

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3月8日投资者关系活动记录表

编号：2024-006

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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	南方基金	
时间	2024年3月8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	<p>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、未来规划、行业优势等角度与来访者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>1、公司披露了2023年的业绩快报，业绩情况如何？</p> <p>答：2023年公司把握住市场需求恢复的机遇，贯彻与实施“内外双攻”战略，通过一系列卓有成效的方式对海外和中国市场都增强了市场拓展力度，取得了显著效果。报告期内，公司实现营业总收入约40.45亿元，比去年同期增长45%；实现营业利润为3.5亿元，比去年同期增长66%；利润总额为3.42亿元，比去年同期增长63%；归属于上市公司股东的净利润为3.23亿元，比去年同期增长59%。</p> <p>2、公司业绩增速较快，原因有哪些？</p> <p>（1）市场拓展力度的强化。2023年公司把握住市场</p>	

需求恢复的机遇，贯彻与实施“内外双攻”战略，通过一系列卓有成效的方式对海外和中国市场都增强了市场拓展力度，取得了显著效果：公司2023年实现含税签单52.97亿元，同比2022年增长51.01%；

（2）公司治理结构的优化。为优化公司治理结构，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，这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，有效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26天，运营效率远高于同行业平均水平。

(6) 公司注重高质量、精细化运营，对应收、存货和应付持续强化内部控制，公司2023年实现经营活动产生的现金流量净额5.30亿元，远高于同期归属于上市公司股东的净利润3.23亿元，公司经营结果持续保持优质。

3、公司在未来将采取怎样的发展战略？

答：公司是全球领先的至真 LED 显示应用与服务提供商，为国内外客户提供全系列 LED 大屏显示产品及专业视听解决方案。公司集研发、设计、生产、销售、服务于一体，已建立完善的全球营销和服务网络，具备业界领先的技术储备、高端的品牌形象及卓越的行业口碑。

公司显示业务将继续聚焦 LED 大屏业务，进一步深耕垂直细分市场，形成国际国内双循环、直销经销相结合、多品牌联动的业务组合模式。公司坚持以客户为中心，全球化布局，引领行业标准。在 LED 显示工程领域，公司率先提出“品牌整机”战略，构建差异化的品牌护城河，持续巩固行业领先地位。公司业务内外双攻互补，管理基础坚实，近两年已重回高速发展的快车道，业务增速远高于同行主要竞争对手，各项经营指标均呈现向好趋势。以价值创造和投资回报为导向，充分发挥全球化基因和稳健的经营基础，实现股东价值、商业价值、社会价值的有机统一。

4、公司在海外市场具备怎样的竞争优势？

答：作为 LED 显示行业海外拓荒者之一，艾比森从2005年开启海外市场征程，经过多年的努力，在海外陆续建立了一个个销售据点。

经过多年来不断完善和发展，公司现拥有 18 家海内外公司，已经在 140 多个国家和地区形成了数千家渠道合作网络。艾比森销售服务网络放眼全球，在海内外设立了 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。公司汇集了一支高素质的国际化精英团队，跨国籍、多语种、跨文化背景的营销及服务人才，能为客户提供及时、高效、专业、周到的解决方案和服务。7*24小时全天候、专业的、可持续的服务能力，实现了服务品质及效率的双提升，形成了艾比森独特的市场竞争能力。

5、公司在 LED 行业中具备哪些优势？

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3月8日