

总裁寄语

2019年，国内经济增速持续下滑，汽车产业低迷，房地产持平，手机出货量下跌超过6%，P2P产业爆雷等直接或间接负面影响了我们所处的电子产业。在我们同业者中，手机和汽车相关客户业绩偏重的，很多出现负增长或零增长的。同时，外部因素特别是中美贸易战对外销产业的打击不小；人民币汇率下跌直接减低进口商的利润。这些因素都对利尔达有所影响。不过，由于利尔达定位于物联网和嵌入式市场，这两个市场一直稳健增长，工业类客户偏多，手机和汽车相关业绩份额偏小，所以利尔达总体还算好。

2019年 TI 终止了和新烨的合作，也随后宣布将于2020年终止和另外3家器件代理的合作，2021年开始全球只剩下一家TI产品的代理。这是TI 多年战略规划（弃数字器件，拥模拟产业）的结果。随着TI/新烨的关系终止，利尔达和TI的增值分销合作关系也告一段落。这事件对利尔达的利润有负面影响。好在，利尔达在2014年开始，积极准备，今天 TI 在利尔达的位子，已经由ST和CY取代，对冲了TI事件的负面影响。加上今天利尔达自主产品的规模不断加大，这些打击都没把利尔达压倒。

利尔达人在充满挑战的2019年，取得的战果是漂亮的。

利尔达自主产品业绩逐年增加，产品性能和品质管控持续提升改进，产品研发投入不断，在陈凯团队的带领下已经进入健康发展的阶段，对客户股东员工都是利好。未来前景会更好。

利尔达的器件服务由子公司杭州利尔达展芯承载。2019年，展芯有效克服了TI事件，展芯和希贤整合的阵痛，人员流失，新员工培训，老经验员工缺失，客户交接掉链，汇率损益，资金库存问题，大环境不好原厂逼业绩等种种挑战，靠着展芯全体人员的协作和集团部门的支持，展芯完成了赋予的运营利润的任务。这是可嘉的。在这里要特别感谢展芯的员工。

往前走，利尔达的定位不变，专注服务于物联网和嵌入式的市场，继续以诚信为本，客户为先，客户至上，创新应变的心态为客户、员工、股东、合作伙伴创造共赢价值。



◆ 总裁 丁毓麟