

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：2025-13

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议） ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	刘小丹 中金 李澄宁 中金 连欣然 国信证券 周兴武 东北证券 张明蕾 深圳市君茂投资有限公司 吴秋如 深圳市怀德医疗健康管理有限公司 桑轶 中信证券 薄琳琳 深圳佳岳投资管理有限公司 满中意 中信证券股份有限公司 刘笑天 中信证券股份有限公司 卫强 青鼎资产 田硕鹏 工银瑞信 谢泽林 博时基金管理有限公司 蔡再雄 福建豪山资产管理有限公司 李郑浩峰 北京富纳投资有限公司 胡婷婷 浙江象舆行投资管理有限公司 王蒙 上海明河投资管理有限公司 邓咏梅 马可波罗中国资产管理有限公司 张伟民 华鑫证券有限责任公司资产管理部 汪洋 北京神农投资管理股份有限公司 唐巍 荷荷（北京）私募基金管理有限公司 马正南 禾永投资 李更 南方天辰（北京）投资管理有限公司 周振兴 乾惕投资 张淼 平安基金管理有限公司 闫慧辰 红杉中国 解睿 深圳前海汇杰达理资本有限公司 董霄 汇添富基金管理股份有限公司
时间	2025年8月28日 10:00-11:00
地点	电话会

上市公司 接待人员 姓名	李军 刘阳 张晓雪	董事长兼总经理 董事会秘书兼副总经理 财务负责人
投资者关系活动主要内容介绍	本次 2025 半年报业绩说明会通过电话会议的方式举行，由董事长李总做业绩解读，并回答了投资者的提问，主要内容如下： 一、公司半年度业绩情况 感谢大家参加本次说明会和对利亚德的关注。大家已经看到了公司的半年报，近些年LED行业正面临着很大的压力，行业内多家企业都在做一些调整，利亚德也在做一些包括市场布局、营销渠道、人员等方面的大调整，总体来说调整得还比较到位，这次的半年报就是调整后结果的呈现。今年上半年，可以说从一季度开始各经营指标就出现了向好转变的迹象，大家也可以看到公司半年度的利润也恢复到正常水平，包括我们的现金流也同比大幅增长；这主要得益于公司经营策略的改革，从"规模扩张"转向"价值创造"，全面贯彻以盈利为目标、求强不求大的高质量发展理念，为公司今后发展奠定基础。 上半年可以围绕以下几个方面展开分析： 1、技术创新方面：公司始终坚持“创新驱动发展”战略，上半年公司Micro LED新签订单超6亿元，同比增长超40%，这是利亚德在技术创新方面布局的一个重要成果；除此之外，公司上半年还推出了“高阶MIP（Hi-Micro）”技术，并且已经开始投产，这是继公司自主研发出国内第一块LED全彩显示产品、到原创并命名LED小间距技术、再到2020年率先推进Micro LED技术和产品后的又一引领行业发展方向的技术。 2、管理方面：持续加大企业数字化和生产自动化推进力度，企业数字化方面，协同优化SRM系统、升级CRM系统、成功验证MES/WMS/QMS/MDC示范线，优化了业务流程，提升运营效率；生产自动化方面，长沙LED产业园预计将于2025年底全面竣工并投入运营，这个产业园通过将工业互联网和自动化设备相结合，深化新一代信息技术、人工智能等应用，实现生产制造、仓储环节的数字化升级，建成后将成为行业内领先的智能化产业基地。 另外在集团化管理上，坚决贯彻以盈利为目标的理念，采用“关停并转撤”	

	的策略收缩亏损子公司范围，全力保证公司盈利水平，为公司长期稳健发展奠定基础。 3、文旅夜游方面：自2024年起公司对文旅夜游板块采取系统性改革措施，全面优化组织架构，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；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；这一系列改革为我们在文旅项目的开发和发展方面奠定了非常大的基础。 4、海外布局方面：上半年我们第一次出现了海外的显示营收超过了国内显示的情况，占比达到50%以上，上半年北美订单同比增长了50%，这是我们走出去战略的重要成果。利亚德的海外布局策略跟友商有些区别，我们海外团队中90%都是本地员工，能快速响应市场变化，及时满足客户需求，有很大的竞争优势。另一方面，公司还扩大了海外工厂的规模，除斯洛伐克工厂外，加速推进沙特工厂建设，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。 5、AI 战略领域：我们在人工智能领域布局比较早，利亚德在 17 年收购 NP 公司后在这个领域深耕了近 8 年，上半年公司 AI 与空间计算板块营收达到 1.48 亿元。 AI 与空间计算板块的核心是光学动作捕捉技术和空间定位的算法，公司构建了全面且领先的技术能力矩阵，除 Optitrack 光学捕捉技术外，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。除了传统的影视拍摄、游戏制作以外，动作捕捉技术也广泛医疗康复、运动教学等多个领域，近两年在具身智能方面的应用场景也多了起来，我们在这方面的投入也在加大，现在与头部机器人企业基本都有合作，比如宇树、银河通用、钛虎，还有我们合作得很深的松延动力等。在 2025 年 8 月的世界人形机器人运动会上，我们子公司虚拟动点也提供了多项保障服务，公司合作伙伴的机器人本体摘得了多项冠、亚军奖牌。 值得一提的是，子公司 NP 公司已与俄勒冈州立大学 R1 级别工程研究院建立长期合作关系，合作平台就是英伟达创始人兼首席执行官黄仁勋及其夫人
--	--

	向母校俄勒冈州立大学捐建的“黄仁勋夫妇协同创新综合中心”。通过合作，NP 公司将与一线机器人/计算机视觉等相关领域研究人员沉浸式工作，同时为公司长远发展构建高质量人才储备库，缩短产品研发周期，最终在机器人、VR/AR、生物力学和虚拟制作等前沿领域，打造具有学术背书的高可靠性解决方案。 除此之外，公司继续推进“AI+”战略部署，一方面，推进 AI 技术与公司内部管理、产品方案设计等的深度融合，全面赋能办公智能化，提升工作效率，同时用 AI 赋能显示产业升级，在领视智慧服务平台、LED 会议一体机、数字人方面都取得了很大的进展，这些都将推动显示技术和产品向更智能化、交互化的方向发展；在文旅业务方面，AI 技术也在项目前期概念设定，中期创编设计以及后期成片制作阶段均极大地提升了工作效率，创新了交互模式和可落地的业态；另一方面，推进 AI 消费电子产品的研发和发布进度，8 月全息 MINI AI 交互玩具在 ChinaJoy 展会上进行了全球首展，吸引了众多观众的追捧，已有意向客户预定；我们 AR 眼镜也实现了“光波导显示技术+AI 大模型”的双重突破，产品已进入最终验证阶段，预计 10 月份能够上市。 二、投资者提问： 1、上半年有关税战的影响，但公司营收仍实现环比增长，请问是行业的因素还是公司本身的原因？ 答：首先，关税战对我们公司的业务影响很有限，利亚德 2016 年就在欧洲斯洛伐克设了工厂，我们应该是目前几个友商里唯一一个把工厂设在欧洲的公司，北美的产品绝大多数是通过欧洲工厂出的货；其次二季度的增长跟境外有很大关系，北美市场需求的增长对业绩的影响比较大，国内市场因渠道空间的压缩增长不大；再其次，从行业发展规律来看，到一定阶段业务也会逐步向头部企业聚集，基础扎实的企业未来发展前景会更好，目前显示行业正处于复苏阶段，未来行业内头部企业也还有一个比较好的增长的空间和潜力。 2、公司 Hi-Micro 相比于普通的 Micro 优势是什么？ 答：Hi-Micro 也即高阶 MIP 是利亚德的一项原创技术，它采用了短边小于 30μm 的无衬底的 Micro 芯片制成，显示效果提升显著，适用于 AM 驱动、玻璃基板等新型显示技术的组合，可满足商用及高端家用显示的使用需求。目前，
--	--

	我们“高阶MIP（Hi-Micro）”第一期产能1200kk/月已投入使用，核心制程巨量转移的效率6000K/UPH，良率>99.99%；第二期规划产能1200kk/月也已完成设备采购，预计年底前达产。 3、您对于 Micro LED 在 C 端应用的展望是什么样的？公司在这方面有什么布局？ 答：LED 显示进入家庭原来最大的障碍是性能指标，但 Micro LED 在技术指标和显示效果上有很多超越其他显示品种的优势，它有高亮度、高对比度、高分辨率和自发光等一系列特性，是最有希望进入 C 端应用的 LED 直显技术，现在就是等规模上去，成本降下来，应该说 Micro LED 进入 C 端指日可待。我们从 20 年推出 Micro LED 后就一直在不断通过各种方式缩小芯片尺寸、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。目前，我们跟华夏电影一起在推进 LED 显示屏在电影市场的应用，这是进入 C 端的第一步，观众看后反馈也非常好，我们还推出了全息 MINI AI 交互玩具和 AR 眼镜这些面向 C 端的产品。 4、公司 AI 与空间计算板块同比下滑的原因有哪些？ 答：机器人产业整体来看还在一个研发投入的阶段，产业刚起步，大部分这个领域的企业还没营业利润，前期投入也是在为未来的产出奠定基础。而利亚德 AI 与空间计算板块已经多年盈利，并基本每年都有一个亿左右的利润，这种盈利水平在人工智能领域也是相对领先的。公司 AI 业务现在实际上是处于从原有的传统应用领域(如影视拍摄)向具身智能应用领域拓展的突破阶段，目前在公司现有动作捕捉技术及空间计算能力在具身智能方面的应用也仍在开发投入阶段，跟机器人厂商的合作短期内尚未形成大规模的收入，属于这个前期尚未放量的阶段，但是一旦应用场景爆发，业务将是爆发性的增长，我理解未来 AI 与空间计算业务将大有可为。 5、AI对传统主业的赋能体现在哪些方面？ 答：整体企业层面，公司通过构建企业 AI 服务平台与 AI 知识库，全面推
--	---

	进办公智能化升级，生产自动化，产品标准化，显著提升了工作效率，达到降本增效的目的。 在与智能显示业务结合方面，公司制定了“三步走”战略，即从构建 AI 技术平台到落地行业应用场景，再到大模型与智能体开发，最终形成“硬件+算法+数据”的闭环生态，持续推动显示技术向智能化、交互化方向升级演进，比如公司设立了“领视智慧服务平台”，该平台融合了利亚德自研大模型，搭载生成式 AI 客服，面向各行业客户，提供智能运维与高效管理解决方案，助力 LED 显示产品智能化升级。 在与文旅夜游业务结合方面，AI 推动了文旅与科技的深度融合，一方面在项目前期概念设定，中期创编设计以及后期成片制作阶段均极大地提升了工作效率，另一方面像机器人/AR 眼镜等一些 AI 端侧应用产品与文旅场景相结合后，也将推动行业打造更多沉浸式交互的新型体验。 6、国内直渠融合具体是什么模式，对毛利率、营收有什么影响？ 答：近年来 LED 行业内卷得厉害，渠道主要通过分级批发压货的形式推进业务，中间商的利润空间不断被压缩，所以我们减少渠道层级，也大幅减少纯硬件批发的业务，导致渠道业务下滑很多，但渠道业务面广，信息量大，而且除了显示，也对我们文旅业务有带动作用，所以渠道这种模式还是要坚持，只是在合作模式上我们做了调整，渠道合作伙伴从单纯出货显示单元向提供解决方案和服务转变，全面升级为区域服务商，相互赋能。我认为一个企业，该调整的时候就要调整，该果断的时候就要果断，虽然这种大幅改革会导致业绩的波动，但这是过程中必须经历的阵痛，我们的调整是为了更长期稳健的发展。今年是利亚德成立 30 周年，我们根据大的形势把显示深耕，把握住 Micro 和一些新应用场景的机会，把文旅夜游做新的布局，包括把一些付款不好的项目放弃掉，把 AI 与空间计算所拥有的好的技术和产品跟机器人等前沿产业结合好，提升盈利水平，行稳致远。 7、上半年 LED 行业中游的封装等显示企业有一些提价的动作，您认为提价对行业有什么影响？公司在提价方面是否有措施？
--	--

	答：价格不内卷是一个行业进入良性发展的标志之一，因此一直以来利亚德不主动参加价格战。关于产品的定价除了考虑行业环境还需要考虑提价后的对公司业务的影响，因此目前尚未考虑价格的调整。近些年，因为价格战整体行业的毛利都有所下降，但提价不是提高盈利的唯一方式。利亚德首先通过升级品牌策略，采用 <i>Planar+Leyard</i> 双品牌策略提升市场占有率；其次保持行业领先的技术创新能力，提升技术和产品竞争力；最后通过智能化生产制造把产品成本压下来，从而提高公司的盈利能力和毛利水平。 8、公司未来对国内外业务占比的规划情况？ 答：上半年公司智能显示板块境外营收的占比已超过这个板块的一半，但公司整体营收中境外占比约47%，还有很大提升空间。未来不单是显示业务要走出去，文旅夜游和的AI业务都要出海，将海外整体营收占比计划逐步提升到50%以上。从市场空间上来看，目前国内市场需求不确定，但是海外需求增长较大，我们国际营销网络基本全覆盖，海外员工占集团总人数近20%，是典型的跨国公司。 9、公司未来在减值方面有无风险？ 答：公司将依据会计准则依法依规进行减值计提，目前来看今年不会有大额减值。 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 8 月 28 日