

深圳市康冠科技股份有限公司

2024年度网上业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）参加公司 2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年4月9日15:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：凌斌 董事兼总经理：李宇彬 董事兼财务总监：廖科华 副总经理兼董事会秘书：孙建华 独立董事：黄绍彬
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 4 月 9 日（星期三）15 点至 16 点在全景网举行 2024 年度网上业绩说明会,本次业绩说明会采用线上回答问题的方式举行。主要内容如下： 问题一、公司的主要产品销售量有多少？在行业中所处地位如何，全球市占率是多少？ 答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年智能电视销售量 993.25 万台，同比增长 25.42%；智能交互显示产品销售量 183.84 万台，同比减少 7.02%；创新类显示产品销售量 147.35 万台，同比增长 110.61%。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 年公司在全球 TV ODM 市场专业代工厂排名第三；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；根据洛图科技（RUNTO）数据统计，2024 年公司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；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。感谢您的关注，谢谢！ 问题二、公司推出的美妆镜、运动镜等创新类显示产品在 2024 年表现良好。请问公司在研发投入和新产品开发方面有何进一步计划？如何保

	持市场竞争力？ 答：尊敬的投资者，您好！2024 年公司研发费用约 6.47 亿元，研发端持续投入，较去年同比增长 4.93%。公司保持稳定的研发团队及持续地投入，在创新类显示产品上加大研发投入，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%。研发费用的支持丰富了公司的产品品类，同时也加快了创新类显示产品的技术迭代，保证公司在开发新产品方面的领先优势。后续公司也将秉持技术为本、创新驱动的理念，持续推出例如 AI 交互眼镜等各类新品，积极拓展 AI、AR、VR 等前沿技术在创新类显示产品的应用，加大产品迭代和扩展，提升产品的市场竞争力。感谢您的关注，谢谢！ 问题三、请问公司在国内外市场的扩展策略，特别是在智能交互平板和专业类显示产品领域的市场份额和增长预期 答：尊敬的投资者，您好！公司智能电视业务的基石是“一带一路”国家 Local King 客户的定制化市场。未来，随着“一带一路”区域国家的经济不断向前发展，公司智能电视业务市场也将随之长期稳定增长。同时有开拓其他区域的新客户增加市场份额。 智能交互平板业务后续的发展主要来自于三个方面：一是现有业务区域未完成的教育信息化政策的继续推进；二是之前已经提供的产品的更新换代需求；三是“一带一路”及新兴市场新增的教育信息化支持政策的陆续推出。预计以上这三方面的需求，带动该业务未来有进一步增长的空间。 创新类显示产品（包括三个自有品牌）通过技术创新、产品创新，将各种前沿科技赋能产品，不断推出爆款单品，丰富产品矩阵，同时拓展“国内线上+跨境电商”的销售渠道提升品牌市占率等方式，积极推进创新类显示产品及自有品牌业务，努力提高该业务的收入占比。感谢您的关注，谢谢！ 问题四、AR 眼镜在远程协作、教育、工业等领域的应用潜力，以及苹果 Vision Pro 等产品带动的市场热度。康冠在显示技术上有深厚积累，是否考虑发挥优势切入 AR 赛道？例如：1. 聚焦企业级场景（如医疗/维修的 AR 指引）；2. 开发轻量化消费级原型，结合现有供应链降低成本。 答：尊敬的投资者，您好！公司的创新类显示产品正在积极拓展 AI、AR、VR 等前沿技术的应用，以提升产品力。在以智能眼镜为代表的智能穿戴设备中，公司旗下“FPD”品牌已经推出了 VR 眼镜-灵境系列，“KTC”品牌预计推出 AI 交互眼镜，并且相关产品此前已经于 2025 年 1 月在 CES 展会上展出。公司将继续关注 AI、AR、VR 等前沿技术的动态，努力探索前沿技术与创新类显示产品以及其他业务板块的结合。感谢您的关注，谢谢！ 问题五、您好，请问贵公司之前中标了全球著名车企的项目，目前验证完成了吗？何时能量产？ 答：尊敬的投资者，您好！惠州市康冠汽车电子有限公司为康冠科技的全资子公司，成立之后公司的镜面显示产品成功中标某全球知名高端汽
--	---

	车品牌合作开发项目，目前仍处验证阶段，该项目公司也在同步开拓与其他品牌的合作；2024 年 9 月，惠州市康冠汽车电子有限公司成功获得了 IATF 16949：2016 汽车行业质量管理体系认证证书。目前，车载模组线已落地惠州工厂。该条车载模组线将拥有 742 平方的车间，产线涵盖背光组装、模组组装、70 度高温老化、测试以及包装等一系列关键的流程，初始设计产能预计可达 60 台/小时。同时在 2024 年 11 月，康冠科技携多款车载显示产品亮相深圳国际全触与显示暨国际车载显示技术展。更多相关信息请您以公司披露的公告为准。感谢您的关注，谢谢！ 问题六、请问公司计划如何应对成本上涨和市场竞争加剧的挑战？ 答：尊敬的投资者，您好！公司产品的定价策略通常是在原材料成本的基础上进行加成。公司在考虑行业竞争态势、市场格局以及客户需求等多方面因素后，对成本进行传导。面对市场竞争加剧，公司将继续通过 AI、AR、VR 等前沿科技赋能产品创新，提升产品附加值，不断迭代产品以增强产品的竞争力；同时通过拓展“线上+线下”的销售渠道提升品牌市占率等方式积极推进创新类显示产品及自有品牌业务，努力提高该业务的收入占比与盈利能力，使创新显示产品业务成为公司新的重要增长点。公司将感谢您的关注，谢谢！ 问题七、您好，请问美国的这次加征关税对贵公司有何影响？贵公司海外营收占比很大，请问美国占营收比例多少？谢谢 答：尊敬的投资者，您好！公司服务的客户覆盖全球 100 多个国家和地区，其中大部分是“一带一路”地区，对美出口敞口较小，总体影响有限。近年来，公司通过超级工厂 MTO 海外合作计划，已在全球范围内新建多个技术支持及服务中心，辐射全球各主要智能显示终端市场；同时，公司已在海外建立多个全资子公司及多个境外合作工厂。通过公司的全球化布局，已与海外客户建立了牢固的合作关系。公司已做好充足应对措施并将持续密切关注相关政策及市场变化，充分发挥 MTO 战略的优势。感谢您的关注，谢谢！ 问题八、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司的主要产品包括智能交互平板、创新类显示产品、专业类显示产品及智能电视等，涉及细分行业广泛、同行业公司众多，更多信息请您参阅同业公司的公告。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 年公司在全球 TV ODM 市场专业代工厂排名第三；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；根据洛图科技（RUNTO）数据统计，2024 年公司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；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。感谢您的关注，谢谢！ 问题九、请问贵公司未来是否有业务发展计划来提高业绩。
--	---

	答：尊敬的投资者，您好！一、公司智能电视业务的基石是“一带一路”国家 Local King 客户的定制化市场。未来，随着“一带一路”区域国家的经济不断向前发展，公司智能电视业务市场也将随之长期稳定增长。同时该业务也正在开拓其他区域的新客户以增加市场份额。二、智能交互平板业务后续的发展主要来自于三个方面：一是现有业务区域未完成的教育信息化政策的继续推进；二是之前已经提供的产品的更新换代需求；三是“一带一路”及新兴国家市场新增的教育信息化支持政策的陆续推出。预计以上这三方面的需求，带动该业务未来有进一步增长的空间。三、创新类显示产品（包括三个自有品牌）通过技术创新、产品创新，将各种前沿科技赋能产品，不断推出爆款单品，丰富产品矩阵，同时拓展“国内线上+跨境电商”的销售渠道提升品牌市占率等方式，积极推进创新类显示产品及自有品牌业务，努力提高该业务的收入占比。感谢您的关注，谢谢！ 问题十、对于本次关税事件贵公司有什么策略和应对 答：尊敬的投资者，您好！公司服务的客户覆盖全球 100 多个国家和地区，其中大部分是“一带一路”地区，对美出口敞口较小，总体影响有限。近年来，公司通过超级工厂 MTO 海外合作计划，已在全球范围内新建多个技术支持及服务中心，辐射全球各主要智能显示终端市场；同时，公司已在海外建立多个全资子公司及多个境外合作工厂。公司已做好充足应对措施并将持续密切关注相关政策变化，充分发挥 MTO 战略的优势。感谢您的关注，谢谢！ 问题十一、2022 年，公司为扩大生产规模，增加了原材料采购，导致存货增加，这种决策的原因是什么 答：尊敬的投资者，您好！公司采取“以销定产，以产定购”的经营策略，相关原材料采购导致存货增加系报告期内公司在手订单增加所致。感谢您的关注，谢谢！ 问题十二、业务收入同比增长 57.94，如车载显示等，但是毛利率受低毛利产品占比提升拖累，如何提升该业务板块的盈利能力/降低成本？ 答：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司创新类显示产品实现营业收入 15.19 亿元，同比增长 57.94%，出货量同比增长 110.61%。后续公司将继续通过 AI、AR、VR 等前沿科技赋能产品创新，提升产品附加值，不断拓展“线上+线下”的销售渠道提升品牌市占率等方式积极推进创新类显示产品及自有品牌业务，努力提高该业务的收入占比与盈利能力，使创新显示产品业务成为公司新的重要增长点。感谢您的关注，谢谢！ 问题十三、您好，贵公司的股价长时间都处于破发状态，请问凌总问题出在哪里有何应对措施？请给予我们中小投资者一点信心。 答：尊敬的投资者，您好！二级市场的股票价格受到受国内外经济形势、宏观政策及市场情绪等多重因素影响，公司将持续提高自身经营水平，加大向市场传达公司价值的力度，努力回馈广大投资者。此前，公司实际控制人、董事长及多位董监高管理已进行过多次增持行为。同时，公司高度重视股东回报，根据公司董事会拟定的 2024 年度利润分配方案，近三年
--	---

	累计分红预计达 9.92 亿元人民币。此外，公司积极推进员工股权激励计划，截至目前公司共开展 3 次，共 9 期股权激励计划，合计激励员工 2000 余人。长期来看，公司的价值还是会围绕基本面来呈现，公司管理层对公司有信心，后续会根据实际发展需要，稳步增长公司业绩的同时努力增强投资者回报。感谢您的关注，谢谢！ 问题十四、中美贸易关系紧张对公司未来在海外市场营收是否有较大影响？ 答：尊敬的投资者，您好！公司服务的客户覆盖全球 100 多个国家和地区，其中大部分是“一带一路”地区，对美出口敞口较小，总体影响有限。近年来，公司通过超级工厂 MTO 海外合作计划，已在全球范围内新建多个技术支持及服务中心，辐射全球各主要智能显示终端市场；同时，公司已在海外建立多个全资子公司及多个境外合作工厂。通过公司的全球化布局，已与海外客户建立了牢固的合作关系。公司已做好充足应对措施并将持续密切关注相关政策及市场变化，充分发挥 MTO 战略的优势。感谢您的关注，谢谢！ 问题十五、凌总 2024 年增持的股票是否减持了？ 答：尊敬的投资者，您好！公司控股股东、实际控制人、董事长凌斌先生严格遵守相关法律法规的规定，在报告期内没有减持行为。在报告期内的增持计划中凌斌先生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。感谢您的关注，谢谢！ 问题十六、公司计划不超过 70 亿闲置资金进行理财，请问是否部分会用于对公司股票进行回购？ 答：尊敬的投资者，您好！公司如有回购股票的计划将遵守相关法律法规的规定及时履行信息披露义务，请您以公司披露的公告为准。感谢您的关注，谢谢！ 问题十七、公司本期盈利水平如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年实现营业收入约 155.87 亿元，同比增长 15.92%，实现归属于上市公司股东的净利润约 8.33 亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约 7.11 亿元，基本每股收益 1.21 元。感谢您的关注，谢谢！ 问题十八、公司关联方吴远先生承诺不利用关联交易转移公司利润，并确保关联交易价格公允。请问公司在 2024 年是否严格执行了这些承诺？未来如何进一步规范关联交易？ 答：尊敬的投资者，您好！公司及各关联方包括但不限于吴远先生，一贯严格遵守关于关联交易方面的各项规定及承诺，吴远先生相关关联方承诺已履行完毕。后续公司及其他关联方也将持续履行关于关联交易方面的规定及承诺，公司有完善的内控制度建设，将依法依规对相关信息进行及时披露。感谢您的关注，谢谢！
--	--

	问题十九、请问廖总，公司对美业务占公司业务比重大嘛？中美贸易是否会影响公司的营收 答：尊敬的投资者，您好！公司服务的客户覆盖全球 100 多个国家和地区，其中大部分是“一带一路”地区，对美出口敞口较小，总体影响有限。感谢您的关注，谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月9日