

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：2025-09

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	胡珽心 西部证券 程骥腾 中信资管 汪林森 盘京投资 李汶静 建信基金 常义乐 盘京投资
时间	2025 年 5 月 26 日 14:00-16:00
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 梁清筠 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	本次调研以现场参观和会议交流的方式举行，会议中，董秘刘总介绍了公司的业务并回答了投资者的提问，主要内容如下： 投资者提问： 1、公司在人形机器人领域合作的厂家有哪些？ 答：旗下全资子公司 Natural Point（NP） 和虚拟动点公司已服务于国内外诸多机器人领域的公司，但受限于保密协议的要求，不便公开宣传。NP 公司的 OptiTrack 产品是全身动作捕捉系统，包括专用的高速、高分辨率的追踪摄像头和光学追踪软件，是公司 AI 与空间计算板块最核心及最具竞争力的产品和技术，可广泛应用于 VR 游戏、数字化电影制作、无人机、生物力学与生命科学的研究与应用、模拟与训练、车辆的可视化设计、体育动作分析、工业测量等领域。在 AI 与机器学习方面已服务了包括用于汽车和航空航天制造的装配线、焊接机器人、扫描管道和核塔内部的机

	器人、无人机扫描飞机、机器人/电子动画木偶、机器人吸尘器、用于家务的人形机器人等等。 2、在人形机器人领域公司主要提供哪方面的技术或产品，有哪些合作模式？ 答：主要包括以下几个方面的产品和技术，分别是：1）在数据这个领域，我们从很多年前就在做动作捕捉，已经积累了非常丰富的人形的数据。现在基于这些人形数据，我们把它又调整成开发成机器人训练的数据集。全球领先的 optitrack 光学定位系统，我们所获得的数据的质量非常高，同时我们可以源源不断的为提供可持续的数据。2）从服务的角度来说，一个是做数据开发的服务，主要是将人的数据转换成机器人可使用的数据，第二部分是对机器人提供训练服务，无论是基于真人数据，还是基于模型训练的方式，我们都已经可以提供。3）在算法层面，我们主要解决的是基于空间计算的积累，为机器人提供空间感知的算法，行为决策的算法，肢体控制的算法。4）在硬件的角度，可以为客户提供全球领先的光学动作捕捉设备，以及我们的无标记动捕系统，用于动作数据的采集。在具身智能领域，我们的目标是赋能机器人厂商造出更好的机器人，所以未来，我们会与更多行业合作伙伴一起深度合作，推动产业发展，在这个过程中丰富壮大我们的数据库和模型算法能力，为具身智能进入商业或家庭贡献力量。目前的合作模式比较灵活，根据客户的需求，以结果为导向提供定制化的解决方案为主。 3、公司的销售模式是什么样的？ 答：公司以直销模式起家，2017 年开始随着 LED 小间距产品的下沉，大规模启动渠道销售模式；目前，国内市场采用直销和渠道两种销售模式，以满足垂直行业客户的需求和拓展中端及下沉市场的需求；海外市场对产品标准化程度要求较高，基本采用渠道销售模式；除直销和渠道模式外，辅助采用租赁和电子商务模式。 4、请您介绍下公司海外市场的布局和进展情况？ 答：公司坚持全球化战略布局，深耕海外市场，持续扩大海外影响力和知名度，海外营收占比逐年提高。目前，公司已建立了以“美国平达”
--	---

	为中心的欧美市场团队和以“香港利亚德”为中心的亚非拉市场团队。 对于欧美市场，公司于 2015 年 11 月收购美国平达（Planar），并自此以开启海外 LED 显示大规模推广。2024 年，面对欧美市场租赁屏需求的增长，以及交通枢纽、商业综合体等场景对数字化展示升级的趋势，公司正式启动“双品牌”策略，在原有“Planar”品牌基础上，新增“Leyard”品牌，对高、中、低端市场进行全面覆盖。在管理层面，更换平达 CEO，扩大销售队伍，重塑业绩考核与激励机制，加大 LED 租赁屏、户外显示、一体机等产品的销售，为业务的稳步增长奠定了基础。 对于亚非拉市场，2022 年，随着小间距电视性价比的提升，公司设立亚非拉团队，有计划有目标地覆盖市场。亚非拉地区采用多品牌运营策略，以中端及下沉市场客户为主。近年来，该区域市场需求快速增长，公司持续加大产品研发、团队建设和市场拓展等方面的投入，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。 在海外产能布局上，公司已拥有斯洛伐克工厂，并将根据市场情况扩大产能及生产品种，同时，也将加快沙特工厂的建设，实现绝大部分产品的外产外销。 5、公司对 LED 电影院市场的规划和目前进展情况怎么样？ 答：近年来，公司加大对电影院市场的开拓力度和产品的开发及认证。2024 年 6 月，公司与华夏电影集团设立的合资公司——华夏利亚德，双方发挥各自优势面向电影行业持续深入产品研发及市场拓展。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 VIP 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。 除了为观众带来绝佳的影片观影体验外，LED 电影厅还突破传统影院的单一功能，开创了多元化应用模式，影厅内智能灯光系统支持会议、电竞、演唱会等多种场景模式，可为不同观众群体提供多元化观看需求，如中超直播、2025 年澳门国际乒联男子及女子世界杯直播等均已引入 LED 影厅，提升了球迷的观赛体验。 截止 2025 年 4 月，华夏利亚德旗下“焕影岛”LED 影厅（HUAN the LED）已在全国签订 20 多个项目。
--	---

	6、公司 Micro LED 占公司营收比重有多少？未来是否会进一步提升？ 答：Micro LED 这几年占我们显示板块营收的比重逐年有提升，2024 年占比约 14%。2025 年，一方面公司会加大 Micro LED 国内国外市场的推广力度，同时也会继续扩大 Micro 产能缩短交货周期，通过规模效应降低单位成本，增强产品竞争力。预计 Micro LED 占营收的比重会进一步提升，成为公司未来增长的重要驱动力之一。 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 5 月 26 日