

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5月28日投资者关系活动记录表

编号：2024-009

| | | |
|-------------------|--|--|
| 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） |
| 活动参与单位或 人员 | 南方基金、申万宏源证券、鹏华基金、华福证券、宝盈基金、招商证券资管、唯德投资、玄甲资本、中泓汇富、凯丰投资、怀远基金 | |
| 时间 | 2024年5月28日 | |
| 地点 | 公司会议室 | |
| 上市公司 接待人员姓名 | 董事长丁彦辉先生，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>董事长丁彦辉先生，副总经理、董事会秘书孙伟玲女士从公司经营情况、行业及产品优势等角度与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>1、公司2024年一季度的业绩情况如何？</p> <p>答：2024年一季度，签单额实现较高增长，签单金额增长带动公司营业收入增长，公司实现营业收入约8.6亿元，比去年同期增长21.87%；归属于上市公司股东的净利润约7,096.50万元，比去年同期下降10.28%，主要为2024年一季度的销售、管理、研发费用较去年同期增幅明显，对净利润产生影响所致，但仍处于行业较高水平区间。</p> <p>2、公司采取怎样的产品战略以及品牌布局？</p> <p>答：公司将广告、舞台、商显、可视化和一体机五个基本场景作为LED显示的主力场景，深挖场景下用户的</p> | |

核心需求，用极致思维为用户创造价值，以终为始打造该场景下的战略爆品。

在全球 LED 显示屏提供商中，艾比森是产品品类布局最为全面的公司之一。考虑到全球客户的多层次需求，公司逐步推进多品牌策略，通过 Absen 主品牌及三个品类品牌（AbsenLive、Absenicon、AbsenCP）及两个子品牌（Taylorleds、RELOR）对市场差异化渗透，在更广的范围提升公司市场覆盖率。

Absen 主品牌定位“至真 LED 显示应用与服务提供商”，基于显示主业坚持传递品牌价值，强细分、造声势、同时破圈层，提升广泛影响力。AbsenLive 品牌定位世界级舞台的高端 LED 大屏，打造 AbsenLive 高端舞台租赁的品类品牌形象；Absenicon 品牌以 130 吋以上的 All-in-one 智慧大屏多系列组合，定位于教育、会议、家庭巨幕等市场；AbsenCP 品牌定位为“品牌整机，合法合规”，坚定以品牌整机的差异化定位，引领国内 LED 显示高标准风向标；Taylorleds、RELOR 两个子品牌通过差异化的产品定位，与主品牌错层覆盖多样化的客户。得益于坚持以 IPD 流程来理性指引产品的开发管理，公司几大核心产品线在 2023 年再次取得大幅增长。其中 14 个产品平台实现年度翻番增长，合计贡献 35 亿元销售额；有 10 余款型号成为行业爆款，单型号年销售额过亿元。

3、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，经过数年的不断完善和发展，已经在 140 多个国家和地区形成了约 6000 家的渠道合作网络，同时行业首创 ACE 工程师培训项目，累计培养了约 3000 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，形成了艾比森独特的海外市场竞争

能力。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增强了海外和中国市场的拓展力度，取得了显著效果，成为推动公司业绩增长的主要动力。展望未来，公司将进一步增强全球市场销售及服务能力。LED 显示从广告传媒、舞台租赁等进入到商业显示、数据可视化等领域，客户受众更为广泛，品牌知名度成为重要的价值资源。公司坚持通过多品牌差异化定位、活动营销、社交媒体、展会展厅等多种途径传递品牌价值，吸引客户兴趣，巩固客户信任，构建竞争壁垒。艾比森基于多年来市场地位的积累及品牌形象的构建，Absen 品牌已成为全球 LED 显示领域的头部品牌，出口额已创新高。

4、请介绍一下公司 CPS 产品的优势？

答：LED 显示屏行业发展多年以来，市场上仍有大量模组拼接产品，品质良莠不齐，安全问题层出不穷。面对乱象，艾比森在业内率先推行“品牌整机，合法合规”的理念，在确保产品合法合规的底线之上，重新定义品质标准，力促行业良性健康发展。

CPS 产品将品牌整机的概念推向新的高度，新款 CPS 品牌整机系列延续了上一代 CP 的极简设计，全球认证，主流 3840Hz 刷新，采用“没有电源、没有接收卡、没有连接线”的极简集成设计，集成一体化程度进一步提高，更加轻薄简约，同时在用户安装及维护体验方面也做了非常多的匠心设计。

5、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

| | |
|----------|---|
| | <p>先的技术储备、高端的品牌形象及卓越的行业口碑。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>6、董事长上市以来从未减持过，公司大股东有减持计划吗？</p> <p>答：董事长丁彦辉先生主要资产为持有的公司股份。丁彦辉先生作为公司创始股东，自 2001 年 8 月合伙创业成立公司，一直担任公司董事长、法定代表人（其中有十八年兼任总经理）。自公司上市至今近十年以来，丁彦辉先生从未减持过艾比森股份，且曾先后以自有资金约 3 亿元，五次进行增持，除上述以现金认购公司向特定对象发行的股份之外，还包括两次从二级市场以 2,000 多万元增持公司股份，归属限制性股票等。公司大股东目前暂无减持计划，未来若有减持计划将严格履行信息披露义务，请投资者以公告为准。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2024 年 5 月 28 日 |