

证券代码：300296

证券简称：利亚德

公告编号：2026-046

利亚德光电股份有限公司 2026 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	利亚德	股票代码	300296
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	刘阳	梁清筠	
电话	010-62864532	010-62864532	
办公地址	北京市海淀区颐和园北正红旗西街 9 号	北京市海淀区颐和园北正红旗西街 9 号	
电子信箱	leyard2010@leyard.com	leyard2010@leyard.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	2,866,634,760.69	3,510,332,138.01	-18.34%
归属于上市公司股东的净利润（元）	69,152,096.17	171,782,995.38	-59.74%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	16,197,735.68	144,787,930.41	-88.81%
经营活动产生的现金流量净额（元）	213,222,749.00	421,079,124.55	-49.36%
基本每股收益（元/股）	0.0255	0.0634	-59.78%
稀释每股收益（元/股）	0.0255	0.0634	-59.78%
加权平均净资产收益率	0.86%	2.14%	-1.28%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度 末增减
总资产（元）	13,495,370,854.79	13,904,544,921.08	-2.94%
归属于上市公司股东的净资产（元）	7,807,099,921.78	8,111,173,513.29	-3.75%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股 股东总数	128,552	报告期末表决权恢 复的优先股股东总 数（如有）	0	持有特别表决权 股份的股东总数 （如有）	0	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比 例	持股数量	持有有限售条 件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
李军	境内自然人	19.21%	521,095,466	390,821,599	不适用	0
理念世纪（海 口）科技合伙 企业（有限合 伙）	境内非国有 法人	1.99%	53,910,534	0	不适用	0
香港中央结算 有限公司	境外法人	0.83%	22,379,626	0	不适用	0
华泰证券资管 一谭连起一华 泰尊享稳进 61 号单一资 产管理计划	其他	0.79%	21,374,600	0	不适用	0
谭连起	境内自然人	0.63%	17,200,100	0	不适用	0
李国松	境内自然人	0.43%	11,728,008	0	不适用	0
刘海一	境内自然人	0.36%	9,809,900	0	不适用	0
周利鹤	境内自然人	0.34%	9,246,510	0	不适用	0
乔宇	境内自然人	0.30%	8,076,000	0	不适用	0
王瞬如	境内自然人	0.25%	6,844,600	0	不适用	0
上述股东关联 关系或一致行 动的说明	1、李军与理念世纪（海口）科技合伙企业（有限合伙）为一致行动人； 2、华泰证券资管一谭连起一华泰尊享稳进 61 号单一资产管理计划也是谭连起控制账户； 3、除上述之外，本公司未知其它股东之间的关联关系、是否为一致行动人。					
前 10 名普通 股股东参与融 资融券业务股 东情况说明 （如有）	1、股东华泰证券资管一谭连起一华泰尊享稳进 61 号单一资产管理计划通过普通证券账户持有公司股票 5,692,400 股，通过华泰证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股票 15,682,200 股，合计持有公司股票 21,374,600 股。 2、股东刘海一通过普通证券账户持有公司股票 5,591,800 股，通过华泰证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股票 4,218,100 股，合计持有公司股票 9,809,900 股。 3、股东乔宇通过普通证券账户持有公司股票 6,000,000 股，通过中信建投证券股份有限公司客户信用交					

易担证券账户持有公司股票 2,076,000 股，合计持有公司股票 8,076,000 股。
4、股东王瞬如通过普通证券账户持有公司股票 1,294,600 股，通过东吴证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股票 5,550,000 股，合计持有公司股票 6,844,600 股。

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

公司是否具有表决权差异安排

☐是 ☒否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

1、总体业绩情况

经营指标	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	同比增减	2026 年 4-6 月	2026 年 1-3 月	环比增减
营业收入（万元）	286,663.48	351,033.21	-18.34%	156,229.15	130,434.33	19.78%
毛利率	30.05%	26.98%	3.07%	28.91%	31.42%	-2.51%
归母净利润（万元）	6,915.21	17,178.30	-59.74%	5,213.92	1,701.29	206.47%
净利率	2.41%	4.89%	-2.48%	3.34%	1.30%	/
经营性现金流净额（万元）	21,322.27	42,107.91	-49.36%	29,782.64	-8,460.36	/

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

报告期内，公司实现营业收入 28.67 亿元，较 2025 年半年度同比下降 18.34%，较 2026 年一季度环比增长约 20%；综合毛利率保持在 30%的良性水平；实现归母净利润 6,915 万元，其中，受美元贬值的影响，导致公司产生的汇兑损失对净利润的影响为 3,872 万元；实现经营性现金流净额 2.13 亿元，环比大幅改善。

公司坚定执行“以盈利为核心”的经营策略，围绕“提质、降本、控风险”持续推进经营管理的精

细化，提升高附加值产品与行业解决方案的收入占比，加强成本费用集团化管控，公司经营质量持续改善。

2、业务板块经营情况分析

产品分类	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			同比增减
	营业收入 (亿元)	占比	毛利率	营业收入 (亿元)	占比	毛利率	
智能显示	24.33	84.87%	28.45%	30.70	87.45%	26.07%	-20.74%
境内	12.53	51.49%	25.73%	15.34	49.97%	23.29%	-18.33%
境外	11.80	48.51%	31.33%	15.36	50.03%	28.86%	-23.16%
文旅夜游	2.66	9.30%	26.17%	2.85	8.11%	23.20%	-6.38%
AI 与空间计算	1.59	5.55%	59.54%	1.48	4.22%	51.30%	7.41%
其他	0.08	0.28%	60.14%	0.08	0.22%	62.55%	3.37%
合计	28.67	100.00%	30.05%	35.10	100.00%	26.98%	-18.34%

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

(1) 智能显示业务

报告期内，公司智能显示业务实现营收 24.33 亿元，较上年同期下降 20.74%，毛利率为 28.45%，较上年同期提升 2.38 个百分点。其中：

境内显示业务实现营收 12.53 亿元，较上年同期下降 18.33%；毛利率为 25.73%，较上年同期提升 2.44 个百分点。从行业情况看，境内 LED 显示行业目前仍处于较为激烈的竞争阶段，传统商显需求恢复缓慢，客户采购决策更趋审慎，导致公司境内显示业务收入出现下滑。在此背景下，公司坚持既定策略，“求强不求大”，同时持续优化产品结构，加大高端 COB、室内外租赁、一体机等产品类型拓展力度，做深做透行业大客户，如能源、交通、教育、公共安全等领域，并加强成本控制及供应链管理，推动境内显示业务毛利率稳中有升。

境外显示业务实现营收 11.80 亿元，较上年同期下降 23.16%；毛利率为 31.33%，较上年同期提升 2.47 个百分点。上半年，受中东地区局势及美伊战争因素的影响，境外市场需求整体弱于去年同期水平，同时，境外本土厂商竞争加剧，COB 产品价格持续下降，也进一步加大了市场拓展的压力。虽然平达团队通过积极开拓新应用市场、提升项目附加值努力获取订单机会，但单个项目订单金额的降低仍使得境外显示收入有所下降。在盈利能力方面，境外显示业务毛利率仍显著高于境内显示业务，是公司智能显示板块盈利的重要支撑。

(2) 文旅夜游业务

报告期内，公司文旅夜游业务实现营收 2.66 亿元，较上年同期下降 6.38%；毛利率为 26.17%，较上年同期提升约 3.00 个百分点。

从行业情况看，文旅夜游产业受地方财政预算管控影响，传统粗放式亮化项目减少，市场向精品夜游、沉浸式互动体验、城市更新改造等综合解决方案转型，整体仍具备一定市场机会，但同时受项目审

批、实施进度及客户投资安排等因素影响，项目落地和收入确认节奏存在一定波动。报告期内，公司持续加强项目筛选，注重订单质量和盈利水平，针对毛利低于参考线但具有品牌示范效应的大型项目，建立跨部门集体决策与分级审批机制，前期从报价策略、成本测算、实施难度及回款周期等多维度进行严格评估，执行中对项目实施全过程预算管理与动态复盘，从而严控项目毛利底线与现金流风险。

（3）AI 与空间计算业务

报告期内，公司 AI 与空间计算业务实现营收 1.59 亿元，较上年同期增长 7.41%；毛利率 59.54%，较上年同期提升约 8 个百分点，长期以来均为公司毛利率净利率水平最高的业务板块。

随着人工智能、虚拟现实及数字内容制作等相关行业持续发展，高精度动作捕捉与空间计算技术在前端位姿数据获取、后端仿真校准等环节的重要性日益凸显，已成为机器人训练、虚拟交互、产学研协同创新等领域的关键技术支撑，相关应用的需求逐步增长。公司依托全球领先的 OptiTrack 光学动捕技术及长期积累的产品与解决方案能力，积极把握行业发展机遇，持续推进该业务全球市场拓展与项目落地。

尤其在北美地区，受益于当地在科研教育、机器人研发、虚拟制作等领域较强的市场需求和较成熟的产业生态，公司依托北美全资子公司 NP 在产品技术、客户资源及本地化服务方面优势，持续推进相关产品及解决方案的应用，并与多家头部企业展开合作，带动该业务收入实现增长。

3、以精细化管理应对行业调整，助力公司稳健转型

报告期内，公司结合显示行业市场特点及公司战略转型目标，多措并举持续推动集团降本增效，减少不必要的开支，费用投放更趋精准。

（1）公司实行全员绩效考核制度，实现员工个人利益与公司经营发展深度绑定。特别是在销售管理方面，绩效考核体系为以利润和现金流为核心指标，以各销售团队或分公司为单独经营核算单元，将项目毛利、费用控制及回款情况细化到各团队及个人，推动经营责任下沉，增强销售人员对成本与费用的全过程管控意识；

（2）围绕核心业务流程对职能体系进行整合，合并冗余部门与重复岗位，减少管理层级，提升决策与执行效率。在此基础上，结合业务发展需要，动态优化人员结构，重点强化新兴业务领域的人才配置与能力储备，推动形成“能上能下、优胜劣汰”的市场化用人机制。报告期内，公司共计优化人员约 700 人，新引进人才 170 余人，其中境外招聘 72 人，硕博学历 10 人，为新技术、新市场布局注入核心动能。因人员优化产生的离职补偿金额约 2000 万元，对当期利润产生阶段性影响，但相关举措将有助于优化费用结构，提升人均产出水平；

（3）受国内市场下游需求不景气及公司人员结构优化影响，报告期内，公司对部分闲置办公区域实施退租，进一步降低租赁成本；同时，优化产能布局，对成本偏高同时产能利用率偏低的各地工厂采

取产品转产、库存转移、固定资产清理等工作，提升资源配置效率；

（4）对持续亏损、改善预期较弱的子公司或业务单元推进整合或清退（关停转撤降），并持续完善利润不达标预警和整改机制，推动资源向核心业务和高质量业务聚焦。

在推进人员结构优化和成本管控的同时，公司坚持降本增效与能力建设并重，围绕产品升级、技术研发、供应链优化及数字化运营等方面持续加大投入，着力提升核心竞争力和可持续发展能力。具体如下：

（1）报告期内，公司研发费用为 1.85 亿，较去年同期进一步增加，研发费用占营收比例从去年同期的 5.15% 提升至 6.44%，主要原因一是公司持续优化产品结构，精简产品类型，并加大户外小间距、租赁显示、一体机、Micro LED 技术等高附加值产品系列的开发力度，强化研发投入产出比管理；二是基于“出海”战略，境外新增研发人员，加大适销对路产品的开发；三是加大对高新技术产业的投入，包括动作捕捉技术与前沿技术结合应用的拓展、Lifi 光通信、玻璃基等与 Micro LED 相关技术的布局等；

（2）通过工艺优化、标准化设计及自动化升级，进一步降低单位制造成本，提高产品竞争力；

（3）在关键原材料持续涨价且交期拉长的趋势下，推进集中采购与核心物料价格锁定机制，加强供应商分级管理，有效对冲原材料价格波动风险；

（4）持续推进数字化建设，围绕研发、采购、生产、销售、项目管理、财务及经营分析等核心环节提升信息可视化管理水平，不断增强经营决策效率。

4、转型期重点业务进展

根据业务转型布局规划，公司将于近期发布《2026 利亚德技术创新发展白皮书》，系统梳理利亚德深耕视效科技三十余年的创新积淀，从主业到新赛道布局，全面展示集团从高端制造企业向技术及应用创新型企业战略转型的顶层设计、技术布局与产业实践。

4.1 深耕显示技术

当前，LED 显示行业正处于新旧技术交替，多条技术路径同步演进的关键时期，作为深耕 LED 显示行业三十余载的头部企业，公司系统性搭建涵盖 SMD、COB、MiP、COG、POG 的技术矩阵，形成兼顾当下基本盘与远期竞争力的完整技术体系。

对比维度	SMD (Surface Mounted Devices)	COB (Chip on Board)	MiP (Micro LED in Package)	COG (Chip on Glass)	POG (Package on Glass)
核心结构	LED 芯片先封装成独立灯珠，再回流焊到 PCB，一般是正装 LED	RGB 芯片直接固晶到 PCB，整体灌胶，通常是倒装 LED	Micro 芯片经巨量转移封装成独立或 Nin1 灯珠，再贴装到 PCB	LED 芯片直接键合到 TFT 玻璃基板	预封装器件 (MiP) 贴装到玻璃基板
基板类型	PCB	PCB	PCB	玻璃	玻璃
可维修性	优，单灯热风枪可换	较差，模组级维修，需激光修复设备	中等，封装体级可换	差，芯片级修复难度高	中等，封装体可更换
量产成熟度	极高，产业链最成熟	高，已大规模商用	中高，快速放量中	中，量产突破期	低~中，新兴路线
综合成本	低	中高	高	很高	介于 MiP 与 COG 间
典型应用	户外大屏、租赁屏、常规室内屏	小间距会议室、指挥中心、高端室内	超高清演播室、影院、高端展厅	穿戴显示、超微间距、透明显示	高端商业及家用显示（过渡方案）

从上表可以看出，SMD 和 COB 为当前市场主力量产方案，但因技术同质化问题愈发突出，已成为行业竞争加剧的主要原因之一。MiP 主要面向中高端应用市场，其中，公司自研的无衬底高阶 MiP 产品已实现量产并推向市场，该产品具有超广视角无偏色、零故障像素点等颠覆性技术特点，适配全运营周期高可靠性大屏显示，并可应用于球形屏、Cave 屏等特种装置显示，以及透声屏显示等全新场景，有效拓展了 Micro LED 的应用边界与市场空间。报告期内，公司基于 COB 和 MiP 技术的 Micro LED 新签订单超 7 亿元。

当前 LED 显示主要以 PCB 作为模组基板，但普通 PCB 具有热膨胀系数高、易翘曲，线宽线距大等特点，导致 LED 显示屏平整度不足、焊接应力大、无法承载更小的 LED 芯片或封装体等问题，已难以支撑 LED 显示向超高清、轻量化产品发展的需求。与此同时，玻璃基板在液晶显示产业已高度成熟。其天然具备纳米级平整度、与 LED 芯片高度匹配的低热膨胀系数（约 3.8-8.5 ppm/℃），并且能利用面板产线实现米级大板封装。将薄膜晶体管驱动电路直接制作在玻璃上，更可实现主动式矩阵（AM）驱动，从根本上优化显示性能。在此背景下，以玻璃为载体的高阶直显技术，正成为行业公认的下一代技术方向。

COG 以 TFT 玻璃基为基础制程，可兼容 G5、G8.5、G10.5 等高世代 TFT-LCD 成熟产线，可在大尺寸玻璃母板上一站式完成线路制备、巨量固晶、整体封装工序，理论上具备可观的降本潜力，是理想的终极技术形态。但受现有工艺体系限制，目前采用无衬底 Micro LED 制备 COG 产品的良率极低，短期内尚不具备商业化能力，有待技术升级与产业链配套的进一步成熟。

针对无衬底 Micro LED COG 裸晶直固面临的量产瓶颈，公司重点布局 POG 技术方案。POG 同样基于 TFT 玻璃基工艺，先将 Micro LED 芯片封装为微型 MiP 灯珠，并完成 100% 光电测试与分选；再

将筛选后的合格 MiP 器件，通过成熟工艺贴装于玻璃基板。该技术将良率管控前置至封装检测阶段，可改善 COG 裸晶直固良率不足、整块基板报废损失高的现实难题，加速玻璃基显示实现产品化，是现阶段极具战略价值与商业化前景的技术路线。报告期内，公司持续开展 POG 研发与样品验证，现已取得阶段性成果，有望在 2027 年实现小批量量产。

4.2 着力新赛道布局

“创新驱动发展”是公司始终秉持的可持续发展理念。报告期内，公司围绕主业升级与前沿方向拓展，通过外部合作与产业投资并行的方式，持续进行技术布局，为公司技术转型升级和长远发展培育新动能。

在生态合作方面，公司联合产业链合作伙伴开展 LiFi 光通信、玻璃基（POG/COG）、量子点等新型技术攻关，推进 Micro LED 多技术路线的验证，及新应用领域的探索；同时，已与中电科 27 所达成合作，将共同推动低空安全防护及反无领域相关技术开发和成果转化等。

在产业投资方面，通过参股 Saphlux，共同研发并推进半极性氮化镓、NPQD 量子点在商显大屏、AR 微显示领域的应用；报告期内，公司投资 AI 大模型相关企业，将依托其成熟大模型的算力底座、多模态生成、语义理解与智能交互能力，赋能公司智能显示系统、文旅创意内容制作、虚拟数字人、动作捕捉交互等业务创新升级，同时，公司联合专业投资机构投资商业航天领域优质标的，完善科技产业生态圈布局。

上述布局是公司面对行业发展瓶颈期，着眼于长远发展而做出的前瞻性安排，有助于公司增强技术储备、拓展应用边界。但相关事项的实施效果受研发进度、市场推广、合作深度等因素影响，存在一定不确定性，公司将结合行业发展趋势和实际经营情况，稳步推进相关工作。

5、实践“分享”文化

报告期内，公司持续执行《质量回报双提升计划》，于 2026 年 5 月 19 日（除权除息日）实施分红计划，以公司现有总股本剔除已回购股 3,110,000 股后的 2,708,867,222 股为基数，向全体股东每 10 股派 1 元人民币现金，实际分红总额 270,886,722.20 元。

此外，公司高度重视投资者权益保护与员工长效激励机制建设：

一方面，在公司股价连续出现大幅波动的情况下，基于对公司战略转型后未来发展前景的信心和对公司长期价值的认可，及时推出第四期股份回购计划，拟使用自有或自筹资金 1 亿元至 2 亿元回购公司股份，回购股份将用于维护公司价值及后续员工持股计划等安排；

另一方面，为切实维护全体股东特别是中小股东的长远利益，进一步提升公司每股收益水平，增强公司长期投资价值，公司拟将 2024 年 3 月 11 日至 2025 年 3 月 10 日期间回购的尚未出售的 3,110,000 股股份进行注销并相应减少注册资本；

同时，公司 2021 年员工持股计划第三个锁定期届满，公司依据业绩考核及个人绩效考核结果，对符合条件的参与人员办理相应份额解锁与权益分配。

上述安排在兼顾资本市场与内部激励的同时，也进一步强化了员工与公司长期发展的利益绑定，使公司“分享”文化在股东回报、价值维护及员工激励等层面得到持续落实。