

# 冠捷电子科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	董事长兼总裁：宣建生先生； 独立董事：蔡清福先生； 财务总监兼副总经理：陈优珠先生； 职工监事：林相如先生； 董事会秘书：郭镇先生。
时间	2022年04月29日（周五）下午 15:00-16:00
地点	公司通过“中国基金报-机会宝网上路演中心” （ <a href="https://m.jhbshow.com/">https://m.jhbshow.com/</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会。
形式	在线文字问答
交流内容及具体问答记录	<b>一、观看公司宣传片</b> <b>二、董事长致辞：</b> 尊敬的各位投资者朋友们： 非常感谢大家参加冠捷电子科技股份有限公司 2021 年度业绩说明会！2020 年底，冠捷科技借助与上市公司华东科技重组的契机登陆 A 股，这是公司自 2019 年从香港和新加坡证券市场退市以来再度回归资本市场，开启了公司发展的全新篇章。本次业绩说明会是冠捷科技登陆 A 股后，首次与投资者们展开的实时互动交流。在此，我谨代表公司董事会、管理层及全体员工，对长期以来关注和支持冠捷科技的广大投资者们表示热烈的欢迎和诚挚的谢

意！我们将本着诚信、负责的态度就各位投资者关心的公司 2021 年度经营成果、财务状况、未来战略规划等相关问题进行解答。

冠捷科技一直专注于智能显示终端业务，主要包括显示器、电视、影音等产品的研发、制造、销售与服务。目前已形成以 13 个制造基地、8 个创新研发中心和 3500 个服务中心为基础的全球化 ODM+OBM 布局，及自有品牌、ODM 双轨并行加上智能制造及全球售后服务一条龙的独特商业模式。不仅为全球众多知名电视和个人计算机品牌提供成熟可靠的智能制造服务，还围绕“AOC”、“Philips”、“AGON”及“Envision”四大侧重不同定位、产品组合及地域的品牌，打造形成超强品牌矩阵，不断巩固旗下自有品牌的影响力与渗透力。

经过数十载磨剑深耕，公司现已成长为全球第一大显示器制造商及领先的液晶电视制造企业，连续 18 年保持全球显示器市场占有率第一，近 5 年稳居全球电视市场占有率前 5。

过去的 2021 年，受 IC 芯片缺货与涨价、面板价格波动、运费急涨、全球物流拥堵、电力供应紧张等客观因素影响，显示终端行业普遍遭受较大的压力。但冠捷科技经营团队适时调整经营策略，持续优化业务、产品结构，全员上下积极应对外部压力与挑战，巩固主营产品市场影响力，公司实现营业收入 706.10 亿元，同比增长 3.00%；实现净利润 13.16 亿元，同比增长 29.34%，经营业绩依然保持稳步上扬。年内公司持续创新，推出了多款融合先进技术的显示器、电视和影音产品，获得多项国际工业设计大奖的认可。同时积极与保时捷等国际知名品牌展开跨界、跨品牌合作，不断提升品牌价值。除服务于个人消费者外，公司还为企业级用户提供了智能显示整体解决方案。通过全屏战略布局，助力了智慧教育、智慧办公、智慧零售、智慧家居、智慧交通、智慧城市等各行业的数字化进程，尤其是在智慧医疗及防疫工程上通过冠捷提供的智慧显示、医疗云及人工智能（AI）的结合，为远程医疗、长照防疫及企业对员工照顾与管理做出贡献。

三十年前，冠捷的第一座大陆工厂从福清的甘蔗地上拔地而起，冠捷人披荆斩棘、克服重重困难，将公司从名不见经传的年产产量不足 100 万台的显示器小厂一步步打造成为如今年产量约 6,000 万台的全球化企业。三十年后的今日，面对疫情及复杂的国际经济环境等新的挑战，我们依然拥有和三十年前一样的勇气、活力、豪情，还多了一份自信！冠捷全体同仁将秉承“用心专注，领航视界”的价值理念，齐心协力用高度的智慧迎难而上。我们将围绕新形势下的全球战略需求，培育市场增长点，持续优化业务结构，加大投入布局电竞显示器、商显、智能电视等高附加值产品市场，提升高毛利率业务占比，形成资源互补和最大程度的业务协同，持续打造专业、全面、一体的智能显示生态。我们将确保全方位执行工业互联网+5G 的智能制造战略，力争于 2024 年、2026 年实现数字化工厂建设和智能化工厂转型，实现生产效率及产品品质的进一步提升，为未来公司业绩长期增长注入新动能。我们还将坚持绿色生态和可持续发展的理念，积极响应国家“双碳”目标，做有社会责任感的国际化企业。

最后，再次感谢广大投资者朋友们参加本次业绩说明会，公司董事会和经营团队真诚地希望能通过此次业绩说明会增进广大投资者对冠捷科技未来发展战略和投资价值的了解。公司会专注主业，努力用更优秀的业绩来回馈社会及广大投资者。期盼在未来得到大家一如既往的支持，谢谢！

### 三、投资者提出的问题及公司回复情况

（一）前期公司已通过邮件等形式向广大投资者公开征集问题，首先就前期征集到的主要问题予以解答：

**Q1：**我们都知道公司在显示器这块属于世界绝对领先龙头公司，在疫情之下营收同步增长至 700 亿大关，离去年初的双千亿战略又进一步，我想请问宣总，公司对双千亿的市值千亿有何规划，任何一个行业的龙头都不应该是这么低的股价，公司未来对提振股价有何措施吗？

**A1:** 您好，二级市场股价受整体宏观经济环境、投资者情绪、市场形势等多因素影响。公司认为健康持续的发展能力和良好的经营业绩是公司的核心所在。公司将持续加大产品研发和市场开拓力度，不断提高公司竞争能力和盈利能力，通过业绩的稳步提升和良好的成长性来影响市值，为股东创造更多价值。

**Q2: 新闻显示武汉厂的订单排满全年，是否属实？**

**A2:** 您好，受到地缘政治冲突持续、疫情扩散、通货膨胀升温等因素所影响，今年全球显示终端产业的需求转向疲弱；但行动办公、远程学习的普及已逐步培养了人们对显示器产品的使用消费习惯，因此对显示器需求将是长期存在的。公司持续专注高阶产品研发，紧抓市场趋势，在大尺寸、电竞、高分辨率等产品上出货量不断增加，全年显示器产品出货量预计仍将较去年增加。武汉厂的生产经营按照排程计划有序进行中。

**Q3: 在美国持续加息的预期下，冠捷作为全球性企业，受益于美元增值汇兑，今年公司对出货的看法相比去年有无信心？**

**A3:** 您好，公司业务覆盖全球，在经营子公司销售和采购过程中涉及多个币种的结算。美国持续加息，对公司产品出货有利，预计 2022 年的出货量与毛利率将优于 2021 年；但同时也会相应增加企业融资成本。冠捷全体同仁也将落实多项开源节流计划以实现经营目标。

**Q4: 公司在电竞赛事、场馆应用方面应该有独特优势，为何近年来少有见到公司产品亮相大型赛事？是否参加杭州亚运会建设？相较利亚德、洲明科技、京东方、TCL 经常看到作为赛会供应商，请问公司有哪些合作项目的资源？**

**A4:** 您好，公司在各项重要工程与大型赛事中均积极争取亮相机会，如今年开幕的杭州亚运会射击馆等赛事场馆中将会有 AOC 显示方案的应用。

在电竞赛事方面，公司旗下自有品牌 AGON（爱攻）一直积极赞助各项专业电竞赛事，同时更聚焦与海内外知名职业战队如 RNG（英

雄联盟)、G2 (CS GO) 等的合作, 不断扩大品牌影响力, 获得了游戏玩家们广泛的认可。

除此之外, 公司的显示产品还应用于众多经贸文化交流活动及政府建设项目中, 如上海进博会、海峡两岸围棋赛、电竞文化节、政府展厅、防疫隔离点、智慧交通建设、非公医疗系统和北体大全国虚拟教研室等。公司组建专门团队, 在未来将不断拓展商务合作机会。

**Q5: 即将上市的康冠科技和冠捷同属一行业, 市占率远低于冠捷, 毛利率却远高于冠捷, 请问贵司毛利率水平未来会不会提升?**

**A5:** 您好, 公司显示器出货量以超 30% 的市占率居行业首位, 电视出货量则稳居行业第五。相对其他同行业公司, 冠捷产能规模庞大、产品结构更为多元。近年来, 公司透过零件标准化、生产自动化、与模具共享化等降本改善措施, 以及持续加大对电竞、商显大屏、智能电视、影音等高端产品的投入与布局, 提升品牌价值, 逐步提高毛利率。

**Q6: 中国加入 RCEP 给公司带来哪些机遇和挑战?**

**A6:** 您好, RCEP (区域全面经济伙伴关系协定) 是东盟十国与中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰共同制定新的区域贸易协定。中国作为 RCEP 中最大的经济体, RCEP 协定的生效有利于更好的发挥国内制造业的规模优势。

目前公司销售到东盟相关国家的产品, 均会根据客户需求, 提供 FTA (区域经济协定) 优惠原产地证, 此次区域贸易协定的关税减免范围可扩大到日本、韩国、澳大利亚、新西兰, 将会根据客户需求和相关规定申请。

公司将善用 RCEP 平台销售更多优质产品, 另外泰国新设产线也有利于开拓更多亚太国家商机。

**Q7: 公司电竞显示器属于元宇宙领域吗? 未来是否会加大投入?**

**A7:** 您好, 元宇宙概念目前尚无公认定义, 是一个极致开放、复杂、巨大的系统, 它涵盖了整个网络空间以及众多硬件设备和现

实条件，是由多类型建设者共同构建的超大型数字应用生态。公司做为全球领先的显示器制造商，将持续关注新型显示技术的市场机会，积极探索相关产品的研发及应用，将在智能显示领域持续引领行业发展趋势，保持行业领先地位。

公司电竞产品应用显示技术及光效，带来高端视觉体验，仿佛画面从屏幕中来到现实世界。公司在业内较早进行电竞显示器的布局，取得广泛的市场认可，旗下 AOC 品牌已连续 3 年蝉联全球电竞显示器销量冠军。未来几年公司将继续加大对电竞显示器的投入与深化布局，巩固业界第一的领先地位。

**Q8：老华东的业务还做吗？如何和京东方、TCL 竞争？**

**A8：**您好，2020 年底，冠捷科技与华东科技完成重组，原有业务已全部置出，并于 2021 年 5 月将华东科技更名为冠捷科技，此次重组是冠捷科技自 2019 年从香港和新加坡证券市场退市以来再度回归资本市场，开启了公司发展的全新篇章。目前的主营业务构成为：

**显示器：**全球市占率连续十八年保持第一的显示器生产、销售和服务商。生产和销售多种显示器，包括传统计算机显示器、电竞显示器和大屏商显等，同时服务终端消费者和商业客户，致力于打造全行业、全场景、全尺寸的视讯解决方案。旗下 AOC 品牌近年来蝉联全球电竞显示器销量冠军。

**电视：**根据市场情况和用户需求，自主创新、开发先进的新一代智能电视技术，更与其他领域知名企业合作，打造具有独特风格、满足消费者高端视听体验的智能电视产品。近五年，电视市场占有率稳定保持全球前五。

**影音：**全球分销飞利浦品牌影音产品，包括耳机、音响等多种消费产品，打造视听合一生态系统。

公司坚持自有品牌业务和智能制造业务双轨发展，不仅为多个知名电视和个人计算机品牌制造生产，并在全球多个地区分销旗下品牌“AOC”、“AGON”、“Envision”，更获得独家权限在全球生产

及出售飞利浦（Philips）显示器、电视（除美国、加拿大、墨西哥和部分南美洲国家以外）及影音产品。

**Q9: 目前公司在国内外业务营收占比多少？国内外业务受疫情影响大吗？除疫情带来的影响，是否有别的影响？针对这些影响，公司有没有采取什么措施应对？成效如何？**

**A9:** 您好，报告期内，公司按地区划分，国内市场营收大幅增长 8.51%，占总收入的 29.27%；海外市场营收大致平稳，同比微升 0.88%，占总收入的 70.73%。

国内外业务均受到不同程度的疫情影响，受 IC 芯片缺货与涨价、面板价格波动、运费急涨、全球物流拥堵、电力供应紧张等客观因素影响，管理层适时调整经营策略，持续优化业务、产品结构，全员上下积极应对外部压力与挑战，巩固主营产品市场影响力，公司经营业绩保持稳定。2021 年公司实现营业收入人民币 706.10 亿元，同比增加 3.00%；实现净利润人民币 13.16 亿元，同比上升 29.34%。

公司积极响应国家和地方政府的号召，主动承担抗击疫情的社会责任。为进一步筑牢疫情防控防线，快速响应新冠疫苗接种号召，多个工厂在知情、同意、自愿的原则下集中组织员工新冠疫苗接种工作，保障全体员工的生命安全。同时，公司制定了一系列疫情防控制度并合理的适时调整了生产经营规划，全力支持抗疫工作的同时确保公司全年的业绩目标达成。目前公司在海内外工厂都是正常运营。

**Q10: 公司在俄乌地区是否有工厂？俄乌战争对公司是否有影响？**

**A10:** 您好，公司在俄罗斯设有工厂，本次俄乌战争对公司有一定的影响。受运输阻挠与零组件进口困难的影响，已就近移往波兰厂备援生产，以降低欧陆及俄陆出货影响程度；同时在俄国卢布结算机制停摆下，改用人民币结汇避免卢布贬值损失。我们会持续关注市场变化，并实时调整资源调配，确保向全球客户如期交付产品，针对俄乌局势进程，将灵活调整经营策略，采用外汇避

险操作，降低企业风险。

**Q11：公司旗下运营了两个品牌，授权使用的飞利浦品牌和公司自有 AOC 品牌会不会形成竞争关系？**

**A11：**您好，公司的 AOC 和飞利浦品牌间是存在一定良性竞争的关系，但更多的是互补、合作、共赢的关系。

首先，虽然两个品牌都生产显示器和电视产品，但目标客户定位不同，双方各有所长，竞争主要体现为互补性的竞争。飞利浦品牌定位是高端显示器市场，在全球电子产品中拥有较高的品牌价值，毛利率较高且稳定。而 AOC 品牌的显示器则偏向中高端普通显示器及电竞类显示器。电视方面，飞利浦智能及超高清等高阶电视主打欧洲市场，而 AOC 电视主要销售区域为中高端南美洲市场。

其次，两个品牌也具有差异化的产品品类。公司自有品牌电视和影音业务销售收入主要来源于飞利浦品牌，而 AOC 品牌则拥有专业电竞品牌爱攻，随着 2020 年电竞市场步入爆发阶段，爱攻推出了多款电竞显示器新品，提升了 AOC 品牌整体的毛利率。

最后，公司内各品牌在全行业产业链之间形成强大的协同效应。公司采用全球一体化运营模式，研发中心、生产线及销售渠道遍布全球多个国家并统一标准化管理，各研发中心合作承担研发任务、各生产线共享供应链并共同完成总部分配的生产任务、各销售渠道同时承担不同品牌的销售任务。子品牌在研发、智能制造、销售渠道、市场营销方面可以共享优质资源，利用规模效益，共同把市场做大，实现公司长远战略。

**Q12：显示行业中，驱动 IC 缺货和面板价格变动对公司出货和利润影响？有没有具体的应对措施？**

**A12：**您好，公司已与大部分供应商进行绑定，以缓解公司 IC 库存紧张的问题；根据市场研究机构预测，2022 年面板价格将较 2021 年下降。公司时刻关注原材料的价格变动走势，保持与原材料供应商的密切沟通，及时调整原材料的库存，降低原材料价格

变动带来的经营风险。

**（二）公司就投资者在线互动的问题进行了回复：**

**Q1：飞利浦的品牌是被公司买断还是授权的？**

**A1：**您好，公司与飞利浦之间的商标授权合作已持续 10 余年，合作产品已从合作初期的显示器扩展至电视、手机、影音等产品。双方在历史合作过程中互惠互利、相互依存，已建立长期稳定的良好合作关系，谢谢！

**Q2：公司实际控制人是国资委吗？**

**A2：**您好，公司实际控制人中国电子信息产业集团有限公司是国资委全资企业，冠捷为中国电子旗下控股上市公司，谢谢！

**Q3：您好，公司在行业主要竞争对手有哪些？**

**A3：**您好，公司深耕显示器行业，在全球显示器市场具有领先地位。同时，依托显示器业务在市场资源、技术研发与创新、业务拓展等多方面的优势。公司电视业务亦稳步增长，在全球多个新兴市场站稳前位。

从全球显示器市场来看，公司竞争对手主要包括佳世达、富士康、LGE、三星等，根据市场研究机构数据，公司 LCD 显示器整机制造商出货量排名第一。

从全球电视产品市场来看，公司主要竞争对手有三星、TCL、LG 电子等，根据市场研究机构数据统计显示公司产品销量位居全球前五；此外，从全球电视代工市场来看，公司竞争对手主要有兆驰、TCL SCBC 等。谢谢！”

**Q4：公司的收入有很大一部分是美元计价，目前汇率波动这么大，未来公司准备通过什么手段控制汇率波动对公司的影响？**

**A4：**您好。公司针对外汇避险，开展了外汇金融衍生工具投资，以抵减外汇波动对公司的影响。公司严格把控金融衍生工具交易，按标准作业流程（SOP）及操作指导要求进行风险部位评估及避险部位决策。谢谢！

**Q5：贵司近期有无股权激励的计划？**

**A5:** 您好，公司一直秉承与员工、股东等利益相关方共同成长的愿景，将积极研究相关激励政策，若有重大事项，公司会按要求在指定媒体上披露，届时请您注意关注，谢谢！

**Q6:** 董秘好。南京新工投减持是对公司没有信心，还是有别的想法？目前新工投已经减持结束，后期还会减持吗？

**A6:** 您好，南京新工投减持公司股份系因自身发展的需要。如果南京新工投后续还有其他减持计划，我们将根据相关法律法规的要求，履行披露义务。谢谢！

**Q7:** 你好，麻烦公布下最新股东人数和十大流通股东持股数据。

**A7:** 您好，截止 2022 年 4 月 20 日，公司的股东人数为 109,507；十大股东情况请参见近期将公告的 2022 年一季度报告，谢谢！

**Q8:** 贵公司年报里声称与领先的 IT 品牌和主流面板供应商建立了长期、互信的关系。可否告知下主要供应商和客户。谢谢！

**A8:** 您好。目前公司向供应商主要采购显示器面板、电视面板以及电子元器件、外壳等其他零组件。主要的供应商为全球知名面板厂商及公司的代工客户，主要供应商有 LG 集团、京东方、友达集团、三星集团、彩虹光电、群创光电及南京平板显示、联想集团等。

公司向客户主要销售显示器和电视等产品，主要的客户为联想集团、戴尔集团、惠普集团、明基集团、宏基集团、LG 集团、百思买、京东集团、富士康集团等全球知名品牌商或电子产品生产、销售商。公司客户群体主要分为自有品牌业务客户及代工业务客户，两者都保持相对稳定，整体变化不大。谢谢！

**Q9:** 影像产品去年销量大增，但是为何成本的增幅远远大于营收的增幅？

**A9:** 您好。公司影音产品 2021 年度取得营收毛利双增长，未来有望成为公司业绩增长点，谢谢！

**Q10:** 请问贵公司募资增发对象是否找谈妥，是否会一而再再而三推迟发布？

	<p><b>A10:</b> 您好，公司 2020 年已经完成购买冠捷科技 51%的股份，目前公司正在进行关于发行股份的方式购买冠捷科技 49%股份中针对证监会的二次反馈答复环节。若有重大进展，将会按照相关规定履行信息披露义务，请您届时关注公告，谢谢！</p> <p><b>Q11:</b> 请问，公司产品是否还是出口为主，占比多少？出口的产品是否还是以美元结算？</p> <p><b>A11:</b> 您好，公司业务覆盖全球，公司境外业务占比约 70%以上，在经营子公司销售和采购过程中涉及多个币种的结算，美元结算占比过半。谢谢！</p> <p><b>Q12:</b> 尊敬的董秘，您好！投影仪市场越来越火爆。请问公司有没有布局相关产品？</p> <p><b>A12:</b> 您好，公司目前有布局投影仪产品，如 AOC P130 家庭投影仪 (<a href="https://item.jd.com/10030850254451.html">https://item.jd.com/10030850254451.html</a>)、AOC C1 智能投影仪 (<a href="https://item.jd.com/100015008037.html">https://item.jd.com/100015008037.html</a>) 等。您可以通过关注公司旗下品牌官方网站、公众号及电商店铺等渠道，更及时与便利地了解公司最新的产品信息，谢谢！</p> <p><b>Q13:</b> 冠捷有几个自有品牌？目前销售情况怎么样？</p> <p><b>A13:</b> 您好，公司拥有多个显示行业自有品牌，包括 AOC、AGON（爱攻）和 Envision，并长期获得飞利浦（Philips）独家授权运营其显示器、电视及影音等产品业务。公司目前销售情况良好，业绩收入持续增长，感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>