股票代码：300389　　股票简称：艾比森

深圳市艾比森光电股份有限公司

2024 年 1 月 25 日投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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）
活动参与人员	天弘基金，平安证券，德邦证券
时间	2024 年 1 月 25 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理丁崇彬先生，副总经理、董事会秘书孙伟玲女士
投资者关系活动主要内容介绍	董事、总经理丁崇彬先生，副总经理、董事会秘书孙伟玲女士从公司经营情况、行业优势等角度与来访者进行了沟通交流，主要内容如下： **1、公司发布的 2023 年度业绩预告显示业绩增长情况不错，具体是哪些因素驱动？** 答：（1）市场拓展力度的强化。公司 2023 年实现含税签单约 52.96 亿元，同比 2022 年增长约 51%；签单金额的高速增长带动公司营业收入的高速增长。 （2）公司治理结构的优化。2022 年董事长丁彦辉先生通过认购公司定向发行股份，将持股比例增至 34.31%，成为公司的实际控制人，不仅优化了公司治理结构，还有效激发了丁彦辉先生的企业家精神，为公司快速发展打下了基础。 （3）团队凝聚力的提升。2020 年以来，公司陆续实

	施了 1 次限制性股票激励计划、2 次员工持股计划，有效提升了团队的凝聚力，激发了团队的工作积极性与责任感，为公司快速发展打下了人才基础。 （4）产品研发的高度重视。LED 显示行业的技术更迭速度非常快，对研发能力要求非常高。公司高度重视产品研发工作，通过多年的努力建立了完善的研发体系与研发团队。2021 年至 2023 年公司累计投入研发费用约 4.01 亿元，持续加大在 Micro LED、虚拟拍摄、LED 一体机、户外小间距、LED 防火阻燃、家庭影院等核心技术的研发投入，有力支撑报告期内公司产品市场竞争力的全面提升，以及在 XR 虚拟制作、家庭影院、户外裸眼 3D 显示、Micro LED、COB 等前沿技术的持续领先。报告期内公司合计推出 55 款新产品，有力支持业绩增长。 （5）数字化建设带来的决策质量和运营效率的显著提升。公司多年持续投入数字化建设，目前已初步实现数字化运营。充分利用“数据”这个新时代的“能源”，极大提升了公司的决策效率与质量，并降低了运营成本。报告期内公司实现净营业周期约 27 天，运营效率远高于同行业平均水平。 **2、公司在研发领域具备怎样的优势？** 答：公司作为全球领先的 LED 显示应用与服务提供商，多年来专注于为客户提供全系列 LED 大屏显示产品和专业视听解决方案。公司高度重视研发能力建设，截至 2023 年 9 月 30 日，公司已取得境内外专利 312 项，其中发明专利 49 项，公司已取得软件著作权 117 项、美术作品 7 项，并有多项知识产权正在申报。公司先后获得“中国驰名商标”“国家知识产权优势企业”“中国专利优秀奖”“广东省专利优秀奖”“创新型中小企业”“中国 500 最具价值品牌”等多项荣誉，公司多项产品先后获得“德

	国红点奖”“德国 iF 设计奖”“广东省名优高新技术产品”“显示优秀产品奖”“一体机创新产品奖”“TÜV 南德意志集团碳足迹认证”等多个奖项及认证，公司拥有“广东省高清智慧显示工程技术研究开发中心”“龙岗区 Mini LED 工程技术研究中心”及惠州子公司获得“广东省裸眼 3D LED 显示工程技术研究中心”“惠州市第八批市级企业技术中心”等政府部门认定的研发平台。 公司在研发能力方面，持续加大在 Micro LED、虚拟拍摄、LED 显示屏防火阻燃等核心技术研发投入，有力支撑公司产品在欧美及日本等高端市场竞争力全面提升，以及在 XR 虚拟制作、户外裸眼 3D 显示、Micro LED 及 COB 等前沿技术的持续领先。 公司在 LED 显示行业已深耕多年，面对行业技术的快速更迭，始终保持对前沿技术的跟踪与关注，持续面向未来技术方向投入研发，不断提升公司在行业内的核心竞争力和研发实力。 **3、公司拟发行可转债募资 5.89 亿元，将加大哪些方面的投入？** 答：公司本次募集资金拟用于“智能制造基地建设项目”“艾比森（惠州）研发中心项目”“全球市场拓展及营销服务网点建设项目”，本次募集资金投资项目建成后，将有效提高公司生产规模水平，提升公司数字化、智能化、自动化生产水平，降低公司生产成本；提升公司产品创新及软件、系统研发实力，强化公司核心竞争优势；完善营销网络建设，进一步提升公司营销和服务能力优势；通过制造、研发、市场营销高效协作，提升公司的营业规模及盈利能力，提升公司的整体竞争实力，促进公司的长期可持续发展。 **4、请介绍一下公司国际化营销网络建设情况？**

	答：公司自设立以来始终聚焦 LED 显示行业，坚持自主品牌全球运营，通过直销与经销双驱动模式，建立起高效畅通的国际、国内销售渠道网络，夯实公司渠道壁垒。艾比森销售服务网络放眼全球，在海内外设立 9 大服务中心，600 多家服务合作伙伴遍布全球 6 大洲、33 个国家。公司在 140 多个国家和地区形成了约 6,000 家渠道合作网络，累计培养了超 3,000 位 ACE 认证服务工程师，建立了 7*24 小时全天候、专业的服务能力，形成了具有一定规模的 LED 显示营销网络体系，积累了大量的国际化营销网建设和运作的实践经验。 **5、公司在 LED 行业具体具有哪些优势？** 答：（1）“坚守真、突出快”的差异化战略。近年来，通过企业文化建设、数字化建设、国内外营销网络建设、研发能力建设等途径，公司构建了强有力的核心竞争力，突出表现为“真”和“快”；通过这些核心能力，公司不仅能够抓住市场机遇、实现销售收入快速增长，同时通过运营效率提升，有效提升公司盈利水平。 （2）内外双攻战略，助力公司抓住全球市场复苏机遇，保持签单及收入高增长势头。海外主要市场经济活跃度回升明显，延续供需两旺态势。国内 LED 显示市场基数大，艾比森持续践行的“品牌整机、合法合规”理念在行业内引起更多共鸣，逐渐对模组组装市场造成了较大影响。国内签单也大幅增长，人均效能明显改善。 （3）运营能力再上新台阶，远优于同行业平均水平。公司多年持续投入流程 IT 建设，助力数字艾比森转型成功。公司以企业文化为根基，以规范管理和流程化建设为保障，形成了以“真”和“快”为核心的竞争硬实力。基于同行业可比公司发布的年报数据对比，艾比森在存货周转率、应收周转率、运营周期等指标均优于同行业平均水

	平。 （4）公司在研发创新、高端制造、市场营销、渠道建设、服务网络等领域持续加大投入，为公司长期发展构建护城河。随着近年来业绩的提升，艾比森的市场地位及品牌影响力进一步夯实，公司在资本市场也受到更多的关注。
附件清单（如有）	
日期	2024 年 1 月 25 日