

深圳市康冠科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-005

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input 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 _____</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>国信证券：李梓澎、冯爱华、周靖翔 万家基金：江一帆 华泰柏瑞基金：王林军 华商基金：常宁 南方基金：朱荃扬 浦银安盛基金：朱胜波 惠升基金管理：彭柏文 路博迈基金：王舒磊 海南容光私募基金：韩飞 广东璟诚资产：刘晓乔</p>
<p>时间</p>	<p>2022年6月23日10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室（线上会议）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理兼董事会秘书：孙建华 董秘办公室主任：范誉舒馨</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题一、交互式智能平板海外需求及政策向好发展，您怎么看交互智能平板在海外市场的下半年包括明后几年的需求情况？ 答：智能交互平板在国内市场是最超前的，海外目前还处于起步阶段。出货量上国内跟国外的出货量各50%。从疫情开始，各个国家的财政政策对教育投入是非常大的，海外市场的需求量每年以30%左右的速度增长，预计最近三年可持续。现阶段欧美市场的增长这两年比较明显。欧美之外的一些发展中国家处于苗头阶段。欧美国家的高速增长能够持续最少两三年，发展中国家后边接力。公司对海外市场是很看好的，未来会继续加大投入。</p> <p>问题二、海外主流智能平板品牌厂商开拓情况以及目前份额情况如何？ 答：海外前十大品牌大概能占到海外出货量百分之七八十的份额，公司目前与海外前十大品牌商客户都建立了合作关系，未来的市场策略重点</p>

	<p>也是提高在前十大客户的供货比例。</p> <p>问题三、交互智能平板业务面板成本占比多少，面板降价跌了对毛利提升弹性多大？</p> <p>答：面板成本占比大概30%左右，毛利受到在手订单、客户订单的数量以及客户关系、竞争关系等多重因素影响，难以量化。整体来说原材料降价对公司毛利率有正面影响。</p> <p>问题四、服务海外 local king业务目前收入主要是集中在哪些国家、地区，后面计划开拓新的市场吗？</p> <p>答：因为疫情，公司前期的市场在波兰、墨西哥、韩国，未来对于新兴市场将会作为开拓的重点，比如东南亚，南美以及非洲等地区将会重点推进。</p> <p>问题五、公司服务的local king客户是否会寻求其他供应商？</p> <p>答：在市场达到一定规模后，比如当地的人口达到了一个亿以上，市场需求量显著增加时，客户可能会选择多家供应商，但市场对价格就特别敏感。</p> <p>问题六、从去年到今年，芯片价格和供给有没有发生比较大的变化？</p> <p>答：芯片从2020年Q4开始已经出现了紧缺苗头，整个2021年特别紧缺，主要缺模拟芯片，特别是90纳米、150纳米以下比较成熟的是比较紧缺的。这种紧缺还表现了一种特点，对于欧美的高功率的、接口类的、电源类的芯片缺得更为严重。芯片的紧缺对2021年智能交互平板的出货量是有比较大的影响的。今年这种情况在不断的缓解，芯片端价格下滑对我们下半年的毛利率提升有一定的帮助。</p> <p>问题七：国家广电总局发布了加快推进高清超清电视发展的意见，公司后续在国内市场有没有一些拓展空间，国内业务未来趋势怎么看？</p> <p>答：超清显示产品不仅局限于电视，有很多领域可以拓展。包括5G的应用都会叠加。单从国内的智能电视行业来说，由于国内市场的价格竞争太过于激烈，未来不是我们布局的重点，但其他产品，如会议平板我们会持续加大力度，另外创新类的一些显示产品我们也会继续加强投入。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月23日