

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：2026-03

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	详见附件
时间	2026年4月24日 10:00-11:00
地点	电话会
上市公司接待人员姓名	李军 董事长、总经理 袁波 董事、副总经理 张晓雪 财务负责人 刘阳 董事会秘书 王晋勇 独立董事 李哲 独立董事
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，董事长李军先生对公司 2025 年度业绩及 2026 年一季度情况进行了整体介绍，并回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p>一、公司 2025 年及一季度业绩情况</p> <p>2025 年利亚德进入战略转型期，公司对整个战略布局进行了大幅调整，在过去这一两年内，我们的人员从 5000 多人减少到 4000 多人，正处于瘦身阶段。之前基于对国内 LED 显示行业的形势判断（整个显示国内需求下降，价格战、内卷严重），我们提前进行了布局。在 2024 年就对纯渠道模式进行了</p>

大改革，渠道人员从 200 多降到 50 人。去年我们开始削减毛利较低的业务，尤其是收款不佳且存在风险的业务，因此去年我们的营收基本没有太大变化，只有小幅下降，这也是公司在从追求“量”到追求“质”的转变过程中引起阵痛。

2025 年公司的主要成绩体现在几个方面，一是瘦身方面，全面降低成本，提升效率，例如刚才提到人员优化以及费用节俭；二是财务指标有明显改善：如毛利率提升至 31%、经营性现金流净额（10.66 亿）和货币资金（32 亿）均创近五年新高、应收账款和应付账款均有下降等；三是研发方面，去年我们持续加大产品与技术研发创新的投入和力度，研发费用是 2025 年唯一不下降的费用指标，占营收比重进一步提升至 5.72%，也因此取得了很多成绩，如在 Micro LED 技术领域推出无衬底 Micro LED（Hi-Micro）、“DPR 双路并联冗余”技术等；电影屏方面采用 MiP 技术的“4K 16m LED 透声电影屏”顺利通过 DCI 认证并投入市场、成功将 MiP 技术应用到球形透声屏之中；自主研发并迭代领视智慧综合服务平台系列产品。未来利亚德的研发也将聚焦到新型显示方面（比如 Hi-Micro、一体机与电影屏等 TO C 领域）、新型战略领域和 AI 领域；同时，完善并提升常规显示研发。

另外在市场方面，公司海外市场扩张成果显著，特别是境外北美市场呈现强劲增长，但是亚非拉的情况仍然不理想，从今年开始还要加大对海外的投入。

新型战略产业布局方面，公司以美国 NP 公司的 Optitrack 光学动捕技术为基础，形成了光学+无标记、光学+惯性动捕的融合技术，完成动作捕捉领域的基本布局，并与北京大学联合升级动作大模型-Lydia 2.0 版本，形成了完善的动捕技术矩阵；与中科院在 LED 光通信技术研发也取得初步成果，这个也在公司 30 周年庆典上进行了展示；在此过程中，我们也对 AR 眼镜和 AI 玩具等进行了大量探索，并且已经得到一些应用。NP 公司在动捕领域在美国深耕比国内早很多，已广泛服务于美国几大巨头，在具身机器人训练、大模型、游戏制作、虚拟拍摄、模拟仿真、文旅、体育、医疗等众多领域亦广泛涉足，如拉斯维加斯大型沉浸式演出《绿野仙踪》、罗纳尔多（C 罗）足球射门的防守、机器人与人的乒乓球对战，以及公司参加机器人运动会助力合作伙伴的机器人在马拉松比赛中取得可喜成绩等经典案例有很多。

从业务板块调整与布局方面，我们对文旅夜游板块进行了大幅改革，成立励丰文旅集团，并设立了文旅广州总部和北京总部，升级文旅发展战略为“运营前置+文旅提升与城市更新+四大业务方向（夜间经济、数字展陈、文娱演艺、IP 合作与运营）”。从最初依靠视觉冲击发展到现在沉浸式、互动体验式的文旅方向发展，用高科技和人工智能手段赋能文旅整个产业发展。

其他内容公司年报中已经体现了，我就不再赘述了，下面简单汇报一下一季报的情况，一季报表现不佳，主要有以下个原因：

利亚德从去年开始就已经进行战略性转型，转型必然是壮士断腕的一个过程，从“以订单为中心”转为“以利润为中心”，我们的销售体系和各方面管理体系还未完全适应，目前还在调整中；收入层面，我们压缩了规模，对于毛利较低的项目、回款风险较大的项目谨慎评估，这一点也在毛利率上有所体现，毛利率从 26.52%提升至 31.42%；另外还有一个原因是我们费用下降幅度不够，与收入下降幅度不匹配，导致利润下滑。

利亚德原来是单主业，集中在视效，无论是显示还是文旅都是以视效为主；但其实公司在 2016 年就已经布局 AI 领域的相关技术，并且已经初步见成效，那就是我们全资收购的美国的 Natural Point (NP) 公司，它的核心优势是全球领先的动作捕捉和空间定位的算法。这些年 NP 的营收保持在三四个亿的水平，毛利率 50%以上，盈利能力强。NP 公司位于俄勒冈，与俄勒冈州立大学相差几公里，我们的主要人员很多来自俄勒冈州立大学的毕业生。目前 NP 公司携 OptiTrack 技术已与俄勒冈州立大学 R1 级别工程研究院建立长期合作关系，包括教学、研发等各方面的合作，英伟达创始人兼首席执行官黄仁勋及其夫人向母校俄勒冈州立大学捐建的“黄仁勋夫妇协同创新综合中心”是双方合作的重要平台。我们在人工智能领域进行了 10 年的布局，已经积累了一些经验，并摸索出一些方向、制定了一些战略，我们认为正逐步进入收获的季节。

针对一季报业绩情况，我们将采取以下措施，来保障公司战略的落地：

一是持续推进公司管理降本增效，关停并转撤利润不达标的子公司，以部门为单位实行末位淘汰制；重新调整全年预算，削减各类费用（研发费用除外）；全面加强数字化建设，降低各种管理成本。

二是加大项目回款及结算力度，充分利用各类政府催款平台，加大项目诉讼力度，加速资金回笼；

三是继续扩大在欧美市场的竞争优势，以更具吸引力的产品扩大市场占有率；以 2026 年下半年投产的沙特工厂为契机，加大亚非拉市场开发投入，扩大市场份额，进一步提升显示业务境外市场份额；

四是全力支持 Micro LED、Optitrack 动捕技术及各新兴产业的研发布局和应用拓展，提升公司竞争壁垒及盈利能力。

五是重视并加大人才队伍建设，结合业务发展方向重点打造高素质、专业化核心人才梯队，持续完善培养体系，并将择机实施多元化激励措施，激发人才活力，保障公司长足发展。

总体来说，利亚德正处于大转型时期，我们有壮士断臂的勇气和战略布局的定力，将单主业转变为双主业，尽快实现在人工智能方面的更多应用，实现公司行稳致远的目标，打造百年老店。

二、投资者提问：

1、公司25年智能显示海外营收现在是超过国内了，海外这块增长的主要驱动因素是什么？未来出海这一块有什么预期吗？

答：2025 年公司境外显示业务实现营收 32.67 亿元，占显示业务营收的比重约 55%，规模首次超过了境内。境外市场的主要增长点在美国，公司在亚非拉市场相对友商来说布局比较晚，目前增长不及预期，尤其受个别大项目影响，导致整个区域增长不理想，基于现状，公司将进一步积极推进沙特工厂建设，预计 7 月投产后将覆盖亚非拉及中东地区，提升产品性价比和本地化服务能力；原有的斯洛伐克工厂主要服务欧美市场。这样境外在产能、产品、服务等各方面将更加完善，更能形成竞争优势，进一步提升境外市占率。

同时，境外市场我们研发力度也在加大，针对当地客户研发更具吸引力的产品，深化本土化布局，我们境外团队中 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。

总的来说，我们今年实施的一个策略就是大幅增加对境外市场的投入，适度收缩境内市场。另外我们在 MiP 这个领域里一直在引领行业的发展，为未来走向家庭、电影院奠定了基础，这个应用在境外市场的潜力也非常大。

2、公司海外业务比重现在是开始逐渐变大了，关税政策和贸易摩擦对公司未来会有怎么样的影响？

答：公司欧洲斯洛伐克工厂2015年就建立了，主要服务于欧美市场，很大程度上缓解了贸易战、关税战的影响。我们认为公司在境外建厂是极具前瞻性的布局。现在正在建设的沙特工厂，也有这样的战略意义。

3、公司的业务主要集中在TO B端，那在TO C端有什么规划？

答：在显示、文旅方面我们都集中在TO B端，实际上TO C端也已经开始布局了，像去年电影屏销售量大幅增加，包括家庭影院也在加强市场拓展；AR眼镜、AI吧唧等也在陆续推广。对于未来布局，我们在TO C端应用已经具备了技术条件，尤其是在电视方面，2025年公司推出基于“DPR双路并联冗余”的技术的Micro LED 新产品，可显著降低电流密度与结温应力，像素失效概率呈数量级降低，有效规避开路风险；同时，如遇故障或异常，电流瞬时补偿可实现无感切换，确保亮度零损耗，画面无屏闪、无黑点，大幅提升 Micro LED 显示屏的可靠性，推动产品向C端市场加速渗透，进一步打开LED显示的市场应用空间。

4、李总在致辞里说，研发费用是公司唯一不降的费用，但 LED 行业已经进入了一个相对成熟发展的阶段，公司为什么还要在研发上做这么大的投入，那这部分研发主要投向一些什么方向？

答：公司以创新驱动发展，始终保持技术的领先性，近五年研发投入总额有将近20亿，在常规显示方面，TO B端我们的产品已经基本全面覆盖，性价比也相当高，这也是我们近几年取得的研发成绩。目前公司研发的重点发生了重大结构性变化，我们在Micro LED、LED电影屏、人工智能领域以及TO C端的投入加大了，比如2025年推出的“DPR双路并联冗余”的技术的Micro LED 新产品，为进军TO C端打下了坚实的技术基础，未来只需在商业化市场推广和研发整体解决方案等方面继续努力。这将是公司创造新蓝海的关键之举。

5、公司Micro LED订单增长良好，请问公司在Micro 领域的核心竞争力有哪些以及对于Micro 未来应用市场的布局大概是怎样的？

答：在技术层面，公司采取“双轨并行、主次分明”的策略，同时推进 MiP 和 COB 两条主流封装技术路线，以 MiP 为主，COB 为辅。公司认为，随着 Micro LED 芯片尺寸不断微缩，MiP 在成本优化趋势、良率控制、维护便利性以及更小间距的实现方面优势更加明显，同时，MiP 技术支持现场单点维修、模组一致性更好，更有利于 Micro LED 的大规模商业化推广。而 COB 技术则因具备高防护性、表面平整度高以及产业链成熟等特点，在特定间距及对高可靠性、高交互性要求较高的应用场景中展现出良好的性价比优势。

在市场层面，Micro LED 凭借其在高亮度、高对比度、低功耗、长寿命等方面的卓越性能，是显示技术发展的未来方向，尤其在大尺寸显示领域具有不可替代的优势。对公司而言，Micro LED 是切入并引领高端显示市场的关键布局。自 2020 年率先成立全球首家 Micro LED 量产基地以来，公司 Micro LED 产品已成功应用于高端会议、指挥调度、影院（已通过 DCI 认证）等对画质和可靠性要求极高的高端商业场景，持续为公司打开新的增长空间。

多年来，公司始终将 Micro LED 作为研发重点，并积极拓展其应用场景，市场也从国内延伸至全球，未来其应用场景将由 TO B 端逐步拓展到 TO C 端。

6、公司LED电影屏业务的进展情况？以及公司25年经营性现金流净额创了近5年的新高，请问现金流大幅改善的主要原因是什么？

答：我们在研发和DCI认证方面投入很多，最早是在2019年就已经通过了DCI认证，但是电影市场前几年并不乐观，导致前期推广没有达到预期。但是从去年开始电影院开始向综合娱乐场所转型，除了观看电影外还可以转播演唱会、体育比赛、电竞游戏等活动，成为综合消费场所；正是因为这个趋势的发展以及我们较早地进入这个领域，利亚德才能在电影屏销售和应用方面位居前列。我们相信在这个领域公司与华夏电影的合作能够取得较好的业绩增长。

7、公司年初对产品进行提价的具体原因是什么以及未来是否有提价规划？

答：主要原因是上游核心原材料价格的上涨，包括金银铜等有色金属的持续涨价，PCB和芯片也有不同程度的涨幅；另外本身利亚德就反对价格战和内

	<p>卷，涨价也是积极响应国家反内卷号召，坚决用实际行动来推动行业发展。</p> <p>8、公司国内外市场的客户类型应用方向有何区别？25年友商海外业绩有所下滑，但是公司业绩上升，请问差异产生的原因是什么？</p> <p>答：海外客户对品牌、质量和服务要求更高，采用本地化的运营方式，从技术、销售到服务人员90%都是本地员工，同时通过leyard+Planar双品牌策略，去实现不同市场的全覆盖，取得了不错的成绩；但同时，我们也清醒地认识到自己的不足，公司在欧洲、亚非拉等部分区域的市场覆盖与份额占比不高。为此，公司将进一步加大海外市场投入，进一步提升境外业务占比。</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)	详见附件
日期	2026年4月24日

附：参会机构清单

王双君	上海国鸣投资有限公司
刘吉洪	深圳市南方汇金投资管理有限公司
杨杰	朱雀基金管理有限公司
宋诚	云南约牛证券投资咨询有限公司
刘一楠	中航证券研究所
张海彪	海南金和资产管理有限公司
李钧	浙江以太投资管理有限公司
黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
轩鹏程	湘财证券研究所
刘来珍	中国银河证券研究部
蒋维东	华福证券有限责任公司
魏鑫	北京橡果资产管理有限公司
刘成	上海满风资产管理有限公司
严思宏	上海合道资产管理有限公司
李世杰	北京点石汇鑫投资管理有限公司
张雨生	江苏省高投
温灵军	上海璞智投资管理有限公司
戴溪	宁波阳翔投资管理有限公司
高远	华创证券研究所
李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
秦卫川	中广传媒产业创新投资基金
李沐枫	深圳前海金色阳光资产管理有限公司
陈钟	金库骐骥（杭州）私募基金管理有限公司
马登峰	北京冠恒华信资产管理有限公司
王慧娟	神光金融研究院
蔡峰	南华基金管理有限公司
周兴武	东北证券研究所
李敬民	深圳中和阳光股权投资基金管理有限公司