

冠捷电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参加冠捷科技 2024 年度业绩说明会的投资者 公司董事长宣建生先生、独立董事蔡清福先生、副总裁兼财务总监张强先生、董事会秘书郭镇先生
时间	2025 年 5 月 19 日（周一）下午 15:00-16:30
地点	公司通过“价值在线（www.ir-online.cn）”采用网络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	为使投资者更加全面、深入地了解公司情况，加强公司与投资者的沟通互动，公司于 2025 年 5 月 19 日（星期一）下午 15:00-16:30 举行 2024 年度业绩说明会。 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、2024 年公司净利润大幅下降，2025 年一季度亏损，公司计划通过哪些具体策略改善盈利情况，扭转不利的趋势？ Q2、一季度业绩大幅下滑，核心原因是什么？ Q3、一季报业绩不理想，公司对 2025 年全年的业绩预期如何？制定了什么目标和计划来实现这些预期？ A1、A2、A3：尊敬的投资者，您好！全球消费需求回升缓慢、经

	贸政策不确定性增加、行业竞争格局加剧是公司经营业绩下滑面临的主要客观原因，产品售价阶段性下降致毛利率下降导致公司2025年一季度亏损。为改善经营绩效，公司已部署系统性工作方案，提质增效、快速应变仍为关键，将着重于盈利能力修复和运营效率提升，通过调整供应链布局及价格传导降低关税风险影响。基于在手订单及降本措施，尽全力达成年度利润目标。谢谢！ Q4、今年，公司在研发投入上有哪些规划？研发重点在哪里？研发成果将如何推动公司未来业务增长？ A4：尊敬的投资者，您好！公司研发规划聚焦于显示技术革新、AI 深度整合、智能制造升级三大核心领域，旨在通过技术壁垒构建与场景化应用拓展，重拾增长动能。2024 年公司研发投入 13.15 亿元，投入方向显著向高附加值领域倾斜，其中四成投向新型显示技术（OLED、Mini LED、Micro LED 及电子纸），三成用于 AI 与智能化功能开发（画质优化引擎、语音交互系统、环境感知模块），二成聚焦智能制造体系升级（数字化工厂、自动化产线、AI 品控），一成布局新兴应用场景（医疗显示、车载界面、智慧城市终端）。科技创新营收作为管理层关键业绩考核指标，近年来公司产品结构持续优化，电竞显示器、商业显示应用及新型显示技术智能电视份额不断攀升。谢谢！ Q5、美国加征关税对公司业绩有怎样的影响，公司会采取什么措施应对？ Q6、美国对中国加增关税对公司有多大影响？公司未来市场是否会向国外转移生产？ Q7、请问来自美国的收入占比是多少？关税对公司美国订单有影响吗？ A5、A6、A7：尊敬的投资者，您好！2024 年度，公司在北美营业收入占比约 20%。受关税政策影响，显示行业品牌商与代工厂在美业务均面临产能调配供应链重构、成本分担、价格转嫁等问题。公司内部已有充分的研讨和预案，建立了相关应对机制，积极与
--	---

	客户沟通，共同探讨应对策略。 关税政策难以预测，考验市场参与者的应变能力，公司密切关注关税政策及市场环境变化，综合考虑市场需求、成本费用等因素，充分利用公司海外布局，依在手业务订单情况及客户需求灵活对国内外工厂生产进行动态调整，提高墨西哥、泰国等海外工厂产能，尽力将影响降至最低。谢谢！ 二、公司就投资者在线互动的问题进行了回复： Q1：现在国家在大力推进以旧换新政策，对贵公司有什么利好吗？ A1：尊敬的投资者，您好！以旧换新和节能补贴政策刺激换新需求，给显示行业相关产品带来结构性增长，特别是大尺寸及高端机型（高分/电竞/OLED/MiniLED）的份额有所提升。公司持续关注相关政策，结合实际生产经营，积极把握相关政策带来的市场机遇，并努力将政策势能转化为长期竞争优势。谢谢！ Q2：公司在 AI 方面的投入有多少，主要在哪些方面？对公司整体业绩有多大帮助？ A2：尊敬的投资者，您好！公司目前已组建专门的 AIDC 部门，并依托现有资源进行横向整合，系统推进 AI 技术研发和应用能力建设。现阶段投入聚焦以下两个层面：在系统面，AI 工具主要依托开源大模型及应用框架，在企业内部部署大模型服务器，并搭建 RAG（检索增强生成）系统，用于企业内部数据的智能搜索及深度分析，以提升数据处理效率与决策支持能力；在产品面，显示器、电视及影音业务均已推出了应用 AI 技术的产品，实现智能画质增强、音效优化及内容生成等功能，提升了产品附加值和用户体验。目前应用了 AI 技术的产品在公司整体营收中占比较小，短期内对公司业绩影响程度有限。谢谢！ Q3：请问董秘，49%的股权还会置入上市公司吗？ A3：尊敬的投资者，您好！公司未来如筹划重大资产重组事项，将严格按照中国证监会、深圳证券交易所的相关规定，及时履行
--	---

	相应的审议程序和信息披露义务。谢谢！ Q4：请问公司如何应对汇率波动对公司利润的影响？ A4：尊敬的投资者，您好！针对汇率波动，公司将相应提价对冲，并持续降本增效，优化供应链应对汇率对毛利产生的影响，同时通过开展外汇衍生品交易业务，锁定交易成本，降低经营风险，增强公司财务稳健性。谢谢！ Q5：最近网上疯传贵司将出售部分业务给其他方公司，且各个渠道的信息都指向 BOE，各类型的写手和公众号推文都写涉及，对此你们有什么评价？贵公司是否还有在推进下一阶段的重组，近期市场鼓励重组，贵公司是否有进一步的动作？ A5：尊敬的投资者，您好！公司发布的信息以在指定报刊和网站刊登的公告为准。公司指定的信息披露媒体为《中国证券报》、《证券时报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。请广大投资者注意甄别信息来源，理性决策。谢谢！ Q6：2024 年显示器业务营收增长，但电视业务营收下降，这种分化趋势是否会影响公司未来的业务布局？ A6：尊敬的投资者，您好！公司业务布局中，显示器业务将继续巩固市场地位，而电视业务则会聚焦于优化产品结构，两项业务将继续在技术研发、市场渠道、品牌建设等多方面协同发力，共同推动公司在显示行业的可持续发展，不会因一时的营收分化影响公司既定的业务布局和战略规划。谢谢！ Q7：公司年报里提到公司有多个电子纸产品研发项目在进行中，请问目前电子纸业务占比多少？ A7：尊敬的投资者，您好！公司已布局数字标牌、电子价签、电子桌牌、电子阅读器、智能学习本、医院床头卡/床尾卡、电子相框等多类电子墨水屏产品线。目前公司电子纸业务在整体业务中占比较小，未来将持续加大相关产品和技术的研发投入，同时着力拓展个人消费市场和商业应用场景，为业务增长奠定坚实基础。谢谢！
--	--

	Q8：请问飞利浦有没有可能终止对贵公司的品牌授权？会给公司带来什么影响？ A8：尊敬的投资者，您好！公司与飞利浦之间的授权许可合作已持续多年，双方在历史合作过程中互惠互利，已建立长期稳定的良好合作关系。具体授权情况可查阅公司《2024 年年度报告》“第六节 重要事项 之 十五、重大合同及其履行情况”中的相关介绍。除此外，公司旗下品牌还包括“AOC”、“AGON”、“Envision”等，品牌各具特色，侧重于不同的定位、产品组合以及地域。双方合作早已超越简单授权模式，目前续期谈判正按既定节奏推进。公司坚信二十年来的信任积累与价值共生，才是维系商业伙伴关系的核心纽带。我们有信心与飞利浦团队共同书写合作新篇章，也为投资者创造可持续价值回报。谢谢！ Q9：显示行业技术迭代迅速，公司如何应对 OLED、Mini LED 等新技术的挑战？ A9：尊敬的投资者，您好！公司多年来积极布局 OLED、MiniLED 等新型显示技术领域。近年来公司产品结构持续优化，新型显示技术产品市场销量不断提升。未来，公司还将持续加大研发投入，不断推出更多应用新技术的产品，提升产品竞争力，从容应对技术迭代挑战。谢谢！ Q10：董秘好，贵公司股价近期持续下跌，请问公司是否有计划回购股票来提振股价？ A10：尊敬的投资者，您好！公司董事会及经营管理层对公司长远发展持有坚定信心，将持续深化战略落地执行，聚焦价值创造能力提升，以稳健的经营绩效回馈资本市场信任。如有涉及股份增持、回购等重大事项，公司将严格遵循监管要求，通过法定信息披露渠道及时向市场公告。谢谢！ Q11：文石、Kindle 等电纸书现在很流行，公司有计划推出这类产品吗？ A11：尊敬的投资者，您好！公司目前已在国内销售电子纸阅读器
--	--

	产品，包括 E-Note 智能办公本、小 Q 阅读器等，产品聚焦办公会议、移动学习、深度阅读等场景，依托墨水屏护眼低耗、类纸显示的特性，为用户提供沉浸式阅读与高效办公体验。公司将持续关注市场需求，致力于为用户提供多元化智能显示终端产品。谢谢！ Q12: 看到公司在电竞显示器领域表现突出，未来是否会进一步拓展这一细分市场？ A12: 尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持，公司在电竞领域布局已久，截至 2024 年底销量六连冠，旗下高端电竞品牌 AGON 自诞生便成绩斐然。公司不仅赞助众多国内外知名游戏战队，整合选手需求优化产品线，还多次赞助顶级电竞赛事，成为众多游戏大厂的战略合作伙伴，有力营造了电竞生态圈。公司会持续加大电竞显示器市场投入。借助电竞行业的高速发展态势，利用自身品牌影响力，提升在全球电竞爱好者中的知名度与影响力，巩固并拓展市场份额。谢谢！ Q13: 宣总您好！面对激烈的市场竞争，公司在显示器、电视等主要产品上的核心竞争力是什么？ A13: 尊敬的投资者，您好！公司核心竞争力主要体现在规模效益、生产能力、研发能力、品牌优势、分销网络、质量管理和视讯生态等方面，公司在年度报告中作了比较详细的介绍。谢谢！ Q14: 随着智能家居、智能办公等场景的兴起，请问公司计划如何布局智能显示终端业务？ A14: 尊敬的投资者，您好！公司除服务个人消费者外，还致力于为企业级用户打造更具针对性的全行业、全场景、全尺寸解决方案。通过涵盖全品类智慧商显产品的全屏战略布局，助力政企办公、新零售、教育、交通、医疗、酒店等行业用户产生更大的商业价值。谢谢！ Q15: 宣董事长好。公司近年营收增长很慢。是否考虑通过收购或者上下游整合突破瓶颈？
--	--

	A15: 尊敬的投资者，您好！基于公司市场地位，已通过全球化布局实现区域协同与成本优化，形成规模效应，议价能力和供应链韧性较强；持续加强技术投入和品牌升级来应对行业趋势与竞争环境，通过与头部厂商深度合作保障供销；综合考虑风险与收益，侧重集中资源以“内部升级+生态协同”为主，降低了对收购兼并的依赖。但公司十分重视显示细分领域的产业研究，结合业务发展需要，积极寻找补充主业合适的投资机会，未来公司如有投资收购计划，会严格按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢！ Q16: 现在国家倡导建设零碳工厂，请问公司作为制造型企业在这方面做的如何？ A16: 尊敬的投资者，您好！公司致力于建立高效、清洁、低碳、循环的绿色制造体系，不断改进节能生产工艺，推动资源循环利用，并努力降低产品制造和使用过程对环境的影响。公司的能源消耗总量和运营层面的碳排放量实现连续 3 年下降。国内 6 家制造基地有 3 家获评国家级“绿色工厂”，1 家获评省级“绿色工厂”；同时，在全球累计共有 4 家制造基地获得 UL2799 废弃物零填埋认证，在行业内树立了绿色制造的标杆。谢谢！ Q17: 怎么看待显示行业在新兴市场的增长机会？是否会有针对性的市场拓展计划？ A17: 尊敬的投资者，您好！公司通过区域扩张、产品高端化与新兴应用场景开发三大核心策略重构增长引擎。一方面是区域市场深化与新兴市场渗透，依托全球 12 个生产基地和超过 3,500 个销售及服务中心，大力拓展需求增长区域，减少对单一区域依赖，利用“销地产”模式与政策优惠降低成本、规避壁垒，增加市场份额。另一方面是产品高端化与细分市场突破，巩固电竞显示优势，发力商用与专业显示解决方案，切入教育、医疗等 B 端高毛利市场。还有就是持续投入研发创新，发掘新兴应用场景；绑定战略客户与制造能力升级，提升客户黏性。谢谢！
关于本次活动是否涉	否

及应披露重大信息的说明	
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）	无