

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：2026-002

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" 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 _____ </p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的全体投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2026 年 4 月 30 日（星期四）15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>网络形式（“价值在线”www.ir-online.cn）</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p> 董事长：凌斌先生 董事兼总经理：李宇彬先生 副总经理兼董事会秘书：孙建华先生 董事兼财务总监：廖科华先生 独立董事：邓燊先生 </p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>开场白：</p> <p>2025 年，全球经济增长动能整体不足，国际贸易格局深度调整，跨境供应链波动加大，海外市场需求与政策环境更趋复杂，外部经营不确定性显著上升；国内稳增长政策持续加码、精准发力，宏观经济展现较强韧性，但消费复苏节奏、市场信心及行业景气度仍处于逐步修复阶段，企业转型升级与提质增效压力并存。</p> <p>面对复杂严峻、机遇与挑战交织的内外发展环境，公司始终保持战略定力，快速优化经营策略，积极调整业务结构，全面强化风险防控与市场开拓。在多重压力考验下，公司各项核心工作有序推进，在应对变化、化解风险、抢抓机遇中积累了宝贵的实战经验与管理能力，为公司长期健康、可持续、高质量发展进一步夯实基础、凝聚势能。</p>

2025年，公司实现营业总收入144.73亿元，归母净利润5.05亿元。报告期内，公司创新类显示业务表现亮眼，全年实现营业收入约20.02亿元，同比大幅增长31.85%；毛利率16.40%，同比提升4.43个百分点。收入增长主要源于公司自有品牌“KTC”“皓丽（Horion）”“FPD”依托海外电商平台，在北美、日本、欧洲等区域实现业务规模快速扩张，本期产品出货量同比增长38.18%。业务覆盖市场由原北美、日本区域，进一步拓展至欧洲10个国家，市场布局持续优化。

同时，公司始终坚持与股东共享发展成果，推出每10股派6.00元（含税）的年度分红方案，叠加2025年中期分红金额2.53亿元，公司全年预计累计派发现金红利达6.76亿元，与股东共享发展红利。

这一年，我们顺应全球贸易变革，构建全链条产业生态。在以深耕多年的MTO模式服务客户提升生产技术水平的基础上，继续延伸并寻求与多个海外委托组装加工厂合作模式，保证产品直接调运至销售产地交货，从而形成以国内供应、研发、生产串联至交货地区的全链条产业模式。在现有业务产品的基础上，不断深入自主开发创新显示产品类别，以自有品牌为媒介，利用海内外多种电商平台渠道，推进从产品生产至终端零售市场的无缝对接，进一步加快创新类显示产品的研发、量产与发布，在多产品种类、三大自有品牌、广大市场接触面等维度，快速构筑起立体的创新类显示产品发展体系。

这一年，我们优化产能体系，推进数智化升级。公司聚焦生产效能与品质提升，集中优势资源优化生产响应机制、严控产品质量。为放大产能优势，实施多轮产线升级改造，打造多层次一体化生产区域；在现有工业园区基础上，长期租赁惠州华隆仓库，扩充生产仓储载体，显著提升成品仓储与出货保障能力。同步推进AI工厂建设，规模化投入无人驾驶电动牵引货车、工业机器人、光学自动检测仪等智能设备，坚定推进制造

环节自动化、智能化。

这一年，我们赋能全域运营，实现数智化管理。以数字化转型驱动管理提效，公司全面推进智慧园区改造，搭建电商平台管理系统并与内部管理系统深度对接，实现全业务流程智能化闭环；内部落地 AI 办公模型应用，赋能高效办公；完成核心管理系统软硬件升级，全面优化制造、研发、财务、行政等全维度数据治理。

这一年，我们聚焦 AI 创新，筑牢技术核心壁垒。公司集结研发精锐力量专项成立 AI 开发部，聚焦前沿技术攻坚，开展 AI 试衣镜、AI 移动屏、端侧大语言模型、AI 赋能电子白板与智能电视、医疗人机交互系统等多项核心研发项目，多项技术成果已进入开发或量产阶段。通过 AI 技术赋能新产品开发及现有产品迭代升级，全面提升核心产品市场竞争力，为公司积淀深厚的 AI 技术实力。

新的一年，我们将继续秉持“以科技改善生活”的使命，聚焦主业、夯实根基，推动科技创新成果深度赋能产业，以科技创新培育新产业、新模式、新动能，为高质量发展注入核心动力。未来，公司将以“品牌引领、全球深耕”为核心战略，构筑长期发展核心竞争力：一方面，持续推进核心技术攻关，借助 AI 赋能优化升级，全面提升技术实力与产品竞争力；另一方面，加快全球化战略布局，建设全球总部中心，强化海外业务拓展，积累品牌出海经验，连接更多海外优质资源，推动品牌全球化发展。同时，公司将在稳固主业优势的基础上，积极挖掘、培育新的发展增长点，进一步完善产业生态，全方位提升综合竞争实力，助力企业实现长期可持续高质量发展。

线上投资者提出的问题及公司回复情况：

Q1：公司 2026 年一季度营业收入增长主要是哪部分业务增长？

A1: 尊敬的投资者，您好！2026 年第一季度，公司智能交互显示产品业务营收同比增长 14.74%，出货量同比增长 26.00%；创新类显示产品（含三个自有品牌）营收同比增长 30.05%，出货量同比增长 37.12%；智能电视营收同比增长 12.21%，出货量同比增长 4.17%。

智能交互显示产品、创新类显示产品、智能电视的营业收入和出货量都实现了同比增长。创新类显示产品（含三个自有品牌）取得增长主要系公司持续加大创新产品的研发力度，通过全球各电商平台致力发展推广自主品牌的产品，进一步打开海外各国家及地区的市场，从而使得创新类显示产品维持良好的发展势头；智能交互显示产品及智能电视皆取得较好的增长主要系海外市场受国际贸易产生的不良影响已经逐步消退，外销客户订单逐步恢复，公司的出货量及销售收入皆回归上涨趋势。

Q2: 董秘，您好，请问公司 2025 年创新类显示产品增速亮眼，请问 2026 年该业务能否延续这一增长势头？

A2: 尊敬的投资者，您好！创新类显示产品是公司中长期发展的核心战略方向。近年来，公司持续加大创新领域布局与研发投入，围绕多元化应用场景陆续推出电竞显示器、移动智慧屏、便携屏、AI 学习机等一系列创新显示产品，不断丰富产品矩阵、优化产品结构，以技术创新驱动业务增长，稳步夯实创新引领、多元发展的整体格局。

公司将坚定不移践行“品牌引领、全球深耕”的发展方针，以“KTC”“皓丽（Horion）”“FPD”三大自有品牌跃升为核心增长引擎，通过持续研发投入、升级智能制造、完善全球渠道网络及强化品牌营销，全面提升自有品牌在全球主流市场的曝光度、美誉度、用户认可度与综合竞争力，推动三大自有品牌在各自赛道形成竞争壁垒与规模优势，全面提升行业地位。

Q3: 董秘你好，公司在 AI 领域有哪些布局？

A3: 尊敬的投资者，您好！公司依托 AI 技术深度赋能，已构建起多元化产品矩阵，全面覆盖“AI+办公”“AI+教育”“AI+医疗”“AI+娱乐”等核心应用场景。

Q4: 会继续实施分红吗？

A4: 尊敬的投资者，您好！公司秉持以投资者为本的理念，通过常态化一年多次现金分红的方式与全体股东共享发展红利。2025 年度，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 6 元（含税），并拟制定 2026 年中期分红方案。

Q5: 公司 2026 年业绩增长预期是多少？

A5: 尊敬的投资者，您好！相关情况请您关注公司后续披露的定期报告。感谢您的关注！

Q6: 请问贵司的研发能力怎么样？

A6: 尊敬的投资者，您好！公司坚持自主研发的理念，在产品设计、驱动系统、交互系统、AI 算法、光机系统、智能储电控制系统、车载娱乐系统、智能主控板卡、智能触控模组、电源板卡、背光显示模组等软硬件方面，公司坚持自主研发，拥有自主知识产权。在触控技术、无线传屏、动作感应、语音技术、书写技术、拼接技术、散热技术、色彩还原、声学技术、AI 技术、光学显示和数据传输等核心技术领域，公司积累了大量实验数据和丰富经验。同时，公司积极拥抱数字化、网络化、智能化的发展趋势，通过数字化改造和智能化升级，实现了生产流程的优化和产品质量的提升。公司拥有超千名研发设计工程师，通过专业团队支持，可满足不同国家的客户、不同认证体系、操作系统或信号接口的定制化产品需求。公司深度布局智能交互显示技术，高度重视前沿科技产品研发及资源投入。

在研发实力方面，截至报告期末，公司拥有有效授权专利及软件著作权证书 1,485 项，其中发明专利 124 项，实用新型 528 项，外观设计 195 项，软件著作权证书 638 项。

Q7：董秘，您好！请问公司 25 年的年报中创新显示产品增长迅速的原因是什么？

A7：尊敬的投资者，您好！报告期内，创新类显示产品实现营业收入约 20.02 亿元，同比大幅增长 31.85%；毛利率 16.40%，同比提升 4.43 个百分点。收入增长主要源于公司自有品牌“KTC”“皓丽（Horion）”“FPD”依托海外电商平台，在北美、日本、欧洲等区域实现业务规模快速扩张，本期产品出货量同比增长 38.18%。业务覆盖市场由原北美、日本区域，进一步拓展至欧洲 10 个国家，市场布局持续优化。

Q8：财总，您好。2025 年，公司电视业务下滑的原因？

A8：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司智能电视业务实现营业收入约 78.73 亿元，同比下降 17.37%；毛利率 11.88%，同比提升 1.12 个百分点，整体保持稳定。本报告期出货量同比下降 10.66%。收入与出货量下滑主要受美洲市场影响，2025 年美国的全球贸易战导致该地区的客户维持较为谨慎的订单量，以及客户主动推迟提货避开美国进口关税加征窗口期的影响，公司通过采用国内供应主要半成品至第三方国家委托加工后转口销售至目的地的方式规避此类影响，该方式亦导致业务收入确认时点进一步延后，从而使得该业务产生暂时的萎缩。

Q9：请问公司如何应对汇率波动对公司利润的影响？

A9：尊敬的投资者，您好！为有效应对汇率波动的风险，公司通过加强外汇管理，配备了专业团队进行外汇汇率的前瞻性分析和预测，以提前识别和应对汇率波动的风险。2025 年度，

受美元汇率持续波动下行影响，公司主动把握市场节奏、分批开展结汇，有效对冲汇率波动带来的汇兑损失，平滑汇率波动对公司经营业绩及现金流的影响。同时，公司依托具体业务积极开展外汇套期保值业务，以增强财务稳健性，降低汇率波动对公司业绩的不利影响。

Q10: 请问公司 2025 年净利润下滑的原因？

A10: 尊敬的投资者，您好！报告期内，公司实现归母净利润约 5.05 亿元。业绩下滑主要受外部环境影响：本期海外国家及地区地缘政治风险加剧，部分客户回款能力减弱，应收账款逾期风险上升，公司据此计提信用减值损失约 3.47 亿元，从而导致本年度净利润减少。

Q11: 请问原材料价格上涨对公司的影响？

A11: 尊敬的投资者，您好！公司产品的直接材料中最主要的原材料为液晶面板等。长期来看，液晶面板行业的价格主要受到供需关系的直接影响，呈现一定的波动性。如果液晶面板等原材料的价格出现重大不利变化，则会对公司的盈利情况产生一定影响。对此，公司主要采用“以销定产”“以产定购”的模式采购液晶面板，采购价格由各厂商根据市场供求关系并结合双方的长期合作紧密程度进行确定。除此之外，公司还建立了长期的市场监测机制，对液晶面板价格进行持续动态跟踪，以便在价格处于合理区间时进行战略性采购。同时，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，以有效应对液晶面板价格波动带来的风险。通过这些措施，公司能够更加灵活地应对原材料成本的变动，保障盈利的稳定性和业务的连续性。

Q12: 公司管理层，你们在行业中的竞争地位到底是怎样

	<p>的？</p> <p>A12: 尊敬的投资者，您好！公司是智能显示行业内的龙头企业之一。根据迪显咨询（DISCIEN）数据统计，2025 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；2025 年公司在全球 TV 代工市场中出货量排名第五；根据迪显 2025 年公司“KTC”品牌在中国大陆电竞类显示器产品消费级客户市场中出货量排名第四；2025 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；根据奥维睿沃（AVCREVO）数据统计，2025 年，自有品牌“皓丽（Horion）”在中国商用领域交互式白板市场的销量排名第二。</p> <p>Q13: 自有品牌海外拓展进展如何？2026 年全球布局有什么核心规划？</p> <p>A13: 尊敬的投资者，您好！公司自有品牌“KTC”“皓丽（Horion）”“FPD”依托海外电商平台，在北美、日本、欧洲等区域实现业务规模快速扩张，2025 年度产品出货量同比增长 38.18%。业务覆盖市场由原北美、日本区域，进一步拓展至欧洲 10 个国家，市场布局持续优化。</p> <p>2026 年，公司将加快全球化战略布局，建设全球总部中心，强化海外业务拓展，积累品牌出海经验，连接更多海外优质资源，推动品牌全球化发展。</p> <p>Q14: 订单落地情况如何？</p> <p>A14: 尊敬的投资者，您好！关于公司经营信息，请您关注公司后续披露的公告。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月30日