

证券代码：001308

证券简称：康冠科技

公告编号：2025-016

深圳市康冠科技股份有限公司 2024 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以未来实施权益分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.80 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	康冠科技	股票代码	001308
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	孙建华	范誉舒馨	
办公地址	深圳市龙岗区坂田街道五和大道 4023 号	深圳市龙岗区坂田街道五和大道 4023 号	
传真	0755-33615999	0755-33615999	

电话	0755-33001308	0755-33001308
电子信箱	dmbsh@ktc.cn	dmbsh@ktc.cn

2、报告期主要业务或产品简介

公司的主要业务为智能显示产品的研发、设计、生产以及销售，主要产品包括智能交互平板、创新类显示产品、专业类显示产品、智能电视等。公司在创新类显示产品领域以自有品牌和服务客户相结合的方式推广产品。公司从事智能显示行业 30 年，始终专注于智能显示领域的研发设计和生产制造，是国内最早致力于智能显示终端产品的厂家之一。

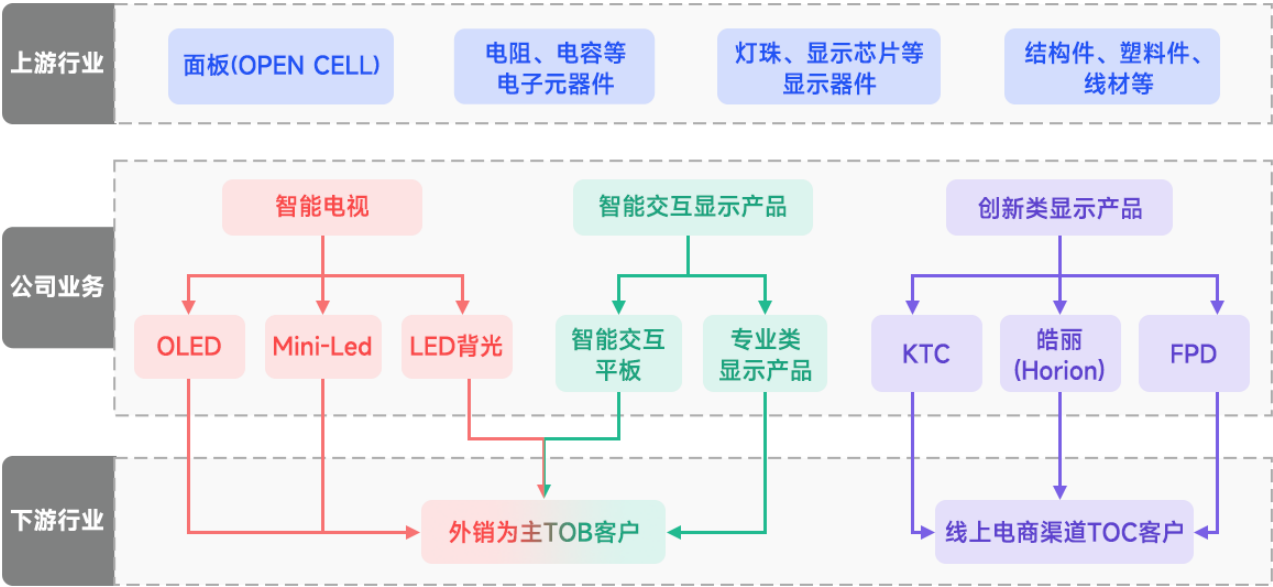


图 1. 公司所处的产业链及上下游

2005 年公司开始生产 LCD TV，在经过多年技术沉淀和经验积累的基础上，公司凭借自身的研发设计优势不断开拓新产品领域。2010 年公司进军商业显示领域，开发出智能交互平板、电竞显示器、拼接屏、单屏显示器等多个商业显示产品。2021 年公司推出创新类显示产品类别，并在该类别下推出智能运动镜等产品。2022 年至 2024 年，公司加大力度开拓创新品类，并支持旗下三个自有品牌“KTC”、“皓丽(Horion)”、“FPD”的发展，相继推出移动智慧屏、智能美妆镜、VR 眼镜、直播机、投影仪、智显屏、OLED 悬浮电视等新品。

2024 年，公司陆续参与了一系列国内外顶级展会，包括美国 CES 展、西班牙 ISE 展、135 届和 136 届中国进出口商品交易会（广交会）、香港环球资源消费电子展览会春季及秋季展、北京 Infocomm 展、美国 Infocomm 展、德国 IFA 展、迪拜 Gitex 展以及深圳车载显示展。通过这些高规格的展览平台，公司积极推动产品走向国际市场，全方位展示最新产品的前沿技术与独特设计，致力于让全球客户深入了解并认可康冠科技产品的卓越品质。

公司通过 AI 技术的赋能，成功构建了多元化的产品矩阵，覆盖了“AI+办公”、“AI+教育”、“AI+医疗”、“AI+娱乐”等多个关键场景。“AI+办公”赋能皓丽智能交互平板，打造智能文字、智能图表等提升用户体验和生产力的功能。“AI+教育”赋能皓丽智慧讲台和智慧黑板，帮助老师更有效开展课堂管理和个性化教学辅助。“AI+医疗”赋能康冠医疗 AI 一体机，通过智能诊断帮助医生快速判断病症。“AI+娱乐”赋能 FPD 智能美妆镜与 KTC 随心屏，前者通过 AI 妆容模拟与 AI 语音控制为客户带来一体式美妆综合体验；后者通过 AI 语音助手随时随地唤醒，解放用户双手，增强人机交

互。



图 2. KTC 随心屏 AI 语音交互功能演示



图 3. KTC 随心屏 AI 隔空手势功能演示

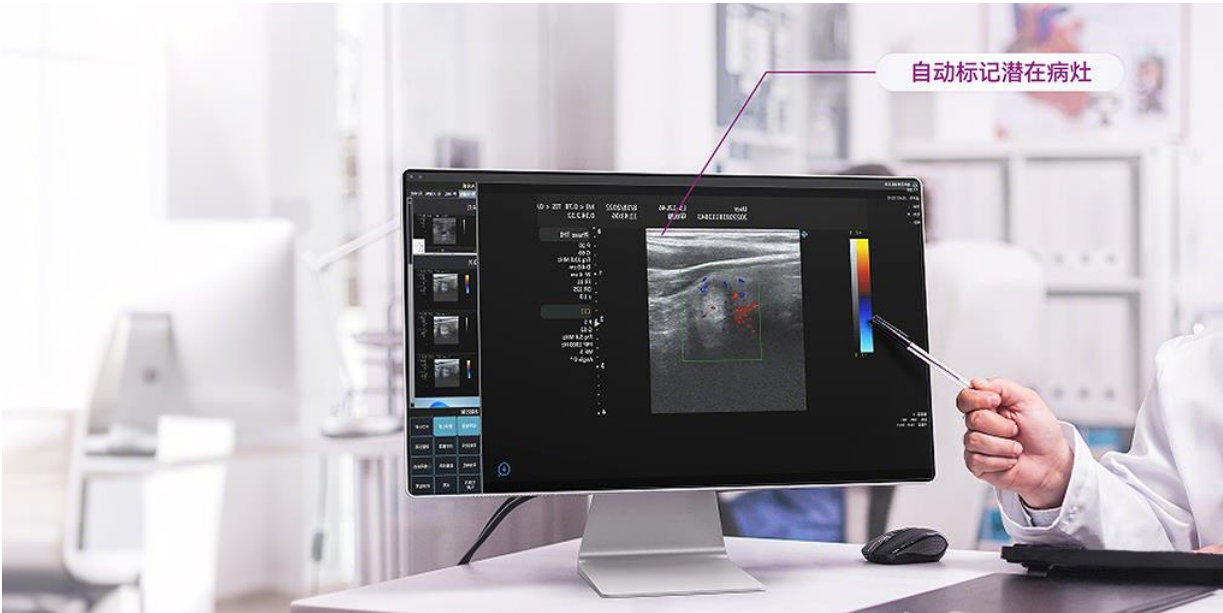


图 4. 康冠医疗 AI 一体机诊断功能演示

展望未来，公司将依托于在智能显示领域的深厚研发设计、生产制造和销售服务经验，以产业链的扩展和价值提升

以及业务布局为战略导向。公司将整合各类资源，持续增强研发实力和产品创新，提高生产效率，构建一个国际化的智能显示制造生态系统，努力成为全球领先的智能显示终端产品的专业制造商。

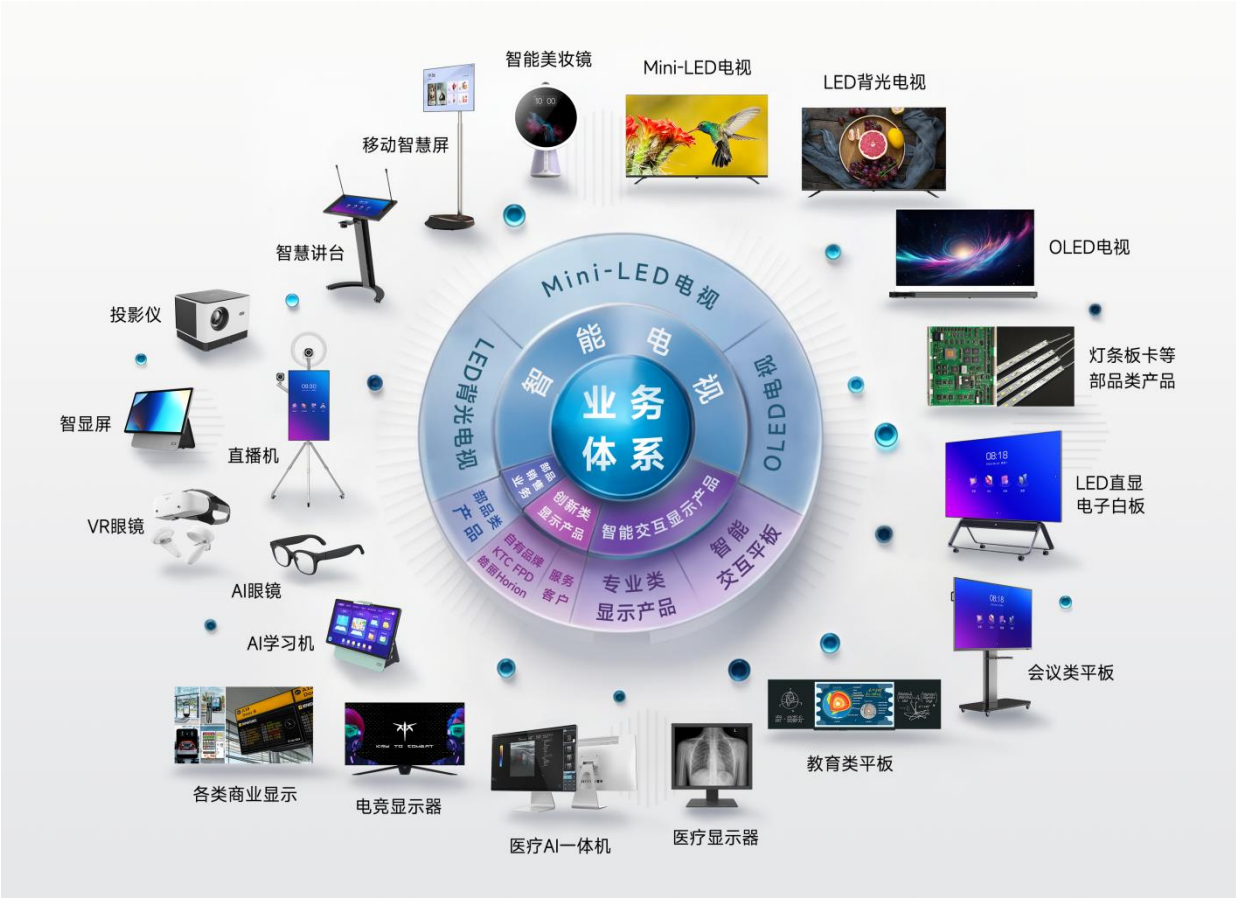


图 5. 2024 年公司业务体系划分

（1）智能交互显示业务

公司的智能交互显示业务主要以智能交互显示产品的研发、设计、生产以及销售为主，目前经营的产品类别主要有：智能交互平板、专业类显示产品。其中智能交互平板按应用领域可分为教育类智能交互平板、会议类智能交互平板；专业类显示产品包括电竞显示器、医疗显示器、公共信息显示屏、商业展示显示设备等。

1) 智能交互平板

公司生产的智能交互平板主要应用于教育、办公领域，是公司的核心产品之一。随着欧美市场未完成的教育信息化政策的继续推进和产品更新换代需求，及新兴国家的市场开拓，智能交互平板的需求会继续回暖并保持稳定增长。根据迪显咨询（DISCIEN）数据统计，2024 年，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；根据洛图科技（RUNTO）数据统计，2024 年，自有品牌皓丽在国内商用交互平板市场的出货量排名第二。

公司智能交互平板产品涵盖教育场景的智慧黑板和会议场景的交互电子白板，主要面向海外一线品牌商客户，销往欧洲、北美等主流市场及新兴市场国家。公司紧抓海外教育数字化信息化和企业办公智能化的发展趋势，与海外大部分头部教育平板品牌商及众多知名会议设备品牌建立了合作关系，是公司智能交互平板业务的重要构成部分。

教育场景的智慧黑板在教育信息化的过程中发挥着关键作用，除了内置安卓系统，智慧黑板还支持与 Windows 系统

无缝切换，满足不同教学场景的需求。产品具备 PIR 人体侦测、环境光感应、环境监测、智慧护眼等功能，全方位保障师生用户的健康使用。同时，公司立足技术发展前沿，将智能手写识别、智能图形识别、智能取景等 AI 功能与多样化的互动教学功能集成于智慧黑板，为用户带来颠覆式的智能化、人性化的教学与学习体验。

会议场景的电子白板专为满足企业高效协作和信息共享的需求而设计，支持多人同时书写、标注和擦除，方便团队成员实时互动和讨论。电子白板具备强大的文件管理和数据存储功能，可以轻松导入和导出 PPT、Word、PDF 等格式的文件，实现会议内容的高效记录和分享。此外，电子白板还支持远程协作功能，通过网络连接，不同地点的团队成员可以实时共享屏幕和内容，打破地域限制，提高会议效率。

在会议类智能交互平板领域中，公司在服务客户业务模式的基础上，同时推进自有品牌业务。公司创立了会议类智能交互平板自有品牌“皓丽（Horion）”，旗下智能会议平板产品涵盖 55-110 英寸，集白板书写、无线同屏、视频会议等功能于一体，满足客户多样化的需求。

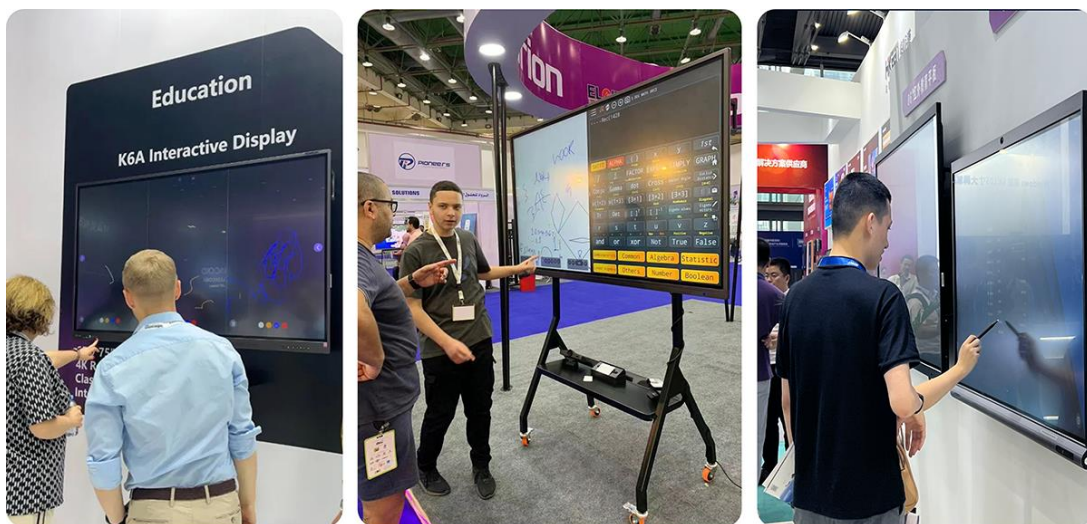


图 6. 公司智能交互平板海外参展及应用案例

2) 专业类显示产品

公司生产的专业类显示产品包括电竞显示器、商业专业显示器、医疗显示产品、公共信息显示屏、商业展示显示设备等产品。本报告期内，公司专业类显示产品采用最新的技术和设计，拥有更高的分辨率、更广的色域和更快的响应速度等特点，能够提供给用户更好的视觉体验和更准确的色彩表现，满足用户对精细图像和色彩的需求。得益于公司电竞类显示器的市场份额进一步扩大，公司专业类显示产品销量在报告期内实现了显著增长。

电竞显示器主要应用于游戏电竞领域，它具备高刷新率、低延迟和出色的色彩表现能力，让游戏玩家拥有流畅、真实的游戏视觉体验。电竞显示器通常采用高清或超高清分辨率，确保玩家能够捕捉到游戏中的每一个细节。KTC 品牌旗下电竞显示器产品涵盖 OLED、Mini-LED 和 LCD 三种先进显示技术，兼有常规屏、带鱼屏和曲面屏多种型号，产品分辨率从 FHD 到 UHD 不等，尺寸从 23.8 英寸到 47.5 英寸不等，充分满足不同消费习惯的用户需求。

商业专业显示器注重稳定的显示性能和舒适的视觉体验，办公用显示器适用于日常办公场景，助力员工提高工作效率，强调色彩准确性和高分辨率的特性，适合平面设计、视频编辑、3D 建模等专业创作工作，为设计师提供精准的色彩

呈现和细腻的图像细节，助力创意实现。

医疗显示产品主要由公司下属子公司深圳市康冠医疗设备有限公司生产经营。康冠医疗是国家高新技术企业和深圳市专精特新中小企业，其医疗显示产品主要包括放射诊断显示器、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、手术室一体化显示器、医疗平板电脑和医疗 AI 一体机等。产品类型涵盖了从临床多功能到专业影像诊断、数字化手术以及远程会诊等全线医疗影像产品及 AI 一体机等创新产品，并且与合作伙伴推出了超声 AI 应用智能终端，可通过 AI 软件自动识别病灶，辅助医生提高诊断效率与准确率。同时还为智能化阅片室提供科室整体解决方案。截至 2024 年底，康冠医疗的显示产品已经入驻全国超 30 个省，1000 余家的市级医院、县级医院以及乡镇卫生院。

公共信息显示屏是专为满足企业环境和专业工作需求而设计的显示设备。功能上不仅要求提供清晰、细腻的图像质量，还要具备高效、稳定的性能，以适应长时间和高强度的工作负载。高分辨率的显示、先进的色彩管理系统、高稳定性和耐用性、多功能接口等特性，使其广泛应用于办公室、会议室、零售环境、展览中心和控制室等，为各种商业和专业应用提供高质量的视觉展示。

商业展示显示设备则包括单屏显示器、拼接单元、商用电视、数字标牌、视窗屏等，应用领域广泛，适用于交通指挥中心、金融场所、政府单位、展会、商业写字楼、休闲会所、水利监测站、电厂监测站等场景。



图 7. 公司专业类显示产品海外参展及应用案例

（2）创新类显示产品

公司坚持技术领先和创新驱动的发展理念，持续深化研发投入，旨在不断推出创新产品并满足市场新需求，构建起多元化的业绩增长点。创新类显示产品包括三大自有品牌和服务客户的部分，在报告期内实现了显著增长，彰显了公司在显示技术领域的全面实力，体现了公司市场战略的独特性和前瞻性。

本报告期内，创新类显示产品的出货量和营业收入都实现较大增长，主要原因系公司深度运用 AI 技术赋能创新类显示产品，结合 VR、AR 等前沿科技，极大地提升了产品力。融合了 AI 交互功能的操作方式能够极大解决用户的需求痛点，为用户提供更加舒适和便利的使用体验，满足用户对智能化显示产品的迫切需求。叠加公司实施的差异化市场营销战略，精准定位目标客户群体，从而在报告期内实现了销量的显著增长。公司为国内行业第一家推出创新类显示产品移动智慧屏的企业，根据迪显咨询（DISCIEN）数据统计，2024 年公司移动智慧屏在生产制造型供应商中的出货量全球排名第一。

“KTC”品牌电竞显示器也已经通过高性价比市场渗透策略获取了一定的市场份额，根据奥维睿沃（AVC REVO）数据统计，

2024 年公司 KTC 品牌在中国大陆线上零售显示器品牌中销量排名第四，其中电竞类显示器销量排名第三。

创新类显示产品积极拥抱尖端科技，不断探索智能显示技术与多样化应用的广阔前景。创新类显示产品，例如移动智慧屏、智能美妆镜、VR 眼镜、直播机、投影仪、智显屏和 OLED 悬浮电视，都是通过不断的技术创新和产品研发，将尖端显示技术应用于多样化的场景和需求中。这些产品不仅在显示性能上表现出色，更融入了智能化和便捷化等现代科技特性，为用户带来了全新的视觉享受。

公司的三大自有品牌——“KTC”、“皓丽（Horion）”和“FPD”，体现了公司在创新类显示产品领域的品牌战略。这些品牌针对不同的市场定位和用户需求，推出了各自独具特色的产品线，以满足不同消费者的需求。

“KTC”品牌始终践行“科技改善生活”的企业使命，专注高质量电竞显示器及创新类显示产品的研、产、销。旗下产品有 KTC 智慧随心屏、电竞显示器、投影仪等。2024 年 KTC 品牌通过营造国内外、线上与线下、多层次的用户生态，努力为用户提供更贴近需求的产品及服务，向全球消费者展现专业特色显示产品的独特魅力。

报告期内，在国内线上市场，KTC 品牌在“618”和“双十一”等购物节期间实现了销售额和销量的显著增长，同时在全网范围内的品牌曝光度也达到了新高。而在海外线上市场，KTC 品牌也实现了线上销售额和曝光量的稳定增长。KTC 品牌并未止步于线上成功，还积极通过线下活动来拓展市场、建立合作关系，并深入了解行业动态及最新技术。从美国的 CES 展会到中国台湾的 Computex 展会、深圳文博会-龙岗数字走廊展区，再到日本 TGS 展会、迪拜 GITEX 展会，KTC 品牌不断加强全球用户的近距离交流与合作。

展望未来，KTC 品牌将继续保持其对科技与创新的追求，不断推出智能显示产品，并融合人工智能、ChatGPT、DeepSeek 等前沿技术，与全球合作伙伴携手，为全球消费者提供更优质的智能硬件产品与服务体验。



图 8. KTC 品牌旗下产品海外参展及应用案例

“皓丽（Horion）”品牌专注于商用智能显示产品的研发与制造，致力于成为全球卓越的商用智能显示产品及解决方案提供商。作为智能办公领域的佼佼者，皓丽产品线涵盖会议平板、会议电视、LED 一体机等；同时创新屏投哥，采

用 32 英寸 4K 电容触摸屏，搭载 6T 算力的旗舰级芯片，超强性能为未来 AI 算力的爆发式增长提供储备基础，内置支持 4-6 小时续航的锂电池，打破空间限制，打造适用于团队协作、展览展示、门店宣传等多场景移动使用的全能智慧屏；此外针对企业服务领域推出专业级直播一体机，带来一站式专业直播解决方案。皓丽通过创新多样化的智能显示产品匹配更多元化的细分场景，凭借差异化的技术应用、创新的功能设计和广泛的场景适应性，赋能多个领域与行业的数字化转型与业务升级。

发展至今，皓丽先后获得深圳知名品牌、湾区知名品牌、广东知名品牌、会议平板市场最具知名品牌奖、商用显示创新应用奖等等殊荣，更连续 7 年排名某电商平台该品类销量榜第一。2019 年，皓丽确定品牌出海战略，采用线上线下双线布局，一方面在全球多地设有独立运行的“皓丽办事处”，另一方面在亚马逊平台全面发力，通过精细化运营、本地化营销和高效物流服务，快速拓展全球市场。2024 年以来，皓丽还参加了多项国际展会，包括在阿曼举办的第 33 届 Comex 全球科技展、日本秋季 IT week、埃及开罗信息及通讯技术展，GITEX Africa 2024，尼泊尔 B2B Summit。这些展会不仅提升了皓丽（Horion）品牌的国际影响力，更为其深化行业合作、拓展国际业务提供了宝贵机遇。

随着 AI 技术的飞速发展，“皓丽（Horion）”依托母公司康冠科技的综合实力和技术积累，率先开启 AI 时代的会议方式，通过“AI+软件+系统+硬件”四位一体，将大模型技术转化为实际生产力，打造全场景 AI 协作闭环，让会议形式从“单向输出”到“AI 实时共创”，让会议决策从“经验驱动”到“数据+AI 驱动”，让会议信息从“手动记录”到“自动化落地追踪”，掀起会议协作全流程的效率革命，为企业带来超智能、超便捷的下一代协作空间。未来，随着 AI、脑机接口等更多前沿技术的深度融合，皓丽会议平板将通过场景化创新、主动智能等方式，进一步提升人机交互的效率和便捷性，探索未来办公的更多可能。同时皓丽也将进一步拓展业务模式，实现多品类齐发，跨领域发展，为用户带来更加智能的产品，构建智能办公新生态。



图 9. 皓丽品牌旗下产品海外参展及应用案例

“FPD”品牌围绕家居场景，为不同家庭成员提供创新智能显示产品，让科技智能和互联可视的全新体验融入到日常

生活，主要产品包括镜面显示系列（8 寸智能美妆镜/27 寸智能美妆镜）、电视系列（OLED/Mini-LED/LED 电视及双面屏/Google TV）、智显屏，VR 眼镜-灵境系列等。FPD 的创新类显示产品运用 AI、AR、VR 等前沿技术，为用户提供舒适便利的家居生活体验。

智能美妆镜作为爆款产品，在社交媒体上广受欢迎，连续多月在 LED 化妆镜类目和创意礼品榜单上名列前茅，线上销售稳定，同时吸引细分行业客户。以个人健康护理和科技美妆为特色，智能美妆镜展现出可持续发展的市场潜力。同时，FPD 品牌在国内外推出多款智能电视，包括海外的 Google TV 和国内的艺境系列（悬浮 OLED TV）/星境系列（Mini-LED TV）/智境系列，在境内外的线上销售平台取得不俗成绩。

未来，FPD 品牌将继续努力保持国内产品创新和营销创新的力度，时刻关注市场变化和消费需求，并全力提升海外销售渠道及营业额，持续提高品牌的服务水准，加强品牌建设和推广，提升品牌知名度和影响力，让产品触及每一位智能显示产品的消费者。



图 10. FPD 品牌旗下产品海外参展及应用案例

产品名称	产品示意图	产品介绍	应用场景
移动智慧屏		集学习机、健身镜、平板电脑、电子书阅读器和智能音箱多种功能于一体，深入解决用户在日常生活中的痛点，解放用户双手，具备超高清大屏、无线续航、触摸屏、无线投屏、隐藏万向轮、旋转升降支架和多种数据接口等功能与设计。	应用于影视娱乐、办公学习和健身等场景。
电竞显示器		KTC 品牌旗下电竞显示器包含 OLED、Mini-LED 和 LCD 三种显示技术，兼有常规屏、带鱼屏和曲面屏多种规格，产品分辨率横跨 FHD 到 UHD，尺寸从 23.8 英寸到 47.5 英寸，充分满足不同消费习惯的用户需求。	应用于电竞、娱乐场景以及办公场景。

智能美妆镜		支持妆容模拟、AI 语音控制和手机投屏功能，同时加载海量妆容教程，为客户带来一体式美妆综合体验。	应用于化妆品专柜（可与美妆品牌合作）、发廊、家居使用等。
会议平板		皓丽会议平板定位会议专业视听，搭载 AI 摄像头、阵列麦克风、高保真立体音响系统，采用旗舰级八核处理器，可选配双系统，支持一键切换系统，灵活应对各类专业需求。	应用于企业、政府、金融、医疗、教育等领域。
会议电视		皓丽旗下会议电视专为会议而生，内置专业会议模式，支持 4K 企业级投屏，装有办公软件、文件传输、信息发布系统等丰富应用。创新的会议模式+电视模式双模式设计，可实现两种模式灵活切换。	应用于会议办公、商业展示、家庭娱乐等场景。
Mini-LED 电视		通过独立分区、KSF 荧光粉技术以及杜比音效的加持，使得画面更加细腻、逼真；音效更加立体、饱满，为用户提供沉浸式的观影体验。	应用于娱乐、家庭观影等领域。
投影仪		具有自动对焦、自动校正、自动避障和画质补偿等功能，同时硬件上支持多种信号接口。能够投射出比传统电视更大的画面，为用户带来更加沉浸的视觉体验；适合家用观影、户外、商务演示等使用场景。	应用于家庭、教育、演出等领域。
AI 交互眼镜		功能强大的智能穿戴设备，采用传统佩戴方式。支持手势和语音交互，具备拍照录像、音频等功能，内置 AI 语音交互实现多场景应用。	应用于生活记录、学习翻译、娱乐休闲、智能出行等场景。
Google TV		搭载 Google TV OS，所有内容一屏尽享。Dolby 和 HDR 带来更加精妙的视听体验。Google Assistant 让电视更加智能，无限、蓝牙、Chromecast 互联互通更加便捷。	应用于娱乐、家庭观影等领域
OLED 悬浮电视		透明边框设计，外观呈现屏幕悬浮效果，高刷新率画面丝滑稳定且鲜活生动，高保真扬声器与低音炮带来沉浸式澎湃音效。	用于商业展示或家居使用。
智显屏		兼具家庭通讯和娱乐功能，作为行业首家接入微信音视频通话功能的产品，无需下载微信 APP，以接入微信小程序的方式，实现一键微信视频通话，让家庭老小操作无门槛；内置智能语音助手，语音操控实现听歌、看剧、浏览新闻等多项功能，解放双手便捷生活；拥有海量学习资源，满足儿童早教学习需求。	应用于家居，作为中控屏或多功能智慧屏使用。

自有品牌通过跨境电商出海是公司创新类显示产品下一步发展的重点，且目前公司已在这一领域展开了卓有成效的工作。

KTC 品牌旗下的显示器、移动屏已上架亚马逊、Newegg、Temu 等电商渠道，其中智慧显示器 A32Q8 附带谷歌 TV 系统与奈飞认证，完美匹配海外客户需求。通过跨境电商渠道，KTC 品牌已经触及北美、欧洲、日韩、东南亚等地区。未来 KTC 品牌将以亚马逊电商平台为重心，逐步拓展其他多平台，同时迭代成熟产品线、拓宽周边产品线、创新新型产品线。

(3) 智能电视业务

公司生产的智能电视产品按显示技术可分为 OLED 电视、Mini-LED 电视和 LED 背光电视。根据洛图科技（RUNTO）数据统计，2024 年公司在全球 TV ODM 市场专业代工厂排名第三。

公司在智能电视领域的经营模式以定制化为主，针对国际知名品牌、各区域本地品牌提供不同的差异化产品和服务。公司以三模四擎一极为核心，即通过 CBU（Completely Built Unit，整机）/SKD（Semi Knocked Down，半散件）/CKD（Completely Knocked Down，散件）三种出货模式，JDM（Joint Design Manufacture，联合设计并由 KTC 生产）/ODM（Original Design Manufacture，KTC 负责设计和生产）/OEM（Original Entrusted Manufacture，KTC 仅负责生产）/EMS（Electronics Manufacturing Services，客供物料给 KTC 生产）四款合作引擎，通过 MTO 制造技术输出与海外客户建立长期深度合作关系。公司客户具有产品需求多样化、定制化和单笔订单量灵活的特点，公司凭借相匹配的研发、供应链和制造体系优势，在上述差异化市场拥有较高的占有率。

(4) 部品销售业务

公司的部品销售业务主要源于以下三个方面：第一、合理发挥技术优势；第二、充分利用供应链和制造优势；第三、全球化的贸易渠道优势。部品的主要品类有显示屏、板卡、膜片、灯条、智能笔、投屏器、适配器、扩展坞、触摸框等。

(5) 公司经营模式

公司一直专注于智能显示产品的研发、设计、生产、销售与服务，形成了以“自主研发”为主的研发模式；“以销定产”为主的生产模式；“以产定购”为主的采购模式；以直销为主的销售模式。

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；“FPD”主要经营智能家居类产品。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

单位：元

科目名称	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
------	---------	---------	-----------	---------

总资产	16,401,563,855.59	14,090,590,100.28	16.40%	9,893,163,224.38
归属于上市公司股东的净资产	7,683,794,592.53	6,936,447,691.36	10.77%	5,919,723,022.06
科目名称	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	15,586,951,164.16	13,446,655,110.43	15.92%	11,587,043,750.68
归属于上市公司股东的净利润	833,459,291.72	1,282,586,548.94	-35.02%	1,515,598,222.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	711,324,955.79	1,228,590,967.68	-42.10%	1,413,889,315.20
经营活动产生的现金流量净额	239,764,924.05	259,287,862.15	-7.53%	495,418,369.11
基本每股收益（元/股）	1.21	1.88	-35.64%	2.28
稀释每股收益（元/股）	1.21	1.85	-34.59%	2.26
加权平均净资产收益率	11.72%	20.29%	-8.57%	31.73%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,834,785,940.87	3,765,711,895.70	4,790,980,513.83	4,195,472,813.76
归属于上市公司股东的净利润	185,389,285.31	223,471,515.11	149,342,741.34	275,255,749.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	134,980,084.38	177,578,937.47	131,189,205.73	267,576,728.21
经营活动产生的现金流量净额	-261,557,797.44	-733,436,023.75	514,338,111.30	720,420,633.94

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	24,549	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	28,547	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
凌斌	境内自然人	27.13%	189,553,861	188,992,361	不适用		0
深圳市至远投资有限公司	境内非国有法人	26.54%	185,471,234	185,471,234	不适用		0
深圳视界投资管理企业（有限合伙）	境内非国有法人	7.25%	50,650,337	50,650,337	不适用		0
李宇彬	境内自然人	6.56%	45,862,617	45,862,617	不适用		0
凌峰	境内自然人	5.72%	39,984,450	39,984,450	不适用		0
深圳视清投资管理企业（有限合伙）	境内非国有法人	4.73%	33,063,982	33,063,982	不适用		0
深圳视野投资企业	境内非国有	4.73%	33,057,728	33,057,728	不适用		0

（有限合伙）	法人					
深圳视新投资管理企业（有限合伙）	境内非国有法人	4.72%	33,001,791	33,001,791	不适用	0
中国建设银行股份有限公司—广发科技创新混合型证券投资基金	其他	0.50%	3,489,262	0	不适用	0
交通银行股份有限公司—富国均衡优选混合型证券投资基金	其他	0.37%	2,590,064	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		凌斌、凌峰系兄弟；凌斌系李宇彬配偶之哥哥；凌峰系李宇彬配偶之弟弟；深圳视界投资管理企业（有限合伙）、深圳视清投资管理企业（有限合伙）、深圳视野投资企业（有限合伙）、深圳视新投资管理企业（有限合伙）系公司员工持股平台，均由凌斌担任执行事务合伙人；深圳市至远投资有限公司系凌斌与其妻子各持股50%的公司；除上述关系外，未知其他股东之间是否存在关联关系、是否属于一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		前十名无限售条件股东中，张攀通过中信建投证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 607,650 股。				

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

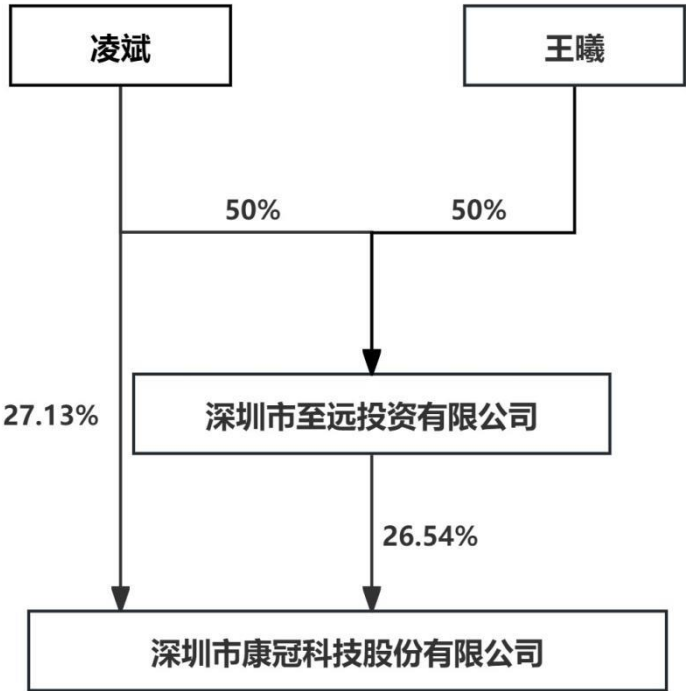
☐适用 ☒不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

报告期内，公司坚定不移地执行以科技创新带动公司业务发展的战略，不断夯实公司行业地位，坚持以柔性化制造、全流程软硬件定制化研发设计、差异化市场策略和依靠优质客户资源等优势，全面拥抱 AI 大模型等前沿技术，自主创新开拓多样化智能显示类产品，不断深度发掘客户，提高研发生产制造能力，提升产品力。本年度，公司综合产品销量及销售额皆实现稳健增长，各主营业务的具体情况如下：

（一）智能交互显示产品

报告期内，智能交互显示产品实现营业收入 37.35 亿元，较上年同期减少 2.76%，销售量较上年同期减少 7.02%，其中智能交互显示平板实现营业收入 22.89 亿元，较上年同期减少 2.25%；专业类显示产品实现营业收入 14.46 亿元，较上年同期减少 3.56%。

报告期内，智能交互显示产品业务保持韧性，公司通过全球海外技术服务中心向客户提供更深层的服务，针对智能交互显示产品出海的需求，公司坚持以客户为中心的导向，改进供应渠道并进一步深化与客户的战略合作伙伴关系，与此同时公司利用多年沉淀技术积累，深度培养潜在新客户及开拓新市场，为智能交互显示产品的发展赋予潜力。

（二）创新类显示产品

报告期内，创新类显示产品实现营业收入 15.19 亿元，较上年同期增加 57.94%，销售量较上年同期增加 110.61%。三个自有品牌“KTC”“皓丽（Horion）”“FPD”在公司持续培育与大力支持下，受到了海内外终端消费电子客户的青睐与支持，公司在深化国内智能显示产品应用场景的同时，拓展国外客户的需求，以改善客户生活需求为目标，运用海内外各电商平台为渠道，取得移动智慧屏、会议电视等多达 20 种创新类显示产品销售额的进一步跃升。2024 年度公司在创新类显示产品研发投入约为 2.67 亿元，较上年增长 23.18%，产品线聚焦新场景，通过融入人工智能、云计算、物联网等新技术，为公司创新类显示产品提供更为广阔的发展前景。

（三）智能电视

报告期内，智能电视产品实现营业收入 95.28 亿元，较上年同期增加 23.47%，销售量较上年同期增长 25.42%，智能电视全球市场占有率再次有所提升。智能电视业务是公司整体收入增长的重要驱动力，多年来公司深耕智能电视领域，通过柔性化生产体系和定制化研发模式主要服务“一带一路”国家和新兴市场国家的当地 Local King 品牌客户。近年来，在家庭网络带宽的提升，流媒体技术发展及清晰度提升，智能电视作为智能产品应用场景中的显示中心，在赋予生态电视功能的情况下，依赖于智能家居、AI 家庭生态链，已经逐步重新发挥其在家庭中日常休闲娱乐的核心智能主控地位。在此趋势下，得益于公司以成熟的研发团队为基础，提前布局扩展的产能、多渠道的供应链，及市场战略布局，2024 年公司智能电视产品在美洲及东南亚市场取得进一步的增长，进而带动整体产品的销售额增长。

（四）部品销售业务

报告期内，部品销售业务实现营业收入 8.05 亿元，较上年同期减少 13.13%。公司部品销售业务主要为液晶面板及

其他显示相关的产品。公司的主要原材料在受市场供需情形下，其价格会有所波动，公司在进行生产订单提前备货的同时，采用部品销售的手段适当调整库存并降低跌价风险。

未来，公司将继续坚守“以科技改善生活”的使命，专注科技创新成果落地产业，催生新产业、模式与动能。重点布局 AR、VR、AI 等前沿技术，赋能新一代智能显示产品，巩固新型显示技术优势。通过核心技术攻关、AI 赋能等举措推动高质量发展，拓展创新显示业务版图，加大自有品牌建设出海力度。依托多年行业积累，以智能显示产业链延伸、价值提升与业务布局为战略方向，整合资源，嵌入数字化管理，提升效能，促进智能化、绿色化发展，持续推进康冠超级工厂 MT0 计划，根据公司的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，辐射范围涵盖欧盟、北美、拉美、非洲、印度、韩国、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、日本、美国、墨西哥、阿联酋、波兰设立全资子公司，向全球顶尖智能显示产品专业制造商迈进。面对复杂外部环境及行业竞争，公司采取服务客户与自有品牌相结合的策略，构建多元产品矩阵。公司将加大新品研发，加快全球化布局，强化海外业务。围绕智能交互显示、创新类显示及智能电视三大业务，借力 AI 大模型、AR、VR 等科技，助力产业升级，优化产品收入结构，提高创新类显示产品收入占比，持续改善盈利水平。

公司已于 2024 年 6 月 25 日披露了《关于控股股东、实际控制人、董事长增持公司股份计划的公告》，公司控股股东、实际控制人、董事长凌斌先生基于对公司未来发展前景的高度认可、对公司持续稳健发展的坚定信心以及对公司长期投资价值的充分肯定，计划自本公告披露之日起 6 个月内通过深圳证券交易所系统以集中竞价交易方式增持公司股份，合计拟增持金额不低于人民币 2,000 万元且不超过人民币 4,000 万元，具体增持的数量以增持计划届满或者增持计划实施完毕时实际增持的股份数量为准。

公司已于 2024 年 12 月 26 日披露了《关于控股股东、实际控制人、董事长增持计划期限届满暨实施完成的公告》，截至增持计划实施期限届满，公司控股股东、实际控制人、董事长凌斌先生在增持期限内累计增持公司股份数量为 144.28 万股，累计增持金额为人民币 2,999.56 万元，已超过本次增持股份计划承诺增持金额下限，本次增持计划实施完毕。