

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：2025-15

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（电话会议）	
参与单位名称及人员姓名	王林 李天城 王可丹 黄向前 汪中昊 张骏 张小郭 吕科 刘泉 黄星霖 郑婷婷 魏巍 黄飙 李峰 钱坤 魏巍 廖克铭 蔡天夫 邓湘伟 钟华 姜宇帆 古道和 天弘基金 上海顶天投资有限公司 共青城鼎睿资产管理有限公司 深圳尚诚资产 长江证券（上海）资产管理有限公司 远信（珠海）私募基金管理有限公司 创金合信 深圳亘泰投资管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 浦银安盛 成吉思汗基金管理有限公司 中信期货 长城证券资管 平安基金 浙江益恒投资管理有限公司 太平洋资产管理有限责任公司 IGWT Investment 上海伯兄资产管理中心（有限合伙） 申万宏源证券有限公司 深圳茂源财富管理有限公司 明河投资 中天汇富基金管理有限公司	
时间	2025 年 10 月 31 日 11:00-12:00	
地点	电话会	
上市公司接待人员姓名	刘阳 梁清筠 董事会秘书兼副总经理 证券事务代表	
投资者关系活动主要内容	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及	

要 内 容 介 绍	三季度经营情况做了整体介绍，并回答了投资者的提问，主要内容如下： 一、公司半年度经营情况 感谢大家对利亚德的关注和支持，公司刚发了三季报，我结合三季报的情况给大家介绍一下利亚德各业务板块经营情况及未来发展方向： 从三季报数据层面来看： 首先公司三季度单季度实现营收将近 18 个亿，同比下降两个多点，归母净利润是超过 1 个亿，同比增长 101%，经营性现金流净额是 1.58 个亿，同比也是增加了 100%多。然后从 1-3 季度合并的数据来看，1-3 季度实现营收 53 个亿，同比也是有两个多点的下滑，但是归母净利润 2.78 个亿，同比增长了有 50%多，经营性现金流净额是 5.8 个亿，同比也是增长了 100%以上。 从三季报呈现的数据来看，我觉得跟我们去年底以来一直在强调的新的公司经营策略是契合的，就是“全面贯彻以盈利为目标、求强不求大的高质量发展理念”；简单说，就是我们现在不盲目的去追求规模上的扩张，放弃风险大、付款差、毛利率低的项目，也不主动参与行业无序的价格竞争。所以，虽然三季度收入上我们有两个点的下降，但是净利润、现金流这些指标都是符合我们预期的，包括像财务费用、销售费用、管理费用这些指标也都是下降的，降本增效的成果逐渐体现出来了。 从业务层面来看： 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在85%以上，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。 1、智能显示业务 LED 显示行业经过三十多年的发展，是一个相对成熟的行业，利亚德是国内首批从事 LED 行业的公司，也是深度的参与到这个行业的发展，并且多次通过技术的突破，引领了这个行业不断的在实现跨越式的发展。1998 年，公司成功研发出中国首块 LED 全彩显示屏，打破国外技术垄断，开启国产化先河；
-----------	---

	2010 年，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$<30\mu m$）制成的新一代黑钻（Hi-Micro）产品，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，相关产品和技術已在影视动画、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。目前,公司已服务宇树、银河通用、钛虎、松延动力等头部机器人厂家,在 2025 年 8 月的世界人形机器人运动会上,虚拟动点也提供了多项赛事保障服务,并助力合作伙伴的机器人摘得了两金一银的好成绩。 从改革举措上来看: 近年来,LED 显示行业行业竞争加剧,整个行业也面临着转型,在这个过程中,各家也在采取不同的应对措施和改革的一些策略,接下来我就把公司在这两年开启了转型措施给大家介绍一下: 1、经营模式和业务布局方面: ——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,增加客户粘性。 ——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。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、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系统等,提升办公效率和决策流程;生
--	---

	产自动化方面，长沙LED产业园升级改造工作正在进行，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。 以上各项改革措施是公司面对新的市场环境、行业变化等做的主动性调整，也为公司未来长期稳健可持续发展夯实了基础。 二、投资者提问： 1、近期公司AR眼镜、AI交互玩具密集上市，请问这部分产品目前是不是主要针对B端客户？如果是B端定制化解决方案的话，平均的客单价水平大概是多少？这部分产品的预计销售量和收入目标是什么样？ 答：AR眼镜和AI玩具是我们的创新业务产品。多年来，公司一直在TO B端深耕，TO C端对于我们来说是一个全新的领域。因此，公司在AR眼镜领域采取的是“两手抓”策略，一方面基于公司在长期服务于B端市场的客户资源与产业优势，现阶段先聚焦文旅、办公、会议等行业市场，通过提供整体的定制化解决方案实现AR眼镜的商业化落地，这部分是纳入整个项目中销售的，不是按单个产品固定的定价去销售。另一方面，我们也在陆续向C端去做，基于Micro LED未来向小屏/近眼显示领域发展，作为Micro LED领域的引领者，我们通过自研+产业合作的方式落地了这款面向C端的AR眼镜。目前上线的AR眼镜集成了智能提词、实时翻译等核心功能，售价3999元，具备超轻和超长续航等核心优势。面向C端的产品开发、销售和运营对公司来说是全新的领域，相关资源会有倾斜，暂时没有设定硬性的业绩指标。 近期推出的另外一款AI交互产品是“吧唧”，简单来说它是一款电子徽章，里面加入了特定的IP形象，这些IP会有特定的粉丝群体，这也是这款产品最主要的消费群体。这款产品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，并且有明确的受众群体，我们对它未来的增长还是抱有预期的。大家可以关注公司微信公众号“利亚德集团”进一步跟踪产品动态。 2、公司推出的Hi-Micro较常规的MIP和COB产品来说，成本结构有哪些不同？毛利率水平预期会比公司目前显示业务高多少？
--	--

	答：首先先给大家解释一下 Micro 和传统 LED 显示的区别，传统 LED 需先将红、绿、蓝芯片封装为独立灯珠，再贴装到 PCB 板上形成模组最终拼接成屏幕；而 Micro LED 通过巨量转移技术把更小的芯片直接转移到面板上，省去封装环节，使显示屏的间距更小、像素更高，为 Micro LED 未来进入更小的应用领域奠定了基础。我们今年推出的 Hi-Micro 是采用短边小于 30 μm 的无衬底 Micro 芯片制成的，显示效果提升显著。 从成本结构来看，传统 LED 显示产品中灯珠占比最高；而 Hi-Micro LED 芯片成本占比最高。目前整个 Micro LED 产业链还处于起步阶段，一旦上游芯片端突破切割技术的瓶颈，芯片成本将大幅下降，那么下游 Micro LED 产品的性价比也将不断提升，从而有望进入到更广泛的应用领域，目前我们 Micro LED 产品在高端会议、影院、一体机、特种行业等场景用得非常好。 从毛利的水平来看，Micro LED 产品目前应该是我们显示类别里面相对比较稳定和比较高的，公司整体显示毛利去年是在 27%-28%，Micro LED 可以到 30%以上，尤其是海外，从今年开始对于 Micro LED 的需求增长很明显。 3、公司Micro LED的产能大概是什么样？ 答：原有 Micro LED 产能是 1600KK/月，今年新扩的 Hi-Micro 第一期产能 1200kk/月也投入使用，所以目前我们整个 Micro 自有产能是 2800KK 每月，另外还有第二期规划产能 1200kk/月也在进行扩产。 4、公司具身智能业务机器人训练的合作模式和收费模式是怎么样的？ 答：目前行业内还没有形成以数据量、时长或帧数等标准化方案收费的标准，因为每家的计量单位不统一，所以很难统一量化标准，因此就机器人动作训练领域的业务模式整个行业还没有形成固定标准。但是作为动作捕捉领域的头部企业，我们也在陆续与多家科研院所通过项目合作等途径，积极推动行业标准的建议，希望在未来能形成一套比较行之有效的计价的模式。 关于您提到的收费模式，目前主要采用项目制的定制化服务模式，根据客户的具体需求去提供数据、动作捕捉或动作训练等服务。
--	--

	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	2025 年 10 月 31 日