

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 12 月 18 日投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系 活动类别	<div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他（线上会议）</div></div>
活动参与单位或 人员	浙商证券
时间	2025 年 12 月 18 日
地点	公司
上市公司 接待人员姓名	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：</p> <p><b>1、为什么公司三季度业绩能有如此好的增长趋势？</b></p> <p>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</p>

	<p>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。</p> <p>（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。</p> <p>（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。</p> <p><b>2、听说最近有多场知名演唱会用到了公司的舞台租赁产品，请介绍一下相关情况？</b></p>
--	--

答：当前，全球演出市场规模持续增长，LED 租赁屏的需求不断释放。艾比森聚焦舞台租赁场景实际需求进行技术攻关与产品开发，产品矩阵覆盖从户内到户外不同点间距，可满足舞台租赁主屏、侧屏、天幕、地砖、弧形、直角等全场景应用，目前已广泛应用于一线明星演唱会、人气歌手巡演、全球知名音乐节等场景。除了专业的舞台租赁产品，及时高效的本地服务也是巡演场景不可或缺的一环。艾比森服务网络覆盖全球，专业工程师团队可实时响应客户需求，艾比森工程师提前进驻场地，针对演出具体需求提供技术支持，确保每一块屏幕稳定运行，呈现最佳效果。近期公司舞台租赁场景的应用案例主要有：BLACKPINK 巡演舞台、2025 巴西 Tomorrowland 电子音乐节、阿根廷人气歌手 Tini 巡演舞台等。

### **3、请介绍一下公司当前的发展战略？**

答：公司的发展战略是：通过技术领先、货真价实的LED显示产品，全生命周期的场景化服务，遍布全球的营销网络，吸引优质客户群体，快速扩大业务规模和品牌影响力。公司将持续夯实和增强六大核心竞争力来支撑战略的执行落地：保持技术领先；发挥品牌影响力；构筑服务护城河；打造成本竞争优势；扩大销售渠道网络；传承组织文化凝聚力。

### **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。

	<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> <p><b>5、2025行家说新型显示全产业链年会于近期召开，据悉公司有斩获一些重量级奖项，请介绍一下相关情况？</b></p> <p>答：11月19-20日，2025行家说新型显示全产业链年会暨行家极光奖颁奖典礼在深圳举行。艾比森董事长丁彦辉受邀发表《以清醒破局，以实干谋远》开幕演讲，直面当前产业增长困境，探讨破局之道。会议现场揭晓了2025行家极光奖各大奖项得主，艾比森凭借在企业经营管理与COB、虚拟拍摄等领域的技术创新与应用，荣膺行家极光奖四项大奖。</p> <p>作为显示产业权威奖项，行家极光奖旨在评选年度具有标杆意义的企业与项目。艾比森凭借在企业经营管理与资本市场中的出色表现，获评“2025年度经营标杆企业”、“LED显示屏上市公司十强企业”。此外，艾比森为知名</p>
--	---

	<p>科技公司打造的全球最大COB弧形屏项目获评“全球COB显示屏标杆项目案例”，与博采传媒共同建设的全球最大单体LED虚拟影棚获评“影视LED屏标杆项目案例”。这两大项目分别在COB显示、LED虚拟拍摄等领域树立了技术与应用标杆，展现出艾比森以硬核产品赋能关键场景的深度影响力。</p> <p>大会现场还重磅发布了《2025全球LED显示屏调研白皮书》，艾比森作为“A级参编单位”，深度参与了白皮书的编制工作。该白皮书系统梳理了新型显示技术路线、应用场景与标准体系，为产业健康发展提供了权威指引。艾比森结合自身在户外广告显示、COB技术、舞台租赁等领域的深度洞察、技术实践与应用成果，为白皮书输出了多项关键技术观点与案例范本。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 12 月 18 日