

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：2026-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	詹小瑁 唐佳 严勣 财通证券 财通证券 华泰保险
时间	2026年3月10日 10:00-11:00
地点	电话会
上市公司接待人员姓名	刘阳 梁清筠 董事会秘书 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研以电话会议的方式举行，会议中，董秘刘阳总对公司业务做了整体介绍，并回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p><b>一、公司业务情况</b></p> <p>（一）业务板块划分情况</p> <p>公司目前业务主要分为三大板块，其中最主要的是智能显示业务营收占比约85%，文旅夜游板块占比约9-10%，AI 与空间计算板块占比约 5%，近几年这三大业务基本保持在这样一个比重结构，符合公司对各板块的战略定位与发展目标。</p> <p>1、智能显示业务</p> <p>LED 显示行业经过三十多年的发展已相对比较成熟，利亚德是国内首批从事 LED 显示行业的公司，多年来专注于 LED 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。1998 年，公司成功研</p>

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，公司原创并命名“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；2024 年，首发采用无衬底 Micro LED 芯片（短边 $<30\mu m$ ）制成 Hi-Micro 产品，其体积更小、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。

## 2、文旅夜游业务

公司文旅夜游业务是以创意设计为核心，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。近年来，国家出台了一系列促进消费和文旅产业的政策，也催生了很多新型的体验方式，公司根据市场需求升级业务模式，聚焦文旅提升与城市更新两大领域，以“夜间经济、数字化展陈、文娱演艺、IP 合作与运营”为主要的业务方向。目前该板块下属的子公司已深度布局广州、深圳、上海、成都、长沙、西安等多个重点地区；且公司还正式设立“文旅北京总部”，进一步强化集团文旅夜游业务在北方市场的拓展与资源统筹。

## 3、AI 与空间计算业务

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”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）业务布局情况

近年来，LED 显示行业竞争加剧，整个行业面临着转型升级的考验，在这个过程中，各家采取了不同的应对措施和改革策略，利亚德也做了一些调整和布局：

### 1、国内市场

公司启动“直渠融合”的营销策略，一方面，大幅削减二级代理商、三级代理商等各个层级的渠道商数量，择优保留部分合作伙伴，减少纯硬件批发模式；另一方面，加强直销和渠道的协同，渠道客户面广，是不可或缺的合作伙伴，而我们直销有 30 多年来贴身服务客户的经验，两者配合好能形成非常好的互补作用，相互赋能，深度挖掘客户需求，增加客户黏性。

### 2、海外市场

自 2015 年收购美国平达，公司开启了海外市场的大规模推广。平达在全球拥有 2700 多个渠道资源，之前客户主要集中在北美高端市场，但随着小间距 LED 性价比的提升，北美中端及下沉市场需求快速增长，像体育赛事、演唱会、机场、商场等多个场景需求非常大，为加快推广速度以及跟平达品牌形成差异化，公司在原有“Planar”品牌外，增加“Leyard”品牌，通过双品牌实现高端、中端及下沉市场的全覆盖，提升海外市场份额。对于亚非拉市场，公司从 2022 年起也新增团队，加大拓展力度，近年来基本都保持 30%以上的同比增速。利亚德的海外布局还有个特点是，我们海外团队中 90%都是本地员工，能真正做到本地化产品研发、销售和服务，客户认可度非常高。同时，公司在海外拥有工厂，除欧洲斯洛伐克工厂外，也在加速推进沙特工厂的建设，进一步完善全球产能布局。

3、进一步推动全集团全流程数字化建设，目前数字化管理已覆盖生产、销售、供应链、服务、内部管理等核心环节，经营效率持续提升，成本优化价值凸显。

## 二、投资者提问：

1、公司目前营收主要还是智能显示业务占大部分，这块业务今年国内外的需求大概是情况？

答：国内显示这块：从历史趋势来看，2020年LED市场处于阶段性低点，2021年出现了需求的反弹，这个反弹主要得益于小间距LED技术日益成熟以及新兴市场的涌现，叠加驱动IC缺货等因素，市场呈现供不应求态势，市场上普遍预期行业将进入持续复苏通道。然而自2022年起，市场并未延续回升态势，截至目前，国内常规显示产品主流应用市场整体仍处于存量竞争阶段，需求复苏缓慢。

在此背景下，公司主要从以下几个方面着手，保持核心竞争优势：一是持续投入前沿技术包括Micro LED的进一步降本，并向渗透率较低的高价值场景拓展，主要集中在高端商业显示、会议室、影院等对画质精细度与系统稳定性要求较高的领域，这些领域不仅成长空间较大，也更有利于发挥头部企业的品牌与综合竞争优势；二是利用显示与AI的技术结合，提升产品附加值，比如公司推出的“领视”智慧综合服务平台融合了利亚德自研大模型，搭载生成式AI客服，可提供智能运维与高效管理解决方案；同时也推出一系列创新产品，比如AR眼镜和AI交互产品“吧唧”，“AI吧唧”拥有特定IP形象并能实现语音和触控互动，精准抓住当下流行的情绪消费、粉丝经济和谷子经济等新消费场景，自推出以来深受消费者欢迎。

海外显示市场目前整体还是一个在持续拓展的状态，截至2025年半年度，公司海外市场实现了较好的业绩增长，海外显示占比提升至50%以上，主要原因包括以下几方面：一是内部管理和产品策略的调整，原来海外只做高端市场，策略调整后通过“Planar”、“Leyard”双品牌实现高端、中端及下沉市场的全覆盖，提升海外市场份额；二是海外本土化布局，我们海外团队中90%都是本地员工，能真正做到本地化产品研发、销售和服务，客户认可度非常高；同时，公司在海外拥有工厂，除欧洲斯洛伐克工厂外，也在加速推进沙特工厂的建设，进一步完善全球产能布局。公司受关税战影响较小也是得益于公司早期就已在海外建厂的前瞻性布局。

2、公司刚刚提了一次价，主要原因是什么？对公司和行业有什么影响？

答：主要原因是上游核心原材料价格的上涨，包括金银铜等有色金属的持续涨价，PCB和芯片也有不同程度的涨幅，成本压力向下传导整机厂成本大幅增加；其次是由于行业近年来存在低价内卷的现象，正常来说，电子行业原材料和产品成本的价格是逐年下降的趋势，但由于恶性的价格竞争，产品价格跌幅远超成本降幅，部分公司为争夺市场或产品同质化严重甚至出现亏损，现在国家出台了新《反不正当竞争法》，监管层面也在推动行业回归良性竞争，因此，作为头部企业有责任为“去内卷化”做出表率。

产品涨价的话短期内公司毛利率将逐步得到修复，同时，公司也会通过加强供应链管理、原材料及工艺的调整，产品结构升级等措施来进一步提升公司的利润空间。长期来看，部分中小厂商因成本高，缺乏规模优势和技术壁垒，将加速退出市场，行业集中度将进一步提升，头部厂家有望获得更大市场份额。

3、最近市场上比较关注Micro LED在光通信方面的应用，公司在这一块有什么布局吗？

答：在此之前，公司已与中科院开展了光通信领域的研发合作，并已向中科院提供Micro LED光模块产品，用于替代原有传统LED光传输方案，目前方案尚处在研发验证阶段，存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。

随着AI算力需求爆发，能耗问题愈加凸显，根据相关研究机构最新调查Micro LED CPO方案的单位传输能耗可降至铜缆方案的5%，节能优势明显，公司将密切关注行业动向，积极推动相关研发项目的进展。

4、公司Micro LED收入占比大概多少？

答：2024年公司Micro LED收入占比大概在10%左右；截止25年上半年Micro LED新签订单已超6亿元，同比增长40%以上。

5、公司是否有横向并购的考虑？

答：公司会密切关注市场动态并结合自身发展战略，围绕产业链方向寻找合适标的。如果未来有计划，会及时履行信披义务。

	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3月10日