

证券代码：300389

证券简称：艾比森

公告编码：2022-010

深圳市艾比森光电股份有限公司

2021年度业绩快报

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：本公告所载2021年度的财务数据仅为初步核算数据，未经会计师事务所审计，与年度报告中披露的最终数据可能存在差异，请投资者注意投资风险。

一、2021年度主要财务数据和指标

单位：万元

项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度(%)
营业总收入	232,724.75	164,211.47	41.72%
营业利润	1,302.14	-10,791.58	112.07%
利润总额	1,295.11	-10,713.45	112.09%
归属于上市公司股东的净利润	2,858.08	-7,114.94	140.17%
扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润	-1,512.34	-9,432.19	83.97%
基本每股收益(元)	0.0911	-0.2266	140.20%
加权平均净资产收益率	2.38%	-5.75%	8.13%
	本报告期末	本报告期初	增减变动幅度(%)
总资产	268,627.86	212,097.03	26.65%
归属于上市公司股东的所有者权益	121,804.77	119,296.42	2.10%
股本	31,899.42	31,899.42	0.00%
归属于上市公司股东的每股净资产(元)	3.82	3.74	2.14%

注：本公告数据为公司合并报表数据

二、经营业绩和财务状况情况说明

1、报告期经营情况

报告期内，公司实现营业总收入232,724.75万元，比去年同期增长41.72%。

公司实现营业利润为1,302.14万元，比去年同期增长112.07%；利润总额为1,295.11万元，比去年同期增长112.09%；归属于上市公司股东的净利润为2,858.08万元，比去年同期增长140.17%；基本每股收益为0.0911元，比去年同期增长140.20%，主要原因如下：

1) 公司2021年实现营业收入23.27亿元，同比增长41.72%；其中第四季度实现收入9.25亿元，比第三季度营业收入5.58亿元增长66.77%，比第二季度营业收入4.77亿元增长93.92%，比第一季度营业收入3.67亿元增长152.04%。2021年公司落地员工限制性股票激励计划，另外公司经历了近5年的美国企业针对中国整个行业的知识产权应诉，在2021年6月最终打赢了“美国337调查”的知识产权官司，这些关键性事件增强了管理团队及员工自信心，提高了工作激情与积极性，工作效率及业绩大幅提升。

2) 2021年整年受海外疫情持续影响、国内市场竞争加剧和原材料涨价等因素影响，毛利率同比下降2.28%；第四季度由于生产规模经济效益及销售结构变化等原因，实现毛利率28.88%，较前三季度的累计毛利率提升7.95%。

3) 2021年，公司共计实现签单30.04亿元，同比2020年增长55.04%，同比2019年增长11.51%，其中：

(1) 随着海外重点领域战略性投入及渠道的拓展，海外市场业务逐步恢复，2021年公司海外显示屏实现签单13.05亿元，同比2020年增长69.24%，同比疫情前的2019年仍下降28.39%；

(2) 通过深耕国内市场，形成了较完整的渠道管理体系，实现中国显示屏签单15.12亿元，同比2020年增长46.77%，同比2019年增长112.28%；到2021年底，公司已经拓展中国市场渠道商合计约1,600家；

(3) 截止到2021年12月31日止，公司显示屏在手未确认收入订单金额9.09亿元。

4) 2021年在公司治理架构改善方面取得了实质性进展。公司向第一大股东、董事长丁彦辉先生发行股票申请通过了深交所的审核，取得了中国证监会的注册批准，其他大股东陆续减持股份，这一系列举措将会进一步优化公司股权结构，拟确定公司控股股东及实际控制人，解决长期以来困扰公司的实际控制权问题，也更充分激发董事长丁彦辉先生本人的企业家精神。

5) 2021年公司加大了人才培养和人才招募的力度，高学历80后团队全面接管并负责公司的战略执行；公司本年度全面加强精细化管理，加大对流程建设与IT系统的投入；加大对中国经销渠道拓展、海内外山头客户拓展等战略性投入。针对2020年疫情期间形成的应收账款及库存遗留问题，公司成立应收账款及库存优化项目组专项管理、销售全员催收和委托第三方催收等多种方式显著加速了逾期应收账款的收回、优化了公司库存结构。

6) 2021年，公司预计非经常性损益金额对净利润影响金额为4,370.42万元（2020年同期为2,317.25万元），主要系政府各类补贴及公司利用闲置资金投资收益。

7) 2021年公司全面推行精益管理，提升公司整体经营效率，实现年度运营周期68天。2022年公司将继续“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，稳步实现公司战略目标！”

（1）品牌：2022年公司将围绕至真品牌定位，推行艾比森八大标准，通过内部、圈层、市场推广提升品牌知名度和美誉度，对目标客户群体精准营销促商机转化，扩大市场份额。

（2）渠道：2022年公司将继续坚定不移地推进渠道战略，实施中国经销3078计划，国际经销1280计划。对渠道和合作伙伴加大促销、资金支持力度，通过多元化激励、创新合作等方式扶植与吸引有能力有潜力的合作伙伴；同时公司将严格执行渠道规则，保持良好的渠道秩序，保证渠道体系盈利及渠道业务健康持续发展，继续扩大渠道销售占比，实现中国市场3078家以上经销渠道覆盖，国际1280家以上经销渠道覆盖，提升公司整体市场占有率。

（3）产品：2022年公司将加强产品线经营意识和能力，持续为客户提供优质体验的产品；技术端关注显示技术演进和新应用实例，进行基于主力细分的差异化技术控制点识别和布局，市场开拓与生态构建，构建产粮根据地；针对微间距多技术共存的情况保持技术研究探索积累，研发虚拟拍摄等关键技术及产品；产销研高效协同，加快新产品交付，提升产品整体竞争力。公司将把握Mini/Micro LED、COB等前沿技术的发展机遇，继续深耕在100寸以上的大尺寸显示市场，为客户提供最优竞争力的产品。另外将加强与行业上下游企业、科研院所等平台开展技术研发、试产等合作，提升研发效率，推动创新技术落地。2022年1月，艾

比森惠州智能制造中心二期Mini/Micro LED项目封顶；二期项目建成后，Mini/Micro LED制造能力将大大提升，惠州园区总体年产量可达约60万平方米，为2022年及未来公司业绩成长提供了产能上的保证。

(4) 组织：进一步优化公司治理结构，拟确定公司实际控制人；完善三会治理，形成股东大会、董事会、监事会、经理层各司其职，各尽其责，规范运作，科学决策，有效制衡的公司治理机制。2022年，公司继续推行“大平台、小前端”战略，将一线销售组织进一步扁平化为22个作战单元，独立核算。推出新的二级合伙人制度，精准考核、饱和激励，让更多的新的、年轻的、优秀骨干人才持有公司股份。

2、报告期财务状况

报告期末，总资产余额为268,627.86万元，比期初增加26.65%；归属于上市公司股东的所有者权益余额为121,804.77万元，比期初增加2.10%；股本为31,899.42万元，与期初持平；每股净资产3.82元，比期初增长2.14%。

三、与前次业绩预计的差异说明

本次业绩快报披露的经营业绩与前次披露的2021年度业绩预告中预计的业绩不存在差异。

四、其他说明

本次业绩快报是公司财务部门进行初步测算的结果，未经会计师事务所审计；公司已就业绩快报有关事项与会计师事务所进行了初步的沟通，不存在重大分歧。

五、备查文件

1、经公司现任法定代表人、主管会计工作的负责人、会计机构负责人（会计主管人员）签字并盖章的比较式资产负债表和利润表；

2、深交所要求的其他文件。

特此公告。

深圳市艾比森光电股份有限公司

董事会

2022年2月28日