

雪球访谈

凌动智行董事长史文勇在线访谈

2018年04月11日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



凌动智行 V 凌动智行 官方帐号

访谈简介

\$凌动智行(LKM)\$成功登陆纽交所的移动互联网第一股，此前公司业务覆盖移动安全和移动娱乐，见证和经历了智能手机和移动互联网产业发展的全过程。现在转型智能汽车和出行领域，目前旗下涵盖品智出行和智能汽车平台两大业务。

凌动智行董事长史文勇博士将于北京时间4月11日下午2点-3点，在雪球做在线访谈，为大家深入解读智能出行领域的发展前景和公司新业务走向，并回答大家关心的问题，速来提问~

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：凌动智行(LKM)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] LLLnote:

关于[\\$凌动智行\(LKM\)\\$](#)，对[@凌动智行](#)说：史博，您好，目前看不到凌动智行有盈利的产品，智能出行这块又是投入大，投资周期比较长的项目，公司的现金流够用么？这个项目在国内一年内的计划是什么？

[答] 凌动智行:

我们预计凌动智行的出行业务，无论是车内空间服务，亦或网约车业务，都有很强的快速成长性。目前我们公司财务状况良好，足以支持该业务的发展。我们计划今年年底商业化运营车辆达到约5千台左右。

[问] 秦楼客:

关于[\\$凌动智行\(LKM\)\\$](#)，对[@凌动智行](#)说：史先生，请问下目前出行业务打的火热，其中美团曾经放话，会投10亿美金在北京市场，上不封顶，除去营造效果不谈，这一领域确实是重资产，重运营。和这些公司相比，凌动智行的优势是什么？拿什么去抢呢？

[答] 凌动智行:

目前的出行市场非常火热，因为它还是一个需求没有被充分满足的市场，随着中国的城市化将进程，它还有巨大的增长空间。凌动智能出行将以独特的市场定位和差异化的服务，去获得竞争优势。除了基础运力以外，我们还将提供以乘客为中心的全新的智能空间体验。

[问] 秋姊是我闺女:

关于[\\$凌动智行\(LKM\)\\$](#)，对[@凌动智行](#)说：您对公司为来得发展前景的规划和预期是怎样的?正如大家所知凌动智行是做智能出行的公司,但是智能方面可能智能手机就能满足乘客在车上时间的体验而且出行方面又存在许多竞争对手如滴滴、神州等公司已经有了固定的经营模式和客户群体，您对这件事情怎么看待？

[答] 凌动智行：

首先无论是从国家层面对战略新兴产业的支持的力度到还是实际市场的需求来看，智能汽车和智能出行都是未来十年能够创造更多价值的领域。凌动智行战略方向符合市场发展趋势，从管理层到公司团队对当前的战略方向非常坚定。

其次，移动互联网目前虽然非常成熟，但我们判断未来车内智能化体验一定是从车辆本身出发的。在车内智能化将会取代手机的智能化，而且未来汽车智能化服务体验将会与移动互联网进行无缝切换。会更加满足乘客在汽车内的需求。

当前大出行行业仍然是粗放式的发展，解决的问题主要还是将乘客从A运到B点的需求。我们判断未来这个行业未来一定会向精细化方向发展，未来出行行业会出现需求升级，如同零售行业出现消费升级的新零售业态一样。既能够解决打车难问题提供运力服务，又能够从乘客的角度出发提供智能化的服务体验，满足乘客更多实际需求的公司会赢得自己在行业的地位和价值。

[问] 秦楼客：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：凌动智行的出行项目是否真能够在6月份落地，针对这个项目公司的资金是否充足，是否有再融资计划，目前进展如何？

[答] 凌动智行：

我们计划凌动智行的出行业务于今年夏天正式开展商业运营，目前包括拍照申请等在内的各项准备工作均在有序展开，目前进展正常。我们有充足的资金以支持凌动智行的出行业务的开展。

[问] 酒香居士：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：目前关于智能汽车安全隐患方面的问题有诸多讨论，国内外也有很多报道，请问一下，智能网联汽车在安全方面都有哪些保障呢？

[答] 凌动智行：

智能汽车安全方面，我们的车脑就有成熟的解决方案，大家可以搜一下一月我们发的

车脑白皮书。实际上，智能网联汽车上牌之后就可以上路。智能网联汽车不是自动驾驶，现阶段我们有职业司机，相比自驾，总体看安全性会更高。

[问] 所谓平常心：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：您好，想跟您了解一下，未来对于贵司可关注的重点在哪些方面？公司在业务方面的优势体现在哪些层面？

[答] 凌动智行：

智能汽车和智能出行。

[问] 所谓平常心：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：您好，想跟您了解一下，未来对于贵司可关注的重点在哪些方面？公司在业务方面的优势体现在哪些层面？

[答] 凌动智行：

凌动智能出行将以独特的市场定位和差异化的服务，去获得竞争优势。除了基础运力以外，我们还将提供以乘客为中心的全新的智能空间体验。

[问] DanielHung：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：您好，请问本周发布财报后，公司是否会继续回购股份？之前回购价格在4块钱左右，现在股价大跌，是否会进一步加大回购力度，回报股东？

[答] 凌动智行：

之前宣布过回购计划，回购计划仍在进行中，我们可以肯定的告诉大家，公司会继续执行回购及管理层回购计划。我们会展开多种方式，继续我们的回购。

[问] hsyjx113：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：您好，关于贵司的业务范畴，现在市

场上已经存在较多的网约车或是租赁平台，且已相对成熟，那么贵司会通过什么样的新策略来打入现行市场呢？

[答] 凌动智行：

凌动智行将以差异化的用户体验作为现行市场的切入点，以定制化的汽车扩展智能空间，为消费者提供更加便捷、新颖、舒适的第三空间出行体验。我们的车从设计理念上，是以乘客为中心、以服务为导向的，比如，没有副驾，改为大屏，你一上车车就识别你，把你的使用习惯自动调用出来……我们希望这一切可以为用户创造一个个性化的移动智能空间，差异化的车体体验是核心，我们希望用户可以充分享受出行的时光。

[问] 你好哇二喜同学：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：您好，有以下问题，麻烦解答，新能源汽车政策调整会有多大影响？智能网联汽车何时可以上路？智能网联汽车安全都有哪些保障？汽车行业将会出现多大变化？

[答] 凌动智行：

这个属于政策和整个行业的问题。智能汽车安全方面，我们的车脑就有成熟的解决方案，你们搜一下车脑白皮书就好。实际上，智能网联汽车在上牌之后就可以上路。

[问] 牛牛是金牛：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：智能空间出行服务除了基础的运力收益外，车里面的智能服务具体会有什么、怎么赢利？

[答] 凌动智行：

我们会基于智能空间服务平台，提供完整的移动互联网体验，包括，看视频，打游戏，购物，社交等等。

[问] 馋猫喵喵：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：听说很多中概股都会遭遇做空？公司

一边努力做业务创造价值，但做空公司一边玩资本运作打击股价，而不管实际商业价值潜力。史总怎么看这个现实、如果是你们会怎么面对？

[答] 凌动智行：

凌动出行和智能汽车业务的成功是对此最好的回应。

[问] 洼地投资：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：史博，我有几个问题，1. 请问按照目前的筹备情况看，今年夏天在杭州的智能出行大约会在那个月会开始运营？ 2. 现在LKM净资产每股6美元以上，股价2美元不到，被极度低估。YRD在2年前也曾面临类似问题，股价曾极度被低估到每股4美元左右，管理层没有坐视不管，而是代表员工出面成立基金买入自己公司股票，一年不到，股价涨10倍，回报丰厚。如果公司层面筹集外汇回购股票有困难，可不可以考虑像YRD管理层那个做法？那样做合情合理合法，而且各方都受益。否则，过去几年作为网秦的忠实股东，实在太凄沧了：从公司提出“解锁股东价值”开始，股价掉了60%以上，而同时期整个股市涨了60%以上。先谢了。

[答] 凌动智行：

首先感谢各位股东对我们长期以来的信任和支持。我们预计会在今年夏季开始智能出行业务的商业运营。如我们电话会议所提，包括回购和管理层增持等，我们会通过多种方式，在尽可能短的时间内让市场认清公司价值。

[问] DanielHung：

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：请问史博，公司会引入战略投资者吗？之前的中植的可转债也马上就要到期了，如果公司引入重量级的战略投资者入股，相信是对做空者最大的打击

[答] 凌动智行：

完全同意。谢谢

[问] Danny686:

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：新车安全性配件是如何设计的？是否能达到原先座椅分布的安全性??????

[答] 凌动智行:

车本身的安全性和车内用户的安全性一定是我们首要考虑的问题。我们和专业的厂商合作研发，安全性是首要因素。

[问] 秋姊是我闺女:

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：出行业务落地胡话，每辆车+司机+运营成本+营销成本预估是多少，以最不理想的结果倒推公司预算可以支持多久。

[答] 凌动智行:

我们有详细的运营计划和财务预测，但是因为商业和竞争的原因，我们还不能对外披露。我们已有运营计划，我们也有足够的财务资源去落实这个运营计划。

[问] 我是鹿晗:

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：做空让股东和小股东们损失了利益，公司是否对做空方的非正当行为部分有法律措施以维护共同权益？

[答] 凌动智行:

我们保留我们采取法律行动的权利。

[问] DanielHung:

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：请问史博，管理层回购计划能具体说说吗？现在管理层持股比例很少，如果管理层对公司信心这么好，为什么增持公司股份？现在股东盼望管理层能多增持股份

[答] 凌动智行:

Will do.

[问] Danny686:

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：智能汽车是一个重资产市场，需要公司有很强的资本运作能力和资金储备，公司现在的现金流及资金储备怎么样？是否有融资计划？如果融不到钱怎么办？

[答] 凌动智行:

刚刚公布的2017年4季报，公司现在持有的现金、现金等价物和定期存款约合3.2亿美元，此外公司还持有17.7 亿人民币的应收票据。我们有足够的资金来执行我们的商业计划。

[问] eagle9988:

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：为何到现在还没有回答有关回购问题呢？

[答] 凌动智行:

我们已经回复过了，谢谢！

[问] 秦楼客:

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：你们相对于百度，你们的优势是啥

[答] 凌动智行:

We do different things and could work together with them.

[问] 门吉二十一:

关于\$凌动智行(LKM)\$，对@凌动智行说：你好，想问下转型后，咱们主要战略更偏重什么方向？为什么？

[答] 凌动智行:

智能汽车和智能出行。

[问] 世袭右派:

关于\$凌动智行(LKM)\$, 对@凌动智行 说: 尊敬的史文勇董事长: 你好! 作为一个持股不算少的小股东, 当初就是因为相信史总所说的增加股东价值, 投资LKM。事实上, 史总承诺的飞流秀色的剥离, 虽然历经波折, 也算是完成了, 但是, 公司股价如今比没有剥离时候, 还要腰斩, 面对公司股价大幅低于净现金的情况, 请问史总: 第一公司承诺的150M回购(除去可转债外), 为何只完成了5M, 到底有何困难? 公司是否计划继续完成回购? 何时可以完成? 如果股价继续大幅低于现金, 是否有新的回购计划? 第二, 由于历史原因和美国投资人对于公司业务的不认可, 是否考虑私有化, 回归国内/香港市场? 第三, 是否有特别现金派息计划? 第四 公司管理层是否有增持股票计划? 第五, 在股价低迷的情况下, 公司对于中植的剩余转债有何预期? 第六, 公司目前新业务的进展情况如何? 运营中现金流消耗的情况如何? 此次公司面对恶意做空准备不足, 应对不及时反击不够强硬, 已经给股东带来了巨大损失, 希望管理层未来能够切实的为股东利益努力, 采取有效措施, 积极发展业务。在此也预祝LKM的业务蒸蒸日上! 谢谢史总!

[答] 凌动智行:

回购计划仍在进行中, 我们可以肯定的告诉大家, 公司会继续执行回购及管理层回购计划。我们会展开多种方式, 继续我们的回购。出行业务正按计划推进, 我们1月份正式更名也是表达了我们的转型进入智能汽车和智能出行领域的决心。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#), 想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里