

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 11 月 18 日投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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	旦恩资本，诚朴资产
时间	2025 年 11 月 18 日
地点	公司
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	董事长丁彦辉先生和副总经理、董事会秘书孙伟玲女士从公司经营情况、行业发展情况等角度与投资者进行了沟通交流，主要内容如下： 1、公司 2025 年半年度的业绩实现了较好的增长，三季度依然能保持较好增长趋势的原因是什么？ 答：（1）全面推进国际市场渗透，深耕海外本地化经营。公司坚持“品牌整机、合法合规”的理念，凭借独特的差异化产品设计，为客户创造价值，在激烈的市场竞争中赢得了市场认可，国内业务区在坚持经营质量优先的原则下，积极调整市场策略，灵活应对市场变化。作为 LED 显示出口龙头企业之一，艾比森始终深耕海外市场，秉持行稳致远的发展理念，成功塑造了中国品牌在全球的独特影响力。公司拓展海外品牌展厅，提升客户交互体验，公司持续深耕全球市场布局，在北美、欧洲（德国）、亚太（新

	加坡）、拉美（巴西）等核心区域陆续新建或焕新多处展示体验中心。公司持续加大国际业务资源投入，重点强化本地化营销体系建设：一方面，基于行业特性深度挖掘垂直细分领域机会，通过差异化产品与服务精准满足区域市场需求；另一方面，优化全球供应链布局与本地服务网络，构建覆盖产品、渠道、品牌的全方位本土化运营能力，为国际业务可持续发展奠定坚实基础。 （2）保持技术领先，聚焦爆款战略。顺应产业发展趋势，洞察市场需求，公司积极布局 Micro LED、虚拟拍摄、创意显示等前沿技术，在技术创新、工业设计、工艺制造等领域长期投入，确保产品具有持续的商业竞争力。公司审时度势，减轻在标准化制造端的投入，选择在高溢价的“微笑曲线”两端（研发和品牌）上加大投资。聚焦“大单品”爆款战略，使得产品成本更具竞争力，在市场上更受青睐，运营效率和投资回报率更优。公司聚焦业务主航道，以技术领先为战略导向，不断加强创新技术沉淀，提升知识产权综合实力，构筑可持续发展的长期基础。 （3）艾比森的品牌定位全面焕新升级。从“至真 LED 显示应用与服务提供商”到“全球 LED 显示技术与应用领导品牌”，品牌升维的背后，是艾比森长期的管理体系与竞争优势沉淀：构建起完善的一、二级合伙人团队与高管团队，流程化体系、数字化建设、战略管理、产品管理、供应链管理、财务管理等都已非常规范，可以与国际接轨；六大核心竞争力巩固企业发展护城河。艾比森将品牌升维与产业责任深度绑定。品牌定位的升级是一个很大的转变，其本质是艾比森企业使命的跃升——不再满足于只把产品做好，提升产品和解决方案的竞争力，用心服务客户，更要肩负起引领行业健康发展的使命，成为“守诚信、重品质、敢担当、谋共赢”的商业文明标杆。
--	---

2、请介绍一下当前公司的业务情况？

答：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，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。

3、近期虚拟影棚比较热门，请介绍一下公司虚拟影棚的发展情况？

答：在虚拟制作技术改变影视制作方式的趋势下，艾比森致力于推动LED虚拟摄影棚的应用，促进影视行业制作技术革新。以满足客户需求为导向，艾比森成功突破了LED显示屏在相机下的画质表现质量等关键难题，攻克HDR显示、色彩还原、高帧率、高刷新率以及近距离拍摄下摩尔纹和斜纹优化等显示技术难点。作为全球LED显示技术与应用领导品牌，艾比森推出的LED数字虚拟影棚解决方案已应用于美国、中国、英国、法国、俄罗斯、加拿大等全球主要国家的虚拟影棚、xR舞台等场景，累计落地数十个标杆项目，取得了良好的市场反馈。公司虚拟影棚的应用案例主要有：博采AI虚拟影视基地、罗马尼亚VPX虚拟影棚、加拿大Grande摄影棚、埃及CairoWombStudio、

	美国佛罗里达州虚拟影棚及爱沙尼亚虚拟摄影棚等。 4、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，提升产品性能和使用体验。 （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。 （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。 （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。 （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。 （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。 5、公司近年来实施了多次员工持股计划来激励公司的核心员工，请详细介绍一下相关情况及实施这些员工持股计划的目的是什么？ 答：（1）公司目前正在实施的有三次员工持股计划，
--	--

	分别是2022年员工持股计划、2023年员工持股计划和2025年员工持股计划。2022年员工持股计划提取激励基金5,000万元，2023年员工持股计划提取激励基金4,000万元，2025年员工持股计划提取激励基金6,000万元，持有人为公司合伙人。合伙人机制将企业的经营成果更深入地与薪酬挂钩，通过对不同级别的合伙人设立动态的指标，把股东、合伙人和员工三者的利益在同一目标下很好地结合起来，从而激发合伙人创新、创业的热情，实现公司的价值创造，支持公司中长期战略发展。 （2）公司实施员工持股计划，有利于完善公司法人治理水平，建立公司优秀人才与股东成果共享、风险共担机制，促进公司长期稳定发展和股东价值提升；激发员工的主人翁意识，提高员工凝聚力和公司竞争力，提升公司经营效益，提高公司价值；优化薪酬结构，合理配置短、中长期激励资源，吸引、保留和激励优秀人才，促进公司持续健康发展。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 11 月 18 日