购整合，效果显著</p> <p>在利亚德上市后的第一个及第二个战略周期，并购是促进公司高速成长的不可或缺的因素。2014-2016年，是公司并购的集中年度；</p>
----------------------	---

但自2017年开始，并购后的整合协同则更加重要，内生融合成为持续成长的发动机。截至2018年末，利亚德收购的十几家成员公司，除君泽照明和绿勃照明之外，均结束对赌期，并且基本都完成或者超额完成对赌利润，并无因经营不善而进行商誉减值。

### 3、银行融资能力较强

截至2018年底，公司获得银行综合授信额度57.7亿元，短期银行贷款18.16亿元，尚有35.99亿元授信额度待使用，完全可以满足公司日常经营所需资金。

## （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。自12年推向市场以来一直领先于行业平均水平，2018年实现新签订单40.5亿，同比增长47%，确认收入28.43亿，同比增长44.5%。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。

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 brand 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。利亚德2018年实现VR收入3.37亿元，净利润1.19亿元。国内团队实现营收2700万元，同比增长456%。

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。

### **二、2018年的收获**

#### **（一）小间距电视保持高增长**

1、2018年，小间距电视新签订单40.5亿元，同比增速47%；确

认收入28.43亿元，同比增速44.49%，带动智能显示板块实现年初30%以上增长目标，并实现营收占比提高至66%。

2、小间距电视仍然是智能显示板块的增长主力。

2016年，由于智能显示板块中新增美国平达LCD大屏拼墙产品，小间距电视占比41.03%；2017年，随着逐步通过美国平达的渠道将小间距电视逐步销往北美和欧洲市场，小间距电视同比增长57.72%，占比提升到51.07%以上；2018年，小间距电视同比增长44.5%，即使受到LCD大屏拼墙同比下滑近9%的影响，智能显示板块仍然实现了33%的增长。

小间距电视渠道销售增速达到78%，中端市场的需求急速上升。租赁产品、创意产品、常规显示屏等在集团资源共享的平台上，增速越发明显。LCD大屏拼墙主要在北美销售，受到北美地区市场影响，以及小间距电视替换趋势清晰，LCD大屏拼墙业绩下滑近9%，占比也下调10.78个百分点。

3、小间距海外市场进一步提升

2018年，小间距电视境外营收占比保持在30%；境外营收增速实现43%，与境内增速基本持平。同时，美国平达营收中，小间距电视占比近30%。由于LCD大屏拼墙的增速下滑，致使美国平达营收没有增长。

## **(二) 智能显示新产品陆续推出、新市场逐步打开**

1、智能会议一体机

产品定位：超大尺寸智能会议设备

利亚德一直专注超大尺寸显示设备的设计、生产及营销，根据自身的市场资源优势，在会议市场，公司仍以超大尺寸智能会议设备为主要产品，将陆续推出100”、120”、135”、162”、216”的会议设备。

2、透明屏

面向现有灯箱广告、市政照明及文旅演艺市场，2018年下半年，利亚德推出全系列透明屏产品。2019年1月24日，公司全资子公司深

圳利亚德光电有限公司与深圳威特姆光电科技有限公司全部股东共同出资成立了利亚德智慧显示（深圳）有限公司（简称“利亚德智显”），以透明屏的研发、设计、生产、销售、租赁为主营业务。

### 3、租赁产品海外市场拓展

利亚德旗下的金立翔，主要为国内高端租赁市场提供LED显示租赁产品。2018年，公司通过日本子公司向日本市场推进租赁产品，取得了日本市场的高度认可，为全球租赁市场的拓展奠定了基础。2019年，依赖公司在欧美的市场渠道，将金立翔及利亚德智显的租赁产品全面布局至欧美市场。

### （三）VR/AR体验

公司的定位是：**成为VR/AR开放性的交互平台和解决方案的供应商。**

随着VR技术及产品的不断成熟，切入的行业也逐步增多。目前公司产品已经进入的行业包括：工业模拟仿真、体育、广电、无人机、影视动画、军事、医疗康复、虚拟直播、舞美、数字化影棚、虚拟购物、文化娱乐、教育等。已经成熟的应用解决方案包括：VR大空间互动体验解决方案、交互式漫游体验解决方案、影视数字化混合虚拟预演系统等。2018年，公司又陆续推出了新的应用解决方案，如利亚德离屏空间悬浮显示系统，线下VR互动娱乐体验中心，虚拟主播，医疗康复，影视动画等。

### 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。

#### 1、战略定位

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。

## 2、业务模式定位

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。

## 3、战略目标实施

(1) 智能显示全覆盖：以LED小间距为龙头，加大智能显示前沿技术研发和产品创新，实现智能显示行业全覆盖、区域全覆盖、产品全覆盖及解决方案全覆盖。

(2) 继续引领全球LED显示技术

(3) 提升全球市场占有率

(4) 逐步开展并培育to C业务，提升利亚德长期增长的后劲和市场空间

(5) 加速VR/AR发展，迎接产业爆发

(6) 打造文化科技融合的发展平台

(7) 积极拓展国际业务，坚定不移地走全球化发展道路

(8) 持续提升业绩质量

## 四、投资者提问

Q1: 公司要做Micro-LED全业务覆盖吗包括封装厂的事？

A: 现在技术处于打通阶段，我们全产业链参与，最后稳定下来，具体怎么合作，看和封装厂怎么去谈。但是首先我们需要把技术跑通，掌握在自己手里。

Q2: 公司如何保证持续增长？

A: 1、深耕显示，提高市场占有率，比如与威特姆成立合资公司，将透明屏整合进公司业务，实现行业全覆盖、区域全覆盖、解决方案全覆盖；2、构建平台，利用利亚德的品牌，让有能力的公司



	<p>都在这个平台发展；3、VR乐园，目前在西安、成都已有项目在推；4、新开发的显示产品，如视频会议系统，随着5G时代到来，会议系统机会特别好；5、积极参与重大项目的建设。</p> <p>我们平台战略和深耕战略都会执行下去，保持稳定增长。</p> <p>Q3：现在在手订单？</p> <p>A：上周末签单，30亿+，同比增长30%。而且今年显示领域，Q1大项目多。</p> <p>Q4：显示确定收入周期多久？</p> <p>A：大概就3~6个月。</p> <p>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》。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019年3月29日