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：2026-010

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	国海证券、华富基金、华鑫证券
时间	2026 年 11 月 11 日 10:00-11:00 2026 年 11 月 12 日 10:00-11:00
地点	公司及线上会议
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介绍了公司整体业务及 AI 与空间计算业务的情况，并回答了投资者的提问，主要内容如下： **一、整体业务及 AI 与空间计算业务的介绍** 1、智能显示主业 公司是一家以 LED 显示技术为核心的全球化科技企业，自 1995 年成立以来专注于 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。2025 年，公司正式发布采用无衬底 Micro LED 芯片（短边<30μm）制成的高阶 MiP（Hi-Micro）产品，产品体积更小、响应更快，能实现更深邃黑色和高对比度，显著提升画面层次与细节表现，具备更高的稳定性与可靠性，广泛适用于高端显示等场景。此外，公司创新性地推出了“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。 公司产品涵盖小间距 LED、Micro LED、户内外全彩显示、创意显示及系统解决方案，可满足从高端到下沉，从商显到专显，从大型户外媒体到小型家庭影院等场景的多元化需求。 公司业务遍布全球，国内市场采用直渠融合+属地深耕的销售模式，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；海外市场以渠道模式为主，通过“Planar+Leyard”双品牌战略，以及成熟的渠道体系与本地化服务网络，持续拓展欧美高端专业显示市场和亚非拉新兴市场布局，在控制室、广电及商业显示等领域形成了较强的品牌影响力和市场份额。截至 2026 年半年度，公司海外显示业务已占全部显示板块营收约 50%，是公司保持盈利水平的重要保障。 2、Ai 与空间计算业务 2017 年通过收购美国本土公司 Natural Point（简称“NP 公司”）取得其自主研发且全球领先的光学动作捕捉技术——OptiTrack，OptiTrack 是公司 AI 与空间计算板块的核心技术，具备三大核心特点：一是具备亚毫米级定位精度，能够提供极高精度的“真值”数据；二是拥有全球头部的客户资源；三是已成为当前具身智能领域重要的基础设施。 自公司收购 NP 公司以来，公司 AI 与空间计算板块已累计为集团贡献营业收入超 32 亿元、净利润超 9 亿元，净利率稳定在 30%左右的较高水平，盈利能力较并购前实现了进一步提升。因此，本次并购不仅实现了业务规模的叠加，更与集团整体业务及战略布局形成了深度协同；公司所获取的不仅是其原有的硬件与技术业务，更是掌握了一条全球稀缺的高精度动作数据入口。

	目前，公司在该业务板块采取了“双主体”的运营模式：海外市场继续以NP公司为主体保持独立运营；国内市场则专门设立了子公司虚拟动点负责国内业务的拓展与落地。两大主体在核心技术上保持同源，实现对全球市场的全面覆盖。 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。 **二、投资者提问：** 1、公司显示业务目前海外占比已达50%，请问公司如何判断后续海内外市场的收入走势及毛利率变化趋势？ 答：收入趋势层面，国内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，短期尚未看到明显的复苏拐点。海外市场的增速潜力会大于国内，但短期内也面临一定的外部挑战。从上半年的数据来看，公司海外显示收入是下降的，主要有以下几个原因：一是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，二是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。虽然美国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。由于外部宏观变量较多，全年具体增幅尚需动态观察。 毛利率层面，整体来看，海外毛利率高于国内，对于国内业务，公司通过内部业务模式调整，如放弃传统渠道铺货模式、审慎评估低毛利项目等，严控项目质量，带动国内毛利率逐步修复。截至2026年上半年显示板块综合毛利率提升至28.45%。 2、请问公司如何看待Micro LED采用玻璃基板的技术趋势？在降本路径

	与商业化量产节奏上有哪些关键的可预期点？ 答：首先，以玻璃为载体的高阶直显技术，正成为行业共识。当前 LED 显示主要以 PCB 作为模组基板，但玻璃基板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 3.8-8.5ppm/℃），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。 其次，在降本与技术路径上，COG 是理想的形态，但短期受制于良率瓶颈。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 MicroLED 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 MicroLED 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 MicroLED 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。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。 3、请介绍一下目前公司在智能显示领域有哪些具体的创新应用方向？ 答：公司在稳固基本盘的同时积极拓展电影屏、会议一体机以及 LED 球幕显示系统等新的显示应用市场，具体如下： 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；未来华夏利亚德将持续以“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。 4、请介绍一下公司跟机器人厂商的合作模式？ 答：公司与机器人厂商的合作模式比较灵活，涵盖硬件销售、数据提供、动作训练等多个维度，根据客户需求提供定制化服务： ①软硬件一体化的销售模式：主要为客户提供动捕设备及配套软件系统，该业务模式是目前公司 AI 与空间计算板块主要营收来源。 ②基础设施合作模式：针对有大规模训练需求的客户，我们可以承建机器人数据训练中心；同时公司也建有动捕棚，也可以向机器人厂商提供动捕棚租赁的轻资产合作模式。 ③服务合作模式：公司根据客户需求提供二次开发服务、数据、动作训练等服务。 除上述合作模式外，公司还可以基于客户动作训练要求为客户制定整体解决方案。 5、请问公司在机器人动作数据服务方面是如何收费的？ 答：目前在机器人动作训练领域，整个行业尚未形成直接以数据量、时长或帧数等标准化的计价标准，因为不同客户的采集需求差异较大，各家的计量单位尚不统一，短期内难以用单一标准去量化。

	6、现阶段国内各地政府正在牵头建设具身智能数采中心，请问公司在这类业务中主要采用什么合作模式？ 答：公司在这类业务中可以根据客户需求，提供数采场地建设、核心设备提供、配套数据采集等多种软硬件交付模式或一站式整体解决方案；部分项目客户会提出运营需求，针对此类业务，公司会基于战略聚焦与风险控制的考虑严格评估与筛选，以保障公司稳健发展。 7、公司AI与空间计算板块传统应用场景和具身智能领域的业务占比分配是怎样的？ 答：公司 AI 与空间计算板块旗下 NP 公司成立于 1996 年，其核心产品 OptiTrack 光学动作捕捉系统凭借高精度、低延时及大空间覆盖等优势，已广泛应用于影视拍摄、游戏制作、医疗康复、工业仿真及体育教学等领域，形成了较为成熟的业务基础。随着具身智能及机器人行业发展，面向模仿学习、运动控制及算法验证的高质量空间运动数据需求持续增长，公司依托长期积累的动作捕捉与空间定位技术，将相关产品和解决方案拓展至机器人训练数据采集、动作追踪及性能测试等场景，为机器人厂商、大模型企业、数据采集服务商及相关实验室、科研院所提供支持。目前，成熟应用场景仍是该板块的重要业务基础，具身智能相关业务处于持续拓展阶段，营收占比逐步提升，正成为新的业务增长点。 8、公司动作捕捉技术在机器人产业中的必要性体现在哪里？ 答：随着具身智能的发展，行业重心正从“本体硬件”逐步转向“大脑”与“运动小脑”的能力建设转移。未来机器人要真正实现商业化落地，核心痛点在于如何让AI在真实、复杂的物理环境中实现精准稳定的执行，而这高度依赖于海量、高质量的动作数据。公司OptiTrack系统凭借亚毫米级定位精度、低延迟、高帧率及强实时追踪等核心优势，能够为机器人提供独立的“黄金真值”基准。它不仅是机器人“运动小脑”迭代发育过程中不可或缺的标准技术环节，更是具身智能时代不可或缺的动作数据基础设施。其必要性具体体现在以下几个方面：

	一是高度契合具身智能模型向高阶演进对高质量数据的刚性需求。 从技术发展来看，2024 年至 2025 年具身智能行业处于数据普遍匮乏的阶段，无论是“大脑”数据还是“小脑”数据均较为紧缺；进入今年以来，随着第一视角（简称 Ego）等各类数据采集方式的普及，行业基础数据量显著增加，底层模型也实现了“从 0 到 1”的突破。未来，模型能力要想进一步迭代升级就需要更高精度、更高质量的参数与数据输入，而光学动捕所提供的亚毫米级高质量数据恰好能够满足这一高阶训练需求。 二是高精度特性获得了产业链上下游的广泛认可。凭借行业领先的精度优势，目前部分原本从事第一视角（Ego）头戴式数采设备、机械臂等数采设备研发的合作伙伴及供应商，也已转化为公司的客户，采购公司的光学动捕系统用于其设备的精度标定与评测，从侧面印证了公司高精度光学动捕技术对行业的影响。 三是解决具身智能落地痛点。当前具身智能行业内普遍面临大模型训练效果受限、人形机器人动作相对笨拙、操作精度不足等问题，导致其在迈向家庭服务或工业制造等实际应用场景时效果不够理想，其核心症结就在于底层训练数据的精度不足。而公司高精度、低延时动作捕捉技术能够满足这一需求，其未来的应用空间会越来越广。 9、公司的动作捕捉系统必须和真机结合起来使用吗？客户的使用方式是怎样的？ 答：不是必须，Optitrack 核心功能是通过 3D 红外光学摄像机、标记点及配套软件，采集人体或物体的高精度位置、姿态和运动轨迹，客户可根据研发阶段和应用需求独立使用，也可与机器人、仿真平台等系统集成。 在具身智能领域，典型使用方式主要包括：一是人体动作数据采集，通过捕捉人员的操作或运动过程，形成可用于机器人模仿学习的动作数据，经处理和动作重定向后用于模型训练，此环节通常无需机器人真机参与；二是仿真研发与算法验证，将采集的数据导入仿真平台，用于动作映射、策略开发及验证；三是真机测试与交互控制，在机器人或操作对象上设置标记点，跟踪其实际运动，为定位、运动控制算法验证和性能评估提供真值，同时支持真人动捕和机

	器人双模式采集。因此，客户既可以将 OptiTrack 作为独立的数据采集工具，也可以将其作为机器人研发与测试系统中的感知和测量模块，具体配置取决于使用场景。 10、公司在具身智能领域的客户情况以及硬件的复购率怎么样？ 答：客户方面，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。除了跟机器人厂商有合作外，国内公司也与部分高校、科研院所有合作。 硬件复购率方面，因部分业务通过渠道模式销售，无法明确统计终端客户情况。 11、公司AI与空间计算板块的净利率怎么样？其他业务板块表现怎么样？ 答：公司 AI 与空间计算板块盈利能力相对较强，净利率约 30%；智能显示及文旅夜游板块目前业绩确实阶段性承压，主要是受外部环境及公司主动战略调整的影响。面对当前转型期的阵痛，公司采取了以下三项核心举措： 一是严控项目质量，以毛利率为导向，主动缩减低毛利项目规模； 二是深化内部管理，全面推进降本增效，对盈利不达标的子公司实施“关停并转撤”； 三是优化业务及产业布局，在稳固传统业务的基础上，全力支持 Micro LED、OptiTrack 动捕技术等新兴业务的研发与应用拓展，持续提升公司竞争壁垒与盈利能力。 本记录表中涉及公司及行业未来发展、市场趋势和空间等内容，不代表公司对未来经营业绩的预测或承诺，不构成对投资者的实质承诺。上述前瞻性陈述受宏观经济、行业政策、市场竞争、技术迭代等多种因素影响，存在重大不确定性，敬请注意投资风险。

	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）	无
日期	2026 年 11 月 12 日