

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

## 2026年1月8日投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与单位或 人员	中信证券、中信资管、中信证金、鹏华基金、交银施罗德基金、比亚迪财险、国金基金、红杉资本、国寿股份、易米基金、清淳投资、惠升基金、源乘投资、彬元资本、乐雪资本、明河投资、闻天投资、九泰基金、合众资产等。
时间	2026年1月8日20点
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事长丁彦辉先生，董事、总经理丁崇彬先生，董事刘金钵先生，财务总监张玲容女士
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>董事长丁彦辉先生对公司经营实况、行业态势及未来规划进行了介绍，传递了长期发展信心，然后和各位董事、高管一起与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p><b>1、2025年业绩核心解读</b></p> <p>2025年LED显示行业面临供过于求、价格竞争激烈的压力，公司依托技术与市场优势实现稳健发展。产品端成果显著，A25系列年签单破10亿，NT V2系列四个月销量达10万台，X 4K系列斩获国际行业大奖；市场端保持强劲竞争力，海外市场在东南亚、拉美等增量区域实现逆势增长，契合全球境外市场的增长趋势；技术端持续加大投入，连续多年投入大量研发费用，累计持有多项发明</p>

专利，COB 弧形屏、虚拟影棚等产品成为行业标杆，技术壁垒持续筑牢。同时，公司也客观正视行业竞争加剧、传统场景需求波动带来的挑战。

## 2、公司的价值锚点

(1) 技术硬实力：构建“专利+人才+需求”三角研发模型，与高校共建实验室，可快速将全球 20000+客户的场景需求转化为创新产品，KLCOB V2 系列在算力指挥中心的落地即为典型案例，且在 COB 主流技术路线上占据先发优势。

(2) 品牌与市场壁垒：品牌价值达 166 亿，四度蝉联德勤中国卓越管理公司，凭借品牌认可度在 LED 一体机等赛道领跑，全年出货量同比增长幅度较大，为海外市场拓展奠定坚实基础。

(3) 治理与团队保障：管理层高度重视股东利益，打造合规高效的经营体系，团队凝聚力强，保障公司规模、效益、质量协同发展。

## 3、2026 年发展规划

2026 年公司将聚焦三大核心方向：一是深化技术落地，推进 COB、MIP 技术规模化优化，加速 AI+显示场景在商业、文旅等领域的复制应用；二是抢抓增量市场，重点布局 LED 电影屏、AR 显示等政策与需求双重驱动的赛道；三是持续优化全球布局，巩固海外市场优势，同时挖掘国内教育信息化等潜力场景，致力于将技术与市场优势转化为持续业绩增长，为投资者带来长期稳定回报。

## 二、投资者交流问题

1、业绩预告已经披露，请先介绍一下公司 2025 年度的业绩情况。

答：公司预计 2025 年度归属于上市公司股东的净利

润为 24,000 万元至 29,000 万元，同比增长 105.32%至 148.09%；预计扣除非经常性损益后的净利润为 21,885 万元至 26,885 万元，同比增长 188.35%至 254.23%；预计基本每股收益为 0.6502 元/股至 0.7857 元/股，同比增长 103.70%至 146.15%；预计实现营业收入约为 41.56 亿元，同比上升约 13.46%。2025 年度，公司依托技术与市场优势实现稳健发展。

**2、请介绍一下 2025 年度营业收入情况如此好，增速如此快的原因是什么？国内外营业收入情况怎么样？**

**答：**报告期内公司实现营业收入约为 41.56 亿元，同比 2024 年上升约 13.46%。

其中：海外市场经过多年的持续深耕与科学布局，进一步深化本地化运营，构建起高效协同的全球渠道网络，打造出差异化的品牌优势，显著增强了在国际市场的竞争力。目前业务已覆盖超 140 个国家，实现营业收入约 31.93 亿元，同比增长约 8.94%，继续保持良好增长态势。

国内市场在 LED 显示整体需求疲软的背景下，通过聚焦优质客户、优化产品结构、调整渠道策略等关键举措，实现营业收入约 9.63 亿元，同比增长约 31.56%，成功实现逆势增长。

**3、请问一下公司毛利率在表现较为优异的情况下还能增长的原因是什么？**

**答：**报告期内公司实现毛利率约为 31%，同比 2024 年上升约 3.5 个百分点。在研发端，公司坚定践行“技术领先”战略，以技术创新为核心增长引擎，持续加大研发投入，成功构建起“研发投入—技术突破—市场溢价”的良性循环；在产品和交付端，推进“大单品”战略，通过

科学的产品规划、智能制造与供应链协同优化，实现规模化、标准化高效生产；在市场端，持续强化品牌影响力，构筑服务护城河，聚焦高价值项目与优质客户的经营，持续提升客户全生命周期价值。上述举措有效提升了产品综合竞争力和盈利水平。

**4、除以上原因外，公司业绩实现较好增长的原因还有什么？**

答：（1）报告期内公司秉持战略前瞻性，坚持长期主义投入理念，持续强化在前沿技术研发、全球化能力打造和本地化运营提升、品牌建设、组织能力提升、人才激励及渠道体系优化等关键领域的布局投入。同时公司主动收缩低效市场投入，将资源聚焦于高价值市场、产品、优质客户和高效渠道，推动费用投入更加精准、高效，期间费用率同比下降约 0.8 个百分点。

（2）报告期内公司实现经营性现金流净额约为 8.24 亿元，同比 2024 年上升约 440%。公司注重高质量、精细化运营。通过主动筛选优质客户、聚焦高质量订单、严格执行信用政策，持续强化应收账款管理，应收周转天数缩短约 16 天；同时依托“大单品”战略与精益生产模式，持续提升存货周转效率，库存周转天数缩短约 3 天。

（3）报告期内公司预计非经常性损益对净利润的影响金额约为 2,115 万元（2024 年同期为 4,099.65 万元），主要系公司收到的各类补贴、利用闲置资金投资收益以及单独进行减值测试的应收款项减值准备转回所致。

**5、请介绍一下公司的六大核心竞争力？**

答：（1）技术领先：公司的技术战略聚焦于持续创新和技术突破，致力于在 LED 显示行业中保持技术领先地位。

	<p>位，提升产品性能和使用体验。</p> <p>(2) 品牌影响力：公司深耕全球布局二十余载，通过设立子公司、建设品牌展厅、组建销售网络和服务团队等实现本地化运营，艾比森完成了从传统的产品销售向品牌、技术、服务全方位国际化的转变。</p> <p>(3) 服务护城河：除了卓越的产品外，健全高效的服务体系也是艾比森长期构筑的护城河之一。公司在LED显示屏市场深耕二十余载，建立了完善的售前、售中、售后服务体系，从咨询、选型、安装到后期维护，提供一站式的专业支持。</p> <p>(4) 成本竞争优势：在激烈的市场竞争中，成本控制是保持竞争力的重要一环。公司通过优化生产流程、精细化供应链管理和规模化采购等手段，持续降低成本，同时保持产品质量的高标准。</p> <p>(5) 销售渠道网络：公司联合全球6000多家渠道合作伙伴，构筑了一个高效协同的销售网络，形成了覆盖140多个国家和地区的市场体系。通过分级管理模式，在不同市场中精准发力。</p> <p>(6) 组织文化凝聚力：公司将“真”作为公司文化核心，公司积极推动“大平台，小前端”高效协同的组织模式。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026年1月8日