

证券代码：000016，200016

证券简称：深康佳 A、深康佳 B

## 康佳集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-12

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 蔡雯娟、曲世强 生命保险 黄进 大成基金 童若琰、刘彦麟
时间	2024年5月15日 16:00-17:00
地点	康佳研发大厦办公楼会议室
上市公司接待人员	董事局秘书吴勇军先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问：请问公司主要的发展战略？</p> <p>答：公司制定了“一轴两轮三驱动”的新发展框架，其中“一轴”是主业定位，以电子科技产业为发展轴心，致力于发展成为具有全球竞争力的世界一流电子科技企业集团；“两轮”是发展主线，以消费电子、半导体为发展主线，致力于建立并巩固具有核心壁垒的业务根据地；“三驱动”为业务模式，以产品业务、制造业务、国际业务为主引擎，形成定位清晰、优势互补、协同并进的长效发展模式。</p> <p>公司将以“一轴两轮三驱动”新发展战略为指引，坚持长期价值主义，坚持立足长远、先专后强的经营策略，深化专业化整合，实施精益化管理，推动高质量发展。</p> <p>二、问：请介绍下公司彩电业务的经营策略，以及业绩改善情况。</p> <p>答：2024年，公司彩电业务坚持利润导向，不断提升业务毛利水平，积极改善彩电业务经营业绩，具体措施如下：</p> <p>（一）坚持以产品力强化为业务规模增长、经营毛利改善、品牌力提升的有力牵引，通过产品竞争力的全面提升、差异化竞争策略的落地实施，实现产品力向业务规模和经营毛利的有效转化。扎实推进产品全生命周期管理，持续完善产品规划、运营和营销体系，</p>

拉长产品生命周期，提高边际贡献。

（二）加快内销渠道疏通，线上渠道持续强化渠道运营能力，其中重点做好京东、天猫等传统电商渠道的运营管理；积极把握消费总量的“新增效应”、消费场景拓展机遇，加快抖音、快手等兴趣电商渠道建设。线下渠道以产品销售结构改善为目标，抢抓渠道变革机遇，加强全国连锁的战略合作，集中资源恢复区域连锁客户的全面合作。同时，以重建县乡渠道的战略高度，通过自控客户与O2O（线上线下一体化）网点的策略协同，加快下沉渠道的建设，推进线下营销网点的有序恢复和规模效益的显著改善。

（三）外销业务坚持“利润优先，兼顾规模”的发展原则，充分把握国际市场需求变化趋势，加强产品协同、采购协同，提升产品竞争力，持续改善产品销售结构。同时积极走出去，深化重点区域市场根据地、产粮区建设，坚定不移推动品牌出海，加快探索品牌业务本土化运营模式，推动品牌业务迈上新台阶。

（四）坚持以专业化、市场化为发展方向，打造专业化智能制造示范标杆。制造方面以效率提升为抓手，对标学习业内一流企业，强化产品交付能力、成本管控能力、质量保障能力建设。同时加强制造能力的市场化变现，全力稳定代工战略客户基本盘，加大战略基石客户的开拓力度，打造代工业务新的增长极，以代工规模突破实现制造工厂经营自平衡。

2024年第一季度，公司彩电业务毛利率同比及环比均实现提升。

三、问：请介绍下公司白电业务的经营策略。

答：2024年，公司白电业务以发展为原则，持续加大资源投入，力争将白电打造成为稳定贡献规模、利润和现金流的业务根据地，具体措施如下：

（一）强化高端化产品思维：1、围绕原鲜、除菌、新风、智慧洗、消毒，提升核心技术竞争力和产品能力，加大中高端产品布局；2、坚持品质驱动，以满足用户实际需求为本，提升产品品质，提升用户体验；3、坚持高毛利导向，以毛利总额最大化为导向，引领产品迭代创新，实现上量产品有毛利，高毛利产品要上量。

（二）纵深推进精益制造：1、加快打造“智能车间”；2、围绕UPPH（人均时产能）提升，从工序的源头到交付，沿着“产销协同、消除浪费、持续改善、精益求精”的目标，加速实现流程精益化、成本工艺化、管理数据化、体系标准化。

	<p>（三）加快海外运营体系建设：1、全方位提升海外销售队伍水平，健全配套的激励机制；2、集中优势资源，深耕产粮区优势市场，开拓空白机会市场；3、聚焦核心客户的深度战略合作，从产品开发、信保额度、销售定价上给予政策倾斜；4、统筹海外产品线规划，对标竞品，加大研发和新品投入，2年内建立比较齐整的外销全品类产品线。</p> <p>四、问：请介绍下公司PCB业务情况。</p> <p>答：公司PCB业务以高端化升级为原则，提升产品结构，打造高端制造工艺水平，聚焦高毛利客户，通过高端制造、高端产品和高端客户的打造，进一步提升经营业绩。</p> <p>在短期内，（一）利用新投产的遂宁工厂和产线，稳扎稳打、逐步满产，形成规模化优势；（二）推动产品从硬板向软板及软硬结合板、从多层板向超多层板进行结构性升级；（三）调整客户结构，推动客户群体升级，加强重点客户和战略客户开拓。</p> <p>中长期，推进产品层次升级，从基板向载板升级，实现金属基板、多层板、软板、软硬结合板及HDI（高密度互连技术）全品类产品覆盖。</p>
附件清单	无
日期	2024年5月15日