

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：2026-01

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	连欣然 黄礼悦 国信证券 永赢基金
时间	2026年2月26日 10:30-11:30
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，董秘刘阳总回答了投资者的提问，主要内容如下：</p> <p><b>一、投资者提问：</b></p> <p>1、公司2025年业绩扭亏为盈的主要因素有哪些？</p> <p>答：公司2024年净利润亏损主要原因是商誉及可辨认无形资产的减值，公司主营业务未发生重大不利变化。2025年公司开启新的战略周期，由内而外多措并举，取得了阶段性的成果，具体来说主要原因有以下几点：</p> <p>一是公司及时改革经营策略，从“规模扩张”转向“价值创造”，全面贯彻以盈利为目标的高质量发展理念，项目质量明显提升；二是进一步强化“出海”战略执行力度，从市场开拓与内部管理两方面双管齐下，虽面临关税等国际环境的不确定性因素，但截止2025年底，公司海外显示业务较去年同期仍实现逆势增长；三是持续推动公司Micro LED在国内外市场尤其是北美市场的推广，</p>

Micro LED订单实现较好增长，为业绩改善提供了有力支撑；四是集团全流程数字化管理变革深入推进，目前已覆盖生产、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。

2、公司年前刚刚提了一次价，主要原因是什么？这次涨价对利润率有什么影响？

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。

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。

总之，公司将把盈利能力的提升作为新一轮战略周期的核心经营目标，跳出纯价格战的恶性循环，按照自己的节奏去做产品的研发优化、市场拓展以及细分市场的深耕。

3、LED行业目前是一个比较卷的状态，如果提价会不会影响出货量或者市占率？

答：不同市场环境下，公司采取的经营策略会有所不同。当下，通过控制毛利率底线，不抢低价订单，短期看，是主动舍弃了低毛利的业务，但公司经营质量会更加健康，我们追求高质量的增长而不是虚胖的规模。当然，我们并不是放任市场份额流失，而是同步也采取了一系列措施，为公司开源，为客户提供更具性价比的产品：

一是加大海外市场的拓展力度，公司2015年收购美国平达开启了海外市场的大规模推广，平达在全球拥有稳定且完善的渠道布局，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。25 年上半年智能显示业务海外市场占比已达 50%。

二是 Micro LED 产品的推广，Micro LED 是我们的高端产品类型，毛利率更高。由于 Micro 具有超高亮度、超大视角、无限对比度、长寿命以及极低的功耗等优势，海外市场对于 Micro 的接受度非常高，2025 年 Micro LED 在北美市场的应用已经打开，未来可期。

三是细分市场的拓展，比如电影屏、一体机等。目前公司电影屏业务是与华夏电影合作推广的，在 2024 年与华夏电影设立了合资公司--华夏利亚德，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真正实现了 VP 厅到巨幕厅的全尺寸、全空间有效覆盖，客户可以根据需求自由选择，提升观众观影效果。除传统电影播放外，公司打造的 LED 影厅还创新拓展了多元化应用模式，可以支持会议、电竞、演唱会、赛事直播等多种场景，满足不同消费群体的需求，提升了影院的运营活力与市场竞争力。

#### 4、Micro LED 的收入占比多高？增速怎么样？

答：22 年至 24 年公司 Micro LED 收入实现了连续翻番，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。随着市场对于 Micro LED 认可度的提升，规模逐步起量后成本也将继续下降，那么 Micro LED 将进入到更多应用场景，尤其是对于分辨率要求更高的专业显示市场以及小间距未渗透进去的市场，比如家用电视，电竞屏等。

#### 5、公司在海外市场的增长动力是什么？

答：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。

5、公司机器人业务的商业模式是什么样的？这块业务业绩占比多大？

答：公司机器人业务属于 AI 与空间计算板块，该板块营收占总营收比重约 5 个百分点，单纯机器人业务占比不高，因为多年以来该板块的核心技术 -Optitrack 光学动捕技术-应用的领域比较广泛，包括影视拍摄、动画制作、工业检测、医疗康复、教育科研等，2024 年，随着人形机器人业务在国内外开始启动，公司抓住机遇切入新赛道。

当前，人形机器人产业的比拼已经从硬件本体转向大脑和小脑，大脑决定机器人能不能听懂、看懂、会思考、会决策，小脑决定机器人能不能站得稳、走得顺、抓得准、反应快，两者均需要大量数据的投喂。目前市场上语言、声音、图片、动画等数据十分丰富，相比之下，与真实物理世界交互的动作数据却十分匮乏，尤其是高质量优质数据，而这正是行业规模化落地的关键瓶颈。公司正是依托领先的动作捕捉技术，精准补齐这一核心短板，为人形机器人提供高保证的动作数据与运动控制底层能力。截止目前，公司已与国内外诸多知名机器人厂家建立合作，合作内容涵盖硬件销售、动作训练、以及动捕训练中心建设等多个维度。

6、AR 眼镜、AI 交互玩具大概是什么情况？

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，我们进一步根据市场情况陆续向 C 端去做。新推出的 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，第一款带“美依礼芽”IP 的

	<p>吧唧，自推出以来深受粉丝欢迎。后续，公司也将持续开拓新的 IP，打造属于利亚德的 IP 矩阵。</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 2 月 26 日