



Lleida.net

La Primera Operadora Certificadora

ES [https://www.lleida.net/docs/inversores/es/20190722\\_HRelev.pdf](https://www.lleida.net/docs/inversores/es/20190722_HRelev.pdf)

FR [https://www.lleida.net/docs/inversores/fr/20190722\\_HRelev.pdf](https://www.lleida.net/docs/inversores/fr/20190722_HRelev.pdf)

EN [https://www.lleida.net/docs/inversores/en/20190722\\_HRelev.pdf](https://www.lleida.net/docs/inversores/en/20190722_HRelev.pdf)

莱伊达，2019年7月22日。

## 公司公告：

### 2019年第二季度合并损益表情况

根据关于市场滥用的（欧盟）第596/2014号条例第17条的规定，和2015年10月23日4/2015号皇家法令批准的“证券市场法”综合文本第228条和相关条款规定，以及另类证券市场（MAB）06/2018号通告，特此通知与LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS, S.A（以下，“Lleida.net”，“公司”，或“集团”）相关的信息如下：

在本通知中描述的是关于Lleida.net2019年第二季度的合并损益表情况，该文件根据董事会所持有的未经审计的数据信息所制成。因此，这些信息不能以任何方式代替或等同于根据MAB第15/2016号通告所发布的财务信息。

#### 重要事件：

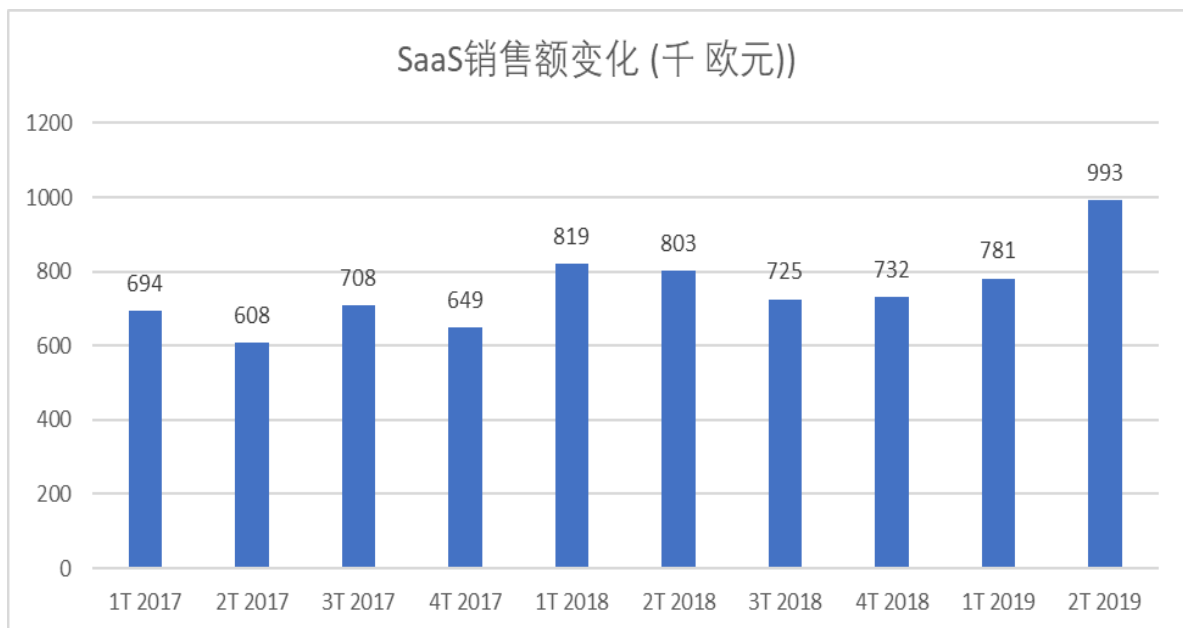
- 税前的EBITDA与收入，在2019年第二季度同样为正值。
- 销售额与毛利润分别增长了3%与15%。
- 与2018年第二季度相比，销售毛利润率从46%增长到52%，这受助于SaaS线上销售，其增长率为24%。
- 在过去12个月中，人员编制增长了28%，达到83人，这是Lleida.net重申的未来发展承诺。得到加强的领域是拉丁美洲与欧洲的商务人员，以及技术人员和项目管理人员。
- 国际市场对于SaaS业务越来越重要。
- 与2018年第二季度相比，创新研发的投资增长了63%，并继续作为Lleida.net的差异化因素。
- 净负债持续下降，在前半年减少了300,000欧元。



合并损益数据 (千欧元)		T2 2018	T2 2019	变化 €	变化%	S1 2018	S1 2019	变化 €	变化%
销售收入		3,138	3,223	85	3%	6,279	6,056	(223)	-4%
		(1,684)	(1,544)	140	-8%	(3,281)	(2,881)	400	-12%
<b>毛利润</b>		<b>1,454</b>	<b>1,679</b>	<b>225</b>	<b>15%</b>	<b>2,998</b>	<b>3,175</b>	<b>177</b>	<b>6%</b>
<b>毛利率</b>		<b>46%</b>	<b>52%</b>			<b>48%</b>	<b>52%</b>		
人员费用		(642)	(823)	(181)	28%	(1,289)	(1,578)	(289)	22%
外部费用		(449)	(585)	(136)	30%	(1,122)	(1,253)	(131)	12%
其他收入		9	(1)	(10)	-111%	9	5	(4)	-44%
资本化成本		162	264	102	63%	328	503	175	53%
<b>EBITDA</b>		<b>534</b>	<b>535</b>	<b>1</b>	<b>0%</b>	<b>924</b>	<b>853</b>	<b>(71)</b>	<b>-8%</b>
摊销		(283)	(282)	1	0%	(573)	(568)	5	-1%
其他		0	0	0	-	0	0	0	-
<b>营业收入</b>		<b>251</b>	<b>253</b>	<b>2</b>	<b>-1%</b>	<b>351</b>	<b>285</b>	<b>(66)</b>	<b>-19%</b>
净金融收入		(32)	(20)	12	-38%	(54)	(40)	14	-26%
汇率差		(25)	(41)	(16)	-	(8)	(16)	(8)	-100%
<b>税前收入</b>		<b>194</b>	<b>192</b>	<b>(2)</b>	<b>-1%</b>	<b>289</b>	<b>229</b>	<b>(60)</b>	<b>-21%</b>

业务产品线合并销售收入 (千欧元)		T2 2018	T2 2019	变化 €	变化%	S1 2018	S1 2019	变化 €	变化%
SaaS服务		803	993	190	24%	1,622	1,774	152	9%
SMS解决方案		779	599	-180	-23%	1,426	1,308	-118	-8%
ICX WHOLESALE解决方案		1,556	1,631	75	5%	3,231	2,974	-257	-8%
<b>总计</b>		<b>3,138</b>	<b>3,223</b>	<b>85</b>	<b>3%</b>	<b>6,279</b>	<b>6,056</b>	<b>-223</b>	<b>-4%</b>

SaaS的销售额创造了历史新高，本季度销售额达到近一百万欧元。与2018年第二季度相比我们的增长率达到24%，在去年之前同期我们已经有32%的同比增长。我们标准签约产品的新功能，**Click&Sign (点击&签名)**，以及为大型账户定制的签约闭环流程的投放，使得我们能够保持本产品线销量的持续增长。





Wholesale（批发）业务方面的SMS销售额逆转了2019年第一季度的下跌， 并比2018年第二季度增长了5%。 Wholesale（批发）继续作为公司的战略业务， 其销售额会受到市场需求以及价格波动的影响而浮动。 每项业务能给集团带来的利润空间是一个至关重要的因素。



由于国际销售中SaaS方面的销售比重增加， **Lleida.net**的销售毛利润率增长至**52%**。

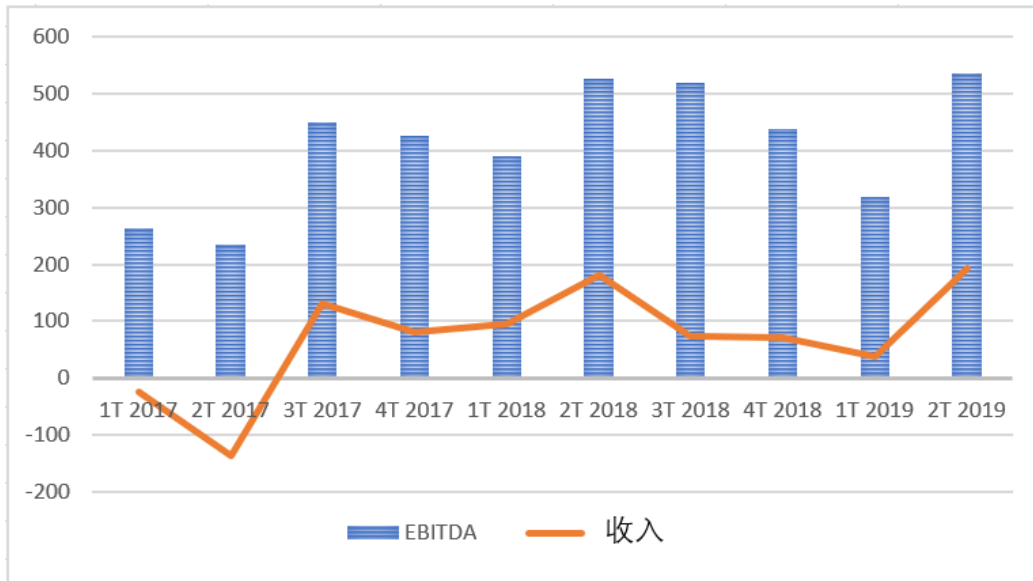
我们希望能够保持良好势头， 因为我们2019年大力推动的产品主要集中在高附加值领域， 比如， 通过视频会议进行身份识别与认证的系统 (eKyC)。

我们的增长计划将继续依托于人才培养战略。 近12个月期间入职的人员主要集中在秘鲁， 哥伦比亚， 和墨西哥的销售领域， 同时在技术领域， 还有高等学历技术人员与工程师加入。 在人员聘用方面28%的增长代表了2019年第一季度在人员费用方面的增长为22%。

同样地， **Lleida.net**在创新研发方面持续大力的投资， 比2018年同期增长了175,000欧元。

本季度的外部服务费用增加了12%， 主要来自人员入职的相关费用， 以及参与到更多全球商业活动的相关费用。

税前的EBITDA与收入仍为正值， 销售额与毛利润的增长使得我们可以继续实施人才培养的公司战略计划。



净金融负债比2018年第一季度相比减少了503,000欧元，并且主要减少的是短期债务。

在本季度内签订了新的中、长期银行贷款，用来支持公司的有机发展。

2019年第一季度的年净金融负债率（DFN）与EBITDA之比为0.8.

千欧元	S1 2018	S1 2019	变化 €	变化%
长期债务	1,023	2,053	1030	101%
短期债务	2,338	1,634	-704	-30%
债务总计	3,361	3,687	326	10%
流动资产+短期金融投资	1,373	2,202	829	60%
<b>净金融债务</b>	<b>1,988</b>	<b>1,485</b>	<b>-503</b>	<b>-25%</b>

我们将为您提供所有您所需的澄清信息。

此致,

Francisco Sapena Soler

CEO兼董事会主席