

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：2023-006

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	国信证券、中国保险资产管理业协会、中信保诚人寿、工银安盛资管、华安保险、百年保险资管、鼎和财险、国泰产险、太平资本、信泰人寿、永安保险、前海财险、众诚汽车保险、中煤保险、国寿资产共计24人
时间	2023年8月11日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：孙建华 董秘办主任兼证代：范誉舒馨 证券事务专员：陈艺婷 证券事务专员：吴嘉凯 证券事务专员：聂焱 证券事务专员：肖华升
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一、公司主要业务是否聚焦于亚非拉国家？</p> <p>答：公司主要产品包括智能交互平板、专业类显示产品、创新类显示产品、智能电视等。公司智能电视主要销往亚洲、北美洲、南美洲、非洲等地区，以服务于一带一路、新兴市场国家的 LocalKing 品牌为主；公司智能交互平板主要销往欧洲、北美等主流市场，以服务于全球前十大品牌客户为主，目前，除了欧美市场有较高需求外，其他新兴国家也出现需求，公司将紧抓行业机遇。</p> <p>问题二、2023年上半年，公司创新类产品出货量增长较大？未来的发展趋势是怎样的？</p> <p>答：2023年上半年，公司创新类产品出货量同比增长127.12%。创新类产品相较于传统产品，能更好地满足消费者的多样化需求，因此目前也存在一定的发展潜力。公司近年来加大对创新产品的研发力度以求解决市场需求痛点，目前看来取得了一定的成果。公司创新类显示产品具有人性化的设计和便捷的操作方式，如触摸屏、可调节角度和高度、多种接口等，又通过应用 AI、VR、AR 等前沿技术于产品设计中，综合为用户提供更舒适和便利的使用体验。创新类显示产品既能够满足用户需求痛点，又结合了公司差异化的市场营销战略，所以实现了大幅增长。</p> <p>我们认为未来发展趋势仍然向好，随着物联网、5G、AI 技术在智能显示产品上的不断运用，塑造了多样化的应用场景。例如，公司推出的皓丽</p>

智能直播机采用 AI 美颜, 多设备码流及多路码流混合等技术, 集虚拟场景、多屏互控反控等功能为一体, 一站式解决直播中的各种需求; 推出的新型美妆镜将应用于日常出行前的妆容整理以展示消费者需要了解的信息, 同时支持人机互动及家庭家居的控制; 推出的智能运动镜, 将运动健身与智能显示互动有机融合在一起, 消费者在家中便可体验到去健身房一样的效果, 与健身教练及同行训练者一起交流互动; 推出的移动智慧屏, 可随处移动、触屏、自由旋转屏幕, 满足更多场景需求。目前, 行业内的创新类显示产品处于起步阶段, 但基于应用场景丰富的产品特点, 可以有效解决消费者的需求痛点, 除了以上创新类显示产品, 公司已陆续推出 VR 眼镜、投影仪等新品, 未来将有较高的发展潜力和市场空间。

问题三、公司的定制化服务针对的是客户哪方面的需求? 偏向硬件还是软件?

答: 公司定制化服务面向的是客户的全方位需求。公司在研发投入及品质管控两方面都有自己的优势。在研发投入方面, 公司近年研发费用占营收比例逐年增加; 在品质管控方面, 公司拥有 20 多年的工厂管理经验, 能较好地把控产品质量, 为客户提供高品质的产品。

问题四、医疗反腐对公司的医疗相关业务是否有影响?

答: 目前未有影响。公司医疗相关业务产品主要为放射诊断显示器、内窥监视器、放射综合显示器、影像中心会诊大屏、超声显示器和手术室一体化显示器等。这些产品主要服务于医疗行业上游的各厂商。除此之外, 国家目前重点扶持 CT、核磁共振, 也在积极倡导相关产品进口替代, 和公司医疗业务相关战略相契合, 利好公司医疗相关业务发展。

问题五、公司如何应对面板价格波动?

答: 公司产品价格会随着面板价格波动而进行调整。公司具备价格传导能力, 我司产品大部分采用成本加成模式, 毛利率相对稳定, 终端价格受原材料价格扰动, 可及时传导, 也会有滞后, 具体终端售价会根据市场销售策略、市场环境而定, 致使收入会与原材料价格同向波动。

问题六、公司的销售信用政策是怎么样的?

答: 公司采用给予一定的信用账期和现款现货相结合的信用政策, 主要方式如下: 1、对部分客户采用先款后货的方式; 2、若由保险公司承保, 灵活采用先货后款的方式。

问题七、能否详细介绍一下公司的 MTO 计划?

答: MTO 指的是康冠科技可按照海外客户需求在全球复制“康冠超级工厂”模式, 为客户提供“技术+设备+供应链”的多维立体式服务。“技术”即协助不同国家的客户实现技术适配的本地化及当地智能产线、智能车间、智能工厂的调试。“设备”即根据客户需求部署工厂硬件基础设施和网络基础设施。“供应链”指的是协同国内供应链完善的配套体系给予海外客户供应链支持。

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

	<p>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，辐射范围涵盖波兰、墨西哥、新加坡、韩国、泰国、巴基斯坦、摩洛哥、埃及、哥伦比亚、巴西、美国、英国、印度、阿根廷、日本等全球主要智能显示终端市场。目前已经在中国香港、中国台湾、韩国首尔、日本东京、美国加州、墨西哥提华纳、阿联酋迪拜、波兰华沙设立全资子公司，该布局使得公司能够进入多个国家和地区的市场，扩大其业务范围和市场份额。通过 MTO 战略，公司可以将原材料以半散件或者散件的方式出口到对应地区当地进行组装，提高了公司整体周转速度的同时减少仓储和物流的成本。另外，MTO 战略可以提高公司资源的使用效率，将更多的资源投入研发等核心环节，将持续提高公司核心竞争力。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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年8月11日