

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

2023年5月24日、2023年5月26日投资者关系活动记录表

编号：2023-012

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（在线会议）
活动参与人员	国金证券、国泰君安、中信建投、交银施罗德、Library Group、安信资管、横琴淳臻投资、长江证券、兴业证券、惠通基金	
时间	2023年5月24日、2023年5月26日	
地点	公司会议室、其他	
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	<p>公司副总经理、董事会秘书孙伟玲女士首先介绍了公司经营情况、业务板块、品牌、产品案例等，随后与来访者进行了沟通交流，回答了来访者关心的问题。主要内容如下：</p> <p>1、2023年一季度业绩增长明显，表现较好，请问公司业绩增长的原因是什么？</p> <p>答：2023第一季度，公司实现营业收入约7.09亿元，比去年同期增长43.97%；归属于上市公司股东的净利润约7,909.56万元，比去年同期增长306.55%；经营活动产生的现金流量净额约1.09亿元，比去年同期增长242.62%。公司签单和收入稳步增长，净利润同比实现大幅增长，财务稳健，保持良好的弹性和韧性。</p> <p>2023年一季度业绩增长的原因主要有以下几点：</p>	

(1) 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，在面临国内外市场机遇时，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) 2023 年第一季度，公司实现签单约 9.48 亿元，同比 2022 年第一季度增长约 33.52%，其中：1) 海外市场实现签单约 6.09 亿元，较 2022 年同期增长约 64.59%。2) 第一季度公司继续开拓国内市场，形成了较完整的渠道管理体系，实现中国市场签单约 3.39 亿元，与 2022 年第一季度基本持平。

(3) 公司整体经营效率在第一季度大幅度提升，公司第一季度营业收入同比大幅度增加，提升了工厂的制造效率，规模效益显现；公司第一季度实现毛利率约 34.31%，相比于 2022 年第一季的 29.74% 提升了约 4.57%。

2、公司在分析 2023 年一季度业绩增长原因时讲到了数字化建设，请介绍下公司数字化建设的情况？

答：2007 年以来，公司持续投入数字化建设，目前已经建成覆盖公司 90% 以上的业务的 18 大信息系统，涵盖客户关系管理、销售管理、研发管理、服务管理、生产管理、物流管理、人力资源管理等领域。公司不断将优秀的经验总结形成流程，然后通过信息系统进行固化，并把在信息系统中运行的海量业务数据当作公司战略资产进行管理，让数据可见、可及、可理解、可关联，支持公司各个部门及时监控、分析并做出决策，从而使得决策有据可依、及时可靠，极大提升了公司的运营效率，例如在数字化能力的赋能下，2022 年公司的运营周期 52 天，创历史

新高。

3、请问公司 Micro LED、COB 及 MIP 产品的进展情况如何？与原有产品相比具有什么优势？

答：近期，由中国电子视像行业协会 Mini/Micro LED 显示产业分会（CMMA）组织，利亚德、艾比森、京东方、TCL、海信等近二十家企业共同起草的《Micro LED 显示屏通用技术规范——中大尺寸显示屏》团体标准（下称“标准”）正式发布。艾比森全程深度参与了该标准的起草工作，依托自身在 Micro LED 显示领域积累的丰富经验和创新实践，积极推动 Micro LED 显示产业的标准化建设与健康发展。

公司持续投入技术创新研究，在行业前沿技术和难点技术实现突破，其中预研 Micro LED、MIP 新型封装技术已完成工艺验证和小试生产，实现 Micro LED 产品的自主生产；公司 COB 产品技术方案日益成熟，工艺稳定性及产品性能提升显著，为进一步提升 COB 产品性能，公司已积极布局新一代 COB 封装技术，不断提升显示效果，同时降低成本。公司全系列 Micro LED 显示屏，具备高画质、高续航、广色域、稳定性高等优势，支持 5G/8K 超高清技术，适用于各类中高端显示场景；公司 MIP 新产品系列正在研发、储备中，目的是新开发 MIP 产品，使其在中高端市场与 COB 产品形成配合，提升公司产品竞争力；未来发挥 MIP 技术特点，与 COB 产品形成互补优势，在面板化市场趋势下形成双技术路线产品策略。

4、请介绍一下公司的核心竞争力主要是什么？

答：（1）卓有成效的公司文化力。公司从创立之日就将“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。在“坚守真”的同时，艾比森还强调“突出快”，构建“以战略牵引，客户需求为导向”的端到端 16 大业务流程，一切业务遵从流程，实现高效协同，对外界变化和客户需求快速响应。在艾比森“突出快”的作用的影响下，客户响应、资金周转等方面，都取得了显著进步。

(2) 不断完善的海外销售及服务能力。公司自从 2005 年开始发展海外市场业务，经过 18 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。2022 年，受益于社会经济的恢复，海外市场大幅反弹，海外市场收入增长约 75.82%，成为推动公司业绩增长的主要动力。展望未来，公司将进一步增强海外市场销售及服务能力。

(3) 坚持不懈的数字化建设。2007 年以来，公司持续投入数字化建设，目前已经建成覆盖公司 90% 以上的业务的 18 大信息系统，涵盖客户关系管理、销售管理、研发管理、服务管理、生产管理、物流管理、人力资源管理等领域。公司不断将优秀的经验总结形成流程，然后通过信息系统进行固化，并把在信息系统中运行的海量业务数据当作公司战略资产进行管理，让数据可见、可及、可理解、可关联，支持公司各个部门及时监控、分析并做出决策，从而使得决策有据可依、及时可靠，极大提升了公司的运营效率，例如在数字化能力的赋能下，2022 年公司的

运营周期 52 天，创历史新高，领先于同行业平均水平。

(4) 持续强化的研发能力。艾比森高度重视研发能力建设，2022 年研发人员达到 533 名，约占总员工人数的 21%，近 3 年来，投入研发的经费超过 3 亿元，并在多个领域取得了业内领先。截至 2022 年底，公司累计取得各类知识产权 660 余项，其中发明专利 160 项，并有多项发明专利在申报过程中。研发实力的提升极大促进了公司产品创新能力。未来几年，公司将持续重视研发能力建设，积极培养或引进优秀研发人才，加大研发投入，进一步提升公司的研发实力。

5、基于“LED 大屏+xR 虚拟拍摄”的虚拟摄影棚逐步兴起，成为一种新型拍摄模式，请介绍下公司虚拟影棚的发展和应用情况？

答：在虚拟制作技术深刻改变电影和电视制作方式的趋势下，公司致力于推动 LED 虚拟摄影棚的应用，为影视行业发展增添新动力。近期，公司携 AbsenLive 旗下全新 LED 虚拟影棚、倒装 COB 产品 CL 系列等前沿产品参加美国广播电视展（下称“NAB Show”），其中 LED 虚拟影棚解决方案还原真实拍摄场景，所见即所得，能够大幅简化影视拍摄流程，吸引了现场众多专业客户体验咨询。

同时，在今年年初的 ISE 展上荣获 Best of Show 大奖的 PR 系列产品在 NAB Show 上再次获得现场客户好评；作为专为虚拟摄影使用场景和高端租赁市场开发的一体化 LED 显示屏平台，PR 系列能够实现绝佳的摄像机拍摄效果，平整度高，散热性能好；PR 系列在结构设计上也独具匠心，创新式的连接锁设计保证产品能够实现单人快速装配，进一步提升了用户的使用体验，是打造高端 LED

	<p>虚拟影棚的产品。</p> <p>公司虚拟影棚的应用案例主要有：罗马尼亚 VPX 虚拟影棚、加拿大 Grande 摄影棚、埃及 Cairo Womb Studio、美国佛罗里达州虚拟影棚及爱沙尼亚虚拟摄影棚等。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 5 月 24 日、2023 年 5 月 26 日