

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：2025-17

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	王林 国融证券股份有限公司
时间	2025年12月30日 10:00-12:00
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研以现场会议交流的方式进行，会议中，董秘刘阳总对公司的三个业务板块情况做了详尽介绍，并回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p>一、三个业务板块的具体介绍</p> <p>1、智能显示板块</p> <p>我们的营销策略是“产品全覆盖、行业全覆盖、应用场景全覆盖和大客户全覆盖”。今年以来，公司不断提升软硬件集成能力，如音视频、内容呈现，以及加入AI手段使屏幕更智能化地进行运营监测，以及后期运维。</p> <p>销售模式上，利亚德自成立以来，直销一直是核心部分，我们将整个市场按照垂直行业划分为10多个维度，由直销团队跟踪和维护。随着产品性价比的提升和应用场景的不断拓展，我们也加强了与渠道合作伙伴包括集成商的合作力度，目前，与渠道的合作我们采取的是“直渠融合”的模式，整合原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</p>

深度绑定。今年我们提出了大客户管理的目标，未来将通过直渠融合团队覆盖更多大客户，深入服务大客户。

在出海方面，自2015年成功收购美国知名显示企业平达（Planar）以来，公司积极推进“出海”战略，围绕本地化服务、渠道建设和品牌国际化等方面持续发力，精准对接境外市场的多样化需求，不断提升产品的适配性与服务的响应速度；为进一步拓展新兴市场，2022年公司设立亚非拉市场团队，系统性推进亚非拉地区的市场布局，形成了以“美国平达”为中心的欧美市场团队和以“利亚德香港”为中心的亚非拉市场团队两大国际业务支撑体系，通过协作逐步构建起覆盖全球的销售与服务网络，进一步夯实了公司在国际市场的综合竞争力和品牌影响力。

2、文旅板块

去年文旅部发布的20个沉浸式文旅示范案例中，利亚德参与了9个。当前许多知名旅游景点需先点亮整个片区以吸引夜间游客，茅台镇便是典型案例——此前除茅台外缺乏消费或停留场景，如今通过全域亮化及打造酒杯形状演艺场馆并开展互动式虚实结合表演，有效延长了游客停留时间，西安大唐不夜城也是这个业务板块的经典案例。

目前，该业务板块实施融合后，业务聚焦四大方向：一是夜间经济，即对旅游景点或城市街区进行夜间点亮；二是数字展陈，依托普及的屏幕展示技术拓展文旅业务，配合创意产品形态与内容呈现；三是文娱演艺，如声光秀、水秀等各类虚实结合的表演；四是IP合作和运营，助力地方特色的IP资源商业化并通过亮化或体验项目呈现属地文化。由于业务以政府项目为主，公司主要承接有专项债、专项贷及现金付款能力的项目，各地子公司凭借优质设计与施工双资质，可提供从设计到运维的一体化服务，这也是板块核心竞争力之一。目前国家大的基建类项目减少，但城市街区更新、景区提升改造是未来的趋势，需求也比较明显。

3、AI与空间计算

公司AI与空间计算板块的核心是以Optitrack为代表的动作捕捉技术和空间定位的算法，相关产品和技术已在影视动画、虚拟现实、体育训练、医疗康复、工业仿真、具身智能尤其是人形机器人等多个行业得到广泛应用。这块业

务我们有两个运营主体，一是境外市场以海外子公司 NP 公司为主，二是境内子公司虚拟动点。

2024 年以来，具身智能业务加速发展，公司凭借全球领先的动捕技术、高精度的动作数据等核心能力，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。

在技术方面，除Optitrack光学捕捉技术外，公司还通过自研和合作的方式，增加了Lydia动作大模型、LydCap无标记点捕捉、“光学+无标记”、“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。

此外，公司逐步布局To C产品，如可呈现IP形象的潮玩设备、具备题词和翻译功能的AR眼镜、可变换IP形象的电子徽章等，首款明星IP电子徽章产品市场反馈良好，未来将拓展更多IP合作。

二、投资者提问：

1、公司海外业务的现状如何？

答：公司目前海外业务占比已达50%，境外员工占比约20%，均为当地人员，拥有完善的本地化运营体系；公司于2024年正式在海外实行“平达+利亚德”双品牌策略，实现市场全覆盖；同时加大海外研发力度，根据北美市场特点针对性开发适销对路产品，产品品种也从高端会议室为主拓展至更丰富多元化的场景。截至今年8月，公司北美市场新签订单同比增长50%。除欧美市场以外，自2022年起公司也加大了亚非拉市场的开拓力度，截至2025年上半年度，亚非拉地区仍保持了30%以上的同比增速。

2、利亚德在影院显示领域的核心技术及市场布局有哪些关键突破？

答：利亚德自 2018 年起布局影院显示领域，与 LG 电子联合开发国内首款 14m 4K 电影屏填补技术空白；2023 年推出全球首款 P0.9 间距 Micro LED 电影屏，2024 年，与华夏电影集团设立了合资公司--华夏利亚德，2025 年发布了采用 MiP 技术的“4K 16m LED 透声电影屏”；目前，华夏利亚德全线 LED 电影屏已全部通过 DCI 及中国电影科学技术研究所两大国内外行业标

准认证，真正实现了 VP 厅到巨幕厅的全尺寸、全空间有效覆盖，用户可根据需求自由选择。除传统电影播放外，利亚德所打造的 LED 影厅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。

3、请问公司在 Hi-Micro 产品方面有哪些核心优势？

答：公司最新一代 Micro 技术 Hi-micro 采用短边小于 30 微米且剥离了衬底的倒装芯片，显示效果大幅提升，黑区占比高达 99%，实现卓越对比度与大视角下色彩一致性；搭载节能冷屏技术，运行稳定且功耗更低，带来极致显示体验。

4、AI 与空间计算板块在具身智能领域有哪些应用和优势？

答：公司核心的 Optitrack 光学动作捕捉已应用于人形机器人等具身智能行业，可提供从数据采集、处理到模拟训练、真机训练的一站式解决方案；技术上还拓展了 Lydia 动作大模型、无标记点捕捉、“光学+惯性”融合等能力，已服务宇树、银河通用等头部机器人厂家，并在 2025 年世界人形机器人运动会提供赛事保障。

近期我们通过公众号展示了两个非常有代表性的案例，其中一个是 OptiTrack 系统让人机乒乓球对战成为现实，在该系统加持下，人形机器人实现与人类 106 次乒乓球连击、跨性别体型对战及机器人间对战等突破，乒乓球球速超 5 米/秒要求亚秒级响应，传统视觉传感器易受光线、遮挡干扰，而 OptiTrack 系统提供的亚毫米级高精度 3D 数据，能精准捕捉机器人关节角度、球拍姿态及乒乓球轨迹，为算法验证与优化提供“真值”数据支撑。此外，该系统作为训练数据源泉、算法验证基石和系统集成桥梁，通过低延迟协议构建“感知-决策-控制”闭环，让机器人具备对高速乒乓球的预测与精准反馈能力。

另一个是 OptiTrack 系统赋能人机点球大战，足坛传奇 C 罗多次射门均被搭载 OptiTrack 的机器人守门员扑出。该系统以±0.1 毫米的亚毫米级精度、500FPS 的高帧率捕捉足球轨迹，每秒 500 次高频定位赋能机器人精准预判球路，扑球胜率远超人类。赛后 C 罗赞叹“它比迪奥戈·科斯塔还厉害”，印

证了 OptiTrack 对体育领域的革命性突破——通过动捕技术实现对人类极限的超越，成为科技赋能体育的典型范例。

此外，子公司虚拟动点参与共建的国内最大人形机器人数据训练场——北京·石景山人形机器人数据训练中心（二期）正式启用，OptiTrack 系统凭借高精度、低延迟、高帧率、大空间等特点，已成为具身智能产业链中的基建级设施，为包括大湾区福田实验室、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。

5、文旅板块的核心业务方向是怎么样的？

答：文旅夜游，业务集中在旗下子公司励丰文化和照明类子公司。根据市场需求的变化，2022 年底，公司将分布在上海、成都、湖南、西安等多个热门城市的照明子公司进行了业务整合，提高了项目运作效率，今年 11 月，我们把文化旅游和夜游经济这两块业务做了进一步深度的融合，旨在充分发挥两个业务板块的协同效应，同时提升管理效率。目前，融合后的文旅夜游业务板块将主要聚焦在文旅提升与城市更新两大战略引擎，以“夜间经济、数字化展陈、文娱演艺、IP 合作与运营”为主要业务方向，通过内容赋能与业态融合，构建全时段、多场景、沉浸式的文旅运营体系，全面提升项目吸引力和产业附加值；通过运营前置，将“运营思维”前置，贯通概念创意、工程设计、建设实施与持续运营的全流程闭环，确保项目从策划到落地的一致性和整体性，最终实现高效管理与可持续商业价值。随着国家陆续出台提振消费的政策，该板块业务有望迎来新的发展契机。

6、公司战略定位和对于未来的规划是怎样的？

答：2025 年作为公司新战略周期的开局之年，核心围绕“智能显示+文旅夜游+AI 与空间计算”三大业务板块，旨在打造利润增长的第二曲线。面对当前复杂多变的经济形势，公司主动将战略重心从“规模扩张”转向“价值创造”，通过强化技术研发优势、深化全球营销网络布局、升级客户服务体系（建立全生命周期服务机制），实现业务的精准落地。在开源的同时，公司同步推进节

	<p>流举措：通过信息化建设（如部署智能管理系统、优化供应链流程）提升运营效率，降低管理成本，为战略目标的达成提供双重保障。</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)	无
日期	2025年12月30日