

深圳市康冠科技股份有限公司

2022年度网上业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 _____
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）参加公司 2022年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年4月12日 15:00-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：凌斌 董事兼总经理：李宇彬 独立董事：黄绍彬 副总经理兼董事会秘书：孙建华 财务总监：吴远 保荐代表人：柯润霖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年4月12日（星期三）15点至16点30分在全景网举行2022年度网上业绩说明会,本次业绩说明会采用视频+线上回答问题的方式举行。主要内容如下：</p> <p>一、公司董事长凌斌先生就本次网上业绩说明会发表致辞；</p> <p>二、公司董事兼总经理李宇彬先生介绍公司主要业务及 2023 年经营计划；</p> <p>三、公司财务总监吴远先生就公司 2022 年财务报告进行了解读；</p> <p>四、公司副总经理兼董事会秘书孙建华先生进行了总结性发言；</p> <p>五、公司就投资者在本次网上业绩说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>问题一、请问公司的核心竞争优势有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司的核心竞争优势主要有：（1）全流程软硬件定制化研发设计优势：公司秉承自主研发的理念，在产品的设计、驱动系统、交互系统、智能主控板卡、电源板卡、背光显示模组、智能触控模组等软硬件上坚持自主研发，拥有完全自主知识产权；（2）小批量多型号柔性化制造优势：公司在深圳和惠州拥有约 45 万平方米自有产权的智能制造中心，52 条各类主要生产线。在保障品质、控制成本的基础上具备小批量、多型号产品的快速生产切换能力，满足了来自全球不同区域的小批量、多型号订单需求；（3）差异化市场策略和优质客户资源优势：公司制</p>

定了差异化的市场竞争战略，确立了服务智能交互显示产品全球头部品牌商、智能电视国际知名品牌中小区域市场、各区域市场本地龙头品牌客户的差异化市场策略。上述类型客户具有产品需求多样，定制化需求高，单笔订单量相对较小的特点，公司凭借相匹配的研发和制造优势在上述差异化市场拥有较高的占有率；（4）全球化布局优势：公司的主要客户在海外，自 2014 年来，海外市场份额逐年提升。根据公司未来三年技术支持及服务中心发展规划，公司拟在全球范围内新建多个技术支持及服务中心，该布局有利于提高公司品质影响力、扩大市场份额，有利于提高订单响应、交付能力，有利于完善公司服务网络体系、提高公司技术服务能力。感谢您的提问，谢谢！

问题二、你好！请问公司什么时候分红？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年 3 月 27 日披露了《关于 2022 年度利润分配及资本公积金转增股本预案的公告》，公司 2022 年度利润分配及资本公积金转增股本的预案为：以 2022 年 12 月 31 日公司在中国登记结算公司深圳分公司登记在册的总股本 523,233,750 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 8.68 元（含税），共派发现金红利 454,166,895.00 元（含税），本年度不送红股；以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股，合计转增 156,970,125 股，转增股本后公司总股本增加至 680,203,875 股（转增股数系公司自行计算所得，最终转增数量以中国证券登记结算有限公司深圳分公司实际转增结果为准），转增金额未超过 2022 年末“资本公积——股本溢价”的余额。上述议案尚需提交公司 2022 年度股东大会审议，后续进展请关注公司相关公告。感谢您的提问，谢谢！

问题三、你好，公司在人工智能方面业务是否进行重点押注，可否开发专属于智能教育类产品？募集资金可否不做理财用途，加大人工智能方面研发呢？

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续重视研发投入，不断提高自身研发水平，加快推进 AR、VR、AI 等前沿技术的研究，储备新技术项目，加快在研新技术的进度，提升产品的技术附加值。

公司教育类智能交互平板主要销往欧洲、北美等主流市场，公司紧抓海外市场高速增长的发展趋势，与海外前十大品牌商大部分都建立了合作关系。

公司募集资金投资项目有康冠智能显示终端产品扩产项目、商用显示产品扩产项目、智能显示科技园项目（一期）等。由于募集资金投资项目建设需要一定周期，根据项目实施计划及进度推进，部分募集资金在一定时间内将处于暂时闲置的状态。为提高资金使用效率、增加股东回报，在确保不影响募集资金投资项目建设和募集资金使用，并有效控制风险的前提下，公司决定对上述部分暂时闲置的募集资金进行现金管理，以更好地实现公司现金的保值增值，保障股东利益。感谢您的提问，谢谢！

问题四、截止 3 月底，公司股东户是多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司将在定期报告中披露对应报告期末的股东户数信息，公司将于 2023 年 4 月 28 日披露《2023 年第一季度报告》，

请您保持关注。感谢您的提问，谢谢！

问题五、一季度效益怎么样

答：尊敬的投资者，您好！公司一季度经营一切正常，在手订单充足。具体数据请您关注公司将于2023年4月28日披露《2023年第一季度报告》。感谢您的提问，谢谢！

问题六、请问在 AI 领域，康冠科技未来会推出哪些新品？与 ChatGPT、文心一言、通义千问等大模型是否有合作机会？

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续重视研发投入，不断提高自身研发水平，加快推进 AR、VR、AI 等前沿技术的研究，储备新技术项目，加快在研新技术的进度，提升产品的技术附加值。公司将积极把握与新技术大模型领域的相关客户的合作机会。

问题七、公司是如何应对部分原材料等价格上升的？

答：尊敬的投资者，您好！我们的定价策略是以成本定价，除了预判面板及其他原材料的价格，还包括对不同尺寸、不同品类、差异化程度收取不同的加工费用，这里面产品品类起更大作用，如果高附加值及高尺寸的产品占比高，我们的利润率就高，其影响远高于原材料的下跌。所以，部分原材料价格上涨会对公司的利润有一定的影响，但影响不是很大。感谢您的提问，谢谢！

问题八、公司产品的国内的市场占有率是多少？产能是否满足订单需求？

答：尊敬的投资者，您好！公司海外销量占比较高，根据洛图科技（RUNTO）数据统计，2022 年度，公司智能交互平板自有品牌“皓丽（Horion）”在国内商用平板市场中的出货量排名第二。目前公司在手订单充足，产能利用率较高。募投项目投产后，公司总产能预计能在原本基础上再提升 20%-30%左右。感谢您的提问，谢谢！

问题九、公司年报中的毛利情况非常亮眼，请问公司在这个环节做对了哪些工作，并且未来如何保持这样的毛利水平，甚至进一步提高？

答：尊敬的投资者，您好！主要得益于产品结构的优化，2021 年智能交互显示产品占总营收 37.80%，2022 年占比 40.05%，占比得到持续提升，且大尺寸类的智能电视产品占比提升，产品结构得到了实质性优化；其次我们的生产工艺十分成熟稳定，成本管控较好。未来，公司会按照既定的战略目标，持续优化产品结构，让更多毛利高的产品占据更大的比例，来保持和提高毛利水平。感谢您的提问，谢谢！

问题十、请问公司如何看待今年智能电视产品的市场需求？

答：尊敬的投资者，您好！智能电视目前是一个成熟的产业，整个行业需求处于一个平稳发展的状态。目前客户下单的积极性以及我们的在手订单情况都是呈上扬趋势。感谢您的提问，谢谢！

问题十一、从历年行业情况看，一季度是相对淡季。请问公司今年一季度达到满产满销了吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前经营一切正常，在手订单充足。感谢您的提问，谢谢！

问题十二、您好，康冠科技是一家很好的公司，作为个人投资者我对其长期发展持有信心，但是现在有几个问题想问一下您，具体如下，目前公司创新型产品智能运动镜占公司总业务大致有多大比重，您如何看待未来两年智能运动镜这个产品行业的成长性以及如何看待康冠其下品牌智能健身镜对于公司营收业务的增长，最后想问一下康冠液晶电视在对外出口当中未来一段时间的是否有一定程度的产销扩大，谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！公司智能运动镜产品推出不久，主要以服务客户为主，目前业务规模占总营收比例不高，但基于产品未来的需求前景和目前市场的良好反馈情况，我们对此款产品的增长很有信心。智能电视目前是一个成熟的产业，整个行业需求处于一个平稳发展的状态。目前我司的在手订单充足。感谢您的提问，谢谢！

问题十三、公司是否有参与投资理财，目前的投资理财开展的怎么样？

答：尊敬的投资者，您好！公司于2023年3月24日召开第二届董事会第七次会议、第二届监事会第七次会议审议通过了《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》；于2023年3月24日召开第二届董事会第七次会议审议通过了《关于公司使用闲置自有资金进行现金管理的议案》，同意公司在保证正常经营并有效控制风险的前提下，合理进行现金管理，为公司和股东获取更多的投资回报。具体的现金管理开展情况，请留意公司相关公告。感谢您的提问，谢谢！

问题十四、公司股价是否存在被低估的情况

答：尊敬的投资者，您好！股票价格在二级市场的波动受国内外经济形势、宏观政策及市场情绪等多重因素影响，公司将持续提高自身经营水平，加大向市场传达公司价值的力度，努力回馈广大股东。感谢您的提问，谢谢！

问题十五、公司的人才措施有哪些？激励机制如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司为培养和吸引优秀员工，进一步规范人力资源管理制度，实现“建立以岗位为基础，以工作绩效考核为核心的正向激励机制”的管理目标，公司制定了《薪酬管理制度》、《员工福利管理制度》、《营销人员薪酬绩效管理核算制度》等规章制度，并于2020年成立了薪酬与考核委员会。公司本着人岗匹配，人尽其才的用人理念，全方面开展各项培训工作，收益显著。同时，公司在上市后实施了2022年股票期权激励计划以及2023年股票期权激励计划，健全公司激励体系，提升公司吸引人才、留住人才的能力，进而提高公司核心竞争力。感谢您的提问，谢谢！

问题十六、请问公司在 Mini/Micro LED 业务上有哪些竞争优势？

答：尊敬的投资者，您好！公司依靠自身在显示领域 28 年积淀的技术优势，推出了 65 寸 Mini-Led 智能电视、KTC 品牌 Mini-Led 电竞显示器等相关产品。公司在 Mini-Led 业务上的竞争优势在于自身全流程软硬件定制化研发设计优势，柔性化制造优势等，且在背光模组、灯条、板卡等模块自主研发生产，拥有较为深入的产业链合作优势，产品市场占有率较高。根据 TRENDFORCE 统计，2022 年上半年，公司自有品牌 KTC 出品的 Mini-Led 显示器，在全球 Mini-Led 显示器市场排名第二位。感谢您的提问，谢谢！

问题十七、公司未来 3 年公司发展的最大挑战和面临的困难是什么？公司计划如何应对？

答：尊敬的投资者，您好！公司未来可能面对的风险及对策如下：

1、宏观经济环境的风险

目前，国内外经济形势复杂多变，会给企业的生产经营及发展预期带来一定的不确定性。针对此种风险，公司会做好市场变化的预判，加深与客户的合作，提高在客户供应中的市场份额，同时也加大对新产品、新技术的研发投入，培育公司新的收入增长曲线；公司除了维持在原有主要产品业务的领先优势，也积极开拓自有品牌及创新类显示产品的应用，降低外部经济变化对公司经营业绩的影响。

2、汇率波动的风险

公司外销收入占主营业务收入的比例较高，境外销售主要以美元结算为主，同时公司采购的主要原材料也使用美元结算，因此会自然降低外汇敞口。若未来人民币兑美元汇率发生较大的波动，则会对公司的业绩产生影响。对此，公司会加强外汇管理，做好外汇汇率波动的前瞻性预测，保持汇率中性的观点。提前做好相关的风险对冲准备，降低汇率波动对公司的影响。

3、原材料价格波动的风险

公司产品的直接材料中最主要的原材料为液晶面板等。长期来看，液晶面板行业的价格主要受到供需关系的直接影响，呈现较强的波动性。如果液晶面板等原材料的价格出现重大不利变化，则会对公司的盈利情况产生一定影响。公司采购液晶面板主要采用“以产定购”的模式，采购价格由各厂商根据市场供求关系并结合双方的长期合作紧密程度进行确定。报告期内，液晶面板价格呈现下降趋势，对公司的净利润情况有积极影响。

感谢您的提问，谢谢！

问题十八、请问贵公司在人工智能领域有技术储备与应用吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前在人工智能领域的技术储备有语音识别、人体识别、图像识别等，产品应用有运动镜、美妆镜等。未来公司将继续推进 AR、VR、AI 等前沿技术的研究，储备新技术项目，加快在研新技术的进度，提升产品的技术附加值。感谢您的提问，谢谢！

问题十九、公司认为智能交互平板和 chatgpt 相关的结合会有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司的智能交互平板产品中有部分搭载微

软 Windows 操作系统，同时内置的硬件全部支持 Windows 组件直接查询调用，可以作为 Windows 操作系统的重要硬件入口。另外公司生产的智能交互平板产品均可以通过 OPS 插口使用带有 Windows 操作系统的 OPS，同时也具备 Type-C、HDMI 等接口可以连接 Mini PC/笔记本电脑等计算机设备。此外，公司生产的 81W63B 和 105W63K 两款智能交互平板产品内置 Windows 板卡，可以直接安装 Office 365 软件。终端用户购买正版 Office 并升级到最新的 Office 365 Copilot 版本，即可使用最新的 Chat-GPT 服务。感谢您的提问，谢谢！

问题二十、目前公司的市场地位如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司具有较高的行业地位，根据迪显咨询（DISCIEN）数据统计，2022 年度，公司智能交互平板在生产制造型供应商中的出货量全球排名第一，公司智能电视在生产制造型供应商中的出货量全球排名第六；根据洛图科技（RUNTO）数据统计，2022 年度，公司智能交互平板自有品牌“皓丽（Horion）”在国内商用平板市场中的出货量排名第二；根据 TRENDFORCE 统计，2022 年上半年，公司自有品牌 KTC 出品的 Mini-Led 显示器全球出货量排名第二；根据奥维睿沃（AVC REVO）统计，2022 年度，公司自有品牌“KTC”在国内线上零售市场电竞类显示器销量排名第六。公司是智能显示行业内的龙头企业之一。感谢您的提问，谢谢！

问题二十一、公司目前长期合作的主要客户有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司主要业务为智能显示产品的研发、生产以及销售。在智能交互显示产品领域，主要客户为智能交互显示产品全球头部品牌商。在智能电视领域，主要客户为中小区域市场的国际知名品牌，以及亚太、拉美、中东、非洲等地区的当地龙头品牌企业。感谢您的提问，谢谢！

问题二十二、公司如何保持自身产品的竞争优势？

答：尊敬的投资者，您好！公司会结合目前四大竞争优势：全流程软硬件定制化研发设计优势、小批量多型号柔性化制造优势、差异化市场策略和优质客户资源优势、全球化布局优势；与未来战略布局：布局前沿显示技术、显示产品智能化、大力发展创新类显示产品、注重自有品牌建设，持续提升公司产品的竞争力。感谢您的提问，谢谢！

问题二十三、请问公司生产 AI 相关的产品吗？具体是哪些产品？

答：尊敬的投资者，您好！公司主要业务为智能显示产品的研发、生产以及销售。智能交互显示产品包括智能交互平板、专业类显示产品、创新类显示产品等。公司的智能美妆镜、运动镜等产品具备语音识别、人体识别、图像识别等功能，其中美妆镜产品由公司自有品牌“福比特 FPD”经营，目前在各大线上购物平台均有销售，销售情况良好。运动镜产品以服务客户为主，目前市场销量第一、第二的品牌商均是公司服务的客户。感谢您的提问，谢谢！

问题二十四、公司目前的产能利用率如何

答：尊敬的投资者，您好！目前公司产能利用率较高。募投项目投产后，公司总产能预计能在原本基础上再提升 20%-30%左右。感谢您的提问，谢谢！

问题二十五、公司的经营模式是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好！公司是一家显示终端技术型企业，一直专致于智能显示产品的研发和生产，通过对显示产品软、硬件的不断投入，实现企业可持续发展。公司重视客户服务，同时开拓自有品牌业务。目前公司旗下的自有品牌有：“KTC”主要经营电竞显示器类、智能家居类产品；“皓丽（Horion）”主要经营智能会议平板类产品；“福比特（FPD）”主要经营智能家居类产品。感谢您的提问，谢谢！

问题二十六、公司产能的扩产情况进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！募投项目投产后，公司总产能预计能在原本基础上再提升 20%-30%左右。目前的在手订单充足。感谢您的提问，谢谢！

问题二十七、公司有 nlp 相关技术或者应用吗？公司智能硬件是否应用该技术？

答：尊敬的投资者，您好！NLP（自然语言处理）技术是人工智能领域的关键核心技术之一，主要通过让机器理解人类语言从而实现人机交互功能。公司主要业务为智能显示产品的研发、生产以及销售，主要产品包括智能交互平板、智能电视、专业类显示产品、创新类显示产品等。公司生产的智能美妆镜产品有应用到 NLP 相关技术，公司始终重视研发投入，不断提高自身研发水平，并在语音识别、人体识别、图像识别等人工智能领域技术持续布局，未来将继续加大新领域的技术储备。感谢您的提问，谢谢！

问题二十八、公司 2023 年预计营收及利润的增长比率是多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前经营一切正常，具体财务数据请您以公司后续披露的定期报告为准。感谢您的提问，谢谢！

问题二十九、公司的部品销售业务未来有什么计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司的部品销售业务的主要业务背景系：
第一，公司所处产业链的上游是各类部品供应商，公司与其中部分厂商具有长期的战略合作关系，在上游厂商供应较为充足的情况下，公司会在保证自身生产需求的前提下采购部分部品进行对外销售，赚取一定的差价；
第二，公司主要合作客户大多为全球知名品牌客户或区域市场大型品牌客户，其对产品质量要求较高，公司会将采购的部分部品中不符合客户等级要求的进行对外销售；
第三，公司未来将重点发展 MTO 技术服务合作模式，借助自身先进的生产制造优势给当地 LocalKing 客户提供本地化采购，为其提供主板板卡、膜片、灯条、智能笔、投屏器、智会合、适配器、扩展坞、触摸框等其他显示相关的部品。因此，公司的部品类销售业务未来

将有值得期待的发展空间。感谢您的提问，谢谢！

问题三十、如今 AI、AR、虚拟现实等技术越来越成熟，请问公司在上述这些方面有没有相关布局呢？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前在人工智能领域的技术储备有语音识别、人体识别、图像识别等，产品应用有运动镜、美妆镜等。未来公司将继续推进 AR、VR、AI 等前沿技术的研究，储备新技术项目，加快在研新技术的进度，提升产品的技术附加值。感谢您的提问，谢谢！

问题三十一、请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！2022 年，公司研发投入金额为 5.09 亿，创历史新高，较上年同比增长 6.93%。公司目前大部分的研发投入主要放在智能交互平板和创新显示产品。通过多年的研发投入，公司在触控技术、无线传屏、动作感应、语音技术、书写技术、拼接技术等领域储备了众多成果。并且近两年研发出十几种创新类显示产品，目前，运动镜、美妆镜、智慧移动屏等产品的客户反馈情况良好，我们会根据市场情况逐步推出更多创新类显示产品。感谢您的提问，谢谢！

问题三十二、公司智能交互平板产品的差异性及壁垒体现在哪里？和液晶面板的质量好坏有关吗？

答：尊敬的投资者，您好！液晶面板是一个标准化的产品，相同尺寸和参数的面板性能是一样的，而最终呈现出来的终端产品的质量，更多的要看公司整体上从研发、设计、生产、制造相关的能力。感谢您的提问，谢谢！

问题三十三、公司获得了哪些技术专利？专利适用性高不高？

答：尊敬的投资者，您好！截至 2022 年 12 月 31 日，公司知识产权数量共计 1372 项，其中外观专利、实用新型专利、发明专利共计 600 项。感谢您的提问，谢谢！

问题三十四、从现在来看，教育类平板的海外市场展望如何？

答：尊敬的投资者，您好！智能交互平板海外市场渗透率还比较低，基于各个国家对教育的投资政策，整个行业还是处于一个高速发展的阶段。同时今年开始，我们关注到欧美之外的其他国家开始出现比较大的机会，所以考虑到其他区域市场需求的释放，我们认为长期来看行业仍然会有一些的增长趋势。感谢您的提问，谢谢！

问题三十五、公司会很快推出上市的高端类或创新显示产品有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前计划推出上市的项目有高端 MiniLED 电竞显示器、专业显示器、新一代交互平板书写软件、直播机、新一代高音质高画质 TV 产品项目、智慧镜项目、OLED 悬浮智能电视、OLED 高端电竞显示器等。感谢您的提问，谢谢！

问题三十六、公司的研发投入主要指向哪些产品？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前大部分的研发投入主要放在智能交互平板和创新显示产品。通过多年的研发投入，公司在触控技术、无线传屏、动作感应、语音技术、书写技术、拼接技术等领域储备了众多成果。并且近两年研发出十几种创新类显示产品，目前来看，运动镜、美妆镜、智慧移动屏这三款产品的客户反馈情况很好，我们会根据市场反馈情况逐步推出更多创新类显示产品。感谢您的提问，谢谢！

问题三十七、公司 2023 年在创新显示产品和自有品牌建设方面的计划是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好！（1）创新显示产品：2022 年，公司创新显示产品系列的移动屏、运动镜、美妆镜、双面屏等市场推广具有较好成效。2023 年，公司将继续投入人力、物力等资源，加大市场开拓及完善产品品类，逐步提高创新显示产品的份额。（2）自有品牌建设：2023 年，公司将继续加大投入自有品牌皓丽（Horion）、自有品牌 KTC、自有品牌福比特（FPD）的营销并完善产品线，通过三大品牌的有机联合和精准细分市场的营销，继续提高自有品牌的业务份额。感谢您的提问，谢谢！

问题三十八、公司的市场竞争策略是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好！公司制定了差异化的市场竞争战略，确立了服务智能交互显示产品全球头部品牌商、智能电视国际知名品牌中小区域市场、各区域市场本地龙头品牌客户的差异化市场策略。公司凭借相匹配的研发和制造优势在上述差异化市场拥有较高的占有率。感谢您的提问，谢谢！

问题三十九、请问公司的智能交互平板产品是否可以使用微软 windows 操作系统，微软未来将 copilot 嵌入 office 会对公司的产品会带来相应的性能提升吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司的智能交互平板产品中有部分搭载微软 Windows 操作系统，同时内置的硬件全部支持 Windows 组件直接查询调用，可以作为 Windows 操作系统的重要硬件入口。另外公司生产的智能交互平板产品均可以通过 OPS 插口使用带有 Windows 操作系统的 OPS，同时也具备 Type-C、HDMI 等接口可以连接 Mini PC/笔记本电脑等计算机设备。此外，公司生产的 81W63B 和 105W63K 两款智能交互平板产品内置 Windows 板卡，可以直接安装 Office 365 软件。终端用户购买正版 Office 并升级到最新的 Office 365 Copilot 版本，即可使用最新的 Chat-GPT 服务，随着 Microsoft 365 Copilot 加速渗透，可能有益于提高教师和商务人士的工作效率。感谢您的提问，谢谢！

问题四十、请问公司产能今年的提升幅度预计能达到多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司新增募投资项目建成投产、旧产线改造完成后，整体产能预计较原有产能增长 20%—30%左右，目前项目正在稳步推进中。感谢您的提问，谢谢！

问题四十一、2022 年公司业绩的主要驱动因素有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2022 年年度净利润较上年同期有较大幅度增长，主要原因如下：1、公司智能交互平板业务量增长、智能电视业务量增长且平均尺寸增大、核心原材料价格下降、毛利率较上年同期上升；2、多个创新类显示产品逐步放量，市场反馈良好；3、报告期内，公司获得部分汇兑收益；4、报告期内，公司获得政府补助资金。未来，公司将继续努力保持主营业务稳定增长，持续推进创新类显示产品的快速发展，加强公司科技创新能力，全面提升公司核心竞争力及盈利能力。感谢您的提问，谢谢！

问题四十二、请问公司发展的战略重点是什么？如何保障公司利润的持续增长？

答：尊敬的投资者，您好！公司作为智能显示行业内的龙头企业之一，结合行业发展趋势，积极响应政策号召，现阶段制定了以下发展战略：

一、布局前沿显示技术

公司将立足于现在成熟的液晶显示技术，加大对 Mini LED、Micro LED 和 OLED 技术的研发投入，同时推进 AR、VR、AI、Chat-GPT 等前沿技术的研究，储备新技术项目，加快在研新技术的进度，提升产品的技术附加值。

二、显示产品智能化

除了显示技术的不断迭代外，其他技术的进步也带动着显示行业向前发展，显示产品已不单单只作为显示屏幕出现，智能化及交互性能的发展使显示产品能够为客户群体提供更加便捷、高效的优质服务。公司未来将积极推出更加智能化、便捷化、个性化的显示产品。

三、大力发展创新类显示产品

新需求刺激新产品，随着显示技术的推进以及物联网和人工智能等技术的发展，作为人机界面交流的显示产品，应用场景逐渐由家庭、教室、会议室等延伸至健身、娱乐、直播、网课。公司具备深厚的技术储备、高效的生产能力，将继续加大研发投入力度，推出更多创新类显示产品。

四、注重自有品牌建设

公司业务模式以服务客户为主，同时开拓自有品牌业务。目前公司旗下的自有品牌有：“KTC”主要经营电竞显示器类、智能家居类产品；“皓丽（Horion）”主要经营智能会议平板类产品；“福比特（FPD）”主要经营智能家居类产品。公司将继续加大投入对自有品牌的宣传并完善产品线，通过三大品牌的有机联合和精准细分市场的营销，继续提高自有品牌的业务份额。

感谢您的提问，谢谢！

问题四十三、尊敬的董秘您好，请问贵司有对 ChatGPT 进行研究或布局吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司立足于现有成熟的液晶显示技术的基础上，加大对 Mini LED、Micro LED 和 OLED 技术的研发投入，同时推进 AR、VR、AI 等前沿技术的研究，储备新技术项目，加快在研新技术的进度，提升产品的技术附加值。感谢您的提问，谢谢！

问题四十四、请问公司未来是否会通过并购等方式进入汽车、VR 设备、机器人等新业务领域？

答：尊敬的投资者，您好！公司一直密切关注新业务拓展机会，将视行业发展情况和公司自身实际需要择机进入新业务领域。感谢您的提问，谢谢！

问题四十五、公司目前有哪些不足，将如何弥补？

答：尊敬的投资者，您好！公司是智能显示行业内的龙头企业之一，根据迪显咨询（DISCIEN）数据统计，2022 年度，公司智能交互平板在生产制造型供应商中的出货量全球排名第一，公司智能电视在生产制造型供应商中的出货量全球排名第六；根据洛图科技（RUNTO）数据统计，2022 年度，公司智能交互平板自有品牌“皓丽（Horion）”在国内商用平板市场中的出货量排名第二；根据 TRENDFORCE 统计，2022 年上半年，公司自有品牌 KTC 出品的 Mini-Led 显示器全球出货量排名第二；根据奥维睿沃（AVC REVO）统计，2022 年度，公司自有品牌“KTC”在国内线上零售市场电竞类显示器销量排名第六。公司目前自有品牌建设方面稍显薄弱，目前公司旗下的自有品牌有：“KTC”主要经营电竞显示器类、智能家居类产品；“皓丽（Horion）”主要经营智能会议平板类产品；“福比特（FPD）”主要经营智能家居类产品。公司将继续加大投入对自有品牌的宣传并完善产品线，通过三大品牌的有机联合和精准细分市场的营销，继续提高自有品牌的业务份额。感谢您的提问，谢谢！

问题四十六、公司医疗显示类产品的情况怎样？今年会有什么样的展望？

答：尊敬的投资者，您好！我们从 2015 年开始布局医疗显示行业，主要由公司下属子公司深圳市康冠医疗设备有限公司经营，康冠医疗的主要产品为手术室专用显示、VMU 显示设备、影像中心会诊大屏、超声显示器等。产品类型涵盖了从临床多功能到专业诊断、数字化手术以及远程会诊等全线医疗影像产品，并有病床监护、一体机等创新显示产品，同时对医疗影像信息化有完整成熟的解决方案。医疗行业研发周期长，还有许多认证工作。从去年下半年开始，我们在医疗行业开发的几个重要客户都已经完成了产品认证工作，本月有些客户已经开始批量出货。目前医疗显示产品已经入驻曲靖第二人民医院、空军军医大学第一附属医院（西京医院）、深圳市盐田区人民医院（集团）、深圳市龙岗中心医院等多家三甲医院。医疗显示器产品今年会比去年有一个比较大的增长，有望成为今年的一个亮点。感谢您的提问，谢谢！

问题四十七、目前公司是否有闲置资金？对闲置资金公司是如何管理的？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年 3 月 24 日召开第二届董事会第七次会议、第二届监事会第七次会议审议通过了《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》；于 2023 年 3 月 24 日召开第二届董事会第七次会议审议通过了《关于公司使用闲置自有资金进行现金管理的

议案》。公司在保证正常经营、资金安全的前提下，充分利用闲置资金、提高资金利用率、增加公司收益，为公司和股东获取更多的投资回报。公司使用闲置自有资金进行现金管理的投资品种为银行、信托、证券公司或其他金融机构发行的安全性高、流动性好的稳健型、低风险理财产品，使用部分闲置募集资金投资的品种为安全性高、流动性好、单项产品投资期限不超过 12 个月的保本型理财产品等品种。公司及子公司按照相关规定严格控制风险，对标的产品进行严格评估。感谢您的提问，谢谢！

问题四十八、请问对公司市值管理方面有什么规划和展望吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续提高自身经营水平，加大向市场传达公司价值的力度，努力回馈广大股东。感谢您的提问，谢谢！

问题四十九、请问公司如何看待今年智能交互显示产品的市场需求？

答：尊敬的投资者，您好！智能交互平板方面，今年一季度开始，产品需求较之去年逐渐回暖。根据 DISCIEN 的研究报告显示，2023 年至 2027 年，全球智能交互平板市场需求稳步增长，预计到 2027 年，全球出货量将达到 462.0 万台。

创新类显示产品方面，其中运动镜去年的增长比较乐观，除了一些重点客户，我们也拓展了一些新客户。随心屏产品方面，我们前期拓展的一些客户，已经开始有第一批量产，随着客户交付的不断增长，今年会有更多出货；其次我们运营该产品的自有品牌 KTC，之前受限于面板供应不足，今年情况会得到改善，所以随心屏这款产品未来的增长是值得期待的。感谢您的提问，谢谢！

问题五十、敬爱的董高监们好，一季度北美经济疲弱，请问贵司 IFPD ODM 产能是否满产，谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！智能交互平板方面，今年一季度市场去库存的情况逐渐进入尾声，产品需求已经开始慢慢好转，并且欧美市场外的海外其他区域市场的需求也开始增加，我司在手订单充裕。感谢您的提问，谢谢！

问题五十一、请问公司是否有计划开展新的业务？

答：尊敬的投资者，您好！公司未来的重点投入方向为智能交互平板和创新类显示产品。公司将通过持续不断的研发投入，开发更多新应用场景下的产品，同时推进 AR、VR、AI 等前沿技术的研究，储备新技术项目，加快在研新技术的进度，提升产品的技术附加值。另外，公司未来将重点发展 MTO 技术服务合作模式，借助自身先进的生产制造优势给当地 LocalKing 客户提供本地化采购，为其提供主板板卡、膜片、灯条、智能笔、投屏器、智会合、适配器、扩展坞、触摸框等其他显示相关的部品。感谢您的提问，谢谢！

问题五十二、领导，您好！我来自大决策，面板价格近期出现上涨，公司智能电商业务影响有多大？

答：尊敬的投资者，您好！我们的定价策略是以成本定价，除了预判

	面板及其他原材料的价格，还包括对不同尺寸、不同品类、差异化程度收取不同的加工费用，这里面产品品类起更大作用，如果高附加值及高尺寸的产品占比高，我们的利润率就高，其影响远高于原材料的下跌。所以，面板价格上涨会对公司的利润有一定的影响，但影响不是很大。感谢您的提问，谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月12日