

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：2026-08

投资者关系活动类别	■特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 ■其他（电话）
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2026 年 10 月 14 日 10:00-11:00
地点	公司
上市公司接待人员姓名	刘阳 董事会秘书 梁清筠 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	本次调研以电话会议的方式举行，会议中，董事会秘书刘阳女士回答了投资者的提问，主要内容如下： 1、请简单介绍一下公司的主营业务。 答：利亚德成立于 1995 年，是一家以 LED 显示技术为核心的全球化科技企业，始终专注于 LED 显示产品的研发、生产及销售，并多次通过技术突破，引领这个行业不断地实现跨越式的发展。 “创新驱动发展”是公司核心经营理念，1998 年，公司成功研发出中国首块 LED 全彩显示屏，打破国外技术垄断，开启全彩屏国产化先河；2010 年，原创并命名“LED 小间距”技术，开创高精度显示新时代，推动 LED 显示从户外走向室内；2020 年，率先实现 Micro LED 技术的产业化突破，推动 LED 显示迈入微缩化、高清化、智能化的新阶段。三次技术创新不仅奠定了利亚德在全球 LED 显示行业的技术领导地位，也极大地推动了全球 LED 显示产业的高质量发展。 2012 年登陆资本市场后，公司围绕 LED 显示产品应用场景，通过外延并

	购的方式，拓展了另外两块业务，一个是以励丰文化为代表的文旅夜游板块，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；另一个是以 Optitrack 为核心的空间计算板块，依据全球领先的光学动捕技术——Optitrack 高精度、低延迟、大空间等技术优势，在影视动画制作、虚拟现实、体育训练、医疗康复、工业仿真、科研教育、具身智能等诸多行业领域形成了卓越的品牌影响力和稳定的客户基础。 2、公司显示业务的模式是怎样的？ 答：公司国内市场以直销起家，后来随着小间距 LED 在国内市场的爆发，为了加速市场推广，才增加了渠道销售模式，目前，根据市场环境变化，公司对销售模式进行调整，在国内采用了“直渠融合+属地深耕”的业务模式，即以各地分公司为独立的经营主体，整合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。 自 2015 年收购美国 Planar（平达）以来，公司加速拓展海外市场。在欧美市场，依托平达在北美、欧洲的成熟渠道与服务网络，公司深耕高端专业显示市场，在控制室、广电及商业显示等领域建立了较强的品牌影响力。公司海外团队几乎 100%为本地员工，能够及时响应客户需求，提供本地化的产品研发、销售与服务，客户认可度非常高。2024 年下半年起，随着小间距 LED 技术日趋成熟、应用场景不断拓展，为进一步拓展中端及下沉市场，公司在欧美实施了“Planar+Leyard”的双品牌策略，通过品牌和产品的差异化，来推动业务向更广泛的客户群体延伸。 在巩固欧美市场的同时，公司也组建了亚非拉团队，加快新兴市场渠道布局，持续完善产品矩阵，提升全球市场份额。在产能布局方面，公司已在欧洲设立斯洛伐克工厂，并正推进沙特工厂建设，进一步完善全球生产与交付网络。截至 2026 年上半年，公司海外显示业务收入已占显示板块总营收的约 50%，成为保障公司盈利水平的重要支撑。 3、公司在 Micro LED 显示产品方面的研发及业务进展如何？ 答：Micro LED 是公司研发重点和战略产品方向。
--	--

	在产能布局方面，公司与台湾富采集团通过合资方式成立利晶微电子，建设 Micro LED 生产基地，该基地已于 2020 年正式量产，是全球首家实现 Micro LED 量产的公司。 在产品方面，公司以性能优化和降本为主要目标持续投入研发，并陆续取得阶段性成果。2025 年底，公司自研的无衬底高阶 MiP 产品正式走出实验室，该产品具有超广视角无偏色、零故障像素点等突破性显示特性，适配全运营周期高可靠性大屏显示，高度适配球形屏、Cave 屏等特种装置显示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；此外，公司还创新性地推出了“DPR 双路并联冗余”技术，可大幅提升 Micro LED 显示屏的可靠性，推动产品向消费级市场加速渗透。 在前沿技术储备方面，公司积极布局以玻璃为载体的高阶直显技术，针对行业内存在的无衬底 Micro LED COG 裸晶直固面临的量产瓶颈问题，公司则重点布局 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。 在市场落地方面，自 2020 年实现量产以来，公司持续将 Micro LED 的开发和降本作为研发重点，并加大销售力度，2020 年至 2026 年上半年公司 Micro LED 累计新签订单合计已近 50 亿元，订单规模稳步增长。 4、公司显示业务有哪些新的增长点或应用场景？ 答：公司在稳固基本盘的同时，也在积极拓展一些新的显示应用场景，比如电影屏、会议一体机以及 LED 球幕显示系统等市场。 电影屏方面，2024 年公司与华夏电影集团合资设立华夏利亚德，其全线 LED 电影屏已通过 DCI 认证，并率先将 Micro LED 产品应用于影院市场。除传统放映外，华夏利亚德还创新拓展了多元化应用模式，可支持会议、电竞、演唱会、赛事直播等多种场景，满足不同消费群体的需求，显著提升了影院的
--	---

	运营活力与市场竞争力。目前焕影岛 LED 电影空间已在全国落地 50 个专业影厅，未来将持续以“技术+内容”推动影院向复合化、多功能文化空间转型。 会议一体机方面，公司积极布局智能 LED 一体机市场，为海内外客户提供高品质 LED 一体机产品的研发、生产及制造。产品涵盖 MiP、COB、SMD 等多种封装技术，面向高端家用、专业显示、商业及教育等场景。 LED 球幕显示系统方面，公司已布局多规格、任意尺寸的 LED 球幕解决方案，覆盖室内外不同像素间距、亮度及安装环境要求，可根据项目需求对球幕形态进行个性化设计，并提供从方案设计、内容适配到工程实施的一站式服务。目前，相关产品已应用于飞行员模拟训练、城市地标、科技馆及博物馆沉浸式展厅等场景，并将进一步拓展至文旅演艺、商业综合体、品牌发布会、数字沙盘和全景仿真等领域。2025 年公司推出 Sphere 透声球幕产品，是以 LED 自发光为核心、可透声波的沉浸式球幕显示产品，可将主扩声系统隐藏于屏后，降低回声与声像偏移，提升沉浸感。2026 年 7 月，公司参与建设的湖北潜江天宫·Nova 球幕剧场投入使用。 5、请介绍一下 AI 与空间计算板块的情况？ 答：AI 与空间计算板块的核心技术是光学动作捕捉技术——OptiTrack，源自公司 2017 年收购北美公司 Natural Point。多年来，Optitrack 已高效赋能于影视拍摄、游戏制作、VR/仿真训练、工业精密测量、无人机集群、医疗康复、体育教学等诸多领域，随着具身智能业务加速发展，Optitrack 凭借亚毫米级定位精度、低延迟、高帧率、强实时追踪等核心优势，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。 除 Optitrack 光学捕捉技术外，公司还通过自研和合作的方式，推出了 Lydia 动作大模型、“光学+无标记”融合、“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。 多年来该板块占公司营业收入的比重约为 5%，但凭借其较高的毛利水平，为公司整体利润作出了重要贡献；2026 年上半年该板块毛利率约为 60%，未
--	---

	来我们希望进一步拓展该业务的规模，提升其对公司整体盈利能力的贡献。 6、公司在具身智能领域与哪些厂商进行了合作？ 答：目前公司已与国内外多家知名机器人厂家建立合作，合作内容涵盖硬件销售、动作训练以及动捕训练中心建设等多个维度，如为优必选机器人训练中心、乐聚（深圳）机器人训练中心、银河通用机器人训练中心、松延动力机器人训练中心等提供产品技术支持。 7、公司在未来业务布局上有哪些考虑？ 答：一方面，公司将进一步加强风控意识与管理水平，通过承接高质量项目稳固显示业务基本盘；另一方面，持续拓展海外市场以及新应用场景的拓展，保障显示业务稳健增长；同时，公司将充分发挥公司品牌、资质、服务、技术及市场资源等综合优势，积极推动具身智能、无人机等前沿技术在文旅、安防、体育等场景的落地应用，为公司培育新的增长动能。 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。
附件清单 (如有)	详见附件
日期	2026 年 10 月 14 日

附：参会机构清单

序号	公司名称
1	平安基金
2	中金公司