

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：2025-06

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	线上参与说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 25 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） 投关易“利亚德 IR”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李军先生 董事、副总经理、董事会秘书：刘阳女士 独立董事：肖建华女士 独立董事：李哲先生 财务负责人：张晓雪女士
投资者关系活动主要内容介绍	本次线上业绩说明会投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下： 1、问：请问今年的营收预测多少亿元？贵司如何实现？一季度是否按计划实施及实现序时进展？ 答：您好，经过 2024 年的调整与改革，自 2025 年开始，公司将轻装上阵，以满腔热情和自信，奋勇拼搏，通过 AI 赋能、B 端与 C 端市场的深化，及全球布局共同发力，巩固行业龙头地位，打造“技术-场景-全球化”三位一体的核心竞争力，实现业绩触底回升。

	2、问：Micro LED 巨量转移成功率达到几个 9 答：您好，巨转良率 99.99%。 3、问：公司提到对渠道业务进行了大幅调整，“直渠融合”模式具体将如何推进？这一模式预计会对公司境内外业务的销售和利润产生怎样的影响？ 答：您好，“直渠融合”是模式针对国内显示业务提出的新的销售策略，具体来说，是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，实现客户需求精准触达。2024 年“直渠融合”策略执行过程中，原渠道业务因部门调整导致订单收入有下滑，但渠道纯硬件批发的业务占比缩小，而以软硬件结合出货方式比例提升，增强了盈利能力，毛利率较同期有提升。 4、问：新产品 Hi - Micro 计划 2025 年产能翻番，公司基于什么考虑做出这样的产能扩张决策？如何确保市场对该产品有足够的需求来消化新增产能？ 答：您好，公司“新一代黑钻（Hi-Micro）”技术及新品采用短边小于 30 μm 的无衬底 Micro 芯片制成，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，适用于 AM 驱动、玻璃基板等新型显示技术的组合，可更好地满足会议、电影院、虚拟拍摄等商用及高端家用显示的使用需求，该产品自问世以来受到客户一致好评。公司也将加快 Hi-Micro 在国内外市场的推广及销售，确保原创的 Micro LED 成为营收和利润增长的重要来源。 5、问：斯洛伐克工厂和沙特工厂的建设进展如何？预计何时能够正式投产并实现规模化运营？ 答：您好，斯洛伐克工厂已于 2017 年正式投产，后续将进一步扩大斯洛伐克工厂的产能及生产品种，未来公司将继续依托斯洛伐克工厂这一重要海外制造基地，深化本地化运营，通过全集团的数字化管理措施提升生产效
--	---

	率与供应链协同能力；沙特工厂由合资公司 Leyard Middle East 投资建设，目前 Leyard Middle East 已顺利完成外资投资许可审批，并获得沙特反垄断部门正式批文，厂房及展厅的规划设计正在同步推行中，预计年底前可投产。 6、问：计划从专注 LED 显示产品迈向显示产品应用场景的整体生态服务商，在这一转型过程中，公司认为最大的挑战是什么？有哪些具体的战略举措来实现这一转型？ 答：您好，对于从单一 LED 产品供应商向智能显示生态服务商（整体解决方案）的角色转型，公司已具备足够的资质、实力、业绩和经验。目前，公司正加大相关人才的引进和研发的投入。未来将围绕不同行业客户、标准化应用场景及特定客户需求，提供定制化、专业化的解决方案，通过将硬件产品与行业特性深度融合，并叠加软件平台、内容服务及后期运营支持，为客户创造更高价值的同时提升业务体量。 7、问：毛利率与营收下滑，净利润出现较大亏损，除了报告中提及的商誉、无形资产计提等因素，是否还有其他潜在因素影响了公司的盈利能力？ 答：公司在 2024 年年报中已就业绩下滑的核心原因进行了详尽说明，目前未发现除报告中所列因素以外的其他重大不利影响。 8、问：在拓展机器人动作训练市场方面，有哪些市场营销策略和合作计划？ 答：您好，基于深厚的空间计算技术积淀、多元技术路径的储备以及与各行业应用深度融合的解决方案能力，公司通过多种方式积极拓展与机器人厂商的生态合作关系，拓展新的应用场景，提升品牌影响力。 9、问：研发投入同比有所增加，这些投入主要集中在哪些关键技术领域和产品研发方向？ 答：您好，主要集中在新型显示技术与开发、标准显示产品开发、影院产品开发与应用、Micro LED 技术研究、AI 平台开发与应用、创意产品
--	--

	开发等方面。 10、问：Micro LED 技术是显示行业的重要发展方向，公司在该技术的研发和产业化进程中有哪些最新进展？ 答：您好，自 2020 年率先在全球范围内首家推出量产 Micro LED 显示技术以来，公司持续深耕技术创新，不断推动 Micro LED 显示技术的升级与应用。2024 年，公司启动无衬底 Micro LED 显示与封装技术的研发，经过近一年的技术攻关，无衬底 Micro LED 产品“新一代黑钻”于年底成功实现量产。该产线采用公司自主研发的巨量转移与焊接技术，转移效率高达 6000K UPH，是普通固晶设备效率的 150 倍。通过在巨量转移、焊接、检测、切割等关键制程引入先进设备与工艺，产线整体生产制程关键点良率及效率均优于行业平均水平，所生产的“新一代黑钻”产品良率>95%。 11、问：年报中提到领视 CMS 信息发布系统与 DAS 数据分析系统的智能化、可视化内容管理平台，请问这些系统在 2024 年的应用效果如何？未来有何升级计划？ 答：您好，2024 年，领视 CMS 与 DAS 系统在多个行业场景中已实现部署，提升了内容管理效率与运营智能化水平。未来，系统将朝着“更智能、更开放、更融合”的方向持续升级。 12、问：随着公司业务的数字化和智能化发展，数据安全和隐私保护成为越来越重要的问题。请问贵公司在数据安全和隐私保护方面采取了哪些措施，确保客户和用户的数据安全？ 答：您好！公司依据 ISO/IEC 27701:2019 标准建立了信息安全一个人隐私安全管理体系，对客户信息的获取、存储、使用相关环节制定了包括网络安全管理、电子数据安全、信息处理设施、用户访问等共计 38 项管控制度，从人员、系统、制度等维度确保客户信息安全。 13、问：请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？
--	---

	答：若剔除商誉减值等减值影响因素，归母净利润为正，表明公司核心经营业务状况良好。 14、问：请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？ 答：您好，2025 年-2027 年公司的战略是“拥抱 AI，领创视效，实现第二增长曲线”，具体来说公司将加大持续推动 Micro LED 尤其是 Hi-Micro 在国内外的市场推广及销售，确保 Micro LED 成为公司营收和利润增长的重要来源；全面推进 AI 产品开发与推广，及其与集团各业务板块的深度融合；将公司从单一 LED 产品供应商向智能显示生态服务商（整体解决方案）的角色进行转型；全面提升公司数字化与自动化水平，实现降本增效，提升竞争力；加大海外工厂见识，扩大海外影响力；加大文旅夜游业务在境内外的扩展。 15、问：请问您如何看待行业未来的发展前景？ 答：您好，LED 显示行业未来发展前景广阔，技术创新和应用场景的拓展将有望推动行业不断持续增长。随着传统领域竞争的加剧和国际贸易形势的不确定性，部分厂商会面临淘汰，行业集中度将进一步提升。 16、问：能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？ 答：您好，从行业整体来看，国内市场普遍销售额有下降，但在某些细分市场（如 Micro LED 显示）仍有显著增长。海外市场则表现出更强的增长势头。 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 4 月 25 日