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：2026-012

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　线上
参与单位名称	安信基金、财通证券资管、大家资管、德邦基金、邓普顿资管、东海基金、富国基金、富荣基金、工银瑞信基金、光证资管、国海证券、国联安基金、国信证券、国信证券资管、海富通基金、合众资管、恒大人寿、恒泰自营、恒越基金、华宝基金、汇丰晋信基金、建信基金、交银施罗德基金、九泰基金、南方基金、农银汇理基金、农银人寿保险、鹏华基金、鹏聚投资、鹏扬基金、融通基金、上海润义、上银基金、深圳市泰石投资、水璞基金、太平资管、万和资管、霄沣投资、兴业基金、阳光资产、银河基金、银华基金、招商基金、正圆私募基金、中信证券资管、中邮保险资管共 46 家机构
时间	2026 年 11 月 8 日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、投资处总经理：吴远先生 证券事务代表：李儒谦女士 董秘办工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	**一、问答** **Q1：公司在端侧 AI 方向的布局是怎样考量的？** A1：向“AI 硬件厂商”转型是公司持续推进的战略之一。近年来，公司持续强化相关研发投入、扩充研发团队，并通过项目组孵化机制等方式，持续探索、推出符合市场需求的端侧 AI 产品。 其中，在战略合作方面，公司已与端侧大模型企业阶跃星辰达成战略合作，双方研发团队保持着密切对接，旨在充分发挥公司硬件制造优势与阶跃星辰模型能力，持续推进公司闺蜜

	机、智能交互平板等现有产品的迭代升级，并共同研发、打造新一代 AI 硬件产品，例如双方近期落地了 mini AI PC 等产品。在自有布局方面，公司依托自身的制造底蕴、全球化布局以及对产品和客户需求的洞察与落地能力，相继推出、迭代 AI 眼镜等端侧 AI 产品。同时，公司亦持续关注、挖掘端侧 AI 产品细分场景机会，旨在推出适配不同人群、不同应用场景的端侧 AI 产品。例如公司旗下品牌“KTC”也在持续探索、研发新一代 AI PC 产品及相关配件。上述 AIPC、AI 眼镜等产品落地节奏、商业化成效尚存在不确定性，敬请注意投资风险。 **Q2：请介绍一下公司医疗显示产品发展情况？** A2：近年来，公司医疗显示产品业务规模保持着较好增长。今年前三季度，公司医疗显示业务营收端同比增长约 60%，且产品毛利率水平要高于公司整体毛利率。 相对其他商用显示终端，医疗显示产品的专业门槛及合规要求较高，且产品验证周期较长，目前公司相关产品已覆盖海内外部分头部客户，并在医院机构等场景形成了较好的资源。在端侧 AI 应用方面，公司亦推出了医疗 AI 一体机等产品，并与合作伙伴推出了超声、放射等 AI 应用智能终端，可通过 AI 模型自动识别病灶，辅助医生提高诊断效率与准确率；目前相关产品营收规模及占比较小。此外，公司基于多年的技术积累，亦为一些医疗设备客户配套 HMI、无线脚闸等产品，主要适配彩超、放射拍片类等影像设备，供医护人员完成设备参数调节、影像采集、机架与扫描床移动控制等操作；目前上述产品已实现小批量出货。后续，公司将立足于现有医疗显示业务的积累，紧抓医疗数字化及 AI 医疗影像应用落地等行业发展机遇，持续完善医疗显示产品矩阵，积极拓展海内外医疗客户与应用场景。

	Q3：公司智能电视等产品是否融入 AI 能力？ A3：智能电视业务方面，公司产品主要销往海外，会持续跟踪市场情况，通过对接各区域主流方案，适时推出搭载 AI 能力的产品。智能交互平板方面，公司产品出货规模位于行业前列。公司亦会通过整合相关端侧 AI 方案，在全球市场开展产品推广，同时探索增值服务等商业化机会。 **Q4：像存储等原材料是否对公司生产经营造成一定影响？** A4：公司已结合行业需求动态、客户订单及交付节奏安排，开展了相应的备货，能够保障在手订单的交付。 目前，公司已建立长期的市场监测机制，将持续跟踪存储以及面板等其他核心原材料的价格走势，动态优化库存管控策略，差异化制定不同物料的备货计划，在稳定保障订单交付的同时，合理控制存货规模、规避价格波动风险。此外，公司的销售策略也具备灵活性，前端销售会视情况对价格进行传导，降低产品整体成本上涨带来的负面影响。 **Q5：今年汇率变动对公司业绩影响大吗？** A5：今年上半年，公司汇兑损失约 0.67 亿元，步入第三季度，受汇率影响亦产生了一定的汇兑损失。一方面，公司实施“出口销售美元收入+对外采购美元支出”的双向业务闭环，实现对美元汇率波动风险的部分自然对冲。另一方面，公司已常态化落地外汇套期保值业务，依托远期结售汇、外汇期权等低风险工具，以降低相关汇率波动对业绩的不确定性影响。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 8 日