

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：2025-11

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（<u>电话会议</u>）	
参与单位名称及人员姓名	偕沅资产 王荣凤	财达证券 李海潮
时间	2025 年 7 月 4 日 14:30-16:30	
地点	会议室	
上市公司接待人员姓名	刘阳 董事会秘书兼副总经理	梁清筠 证券事务代表
投资者关系活动内容介绍	本次调研以现场参观和会议交流的方式举行，会议中，董秘刘阳总对公司整体业务进行了介绍并回答了投资者的提问，主要内容如下： 一、公司整体业务情况 公司主营业务有三大板块，其中营收占比85%以上的是LED智能显示板块，另外两块是通过外延并购扩展的业务，一个是文旅夜游，这个业务曾经一度占我们营收的比重达到差不多30%的份额，2018年开始随着国家经济政策的调整开始转型，现在占比不到10个点，最后一个虚拟现实，这是从2017年我们收购了美国的NP公司后新设的一个板块，它的核心技术在于光学动作捕捉，多年以来一直保持全球行业技术领先的地位。 公司的智能显示板块从国内起家，自2016年全资收购美国Planar（平达）公司后开始加大拓展力度，截至2024年海外显示业务占整个板块的比重提升至45.64%，符合公司提出的“国内外业务均衡发展”的目标。	

	在国内，我们通过两种模式在做市场推广和销售，一个是直销，我们的直销团队大概有三四百人，遍布在全国的不同省市，定位是深耕一线城市和垂直行业的终端客户，比如说军队行业、能源行业，教育行业等；另一个是渠道，通过合作伙伴的方式去做市场的推广，小间距随着性价比的提升和应用的普及在国内进入爆发期后我们开始大规模采用渠道方式迅速铺开市场，从一线城市向二线三线地级市和县级市的中端及下沉的客户不断去渗透，渠道出货以LED的模组或者箱体为主，它跟直销不一样，直销是以解决方案为主，有硬件软件控制系统，甚至包括售后服务，技术支持等等这些全套的服务，但2023年市场环境开始发生变化，市场下游需求不及预期，渠道市场出现扁平化趋势，于是我们也在销售模式上做出了调整，提出“直渠融合”的销售策略，从中央集权控制的直销渠道双市场运营，向“省长制”策略转型，即以省级分公司为考核单位，下放市场拓展权力，整合原直销体系的技术服务优势与渠道网络的市场渗透能力，相互赋能，实现客户需求精准触达。 海外市场我们是分欧美和亚非拉两个不同的区域分别在做。2021年之前一直是以欧美的市场为主，且客户集中在偏高端的范围，这块我们是通过收购的Planar这个品牌在做市场的推广。2023年下半年欧美市场出现了新的一些市场需求，也就是他们中低端客户需求陆续释放出来了，为了应对这样的需求，我们组建了一个新的团队，以利亚德品牌去做覆盖，相应的产品开发类型和应用场景也同步做了调整；海外另一个市场亚非拉市场是我们2021年后随着小间距性价比稳定性的大幅提升才正式开始系统化的布局，这几年也实现了比较高的一个增长，2024年亚非拉地区营收占境外智能显示收入的比重提升至34%，同比增长近40%，展现出强劲的发展势头和广阔的市场潜力。 再简单说下另外两个板块： 一个是文旅夜游，核心是以声光电技术为基础，结合VR/AR、数字孪生、AI交互等技术，设计并实施景观亮化、文化旅游、景区提升及城市更新等项目，为城市政府和旅游景区提供服务，并拓展LED显示产品在此领域的大规模应用。这两年从国家层面为了活跃经济带动各地消费也相继出台了一些政策来解决政府资金的问题，我们也将继续挑选优质项目，凭借行业资质优势、集团内的产品技术优势，以及多年来积累的实战经验，借助AI手段等推动文旅产业升级，
--	---

	为客户和游客创造更大价值。 最后一个业务板块是Ai与空间计算，核心是NP公司的光学动作捕捉技术和空间定位的算法，它可以精确地捕捉到每一个细微的动作包括表情，以及空间定位。该技术已经广泛应用于影视拍摄，游戏制作，工业检测，医疗康复，运动教学等多个领域，近年来随着元宇宙、AI技术的发展，也在不断开拓新的应用场景。为了加快这个技术在国内市场的应用，我们于2019年成立了全资子公司-北京虚拟动点，经过几年的铺垫，虚拟动点在国内的业务体量和知名度也不断提升，尤其是在人形机器人业务方面，从技术研发、商业模式、客户开拓等方面均已陆续取得突破。 二、投资者提问： 1、公司目前经营情况如何？ 答：公司各业务板块均按照既定战略有序推进并逐步落地。对于显示板块，海外需求持续旺盛，这与公司自2024年下半年开始的全面调整密切相关。在管理上，公司完成了CEO的更替并优化了组织架构，提升了运营效率；产品方面，重点加大对租赁屏、户外屏等细分市场的投入力度；市场拓展上，在原有Planar品牌的基础上增加了Leyard品牌，通过“双品牌”制全面覆盖高中低端市场，进一步提升海外市场的渗透率。另外，公司积极拓展新兴应用场景，特别是电影院市场，自去年下半年与华夏电影成立合资公司——华夏利亚德后，已陆续落地30+项目，客户反馈良好，LED影厅一方面提升了观众的观影体验，另一方面作为“视听综合体”，除了播放影片外，还具备多功能属性，可以举办活动，直播/转播各项赛事，增加互动体验，大大提高了影院空间的利用率，为影院带来新的盈利增长点，也为社会为观众创造了更大的价值。 2、公司的应收账款比较大，主要是哪些业务造成的？公司如何改善？ 答：应收账款涉及各个业务板块，但主要还是在文旅夜游板块，该板块以To G业务为主，部分项目存在客户资金紧张或周期拉长的情况。自2024年以来，国家陆续出台了一系列政策，规范政府及大型企业付款行为，切实缓解中小企业资金压力，优化营商环境，公司也是紧抓政策机遇，全面梳理应收账款结构，采取了多项措施加大催收力度，并已陆续取得成绩。此外，公司成立了专门的
--	--

	应收账款部，由专人根据项目情况，从多个时间节点及时介入，强化与客户的沟通协调，提升回款效率，未来也将持续优化管理机制，进一步提升资金周转效率和财务稳健性。 3、文旅夜游板块的业绩怎么样？ 答：2024年公司文旅夜游板块营收7.1亿，近几年占营收的比重稳定在10%左右。2025年，随着国家促进消费政策的实施，文旅产业迎来新的发展契机，旗下多家文旅和照明子公司有多年的经验积累和完善的资质体系，在市场中具备将强的竞争力，并且在战略转型期，该板块的业务将从文旅项目的创意+建设演进为创意设计、施工建设、内容制作，以及参股投资和运营的文旅全链条服务提供商，通过整合资源、延伸产业链，提升综合服务能力和盈利能力。随着文旅项目落地数量的增加和运营模式的不断优化，这个板块有望成为公司业绩增长的重要抓手。 4、公司是否有大型体育场馆的项目？ 答：有，利亚德在大型体育场馆项目方面具有丰富的经验和技術实力。作为全球领先的LED显示产品及解决方案提供商，利亚德多次参与国内外重大体育赛事和大型体育场馆的建设与改造，提供包括LED显示屏、控制系统、舞美视觉、灯光照明等在内的综合解决方案，代表性项目如北京冬奥会和冬残奥会、国家体育场（鸟巢）、卡塔尔世界杯及多地大型体育中心，涵盖比赛信息显示、观众互动、广告发布等多种应用场景。 5、公司在C端是否有相关拓展计划？ 答：公司在C端领域一直有拓展，自2020年落地Micro LED的量产以来，公司联合合作伙伴不断缩小芯片尺寸、优化工艺流程、提高产品性能、降低产品成本，陆续储备进军TO C业务的技术和生态合作能力。2024年，公司针对家庭影院场景打造的整体解决方案正式亮相，该家庭影院采用了全球首款Micro LED电影屏和杜比沉浸式音响系统；此外，2025年4月16日，公司正式推出了我们
--	---

	的to C消费产品AI/AR眼镜及AI玩具（手办），该AR眼镜实现“光波导显示技术+AI大模型”的双重突破，重新定义智能穿戴设备的价值体系。与传统Micro-OLED显示技术的AR头显相比，这款AR眼镜优势显著，其配备了微处理器并能连接AI大模型，实现AI交互、会议记录、多语言翻译等功能，解决了传统产品功能单一的痛点，同时，它科技有型，外观设计精致；轻盈高亮，适合全天候户外佩戴，使用场景不受限。 目前两款产品都在推进量产，后续将陆续在平台上线。 6、人形机器人领域公司主要的业务内容和模式是什么样的？ 答：这块业务来源主要包括三个方面：数据方面，公司作为空间计算定位服务的厂商，不但有丰富的动作数据原始积累，还可基于动作捕捉技术持续产出新数据，进一步构建高质量、高精度的机器人动作数据集；服务方面，公司基于客户需求，从最开始单纯提供硬件设备，逐步拓展出数据采集开发服务、机器人训练服务内容，包括遥操训练和仿真训练等；算法及硬件方面，开发了小型摄像头，配合 SLAM 算法的积累，为机器人提供空间定位摄像头，帮助机器人采集实际工作场景中细节数据。 7、特需行业方面的业务情况？ 答：针对特殊行业的特定需求公司可提供定制化方案，主要是提供一些模拟训练产品，包括飞行错觉模拟器、新一代 LED 视景显示系统、超高过载 LED 显示系统等。 8、公司的生产基地主要分布在哪里？ 答：生产基地目前主要在国内，海外也有布局。国内主要分布在深圳、湖南、无锡、北京等地；海外设有欧洲斯洛伐克工厂；沙特建厂工作也在加速推进中，预计将成为中东地区最具规模的 LED 智能制造基地之一，甚至有望成为中东地区极具影响力的电子产品制造基地。 9、公司是否有投资并购计划？ 答：公司对此持开放谨慎的态度，目前尚未有明确计划，但并不排除后
--	--

	续有好标的再实施相关计划的可能性。 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	2025 年 7 月 4 日