

# 深圳市艾比森光电股份有限公司

## 发展战略规划纲要

### 重要提示：

1、本规划是基于公司现阶段情况而制定的发展规划和目标，规划中涉及的未来计划、目标等前瞻性陈述及预期，均不构成公司对投资者的实质承诺。投资者应理解计划、预测与承诺之间的差异，并对此保持足够的风险认识。

2、鉴于宏观经济环境、行业发展形势和市场环境的快速变化，公司存在根据发展需要对本规划作适度调整的可能。敬请投资者注意投资风险。

3、公司战略规划是公司经营发展的纲领和目标指引，公司将根据战略规划的具体实施情况，严格按照相关法律法规履行信息披露义务。

### 一、公司使命及愿景

使命：让世界绽放至真光彩。

愿景：养浩然正气，筑山上之城。成为守诚信、重品质、敢担当、谋共赢的商业文明标杆。

### 二、战略规划目标

公司是全球领先的至真LED显示应用与服务提供商，为国内外客户提供全系列LED大屏显示产品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，具备业界领先的技术储备、高端的品牌形象及卓越的行业口碑。

公司显示业务将继续聚焦LED大屏业务，进一步深耕垂直细分市场，形成国际国内双循环、直销经销相结合、多品牌联动的业务组合模式。公司坚持以客户为中心，全球化布局，引领行业标准。在LED显示工程领域，公司率先提出“品牌整机”战略，构建差异化的品牌护城河，持续巩固行业领先地位。

公司业务内外双攻互补，管理基础坚实，近两年已重回高速发展的快车道，业务增速远高于同行主要竞争对手，各项经营指标均呈现向好趋势。以价值创造和投资回报为导向，充分发挥全球化基因和稳健的经营基础，实现股东价值、商业价值、社会价值的有机统一。

公司经营管理层基于对市场趋势及自身发展的综合研判，制定出三年(2023-2025)战略发展规划纲要：“内外双攻，掌控节奏，以品牌、渠道、产品、组织为四大抓手，高效推进BP落地，稳步实现三年百亿的阶段性战略目标”。2023年已实现签单约53亿元，力争2024年实现签单80亿元，2025年实现签单100亿元。（备注：销售签单金额包含增值税等，不等同于收入。根据会计准则，从销售签单到确认收入，受合同履行进度等因素的影响。）

### 三、主要战略举措

#### （一）优化公司治理 明确实际控制人

2011年8月1日，公司股东丁彦辉先生、任永红先生、邓江波先生签署《共同控制协议》，约定三方通过在股东（大）会、董事会采取相同意思表示、一致表决的方式，实施对公司经营决策的共同控制，共同控制期限为自协议签订之日起至公司股票发行并上市之日后60个月内。2019年8月1日，上述《共同控制协议》到期不再续签，三方共同控制关系终止，公司处于无实际控制人的状态。

2020年5月22日，公司收到《深圳证监局关于强化无实际控制人上市公司监管工作的通知》；2020年公司上市后首次亏损，一方面公司海外业务受疫情影响，另一方面无实际控制人状态亦给公司治理、日常运营带来了挑战。结合上述情况，公司认识到无实际控制人状态不利于公司的稳定经营和全体股东的长远利益。

2021年3月，公司第一大股东、董事长丁彦辉先生基于对公司的责任和担当，决定通过提高持股比例获得控制权。为理顺治理结构、优化股权结构、提振市场信心，同时看好公司未来发展前景，经过与券商、律师、董事会成员、核心管理层的反复沟通，丁彦辉先生决定实施管理层收购，以现金全额认购公司2021年向特定对象发行的股份。发行完成后，丁彦辉先生成为公司控股股东、实际控制人。公司2021年向特定对象发行股份属于董事会决议提前确定全部发行对象，且发行对象属于通过认购本次发行的股票取得上市公司实际控制权，定价基准日为董事会决议日。丁彦辉先生以现金认购公司向特定对象发行的股份已于2022年5月20日上市，是其支持公司业务发展的重要举措，有利于保障公司的长期稳定发展，维护公司中小股东的利益。

丁彦辉先生主要资产为持有的公司股份。丁彦辉先生作为公司创始股东，自2001年8月合伙创业成立公司，一直担任公司董事长、法定代表人（其中有十八

年兼任总经理)。自公司上市至今近十年以来,丁彦辉先生从未减持过艾比森股份,且曾先后以自有资金约3亿元,五次进行增持,除上述以现金认购公司向特定对象发行的股份之外,还包括两次从二级市场以2,000多万元增持公司股份,归属限制性股票等。

## (二) 实施股权激励 支持中长期战略发展

为了进一步完善公司治理结构,健全公司激励与约束相结合的中长期激励机制,公司以合伙人机制再出发,使人力资本进入股权结构和价值分配体系,建立与知识经济相适应的分配机制。通过第二类限制性股票、员工持股计划等多元化激励手段,让合伙人对未来有想象空间、有获得感,坚信目标在前方、努力可实现。2022年员工持股计划提取激励基金5000万元、2023年员工持股计划提取激励基金4000万元,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。

## (三) 完善销售网络 巩固全球布局

公司产品远销美洲、欧洲、澳洲、亚洲、非洲等140多个国家和地区,是成功实施50000多个应用案例的行业领军企业,累计拓展渠道合作伙伴6000余家,在全球范围内拥有广泛的品牌影响力。未来公司将进一步提升在国际、国内市场的销售网络覆盖,通过大客户直销、渠道经销、垂直行业销售等多种模式拓宽商业通路。

## (四) 加大科研创新 丰富产品组合

LED显示的市场应用边界不断延伸:从户外到室内,从租赁到固装,从常规到创意,客户群相对分散,需求广泛多样。公司主营产品广泛应用于广告传媒、舞台演艺、展览展示、商业显示、数据可视化、会议室等场景,公司是全行业中细分品类覆盖最为齐全的LED品牌之一。公司顺应产业发展趋势,洞察市场需求,积极布局Micro LED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。未来公司仍将基于严谨的IPD产品管理流程,更深入地洞察细分市场,以更丰富的产品组合及更灵活的交付资源,满足多层次多样化的客户需求。

#### （五）优化品牌营销 构建竞争壁垒

LED显示从广告传媒、舞台租赁等进入到商业显示、数据可视化等领域，客户受众更为广泛，品牌知名度成为重要的价值资源。艾比森基于多年来市场地位的积累及品牌形象的构建，已成为全球LED显示领域的头部知名品牌。为了更广泛地触达到政府、企业、商业、家庭等客户群，公司将不遗余力地加大品牌营销投入。通过多品牌差异化定位、活动营销、社交媒体、展厅参观等多种途径传递品牌价值，吸引客户兴趣，巩固客户信任，构建竞争壁垒。

#### （六）持续变革赋能 发挥效率优势

近年来公司通过组织变革、企业文化建设、业务流程优化、数字化赋能等途径，践行“坚守真”和“突出快”的差异化策略，构建了强有力的核心竞争力。以变革为引擎，持续发挥公司市场化、专业化、国际化的固有优势，融合好品牌地位、高效运营、智能制造等平台优势，构建完善薪酬激励体系，坚定不移激发组织人才活力，形成具有自身特色“大平台、小前端”的灵活优势。随着公司业务增长及组织规模的不断扩大，公司在组织、流程、数字智能等领域也将应需而变，持续保持经营效率的领先性，为百亿增长战略保驾护航。

深圳市艾比森光电股份有限公司

董事会

2024年1月8日