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：2026-013

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 ____
参与单位名称	东方证券、富安达基金、海富通基金、华泰柏瑞基金、平安资管、上银基金、泰信基金、万家基金、西部证券、永赢基金、中欧基金
时间	2026 年 11 月 16 日-11 月 18 日
地点	公司总部大楼、在上海参加了西部证券组织的反路演
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：请介绍一下公司最新推出的端侧 AI 产品？后续如何推广？** A1：在 AI 眼镜领域，继 2025 年发布首款产品外，公司今年广交会展出了全新一代全彩 AI 眼镜 G7；同时仍有多款 AI 眼镜产品正在迭代或研发中，面向不同用户群体及场景。在 AI PC 领域，除了与阶跃星辰联合推出了 mini AI PC 产品外，公司自有品牌“KTC”亦独立推出一款全感知 Agent 主机——VMAX，其是一款集成视觉、声音与智能体工作空间的 Windows Mini PC，创新融合本地算力、多模态感知硬件与磁吸随行屏，打造“主机负责思考与执行、随行屏留存现场与灵感”的全新端侧 AI 硬件方案。后续，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、不同应用场景的全品类端侧 AI 产品。 目前，公司产品已覆盖 100 多个国家及地区，销售渠道不仅覆盖海内外主流电商平台，并已延伸至海外大型连锁商超等线下零售终端，已积累丰富的 To C、To B 渠道资源。后续，公司将积极把握端侧 AI 终端赛道的发展机遇，推进相关产品市场拓展。 **Q2：怎么展望教育等领域交互平板行业的需求情况？** A2：今年前三季度，公司智能交互产品营收规模同比增长约 11%，其中，教育领域智能交互平板产品已覆盖海内外行业头部客户。根据 DISCIEN 数据统计，2026 年上半年，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。同时其数据显示，教育领域智能交互平板出货量近几年经过下滑之后开始企稳，同期智能交互平板整体市场亦从 2025 年开始出现回升态势。后续，公司将充分发挥现有海内外头部客户资源优势，深化客户合作，同时积极开拓全球市场，把握市场机遇。 **Q3：请介绍一下公司和阶跃星辰的合作模式？** A3：公司已与端侧大模型企业阶跃星辰达成战略合作，双方研发团队一直保持着密切对接。除了围绕闺蜜机、AI 眼镜、智能交互平板等公司现有终端产品推动迭代升级，双方还将设立联合实验室，自产品概念阶段起共同定义、共同研发、共同打造新一代 AI 硬件产品，并同步探索终端产品相关“Token”服务收入分成的商业化合作模式。 **Q4：请介绍一下公司医疗显示产品的发展情况？** A4：公司以显示产品起家，进而最早以医疗显示产品为切

	入点。经过在医疗行业的长期积累，公司逐步从医疗显示产品扩展至为医疗设备客户做一些产品配套，比如 HMI、无线脚闸等产品，主要适配彩超、放射拍片类等影像设备，并实现小批量的出货。 同时，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，可通过医疗领域专业 AI 模型，自动识别病灶，辅助医生提高诊断效率与准确率。后续，公司亦将持续探索上述端侧 AI 产品的增值服务，进一步丰富产品价值、拓展业务空间。 目前，公司已积累较好的产品认证资质，并覆盖至海内外部分头部客户。截至今年前三季度，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。 **Q5：公司智能电视及智能交互平板业务的订单情况如何？** A5：截至今年前三季度，公司智能电视以及智能交互平板业务的在手订单充足。 **Q6：公司智能电视业务调价机制是怎样的？** A6：公司的销售策略具备灵活性，公司会根据原材料波动情况，动态调整价格以及调价频次。公司采用加权平均成本方法，可以有效降低原材料价格波动对公司定价的影响。同时，公司会通过提前收取一定比例的保证金作为客户履约的约束。公司在排产上也有严格的期限规定，保证公司优质资源匹配优质客户。 **Q7：如何看待存储以及面板等原材料对公司生产经营影响？** A7：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。 **Q8：公司后续是否会把投资并购作为常态化开展的工作？** A8：今年以来，公司围绕“脑”“链”“眼”能力布局及产业链协同，相继投资阶跃星辰、嘉立创以及爱培科。 投资并购已作为公司长期坚持的战略手段，后续公司会基于自身经营发展的实际需要开展相关工作，持续关注具备业务协同性、契合公司发展方向且成长空间良好的投资标的。 **Q9：公司后续分红规划是怎样的？** A9：在分红层面，鉴于资产负债率情况良好、在手现金充裕，公司会综合考虑战略规划、经营情况以及股东回报等多方面因素，稳步推进分红相关安排。 **Q10：公司在生产制造模式还有什么优化空间？** A10：公司目前正在推进新一轮的降本增效战略，公司将从围绕规模化量产与差异化服务模式之间持续寻找最优平衡点，通过提升通用化模块比例等方式，在研发设计、采购资源、生产创新等方面持续挖掘可提升的降本增效空间。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 16 日-11 月 18 日