

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：2025-14

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	<table border="0"> <tr> <td>徐彪</td> <td>广东正圆私募基金管理有限公司</td> </tr> <tr> <td>郑熊婧</td> <td>宝盈基金管理有限公司</td> </tr> <tr> <td>何羽</td> <td>泰康基金管理有限公司</td> </tr> <tr> <td>徐晓浩</td> <td>甬兴证券有限公司</td> </tr> <tr> <td>王震</td> <td>中庚基金管理有限公司</td> </tr> <tr> <td>赵万隆</td> <td>九泰基金管理有限公司</td> </tr> <tr> <td>韦琦</td> <td>玄卜投资（上海）有限公司</td> </tr> <tr> <td>焦浩滢</td> <td>浙商证券股份有限公司上海证券自营分公司</td> </tr> <tr> <td>陆从珍</td> <td>华泰柏瑞基金管理有限公司</td> </tr> <tr> <td>陈亚芳</td> <td>浙商基金管理有限公司</td> </tr> <tr> <td>方军平</td> <td>上海人寿保险股份有限公司</td> </tr> <tr> <td>钟云</td> <td>红土创新基金管理有限公司</td> </tr> <tr> <td>周兴武</td> <td>东北证券</td> </tr> <tr> <td>吴江涛</td> <td>东北自营</td> </tr> <tr> <td>刘俊奇</td> <td>东北证券</td> </tr> </table>	徐彪	广东正圆私募基金管理有限公司	郑熊婧	宝盈基金管理有限公司	何羽	泰康基金管理有限公司	徐晓浩	甬兴证券有限公司	王震	中庚基金管理有限公司	赵万隆	九泰基金管理有限公司	韦琦	玄卜投资（上海）有限公司	焦浩滢	浙商证券股份有限公司上海证券自营分公司	陆从珍	华泰柏瑞基金管理有限公司	陈亚芳	浙商基金管理有限公司	方军平	上海人寿保险股份有限公司	钟云	红土创新基金管理有限公司	周兴武	东北证券	吴江涛	东北自营	刘俊奇	东北证券
徐彪	广东正圆私募基金管理有限公司																														
郑熊婧	宝盈基金管理有限公司																														
何羽	泰康基金管理有限公司																														
徐晓浩	甬兴证券有限公司																														
王震	中庚基金管理有限公司																														
赵万隆	九泰基金管理有限公司																														
韦琦	玄卜投资（上海）有限公司																														
焦浩滢	浙商证券股份有限公司上海证券自营分公司																														
陆从珍	华泰柏瑞基金管理有限公司																														
陈亚芳	浙商基金管理有限公司																														
方军平	上海人寿保险股份有限公司																														
钟云	红土创新基金管理有限公司																														
周兴武	东北证券																														
吴江涛	东北自营																														
刘俊奇	东北证券																														
时间	2025年9月2日 9:00-10:00																														
地点	电话会																														
上市公司接待人员姓名	<table border="0"> <tr> <td>刘阳</td> <td>董事会秘书兼副总经理</td> </tr> <tr> <td>梁清筠</td> <td>证券事务代表</td> </tr> </table>	刘阳	董事会秘书兼副总经理	梁清筠	证券事务代表																										
刘阳	董事会秘书兼副总经理																														
梁清筠	证券事务代表																														
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研以电话会议的方式举行，会议中，董秘刘阳总对公司半年度经营情况做了整体介绍，并回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p>一、公司半年度经营情况</p> <p>感谢大家对利亚德的关注和支持，我先就公司上半年的整个经营情况给大家做一个汇报：</p>																														

回顾 2025 年上半年，公司实现营业收入 35 亿元。公司目前业务主要分为三大板块，其中最主要的是智能显示业务占比约 87%，文旅夜游板块占比达 8%；AI 与空间计算板块占比约 5%。近几年这三大业务基本保持在这样一个比重结构，基本符合公司对各板块的战略定位与发展目标。尽管整体营收同比略有下降，但下滑幅度已持续收窄，呈现出逐步企稳的态势。与此同时，公司盈利能力显著提升，上半年实现归母净利润 1.72 亿元，同比增长 34%；经营性现金流净额达 4.2 亿元，同比增长 104%。整体来看，公司经营质量持续改善，反映出近年来在经营管理优化、业务结构调整及内部改革等方面取得的积极成效。

LED 显示行业经过三十多年的发展，是一个相对成熟的行业，产业链 80% 以上集中在国内。近年来，行业竞争加剧，价格战频繁，部分企业为抢占市场不惜牺牲利润，也有不少企业被淘汰出局，行业正经历新一轮洗牌，资源逐步向头部企业集中。作为国内起家的企业，利亚德的显示业务在国内市场占比较高，价格战对公司业绩带来一定影响，过去两年营收有所下滑与此有关。但我们一直认为机遇与挑战是并存的，根据市场环境和行业的变化，公司从 2024 年开始就启动多项改革举措，为 2025 年开启新的增长曲线创造条件。具体来说我们所做的改革主要有以下几个方面：

1、经营策略方面：从“规模扩张”转向“价值创造”，全面贯彻以盈利为目标、求强不求大的高质量发展理念，主动放弃风险大、付款差、毛利率低的项目，对销售子单元的考核也增加了“净利率”等指标，保障公司的盈利能力。

2、经营模式和业务布局方面：

——国内市场：公司启动“直渠融合”的营销策略，一方面，大幅削减二级代理商三级代理商等各个层级的渠道商数量，择优保留部分合作伙伴，减少纯硬件批发模式；另一方面，加强直销和渠道的协同，渠道客户面广，是不可或缺的合作伙伴，而我们直销有 30 多年来贴身服务客户的经验，两者配合好能形成非常好的互补作用，相互赋能，深度挖掘客户需求，增加客户粘性。

——海外市场：自 2015 年收购美国平达，公司开启了海外市场的大规模推广。平达在全球拥有 2700 多个渠道资源，之前客户主要集中在北美高端市场，但随着小间距 LED 性价比的提升，北美中端及下沉市场需求快速增长，

像体育赛事、演唱会、机场、商场等多个场景需求非常大，为加快推广速度以及跟平达品牌形成差异化，公司在原有“Planar”品牌外，增加“Leyard”品牌，通过双品牌实现高端、中端及下沉市场的全覆盖，提升海外市场份额。对于亚非拉市场，公司从2022年起也新增团队，加大拓展力度，近年来基本都保持30%以上的同比增速。截至到上半年，我们智能显示板块境外收入占比50.03%，首次超过了境内，北美地区的订单也实现大幅增长，“出海”战略推进效果显著。利亚德的海外布局还有个特点是，我们海外团队中90%都是本地员工，能真正做到本地化产品研发、销售和服务，客户认可度非常高。同时，公司在海外拥有工厂，除欧洲斯洛伐克工厂外，也在加速推进沙特工厂的建设，进一步完善全球产能布局。公司受关税战影响较小也是得益于公司早期就已在海外建厂的前瞻性布局。

3、管理方面：持续加大企业数字化和生产自动化推进力度，企业数字化方面，协同优化SRM系统、升级CRM系统等，提升办公效率和决策流程；生产自动化方面，长沙LED产业园升级改造工作正在进行，预计将于2025年底全面竣工并投入运营，这个产业园通过将工业互联网和自动化设备相结合，深化新一代信息技术、人工智能等应用，实现生产制造、仓储环节的数字化升级，建成后将成为行业内领先的智能化产业基地。

以上各项改革措施是公司面对新的市场环境、行业变化等做的主动性调整，也为公司未来长期稳健可持续发展夯实了基础。

具体到业务层面补充几点，具体如下：

1、智能显示业务

公司始终坚持“创新驱动发展”战略，上半年该业务板块的研发重点仍在Micro LED领域，并推出了“高阶MIP（Hi-Micro）”技术，这是继公司自主研发出国内第一块LED全彩显示产品、到原创并命名LED小间距技术、再到2020年率先推进Micro LED技术和产品后的又一引领行业发展方向的技术。高阶MIP是采用了短边小于30 μ m的无衬底的Micro芯片制成，显示效果进一步提升，可满足商用及高端家用显示的使用需求。目前，我们“高阶MIP（Hi-Micro）”第一期产能1200kk/月已投入使用，核心制程巨量转移的效率6000K/UPH，良率>99.99%；第二期规划产能1200kk/月也已完成设备采购，预计年底前达产。

2、文旅夜游业务

公司文旅夜游业务是以创意设计为核心，依托丰富的声、光、电、影、音等多媒体技术，结合VR/AR、数字孪生、AI等交互技术，为城市、景区、文旅项目提供从策划、设计、实施到运营的全链条“文化科技融合”解决方案，致力于打造沉浸式、互动性的旅游体验和文旅演艺项目。近年来，国家出台了一系列促进消费和文旅产业的政策，也催生了很多新型的体验方式，公司根据市场需求升级业务模式，聚焦文旅提升与城市更新两大领域，以“夜间经济、数字化展陈、文娱演艺、IP合作与运营”为主要的业务方向。目前该板块下属的子公司已深度布局广州、深圳、上海、成都、长沙、西安等多个重点地区；且公司还正式设立“文旅北京总部”，进一步强化集团文旅夜游业务在北方市场的拓展与资源统筹。

3、AI与空间计算业务

公司AI与空间计算板块的核心是以Optitrack为代表的动作捕捉技术和空间定位的算法，相关产品和技術已在影视动画、虚拟现实、体育训练、医疗康复、工业仿真、具身智能尤其是人形机器人等多个行业得到广泛应用。这块业务我们有两个运营主体，一是境外市场以海外子公司NP公司为主，二是境内子公司虚拟动点。

2024年以来，具身智能业务加速发展，公司凭借全球领先的动捕技术、高精度的动作数据等核心能力，深度参与其中。从前端数据采集，到数据处理，经过一键重定向后进行模拟训练，最后到真机训练，公司可为客户提供全方位一站式的具身智能动作训练所需产品、技术与解决方案。

在技术方面，除Optitrack光学捕捉技术外，公司还通过自研和合作的方式，增加了Lydia动作大模型、LydCap无标记点捕捉、“光学+无标记”、“光学+惯性”融合等多种前沿技术能力，可根据客户需求提供不同解决方案。目前，公司已服务与宇树、银河通用、钛虎、松延动力等头部机器人厂家，在2025年8月的世界人形机器人运动会上，虚拟动点也提供了多项赛事保障服务，并助力合作伙伴的机器人摘得了两金一银的好成绩。

二、投资者提问：

1、公司显示业务营收二季度较一季度环比改善，请问有哪些原因？

答：公司智能显示板块环比增长 20%，主要得益于海外市场尤其是北美市场的高增长阶段。具体来说：一是对平达公司（Planar）的深化改革已初见成效，通过更换管理团队、优化绩效考核与激励机制、销售人员强化培训等，显著提升了团队士气与执行力；二是加强了境外管理团队与集团总部之间的沟通协调机制，通过每周例会与日常沟通相结合的方式，及时解决业务堵点，有效推进战略部署落地；三是针对境外市场的差异化需求，加大了本地化产品的研发与推广力度，产品契合度提升，销售队伍本地化比重高，服务响应优势凸显，客户认可度持续增强。

对于国内市场，公司采取直渠融合销售模式后整合原直销体系的技术服务优势与渠道合作伙伴的市场渗透能力，实现客户需求精准触达和深度绑定，随着下游需求稳定向好，以及新产品新技术带来的新场景的应用，公司境内显示也实现环比增长。

2、显示业务是否存某个行业需求变好而导致公司这块业务整体向好？

答：一是电影院的需求，利亚德推出的电影屏是采用自主研发的先进LED显示技术，依托全流程自主可控的高端制造体系，专门为电影院场景打造新一代主动式发光放映解决方案，观影效果会更逼真、细腻；这块业务公司是和华夏电影集团设立的合资公司来推进的，目前国内已有30多个项目落地，除了传统的电影播放，LED影厅还开创了更多元化应用模式，如支持会议、电竞、演唱会、比赛观看等多种场景模式，满足不同消费群体的观影需求，极大地赋能了影院的；

二是虚拟拍摄的需求，虚拟拍摄相较于传统的绿幕拍摄有很大的优势，大幅提升了制作效率与视觉效果。因此，很多大片甚至一些小制作的短剧，都陆陆续续开始用屏幕的方式来打造拍摄的场景。

三是大型活动比如演唱会、娱乐节目、各种体育赛事等活动频繁，也带动了LED显示屏尤其是租赁屏的需求。公司拥有能够适应室内和室外应用的高性能舞台租赁LED显示屏，可为观众打造沉浸式的观看体验。成立30年来，利亚德已深度参与各类大型活动，积累了丰富的经验，产品品质、稳定性也得到市场验证，未来我们将继续打磨技术、优化服务，争取在这个领域取得更大

的市场份额。

3、面对海外的增长态势，公司是否有足够的产能？海外的产能规划大概是什么样？

答：公司海外市场的供货主要来自三个工厂，一是欧洲的斯洛伐克工厂，二是国内的深圳工厂，三是无锡工厂利晶微，提供 Micro LED 相关产品，其中以欧洲斯洛伐克为主。从产能利用率来看，公司整体产能利用率没有达到饱和的状态，因此本身产能是足够的，但是需要优化产品种类，同时通过数字化的手段协调好产能和产品需求的适配度。

4、北美是公司的主要市场之一，公司是怎么去规避关税影响的？

答：从目前的情况来看，关税对公司海外业务的影响有限，主要原因：一是公司在海外产能的布局，公司早在就 2016 年就设立了欧洲斯洛伐克工厂，2017 年正式投产后便成为北美地区供货的主要来源，很大程度上降低了中美之间关税战带来的影响；二是市场需求方面，海外市场处于不断增长的阶段，关税本身并无法抑制这种需求；三是成本转移，国内市场因为产品成熟度高、同质化严重等因素，价格是市场竞争焦点，但海外市场更关注产品的品质、性能、稳定性和可靠性等，价格敏感度相对较低，因此如果因为关税问题导致成本的上升，一定程度上可以向客户进行转移。因此，截止目前公司北美订单并未受到明显影响。

5、公司新兴产品AR眼镜的进展和未来的大概体量是多少？

答：公司 AR 眼镜目前实现了“光波导显示技术+AI 大模型”的双重突破，产品已进入最终验证阶段，预计 10 月份能够上市，将优先面向 B 端行业客户（如文旅文博自助导览、医疗诊断和培训、企业会议办公等领域）提供定制化解决方案。具体规模将视市场接受程度和推广情况而定。

6、公司AI与空间计算板块同比下滑的原因有哪些？

答：一方面，公司这个板块超过 80%的业务来自于海外的 NP 公司，过去

	<p>NP 公司主要聚焦在高端应用市场，其毛利率和净利率水平一直处于较高水平，毛利率基本维持在 70%–80%，净利率也在 30%以上，为加速动捕产品从“高端应用”向“普及应用”转型，公司主动降低毛利率为今后提升市场占有率创造条件，因为仅依靠原有的高端市场很难支撑业务的快速扩张。另一方面，公司在纯光学领域一直坚持自主研发，拥有完整的核心技术体系，生产制造也由公司自主完成，近年来，我们也在加大这方面的研发投入，积极开发适用于多种新兴应用场景的产品，并与多家机器人及 AI 厂家都建立了合作，研发费用也有所增加。但我认为这类前瞻性研发投入对于公司未来发展是有必要的，是公司行稳致远的保障。</p> <p>活动过程中，公司人员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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 2 日