

证券代码：300389

证券简称：艾比森



深圳市艾比森光电股份有限公司

（住所：深圳市龙岗区坂田街道雪岗路 2018 号天安云谷产业园一期
3 栋 A 座 18、19、20 层）

向不特定对象发行可转换公司债券 募集资金使用的可行性分析报告 （修订稿）

二〇二六年八月

一、本次募集资金使用计划

本次向不特定对象发行可转换公司债券拟募集资金总额不超过人民币 81,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金投入金额
1	全球总部基地及产品研发升级建设项目	91,596.02	36,191.75
2	LED 智能制造生产车间技术升级改造项目	27,528.43	27,528.43
3	全球品牌与服务网络建设项目	16,110.33	6,760.82
4	数字化、信息化升级项目	7,450.13	6,519.00
5	补充流动资金	4,000.00	4,000.00
合计		146,684.91	81,000.00

如本次发行实际募集资金（扣除发行费用后）少于拟投入募集资金总额，公司董事会将根据募集资金用途的重要性和紧迫性安排募集资金的具体使用，不足部分将通过自筹方式解决。在本次发行可转换公司债券募集资金到位之前，如公司以自有资金先行投入上述项目建设，公司将在募集资金到位后按照相关法律、法规规定的程序予以置换。在最终确定的本次募投项目（以有关主管部门备案文件为准）范围内，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。本次募投项目符合国家产业政策，不属于新增过剩产能或投资于限制类、淘汰类项目。

二、本次募集资金投资项目的具体情况

（一）全球总部基地及产品研发升级建设项目

1、项目基本情况

（1）项目建设内容

本项目为全球总部基地建设 with 产品研发升级建设深度融合的系统性战略投资项目。全球总部基地作为公司统筹全球运营管理、品牌营销、技术研发、客户服务、产业链资源整合的核心载体，承担全业务链条的硬件支撑与功能保障核心职能；产品研发升级聚焦 LED 显示产业核心与前沿技术攻关，是公司强化技术

竞争力、开拓高端市场空间的核心抓手。

产品研发升级围绕机械设计与仿真、电子技术与控制系统、AI 算法研究与应用创新、材料与光电等四大方向部署研发任务，同时依托总部基地配套的办公运营、实验测试等硬件设施，为全业务运营与技术创新提供专业载体支撑，打造综合型总部平台，形成自主知识产权成果，巩固并提升公司全球综合竞争力。

本项目建设期三年，总投资 91,596.02 万元，其中建设投资为 70,405.86 万元，包括工程建设费用 65,304.86 万元，设备购置费用 5,101.00 万元；项目实施费用 21,190.16 万元，包括研发人员费用 3,765.00 万元、研发材料费用 17,425.16 万元。其中，使用募集资金 36,191.75 万元。

(2) 项目实施主体、建设地点和建设期

本项目的实施主体为深圳市艾比森光电股份有限公司，项目实施地点位于深圳市龙岗区坂田街道岗头社区金园片区 KD01-02 地块，建设期 36 个月。

2、项目投资概况

本项目总投资 91,596.02 万元，拟使用募集资金投资金额 36,191.75 万元。项目具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	使用募集资金
一	建设投资	70,405.86	18,766.59
1	工程建设费用	65,304.86	13,665.59
2	设备购置费	5,101.00	5,101.00
二	项目实施费用	21,190.16	17,425.16
1	研发人员费用	3,765.00	0.00
2	研发材料费用	17,425.16	17,425.16
合计		91,596.02	36,191.75

3、项目实施的必要性

(1) 锚定国家战略导向，筑牢产业发展根基

本项目的实施是公司主动响应国家培育新质生产力、推动新型显示产业升级战略的核心举措。2026 年政府工作报告将“因地制宜发展新质生产力”列为重点任务，强调“加快建设现代化产业体系”；工信部相关产业政策持续将新型显示列为战略性新兴产业，部署加快 Micro LED 等下一代显示技术攻关与产业化；广东省 2026 年政府工作报告提出打造世界级电子信息产业集群，将新型显示技术列为重点突破领域；深圳也连续出台专项政策，扶持总部经济与高端制造研发项目。这些政策导向与公司“技术驱动+全球化运营”的战略高度契合。

公司已在 LED 显示领域深耕二十余年，积累了扎实的技术研发基础与产业运营经验。本项目通过全球总部基地建设打造全功能产业载体，为国家战略落地提供企业实践平台；通过产品研发升级持续攻克行业核心技术，推动国内 LED 显示产业向全球价值链高端迈进。总部基地的硬件载体价值与技术研究的产业突破价值协同发力，既是公司把握国家产业政策红利、实现高质量发展的关键举措，也为筑牢产业发展根基贡献企业力量。

（2）打造全球总部载体，升级全球化运营体系

全球总部基地建设是本项目的核心内容，是公司顺应 LED 显示行业全球化竞争趋势、持续升级全球化运营能力的重要布局。当前 LED 显示行业竞争已从单一产品、技术竞争升级为全球化运营能力的综合竞争，打造集约化、一体化的全球运营载体成为头部企业深化竞争优势的必然选择。公司依托现有海外子公司网络与全球渠道布局，已在全球化运营方面积累丰富经验，本项目将在此基础上实现运营体系的全面升级。

全球总部基地将打造集全球运营管理、品牌营销、客户服务、资源整合于一体的核心平台，通过研发、营销、供应链等核心职能的集约化布局，构建全球运营指挥体系，进一步提升跨区域、跨部门协同效率；依托高端品牌展示与体验中心，强化全球品牌影响力与高端客户粘性；以标准化全球技术服务平台，实现客户需求的快速响应与高效对接。同时，总部基地将成为公司整合全球产业链、创新链、人才链资源的核心枢纽，吸引全球高端人才、对接优质供应链资源，为公司持续强化全球化运营能力、巩固行业领先地位提供坚实硬件支撑。

（3）构筑全维竞争壁垒，应对行业发展新格局

本项目的实施是公司主动构筑“全球运营能力+核心技术实力”双核心竞争壁垒，顺应行业集中度提升趋势的战略选择。当前行业已步入成熟期，市场份额持续向具备技术、品牌、规模及全球化运营能力的企业集中，全维度的综合实力成为企业稳固市场地位的关键。

公司已在 LED 显示领域确立行业领先地位，市场影响力持续提升。本项目将通过双板块协同进一步强化竞争优势：全球总部基地建设将全面提升公司全球化运营、品牌营销、客户服务能力，强化全球市场触达与资源整合效率，形成运营层面的竞争壁垒；产品研发升级聚焦机械设计与仿真、电子技术与控制系统、AI 算法研究与应用创新、材料与光电等四大方向，持续攻克行业共性难题，形成知识产权与产品差异化壁垒。依托总部基地配套的研发设备投入，为技术攻关提供硬件保障，公司能够持续推出创新产品，并通过总部基地的全球化运营体系快速推向市场。

（4）突破行业技术瓶颈，开辟市场增长新赛道

本项目通过产品研发升级持续攻克行业核心技术瓶颈，依托全球总部基地实现技术成果快速商业化，是公司驱动产品迭代、开辟市场增长新赛道的核心抓手。当前小间距 LED 技术虽已广泛应用，但在极致画质、更低功耗、Micro LED 级小像素间距、复杂环境适应性等方面，行业仍面临共性技术挑战。公司已在核心技术领域完成长期预研与技术积累，具备进一步突破的基础条件。

本项目将研究能够理解并融入会议室、零售、舞台等具体场景的 LED 显示 AI 智能助手，实现语音交互、场景模式推荐与故障智能预判等关键技术。同时，总部基地的客户体验中心、全球营销中心将实现技术成果与市场需求的精准对接，快速收集市场反馈推动产品迭代，依托全球化运营网络将升级后的产品与解决方案快速推向全球市场。通过本项目实施，公司将持续驱动产品线升级，实现从传统显示产品供应商向 LED 显示应用与服务提供商的延伸拓展，打开新兴市场空间，开辟新的增长赛道。

4、项目实施的可行性

（1）政策导向高度契合，多层支撑体系完善

本项目具备坚实的政策可行性，投资方向与国家培育新质生产力、地方打造世界级电子信息产业集群的战略导向高度契合，形成“国家+地方”多层级、全维度的政策支撑体系。国家层面，2025 年 12 月全国工业和信息化工作会议明确将新型显示列为新兴支柱产业，部署加快 Micro LED 等关键技术突破与产业化；2026 年政府工作报告将“因地制宜发展新质生产力”列为重点任务，强调“加快建设现代化产业体系”“培育智能经济新形态”，新型显示作为智能终端的基础支撑，成为培育新质生产力的重要赛道。

地方层面，广东省 2026 年政府工作报告提出打造世界级电子信息产业集群，将新型显示技术列为重点突破领域，支持构建“基础研究+技术攻关+成果产业化”全链条创新体系。深圳市持续优化产业政策环境，为重点产业项目落地提供制度保障。龙岗区作为深圳产业大区，在产业用地、项目落地、研发投入等方面形成较为完善的政策支持体系，能够为总部基地建设提供有力支撑。

同时，公司作为国家级制造业单项冠军企业、国家知识产权优势企业，已获批设立博士后创新实践基地，在研发补助、人才引进、园区配套等方面具备政策申请优势，项目实施具备充足的政策保障。

（2）总部建设条件成熟，硬件资源支撑充足

从场地与政策配套来看，项目落地深圳龙岗坂田，位于广深港澳科技创新走廊重要节点，属于深圳市重点发展的产业集聚区。龙岗区作为深圳产业大区，持续优化营商环境，在产业用地、项目落地、研发投入等方面为重点产业项目提供政策支持；深圳市建立了完善的总部项目遴选及用地供应机制，为重点产业项目落地提供制度保障。同时，公司作为国家级制造业单项冠军企业、国家知识产权优势企业，已获批设立博士后创新实践基地，在研发补助、人才引进、园区配套等方面具备政策申请优势，能够为总部基地建设创造有利条件。

从运营与资源基础来看，公司历经二十余年发展，已构建起成熟的全球运营管理体系，在研发、营销、供应链、客户服务等领域形成标准化运营流程，总部基地并非从零搭建，而是在现有体系上的升级整合，能快速实现运营流程落地与优化，规避体系重构风险。同时，公司在 LED 显示行业深耕多年，已与全球优质供应链伙伴、渠道商、客户建立长期稳固合作关系，在深圳深耕发展并与地方

政府、科研机构形成良好联动，具备较强的全球产业链与地方产业资源整合能力，能为基地建设运营对接全方位资源。

（3）市场需求把握精准，全球布局基础坚实

本项目的推进建立在公司对全球 LED 显示市场的深刻理解与精准把握之上，依托成熟的全球布局基础，结合总部平台的协同优势，为项目成果落地提供了坚实的市场可行性。当前全球 LED 显示市场需求正朝着更高画质、更智能交互、更便捷集成、更稳定可靠的方向持续演进，高端商业显示、虚拟制作、XR 沉浸式体验等新兴领域需求快速增长，这既是公司产品研发升级的核心方向，也是全球总部基地客户服务与品牌营销的核心聚焦点，项目研发与建设完全贴合市场主流需求。

公司历经二十余年全球化布局，已构建起成熟且具备韧性的全球市场根基与服务网络，品牌在国际市场拥有较高的知名度与影响力，销售与服务网络覆盖全球多个国家和地区，与大量优质渠道伙伴建立长期合作关系，这一体系能确保产品升级成果高效导入全球目标市场，并获得专业本地化支持。同时，全球总部基地将建设客户体验中心、全球技术服务平台、品牌展示中心，与公司现有全球布局形成深度协同，实现“全球需求收集-产品精准升级-线下体验反馈-持续优化迭代”的闭环，强化与全球终端客户的直接沟通，为产品迭代提供精准方向，让技术创新成果快速转化为市场价值，确保项目成果与全球市场需求高度匹配。

（4）研发运营体系成熟，资源执行保障到位

本项目具备可靠的技术与实施可行性，公司依托成熟的研发体系、高效的运营管理模式、全方位的资源保障以及强有力的组织执行能力，为全球总部基地建设运营与产品研发升级的协同推进提供了核心支撑。在研发层面，公司始终将技术创新置于发展核心，已构建从前沿技术研究、应用技术开发到产品快速商品化的完整创新链条，持续保持稳定的研发投入，组建了学科覆盖完整的专业化研发团队，建立了以 IPD 为核心的端到端研发流程体系，确保研发全流程高效协同与质量管控。

在运营与实施层面，公司已构建成熟的敏捷组织模式与战略管理体系。基于 BLM 理念的 DSTE 战略管理流程确保战略制定到执行的高效贯通；以大平台能力支撑前端业务单元快速响应的组织架构，有效适配跨部门协同的复杂项目推进需求。公司同步建立数字化运营体系，能够对总部基地建设进度、研发投入、项目目标达成进行全过程精细化管理与动态纠偏。全球总部基地配套的高标准实验室、中试线、全球运营指挥中心，将进一步完善研发设施、优化全球运营体系，实现研发与运营的相互赋能。

5、项目经济效益估算

本项目投资金额 91,596.02 万元，使用募集资金 36,191.75 万元，建设期为 36 个月，本项目不直接产生经济效益。

6、募集资金投资项目涉及报批事项情况

（1）土地情况

本项目建设地位于深圳市龙岗区坂田街道岗头社区金园片区 KD01-02 地块。

（2）项目备案及环评批复情况

截至本报告出具之日，本项目已取得深圳市龙岗区发展和改革局核发的《深圳市企业投资项目备案证》（备案编号：深龙岗发改备案[2026]585 号），本项目无需办理环评手续。

（二）LED 智能制造生产车间技术升级改造项目

1、项目基本情况

（1）项目建设内容

近年来，全球 LED 显示技术飞速发展，在技术迭代与市场需求升级的双重驱动下，LED 显示领域新产品不断涌现，各大厂商与资本持续涌入，行业竞争日趋激烈。然而，现有标准化产线及制造工艺难以高效满足 LED 产品的竞争需求，产品痛点与市场新兴需求之间的的问题日益突出。

为系统性地解决这一问题，艾比森启动 LED 智能制造生产车间技术升级改造项目。本项目拟在惠州市东江高新科技产业园原有厂区内实施，通过对原有产线进行技术改造升级，购置项目产品所需的先进生产设备，对原有设备迭代升级与智能部署，以巩固各类应用场景的领先优势，并持续拓展新兴应用场景。通过此项目的实施，构建先进的 LED 显示屏生产体系，增强公司的技术及市场竞争力，提升公司的业务规模和盈利能力，满足日益增长的市场需求，并在行业内保持领先地位。

本项目建设期 1 年，总投资共计 27,528.43 万元，其中，建设投资 26,217.55 万元，包括工程建设费用 1,050.00 万元，工程建设其他费用 20.75 万元，设备购置及安装费 25,146.80 万元，预备费 1,310.88 万元。其中，使用募集资金 27,528.43 万元。

(2) 项目实施主体、建设地点和建设期

本项目的实施主体为公司全资子公司惠州市艾比森光电有限公司，项目实施地点位于广东省惠州仲恺高新区东江科技园东华南路 3 号，建设期 12 个月。

2、项目投资概况

本项目总投资 27,528.43 万元，拟使用募集资金投资金额 27,528.43 万元。项目具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	使用募集资金
1	建设投资	26,217.55	26,217.55
1.1	工程建设费用	1,050.00	1,050.00
1.2	工程建设其他费用	20.75	20.75
1.3	设备购置及安装费	25,146.80	25,146.80
2	预备费	1,310.88	1,310.88
合计		27,528.43	27,528.43

3、项目实施的必要性

(1) 有利于顺应数字化、智能化发展趋势

当前全球制造业正经历以数字化、智能化为核心的深刻变革，智能化水平已成为衡量企业核心竞争力的关键指标。国内层面，国家持续出台政策支持制造业数字化转型与智能制造升级，为项目实施提供了良好的政策环境与发展机遇。随着 Mini/Micro LED 等技术热点兴起，LED 显示行业正在经历从 SMD 贴片向 COB 面板化的新一轮技术变革，既有的产业链分工也正在被洗牌重构。

本项目实施后，艾比森智能制造技术改造升级建设项目将深度融入国家制造业高质量发展战略布局，顺应技术变革趋势，积极响应国家政策导向，以数智化、智能化升级为核心抓手，升级生产设备、全面提升管理系统的数智化水平。通过引进智能装备与对生产设备进行迭代升级，项目不仅能够有效应对 LED 显示行业产品技术变革、新兴应用场景需求等挑战，还将显著提升生产效率和产品质量，降低运营成本与能源消耗，形成可示范、可推广的智能制造新模式。项目建成后，将进一步提升企业核心竞争力，同时为行业智能化升级提供实践范例，充分体现政策引导与市场驱动的双向赋能，助力制造业向价值链升级。

（2）有利于抢占产业先机

艾比森作为 LED 显示领域龙头企业，依托深厚技术积累、成熟制造体系与广泛市场布局，已具备行业领先的规模化生产与市场供应能力。为进一步巩固龙头地位、抢抓 Mini/Micro LED 新型显示发展机遇，公司主动布局智能制造升级与自动化部署，推动生产模式向高效化、智能化全面跃升。

项目聚焦行业高端化发展趋势，通过加大自动化、智能化设备投入，持续提升生产效率，不良品率控制在行业领先水平；通过构建一体化智能生产、监控、检测与管理体系，打通全流程数据链路，实现生产过程透明可控、质量精准追溯、资源高效配置，显著增强响应能力，更好适配市场新兴应用需求。

本项目实施，既是公司发挥行业优势、强化核心竞争力的战略选择，也是主动引领产业向高端制造、绿色制造、智能制造升级的重要实践。通过本次建设，艾比森将进一步夯实制造底座、提升技术壁垒、优化运营效益，为持续领跑全球 LED 显示市场奠定坚实基础。

（3）有利于促进产能升级

随着 5G 通信、超高清视频、元宇宙、人工智能等新一代信息技术的快速普及与深度融合，LED 显示行业正迎来结构性升级，逐步摆脱传统中低端市场的竞争，加速向 Mini/Micro LED、透明显示、异形显示等高端细分领域延伸拓展。与此同时，下游应用场景持续丰富，新能源汽车座舱显示、高端商业综合体可视化、专业视听场馆、智慧政务、XR 虚拟拍摄等领域的需求快速崛起，对 LED 显示产品的精度、稳定性、清晰度、节能性及定制化能力提出了更为严苛的要求，也推动行业生产工艺向精细化、智能化、标准化方向迭代升级，推动企业加大技术研发与生产设备投入，以适应行业发展趋势。

本项目的实施具有重要的战略意义，将有效推动公司生产能力与技术水平同步跃升，助力公司实现向高端化、智能化升级的战略目标。本项目聚焦于智能设备的部署，以突破公司在规模化量产的难题为核心目标，通过引入先进的生产设备、优化生产工艺流程、搭建智能化管控体系，全面提升公司高端产品的生产效率、产品精度与稳定性。项目达产后，将显著丰富公司高端 LED 显示产品组合，进一步完善产品梯队建设，从而在日益激烈的行业竞争中打破竞争格局，建立起显著的差异化竞争优势，提升公司核心竞争力与市场影响力，为公司长期可持续发展奠定坚实基础。

（4）有利于优化成本结构

智能制造技术升级改造项目虽前期投资规模较大，但从长期发展视角来看，可通过多重路径实现成本优化与综合效益提升，为企业可持续发展注入持久动力。

一方面，通过智能化设备、自动化生产线减少人工重复性劳动，不仅能够大幅减少一线操作岗位的人力投入，降低人工成本，更能有效提升生产过程的标准化和一致性，减少因人工操作失误、流程不规范带来的不良品损耗，降低物料浪费与返工成本，进一步提升资源利用效率；另一方面，通过部署智能系统，可实时监测生产的设备运行状态，动态优化设备运行参数，有效降低电力、水资源等能耗成本，同时合理规划生产订单与工序衔接，缩短生产周期，提升设备开机率与利用率，最大化挖掘生产设备的产能潜力，实现产能高效释放。此外，智能化生产体系可实现生产全流程的可追溯、可管控，便于快速定位生产过程中的问题，提升质量管控效率，减少质量纠纷带来的损失，间接降低运营成本。

本项目实施后，公司将通过智能制造体系的部署与落地，实现从传统生产向智能化、高效化运营的跨越。在降低人力、能耗、物料等可变成本，优化成本结构、提升成本管控能力的同时，更将通过生产效率的提升、产品质量的稳定、定制化生产灵活性的增强，显著提升企业应对市场需求波动与各类成本上涨压力的韧性，增强企业运营的稳定性。这不仅能够在行业竞争不断加剧、市场格局持续优化的环境中，有效提升公司的盈利能力、盈利质量与抗风险能力，巩固公司在行业内的市场地位，更是企业顺应 LED 显示行业高端化、智能化发展趋势，构建长期、可持续核心竞争优势的关键战略举措，为公司后续拓展高端市场、实现规模化发展提供坚实的运营保障与核心支撑。

4、项目实施的可行性

（1）行业政策支持，为项目实施提供保障

当前，全球 LED 显示产业正处于技术迭代与格局重塑的关键窗口期，国家层面已将制造业数字化转型上升为核心战略。艾比森的技术升级方向与国家产业政策高度同频。公司 2026 年战略聚焦三大核心方向：深化 COB、MIP 技术规模化优化，加速 AI+显示场景应用，布局 LED 电影屏、AR 显示等新兴赛道。这些方向均属于《产业结构调整指导目录》鼓励类范畴，且与工信部等部委近年来持续加码的新型显示产业扶持政策相呼应。

项目的实施，既是企业把握技术窗口期的战略选择，也是将政策红利转化为发展动能的必然路径。

（2）市场需求增加，为项目实施提供支撑

从需求支撑来看，技术升级改造具备明确的市场基础。随着 Mini/Micro LED 等技术热点兴起，LED 显示行业正在经历从 SMD 贴片向 COB 面板化的新一轮技术变革，既有的产业链分工也正在被洗牌重构。结合行业趋势，Mini/Micro LED、COB 等高端产品市场增速显著，2024 年行业内同类企业高端产品销售额普遍实现增长，技术升级改造可快速对接海外高端客户需求与境内新兴场景增量。同时，公司已形成覆盖多场景的高端产品矩阵，2025 年上半年 X4K 系列产品斩获国际

奖项，具备成熟的市场认可度，为技术改造升级所带来的产能增量消化提供核心保障。

本项目实施后，艾比森将聚焦新兴产能补充，契合“聚焦高端、提升价值”的战略导向。结合行业集中度提升趋势，市场资源向头部企业聚集，艾比森通过技术改造升级可进一步扩大高端市场份额，形成规模效应，与同行业企业的高端产线布局形成差异化竞争，产能消化具备可持续性。

（3）技术积累深厚，为项目构筑壁垒

从行业技术成熟度来看，设备智能升级具备坚实基础。当前 LED 显示领域智能化设备与技术已形成成熟应用生态，核心涵盖自动化设备、MES 制造执行系统及智能管控方案等。从企业自身适配来看，艾比森具备充分的技术与运营基础。公司布局 Micro LED 技术多年，构建了涵盖 COB 等前沿技术的全链条体系，可与智能设备形成高效适配，快速实现技术成果落地。

本项目实施后，艾比森重点面向设备迭代与智能系统部署，将引入园区管理、能源管理、品质监测等设备，兼顾生产效率与管理效能提升。同时，公司可通过内部培养与外部引进，储备智能设备操作、数字化系统运维人才，依托现有生产管理经验，降低设备调试与落地风险。

（4）管理智能升级，为项目筑牢根基

智能化是艾比森实现持续增长与高效运营的底层密码。公司累计投入超过数亿元，打造了业界领先的智能化管理体系。目前，艾比森已构建起“以战略为牵引、客户需求为导向”的多个端到端业务流程，并部署了多个核心信息化系统。这一完善的现代化企业管理体系，正驱动公司向数字化、移动化、智能化深度迈进。数字化与创新的融合，不仅推动了业绩稳步增长，更实现了内部运营效率与效益的双重提升。凭借卓越的管理实践，公司四度荣膺德勤“中国卓越管理公司”，并斩获“纪念彼得·德鲁克中国管理奖”，综合实力获得业界广泛认可。

本项目实施后，艾比森领先的数字化管理体系将与实体智能制造实现深度融合。项目将推动数字化建设从“业务运营数字化”向覆盖“研发—生产—供应链—服务”的全价值链数字化协同全面跃迁。这将使管理决策建立在更实时、透明、

精准的数据基础之上，进一步压缩运营周期、优化资源配置，并助力实现预测性维护与质量闭环控制，为公司的可持续、高质量发展注入更强劲的数字动能。

5、项目经济效益估算

本项目投资金额 27,528.43 万元，使用募集资金 27,528.43 万元，建设期为 12 个月。项目投资的税后内部收益率为 17.08%，具有较好的投资效益。

6、募集资金投资项目涉及报批事项情况

（1）土地情况

本项目建设地位于惠州仲恺高新区东江科技园东华南路 3 号，公司已取得项目用地的不动产权证书（粤（2023）惠州市不动产权第 5082339 号）。

（2）项目备案及环评批复情况

截至本报告出具之日，本项目已取得惠州仲恺高新技术产业开发区经济发展局核发的《广东省技术改造投资项目备案证》（项目代码：2603-441305-07-02-310992），本项目无需办理环评手续。

（三）全球品牌与服务网络建设项目

1、项目基本情况

（1）项目建设内容

当前，LED 显示行业正加速向高端化、智能化升级，“AI+显示”深度融合持续驱动行业服务生态优化，智能会议、虚拟拍摄等高端场景的市场需求持续旺盛，客户对营销服务的精准度、响应速度及场景化适配能力提出了更高要求。在国家高水平对外开放政策与行业全球化趋势的双重驱动下，公司迎来深化全球布局、升级服务体系的战略机遇期。

本项目为全球品牌与服务网络建设项目，是公司落实全球化发展战略、强化市场竞争力、支撑业务持续增长的重要布局。项目依托公司现有技术研发实力、全球渠道网络、品牌影响力及成熟的全球化运营经验，在现有基础上进行系统化升级：强化展会与对外赋能活动的统筹规划，形成高频次、高规格的全球营销活

动矩阵；同步拓展数字营销与媒体合作，构建线上精准引流与权威传播协同的推广体系；加大展品与样品、品牌物料投入，夯实高端产品本地化展示与交付能力；建设品牌展厅、完善培训体系、统一全球服务标准，形成总部与区域高效协同的运作模式，实现从“渠道覆盖”向“深度运营”的跃升。

通过本项目实施，公司将进一步拓宽全球市场覆盖范围，提升客户服务质量与响应效率，增强高端产品推广能力与渠道掌控力，有效支撑公司高端产能释放与业务规模持续扩张，巩固全球 LED 显示行业出口龙头地位，为实现“全球 LED 显示技术与应用领导品牌”的战略目标奠定坚实基础。

本项目建设期三年，总投资 16,110.33 万元，其中建设投资为 15,312.73 万元，包括展会推广费用 13,002.73 万元，品牌展厅费用 2,310.00 万元；项目实施费用 797.60 万元，包括 ACE 认证及培训费 797.60 万元，其中使用募集资金 6,760.82 万元。

(2) 项目实施主体、建设地点和建设期

本项目的实施主体为深圳市艾比森光电股份有限公司，建设地点为深圳市龙岗区坂田街道岗头社区金园片区，建设期 36 个月。

2、项目投资概况

本项目总投资 16,110.33 万元，拟使用募集资金投资金额 6,760.82 万元。项目具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	使用募集资金
一	建设投资	15,312.73	6,760.82
1	展会推广费用	13,002.73	4,450.82
1.1	展会及推广费	8,551.91	0.00
1.2	样品及营销物料	4,450.82	4,450.82
2	品牌展厅费用	2,310.00	2,310.00
二	项目实施费用	797.60	0.00
1	ACE 认证及培训费	797.60	0.00
合计		16,110.33	6,760.82

3、项目实施的必要性

（1）有助于强化海内外双市场协同

国家高水平对外开放战略为新型显示产业全球化布局提供了持续的政策支持。2026 年政府工作报告明确提出“坚持创新驱动发展，建设现代化产业体系”；中央经济工作会议强调“推动外贸稳规模优结构”“支持企业开拓多元化市场”。“一带一路”倡议进入高质量发展新阶段，自贸区提升战略加快实施，RCEP 等自贸协定优惠政策落地见效，为企业深化海外营销网络建设创造了有利条件。这些政策导向精准契合公司“以海外为核心、双市场协同发展”的战略定位，为公司升级全球品牌与服务网络提供了有力的政策东风。

在政策红利驱动下，LED 显示行业正加速向全球化、高端化发展。欧美市场聚焦智能会议、虚拟拍摄等高端场景升级，中东、东南亚等新兴市场依托基建与消费升级释放大量增量需求，行业资源加速向具备海内外协同能力的企业聚集。公司作为 LED 显示行业出口龙头，海外营收占比长期保持较高水平，产品覆盖百余个国家和地区，“国内供给+全球交付”的规模化营销运营基础扎实。

公司已构建成熟的双市场协同框架，凭借深度布局的海外渠道与国内智造优势，在全球市场形成了强劲的竞争力。为进一步适应业务体量的持续增长，公司计划在现有协同体系基础上，针对不同市场特点进行差异化升级：在新兴市场，强化展会与对外赋能活动的统筹规划，形成高频次、高规格的全球营销活动矩阵，以更敏捷地捕捉区域需求动态、承接大型基建项目；在欧美成熟市场，则通过数字营销与媒体合作协同发力，加大展品与样品、品牌物料投入，夯实高端产品本地化展示与交付能力。本项目顺利实施后，公司将有效畅通国内高端产品与海外市场的对接链路，进一步拓宽全球销售覆盖范围，强化双市场资源联动与业务协同，逐步构建稳定的双循环发展格局，增强对国际贸易波动的抵御能力。

（2）有助于升级全球网络扩大市场

从行业发展态势来看，新兴市场成为增长核心，东南亚消费升级等需求持续释放，头部企业纷纷升级全球网络构建壁垒，网络覆盖与服务深度直接决定市场

份额。公司深耕全球市场多年，在全球设立多家子公司，产品覆盖众多国家和地区，在欧美已形成稳定品牌影响力，单品牌显示产品出口额连续多年居行业前列。

在成熟市场，公司已建立完善的全球网络运营体系，通过自主可控的服务团队与渠道资源，高效支撑了欧美市场的业务拓展与客户服务。面对新兴市场的快速增长，公司将在现有第三方渠道网络基础上，进一步强化自主可控的本地化营销能力，通过高频次展会与对外赋能活动，实现对中东、东南亚等高增长区域的深度覆盖与快速响应。

本项目顺利实施后，公司将实现全球营销网络覆盖的全面优化，在新兴市场强化展会与赋能活动的统筹落地，形成立体化营销矩阵；在成熟市场加大数字营销与媒体合作投入，夯实展品与样品、品牌物料支撑能力。通过网络升级，可快速响应区域市场需求、高效承接大型项目订单，同时深化品牌在全球市场的渗透力，推动市场份额稳步提升。

（3）有助于构建高效协同的服务网络

如今，客户对营销服务的精准度、响应速度及场景化适配能力提出了更高要求，行业头部企业纷纷加码全球营销网络布局，高效协同的营销服务体系已成核心竞争力的重要支撑。公司依托现有的全球业务协同机制，已成功推进多个跨区域重大项目，积累了丰富的跨国项目协同经验。为进一步提升协同效率，公司计划通过数字化手段优化资源调度机制，实现总部与区域间的实时信息互通。

随着公司业务规模持续扩大、海外市场版图不断拓展，公司将持续完善现有的营销协同模式。通过建立总部统一调度与资源统筹机制，强化跨区域信息互通与资源共享，进一步提升多区域协同项目的执行效率与响应速度，确保对客户需求的快速响应能力始终保持在行业领先水平。

本项目顺利实施后，公司将建成覆盖展会活动、赋能活动、数字营销、媒体合作、展品物料、品牌展厅、培训体系及服务标准的全方位营销支撑体系；区域层面负责本地市场深耕与客户服务。通过总部与区域高效协同的运作模式，可大幅提升跨区域项目执行效率，增强对突发需求的快速响应能力，形成高效运转的全球营销服务体系。

（4）有助于践行“品牌整机”品质承诺

目前行业竞争已从价格竞争转向品质与服务竞争，客户对产品可靠性、质保及服务要求严苛，极致品质与标准化服务是品牌立足核心。公司坚守“至真”理念，率先提出“品牌整机”概念，建立全流程检测体系，推行3年超长质保，“屏坚强”案例形成鲜明优势，产品应用于世界杯、奥运会等全球顶级赛事，成功实施数万多个应用实例。

公司已构建起完善的品质管控体系与服务标准，惠州东江智造中心通过MES系统实现生产全流程数字化管控，技术改革后新增多套高端检测设备，进一步强化品质管控能力。随着全球市场版图持续扩大、客户基数增加，公司将持续优化全球服务团队的标准化建设，通过系统化的培训体系确保各区域服务团队的专业能力与国内保持同一高水平，让全球客户都能享受到一致的“品牌整机”品质体验。

本项目顺利实施后，公司将通过建设培训体系、统一服务标准，确保“品牌整机”品质承诺在全球范围内一致落地。依托专业的ACE认证工程师团队，对全球各区域服务团队进行统一培训与能力认证，提升售后响应效率与服务品质，进一步深化“守诚信、重品质”的品牌形象，在全球高端LED显示市场形成难以复制的品牌壁垒。

4、项目实施的可行性

（1）政策红利驱动协同，标准集群支撑双市布局

国家高水平对外开放政策为公司全球营销网络建设提供了有力支撑。2026年政府工作报告明确提出“坚持创新驱动发展，建设现代化产业体系”；中央经济工作会议连续强调“推动外贸稳规模优结构”“支持企业开拓多元化市场”。2026年是“十五五”规划开局之年，规划纲要明确将“深化产业链供应链国际合作”“引导企业优化全球布局”作为重点方向，与公司“全球化深耕+本地化运营”战略高度契合。

多边合作机制为企业海外拓展创造了便利条件。共建“一带一路”进入高质量发展新阶段，中国与中东、东南亚等新兴市场的经贸合作持续深化；自贸区提

升战略加快实施，RCEP 等自贸协定优惠政策落地见效，为公司在中东、东南亚等区域设立海外营销中心、品牌展厅提供了政策便利。

公司已建立起扎实的全球化运营基础，具备承接政策红利的成熟条件。通过多项国际质量认证及海关 AEO 高级认证，构建起覆盖海内外的合规运营体系，既能适配海外不同区域监管标准，又能快速响应国内市场需求。这一完善的合规体系，为公司在全球范围内复制成熟的运营模式提供了制度保障。本项目顺利实施后，公司将充分借助政策东风，在中东、东南亚等新兴市场稳步延伸自主营销网络，在欧美成熟市场持续提升服务能级，将政策红利转化为实实在在的市场份额与品牌影响力。

（2）全球渠道夯实根基，份额扩张条件成熟

从全球市场渠道格局来看，经过多年深耕，公司已在百余个国家和地区构建起规模庞大的渠道合作网络，在全球设立多家子公司，重点聚焦欧美智能会议、商业零售等高端场景，核心高端渠道近期签单规模稳步增长，为高端产品的市场推广奠定了坚实基础。与此同时，公司在新兴市场已完成初步渠道覆盖，中东、东南亚等重点拓展区域已形成稳定的服务能力。

基于这一成熟的全球渠道网络，公司已具备从“渠道覆盖”向“深度运营”升级的条件。通过本次项目建设，公司可在现有渠道合作网络之上，进一步延伸自主可控的本地化服务节点，实现“渠道覆盖+自主节点”的立体化布局。海外营收长期保持较高占比，显示屏出口规模持续扩大、增速保持行业领先水平，这些市场表现充分印证了公司渠道网络的有效性与扩张潜力，能够支撑全球营销网络的持续升级与市场份额的稳步提升。

（3）全球运营基础扎实，本地服务经验成熟

在全球化运营层面，公司经过多年深耕，已设立多家海外子公司，配备本地化营销团队和技术支持人员，熟悉当地市场规则、商业文化及客户需求。这些成熟的海外团队可直接转化为支撑全球营销活动的核心力量，为新设网点的快速落地提供人才保障与运营经验支持。同时，项目将根据各区域市场需求，进一步扩

充本地化服务团队，通过系统化的培训体系确保新团队成员快速融入公司文化、掌握统一服务标准。

同时，公司拥有覆盖全球的渠道伙伴网络，与核心经销商、系统集成商建立了长期稳定的合作关系，积累了成熟的渠道管理经验，能够有效统筹多层次、多区域的营销推广与客户服务体系。公司在虚拟拍摄、创意显示等前沿应用场景形成技术优势，持有多项核心专利，可充分支撑品牌展厅的场景化展示需求。深厚的全球化运营积累、扎实的本地化服务经验与成熟的技术实力，结合项目新增的人才配置，共同构成了项目高效落地的实施基础，能够确保全球营销服务体系在各区域市场的稳健运转。

（4）“至真”文化护航品质，管控体系保障承诺

从行业品质竞争趋势来看，极致品质与品牌口碑已成为长期竞争的核心壁垒。公司以“至真”文化为核心，构建了全流程高端产品检测体系，推行远超行业常规期限的超长质保服务，“屏坚强”案例成为行业品质标杆。产品通过多项国际高端合规认证，可充分满足全球高端市场的品质需求。

在品牌与管理层面，公司多次获评德勤“中国卓越管理公司”，连续入选《中国 500 最具价值品牌》，位居 LED 显示行业前列。在服务团队方面，公司拥有专业的 ACE 认证工程师团队与全球统一服务标准，已具备品质服务全球化落地的扎实基础。依托现有服务团队与品牌影响力，公司可通过本项目进一步强化全球统一的品质服务标准，完善全球服务体系，既巩固现有品牌差异化优势，又助力实现“全球 LED 显示技术与应用领导品牌”的长期战略目标。

5、项目经济效益估算

本项目不直接产生经济效益，但将会整体提升公司的营销服务网络建设水平，增强公司的核心竞争力。

6、募集资金投资项目涉及报批事项情况

（1）土地情况

本项目实施地点深圳市龙岗区坂田街道岗头社区金园片区。

(2) 项目备案及环评批复情况

本项目不涉及环评事项，截至本报告出具之日，本项目已取得深圳市龙岗区发展和改革局核发的《深圳市企业投资项目备案证》（备案编号：深龙岗发改备案[2026]553 号）。

(四) 数字化、信息化升级项目

1、项目基本情况

(1) 项目建设内容

本项目是对企业现有数字化、信息化体系的全面升级与系统化扩展，旨在通过前沿技术手段与成熟软件产品的深度集成，构建一个覆盖“供应、研发、生产、销售、财务、管理”全价值链的高效协同数字化运营体系。项目整体遵循“业务协同贯通、公司管控精细化、决策支持智能化、体系建设标准化”的顶层设计思路，着力推动系统深度集成，实现数据的全链路贯通与价值挖掘，为企业精益管理与可持续发展提供坚实支撑。

本项目总投资 7,450.13 万元，其中，建设投资 6,519.00 万元，实施费用 931.13 万元，使用募集资金 6,519.00 万元。

(2) 项目实施主体、建设地点和建设期

本项目的实施主体为深圳市艾比森光电股份有限公司，项目实施地点位于深圳坂田华为基地天安云谷 3 栋 A 座 18-20 楼，建设期 36 个月。

2、项目投资概况

本项目总投资 7,450.13 万元，拟使用募集资金投资金额 6,519.00 万元。项目具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	预计投资金额资金	使用募集资金
一	建设投资	6,519.00	6,519.00
1	软硬件购置费用	6,150.00	6,150.00
2	预备费用	369.00	369.00
二	实施费用	931.13	0.00

序号	项目	预计投资金额资金	使用募集资金
1	系统开发实施费用	300.00	0.00
2	新增人员费用	631.13	0.00
合计		7,450.13	6,519.00

3、项目实施的必要性

（1）有利于顺应国家数字化发展战略，提升产业协同能力

本项目的规划与实施，是企业积极响应国家“十五五”规划战略部署、主动融入数字中国建设浪潮的关键举措。“十五五”规划纲要明确将“深入推进数字中国建设，提升数智化发展水平”单独成篇，提出“强化算力算法数据高效供给”“全方位推进数智技术赋能”等重点任务。国家层面正全面实施“人工智能+”行动，促进制造业“智改数转网联”，推动实体经济与数字经济深度融合。工业和信息化部也将接续制定两化融合“十五五”发展规划，已出台《“人工智能+制造”专项行动实施意见》，并部署工业领域网络安全保障专项行动，着力提升产业链供应链韧性和安全水平。本项目通过对企业现有信息系统的全面升级与建设，深度契合了“十五五”时期国家关于加快数智技术赋能、强化工业领域网络安全保障、提升产业链供应链韧性和安全水平的政策导向。

本项目通过数字化手段强化产业协同，既是对国家战略的积极响应，也是企业夯实发展基础、提升核心竞争力的内在需要，为企业融入数字经济时代、实现高质量运营提供了有力支撑。

（2）有利于快速响应市场需求变化，增强客户服务与供应链协同能力

当前市场竞争日趋激烈，客户需求日益呈现个性化、多样化与快速变化的特征，企业对市场变化的响应速度与供应链的协同效率，已成为决定其生存与发展的关键因素。本项目以 CPQ、SRM、MES 等系统为核心，构建了从前端客户需求捕捉到后端供应链协同的快速响应机制，为企业应对市场变化提供了坚实支撑。

CPQ 系统的上线打通了销售选配与生产制造的数据链路，将客户模糊的产品需求自动转化为精准的物料清单与工艺要求，可实现从配置选型、价格计算到报价生成的全流程自动化，大幅提升报价响应速度与准确性。同时，系统沉淀的

客户偏好与成交数据，为产品优化与定价策略调整提供了可靠依据，帮助企业更精准地把握市场需求。SRM 供应商协同系统的升级可实现采购寻源、订单确认、物流跟踪、绩效评估的全流程在线化，强化与供应商的信息共享与业务协同。WCS 系统与 MES 系统的实时数据联动，使企业能够精准掌握物料在途状态与生产现场进度，及时应对供应波动与生产异常，确保订单按时交付。MES 系统对生产过程的全透明化管控，加快工序流转与在制品周转，提高订单准时交付率。

项目有效提升企业对市场变化的响应能力，增强客户服务体验与供应链运行效率，为企业在复杂多变的市场环境中持续赢得竞争优势奠定了坚实基础。

（3）有利于夯实数据技术底座，推动系统集成与智能应用深度落地

当前，数字化已成为企业的核心生产要素，而强大的技术底座与系统集成能力，则是释放数据价值、实现智能应用的前提。本项目通过对人工智能基础平台、数据资产管理系统及核心业务系统的全面升级，构建了坚实的数据技术底座，为企业数字化发展提供了可靠支撑。

围绕企业数字化转型与安全合规需求，对现有数据中心及 IT 基础设施进行全面升级改造。通过建设 AI 算力服务器集群，提升智能应用支撑能力；完善虚拟化平台与存储高可用架构，保障业务连续性与数据可靠性；实施数据中心改造，优化供配电、制冷及机柜环境，满足高密度设备部署需求；推进老旧服务器与无线网络设备汰换，提升系统稳定性、网络性能与安全性；完成日志系统扩容，实现全设备、全业务日志集中采集、存储与审计，强化安全溯源与风险预警能力，构建高性能、高可靠、高安全的新一代 IT 支撑体系。

本项目通过夯实数据技术底座与深化系统集成，将分散的信息系统整合为协同联动的有机整体，使数据资源转化为可分析、可运营、可决策的智能资产，为企业提升运营效率、优化资源配置提供了强有力的技术保障。

（4）有利于优化资源配置，实现价值增长

资源配置与价值增长是企业提升运营效率和核心竞争力的重要路径，资源的精准配置与高效利用则是实现这一目标的关键。

从“办公自动化”到“工作智能助手”：在已用 OA 的基础上，升级的核心是门户化、智能化、协同化。OA 将成为员工访问所有系统的唯一入口（统一门户），并且通过 AI 能力，实现流程的智能审批推荐、待办的优先级排序、知识的个性化推送。打造“流程挖掘与优化”能力，利用 OA 沉淀的海量流程审批数据，通过流程挖掘算法，发现流程中的堵点、效率低下的环节（如某类审批经常卡在某节点），为流程再造和优化提供数据支撑，提升组织执行力。强化“战略执行力”：将公司的战略目标（如 OKR/KPI）通过 OA 系统分解到部门和个人，并与各业务系统的执行数据（ERP 的销售额、MES 的产量）实时关联，实现目标执行的透明化跟踪与预警，确保战略落地。

综上所述，本项目通过推动企业管理向精细化、数字化迈进，为企业在复杂市场环境中实现持续的价值增长奠定坚实基础。

4、项目实施的可行性

（1）国家战略导向，强化合规运营基础

本项目紧密对接国家“十五五”规划战略部署，充分体现了企业对国家推动数智化发展、工业信息安全建设及产业链现代化方向的积极响应。“十五五”规划纲要明确提出“提升数智化发展水平单独成篇”，聚焦算力、算法、数据高效供给和数智技术赋能经济社会发展，全面实施“人工智能+”行动，促进制造业“智改数转网联”。工业和信息化部也将接续制定两化融合“十五五”发展规划，已出台《“人工智能+制造”专项行动实施意见》，推动实体经济与数字经济深度融合。本项目的规划与实施，顺应了国家关于推动数字技术与实体经济深度融合的政策导向，为企业融入数字经济发展大局、提升核心竞争能力奠定了坚实基础。

（2）匹配研发需求，提升研发效率性

从“研发信息化”到“研发数字化创新”：在已有 PLM 管理研发数据的基础上，升级的重点在于打通与前端 CPQ、后端 ERP/MES 的数据高速公路。实现“销售配置-研发 BOM-生产制造”的全程数据同源，确保新品上市周期大幅缩短。实现“闭环的工程变更”：以往 ECN（工程变更通知）发出后，执行情况

难以跟踪。升级后，变更指令将自动触发 ERP 中的物料替代、BOM 修改，以及 MES 中作业指导书（ESOP）的同步更新，形成从“变更发起”到“现场执行确认”的闭环管控，彻底杜绝因版本不一致导致的生产质量事故。

构建“模块化研发平台”：利用 CPQ 和 AI 平台反馈的市场偏好数据，指导研发团队进行模块化、平台化产品设计，提升零部件通用率，降低研发成本和制造复杂度，实现大规模定制下的成本控制，最大限度提升研发的效率。

（3）成熟技术架构，保障系统集成落地

本项目所采用的系统升级方案均基于业界成熟稳定的产品体系，技术路线清晰、行业实践丰富，各系统间的集成方案明确可行，为项目的顺利实施与长效运行提供了可靠的技术保障。

从“系统有数据”到“数据能思考”：公司已有海量历史数据，但大多用于事后报表分析。AI 平台将把这些数据转化为预测能力。例如，MES 的实时产量数据+ERP 的订单数据+SRM 的供应数据，AI 模型可提前 N 天预测产线瓶颈或物料短缺，并自动建议调整计划。打造“智能决策中枢”：将分散在各部门的专家经验模型化。如财务的风险管理模型不再依赖人工设定阈值，而是通过 AI 自动学习历史异常特征，实时监控海量交易，发现隐藏的、非规则的财务风险。业务流程的自动化增强：将 OCR/NLP 能力注入 OA 和财务系统，例如发票自动识别入账、合同关键条款自动提取比对，将员工从重复劳动中解放出来，专注于更高价值的分析判断。

（4）精益求精管理，是项目成功的关键

精益管理是企业提升运营效率和核心竞争力的重要路径，资源的精准配置与高效利用则是实现这一目标的关键。本项目通过对核心业务系统的全面升级与数据链路的贯通，构建覆盖供、产、销、财、技全流程的资源配置体系，为企业实现精益管理与持续价值增长提供有力保障。

数据资产管理系统与 AI 平台协同应用，将分散在各业务单元的海量数据转化为可分析、可运营的智能资产。财务电子档案与税务管理系统推动财税管理从基础核算向价值管理提升，为企业利润模拟、成本控制与税务筹划提供可靠依据。

CPQ 系统在报价阶段实时调用成本数据模拟订单利润，支撑定价决策与产品组合优化，确保每笔业务的价值贡献可预期、可管控。OA 系统作为统一流程门户，固化内控流程与审批权限，使管理授权清晰、执行高效，进一步提升组织运行效率。

综上所述，本项目通过系统间的深度集成与数据贯通，将资源消耗与价值创造紧密关联，使各业务单元的绩效可量化、可考核，推动企业管理向精细化、数据化迈进，推动企业精益管理。

5、项目经济效益估算

本项目不直接产生经济效益，但将会整体提升公司的数字化、信息化建设水平，增强公司的核心竞争力。

6、募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目不涉及环评事项，截至本报告出具之日，本项目已取得深圳市龙岗区发展和改革局核发的《深圳市企业技术改造项目备案表》（国家编号：2603-440307-04-04-772734）。

（五）补充流动资金

1、项目概况

公司拟使用募集资金中的 4,000.00 万元用于补充流动资金，满足公司日常生产经营资金需求，增强公司资金实力，支持公司主营业务的长期可持续发展。

2、项目必要性分析

（1）抓住产业发展机遇，提升企业竞争力

随着 Mini/Micro LED 等技术热点兴起，LED 显示行业正在经历从 SMD 贴片向 COB 面板化的新一轮技术变革，既有的产业链分工也正在被洗牌重构。本募投项目实施后将进一步提升公司产能规模，进而使公司的营运资金需求有所提升，新产品新技术的研发投入对公司的资金储备也提出了一定需求。本次补充流动资金到位后，公司将有充足的资金用于技术研发、人才引进和市场开拓，有助

于公司产品市场竞争力的提高，增强公司业务扩张实力，为公司持续发展提供支持和保障。

（2）优化公司财务结构，增强公司抗风险能力

本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金部分用于补充流动资金，有助于增加公司的流动资金，可进一步优化公司的财务结构，降低资产负债率，提高公司的偿债能力和抗风险能力，保障公司的持续、稳定、健康发展。

3、项目可行性分析

（1）本次发行募集资金使用符合法律法规的规定

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金用于补充流动资金符合中国证监会、深圳证券交易所的相关监管规定，具有可行性。本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金用于补充流动资金，有利于增强公司资本实力，为未来业务发展提供资金支持。

（2）公司内部治理规范，内控完善

公司已根据相关法律、法规和规范性文件的规定，建立了以法人治理为核心的现代企业制度，形成了规范有效的法人治理结构和内部控制环境。为规范募集资金的管理和运用，公司建立了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用以及管理与监督等方面做出了明确的规定。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，围绕公司主营业务，并结合未来市场趋势及公司业务发展的需要展开，有利于提高公司的行业地位和市场份额，符合公司及全体股东的利益。

本次募集资金投资项目建成后，将有效提高公司生产规模水平，提升公司数字化、智能化、自动化生产水平，降低公司生产成本；提升公司产品创新及软件、系统研发实力，强化公司核心竞争优势；完善营销网络建设，进一步提升公司营

销和服务能力优势；通过制造、研发、市场营销高效协作，提升公司的营业规模及盈利能力，提升公司的整体竞争实力，促进公司的长期可持续发展。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行募集资金到位后，公司总资产将有所增加，将进一步增强公司的资本实力和抗风险能力。随着未来可转债的陆续转股，公司的净资产将会增加，资产负债率将会逐步下降，偿债能力进一步提高，支持公司未来发展战略的有效实施。

同时，本次募集资金投资项目建设需要一定的周期，在实施初期，公司净资产收益率可能会因为财务摊薄而有一定程度的降低。但随着募投项目建设完毕并逐步实现预设目标，公司的经营规模和盈利能力将得到进一步提升，促进公司持续健康发展。

四、可行性分析结论

本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策、公司所处行业发展趋势和公司未来发展规划，有利于壮大公司规模，增强公司实力，进一步提升公司核心竞争力和市场影响力。因此，本次募集资金投资项目合理、可行，符合公司及公司全体股东的利益。

（本页无正文，为《深圳市艾比森光电股份有限公司关于向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用的可行性分析报告（修订稿）》之盖章页）

深圳市艾比森光电股份有限公司

董事会

2026 年 8 月 6 日