

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

2025 年 4 月 8 日投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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（线上会议）
活动参与单位或 人员	招商证券
时间	2025 年 4 月 8 日
地点	线上会议
上市公司 接待人员姓名	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	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： 1、公司出口美国的业务多不多？美国加征关税对公司是否有较大影响？ 答：（1）公司 2024 年出口到美国的产品的销售收入占公司年度销售收入约 15%左右，预计今年持平或略降，公司海外市场覆盖了亚洲、欧洲、北美洲、南美洲、非洲和大洋洲等地 140 多个国家。（2）LED 显示屏厂家主要都在中国。所以，长期来看，美国加征关税对公司整体业务影响有限。公司会积极关注政策变化并采取针对性措施，对于美国加征关税造成的利润空间压缩等问题，可通过商品涨价、优化生产流程、增强企业自身竞争力等方式来降低影响。

	2、2024 年度公司海外市场的情况怎么样？ 答：公司通过对海外市场持续多年的深耕细作与合理布局，打造具有差异化的品牌优势，有效增强了在海外市场的竞争力，海外市场呈良好增长态势，2024 年度实现营业收入 293,088.14 万元，较 2023 年同期增长 13.78%。 在全球 LED 显示屏提供商中，Absen 是品类组合布局最全的品牌之一，也是全球地域覆盖率最高的品牌之一。公司多年来不断深耕海外市场，行稳致远，成为中国品牌出海的优秀典型。行业在海外市场曾面临金融危机、地缘政治、卫生事件等不确定性挑战，公司凭借全球多区域的平衡布局，有效对冲了个别市场的波动风险。公司海外营业收入已连续三年保持两位数增长，三年复合年均增长率 (CAGR) 高达 43%，欧洲、北美、亚非拉等区域的三年 CAGR 均超过 30%。在全球各区域的稳步增长，再次彰显了艾比森品牌的国际影响力，为其全球化发展的进一步拓展奠定了坚实基础。 3、为什么在如此艰难的市场环境下公司还能实现不错的盈利，请问公司的核心竞争力是什么？ 答：公司稳健经营的强韧基础，来源于多年积累的核心竞争力。 （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，提升产品性能和使用体验。技术前瞻性始终是艾比森的基因——从开创先河到定义标准，从颠覆性创新到引领行业浪潮，一系列引爆市场的标杆产品，让公司始终站在行业创新的最前沿。 （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。基于多年来市场地位的积累及品牌形象的构建，艾比森在 LED 显示屏出口领域长期保持领先地位，稳居全球 LED 显示领域的头部阵营。 （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。公司拥有一支多语言、跨文化的售前技术团队，确保了全球多个国别市场的快速触达。艾比森构建的全方位服务保障体系，不仅助力全球客户对品牌的信赖，更不断夯实自身竞争壁垒，为市场份额的持续扩大提供坚实基础。 （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。先进的数字化流程建设，确保各环节间的高效协同，让公司能够迅速捕捉市场变化，在面对市场需求波动时，灵活调整生产与采购计划，有效减少库存积压、降低运营成本。此外，公司在主要细分赛道采取“战略大单品”的爆款经营策略，与关键供应商的战略合作，大规模集中采购可以在供应链上获得了更多的议价空间，从而增强了在成本上的竞争力。凭借端到端高效运作，艾比森得以按时向客户交付高品质的 LED 显示产品，满足客户多样化需求，最终在竞争激烈的 LED 显示市场中脱颖而出，为客户创造更大价值，稳固自身行业领军地位。 （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：在欧美成熟市场，艾比森已成为头部经销商的首选；在亚非拉等新兴市场，与本地集成商合作，共同培育市场提升渗透率。艾比森全球多国语言销售团队，具备深厚的技术背景与区域市场认知。通过这种“全球资源+本地智慧”的协作模式，艾比森能够迅速响应全球市场需求，将新产品从需求反馈到项目交付的平均周期行业领先。 （6）组织文化凝聚力。公司将“真”作为公司文化核心，不说谎、不造假、不行贿的三不原则已经深刻渗透到所有艾比森人的行动中，并通过流程型组织将个人能力转化为组织能力，让“真”得以贯彻到所有业务活动中，在此影响下，公司合作伙伴对艾比森建立起了充分信任感，有效提升了合作效率。艾比森秉承“坚守真、突出快”理念，对外界变化和客户需求快速响应，高效协同，运营效率持续提升。公司积极推动“大平台，小前端”高效协同的组织模式。做强大平台，通过聚焦和能力提升，精准识别各部门核心职责，增强平台支撑能力，确保各单元能够高效运作，适应市场变化。小前端持续裂变，通过将全球数十个销售分支，进一步细化前端管理，使得每个小前端单位能够直接对经营结果负责，提升市场反应速度和业务执行力。产品开发团队虚拟组织的建立，负责推动商业成功，跨部门协作整合销售、研发、生产等资源，实现产品的快速市场落地和商业成功。 4、请介绍一下当前公司的业务情况？ 公司是全球领先的至真 LED 显示应用与服务提供商，为客户提供全系列 LED 大屏显示产品及专业视听解决方案。LED 显示屏从户外到室内，从租赁模式到固定安装，形式多样，产品线丰富。公司致力于成为“至真 LED 显
--	--

	示应用与服务提供商”，目前拥有广告、舞台、ProAV 和 iCon 智慧屏等产品线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、具备领先的技术储备、高端的品牌形象及良好的行业口碑。除上述显示业务之外，公司储能业务也取得阶段性进展。艾比森储能业务致力于为客户提供安全的、智能的、可持续的绿色储能产品和服务，业务涵盖家庭储能和工商业储能领域。2024 年度，新产品陆续开发认证并发布上市，国内外营销推广及渠道布局工作陆续开展中。依托母公司全球市场布局优势，储能产品销售及服务网络先后触达欧洲、亚太及国内市场，已在国内外成功交付多个商用项目。 5、LED 行业的发展现状怎么样？ （1）行业发展趋势：全球 LED 显示屏市场规模稳健增长。根据集邦咨询的数据显示，预计 2024 年全球 LED 显示市场规模将达到约 535 亿元，仍处于持续增长的态势。剔除单价调整因素后，显示屏的实际产销量（面积）依然保持着两位数的增长率，LED 显示的全球渗透率也在不断提升。作为电子产业的重要分支，LED 显示行业的发展趋势体现了经典的杰文斯悖论（Jevons paradox）：从长远来看，随着资源利用效率和性价比的提升，虽然成本与单价降低，但总需求和消耗量反而会呈现出持续增长的趋势。这一规律在能源、汽车、IT、芯片等产业得到反复验证。随着 LED 显示技术的不断创新及性价比的持续提升，行业不断拓展新的细分市场和应用边界，预计全球市场规模将在未来几年继续保持约 8%的稳健增长。 （2）全球区域市场：国内市场面临挑战，国际需求平稳增长。国内显示屏市场受到政府采购缩减的较大影响，同时在激烈的市场价格竞争压力下，整体增长面临挑
--	---

	战。然而，海外市场则持续呈现稳健增长态势：北美市场的户外显示和娱乐租赁领域成为主要增长驱动力；欧洲的零售和展览市场需求持续爆发，推动了该地区市场的进一步扩张；此外，东南亚、中东、拉美等新兴市场的 LED 显示屏渗透率不断提升，增长速度更为迅猛。这些国际市场的强劲需求为全球 LED 显示行业带来了更多的机会，成为推动行业整体增长的重要引擎。 （3）品牌市场格局：行业集中度不断提升。显示屏行业的发展受到宏观经济和产业变革的双重影响，品牌洗牌加剧。头部企业凭借强大的技术实力、严格的品质标准、广泛的市场渠道和强劲的品牌影响力，在激烈的竞争中脱颖而出，市场份额稳步扩张，行业集中度显著提升。头部企业在享受规模效应的同时，进一步强化了自身的市场领导地位。艾比森在过去几年中，市场占有率显著增长，品牌地位和全球声誉不断提升，行业影响力可见一斑。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 4 月 8 日