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：2026-011

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	Arc Avenue Asset Management Pte. Ltd.、Government of Singapore Investment Corporation、北京磐泽资管、创金合信基金、东方证券、东莞证券、富国基金、工银安盛资管、光大保德信基金、广发证券、广西铁路发展投资基金（有限合伙）、广州由榕、国金证券、国联安基金、国联基金、国泰海通证券、国信证券、海富通基金、红思客资管（北京）、湖南万泰华瑞投资、华宝基金、华创证券、华夏久盈资管、华夏理财、嘉实基金、建信基金、建信理财、江西彼得明奇私募基金、摩根士丹利基金（中国）、南方基金、农银汇理基金、平安基金、平安理财、青骊投资（上海）、融通基金、山西证券、申万菱信基金、深圳玖稳资管、深圳市日斗投资、深圳市尚诚资管、太平洋资管、太平养老保险、太平资管、西部证券、鑫元基金、兴业证券、幸福人寿保险、银河基金、长安基金、长盛基金、长信基金、招商证券、招银理财、浙江银万私募基金、中国银河证券、中金公司、中欧基金、中泰证券、中信建投
时间	2026 年 10 月 26 日、10 月 27 日
地点	公司总部大楼、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、公司情况介绍** 2026 年前三季度，公司实现营收 113.41 亿元，同比增长 5.20%；毛利率 15.36%，同比提升 2.41 个百分点；归母净利润 5.09 亿元，同比增长 1.28%；扣非净利润 4.63 亿元，同比增长 3.23%。尽管受到汇兑损失、资产减值等因素扰动，公司仍展

	现了较强的经营韧性，取得了良好的经营成果。 从单季度表现来看，公司 2026 年第三季度经营表现亮眼，实现营收 42.56 亿元，同比增长 10.68%，环比增长 18.45%；归母净利润 1.95 亿元，同比增长 64.02%，环比增长 22.07%；扣非净利润 1.37 亿元，同比增长 32.80%。 具体从业务来看，2026 年前三季度，以自有品牌为主的创新显示产品实现营收 15.60 亿元，同比增长 9.38%，占整体营收比重提升至约 14%；智能交互显示产品方面，实现营收 31.87 亿元，同比增长 11.15%，出货量同比增长超 30%；智能电视方面，实现营收 59.81 亿元，同比增长 3.95%，其产品均价同比增长超 10%。 展望未来，公司将坚决贯彻品牌转型战略，围绕端侧 AI 硬件创新主线，持续挖掘新场景、新需求，迭代推出更多适配市场的端侧 AI 产品，持续提升自有品牌占比与品牌影响力。同时，公司亦考虑通过审慎运用收并购、投资等资本工具，聚焦主业开展协同布局。 **二、问答** **Q1：公司第三季度毛利率同比改善的原因有哪些？** A1：一方面，公司优化销售策略，主动收缩了一些低毛利订单。另一方面，公司以智能电视为代表的产品进行了一定幅度的提价，同时叠加 Mini LED 等附加值较高的产品的占比提升，共同推动了公司整体毛利率的同比改善。 **Q2：公司智能电视业务市场体感如何？** A2：目前，公司智能电视业务的在手订单情况较好。 **Q3：公司今年前三季度医疗显示产品业绩如何？** A3：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。 相对其他商业显示终端，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。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。 **Q4：储存的存货能否覆盖公司在手订单需求？怎么看待后续的核心原材料备货节奏？** 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。后续，公司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，并通过价格传导机制，降低产品整体成本上涨带来的负面影响。 **Q5：公司与阶跃星辰合作推出 mini AIPC 产品的考量是怎样的？是否还有更多的 AI 终端产品的合作？** A5：AI PC 赛道市场空间广阔、发展前景较好，是公司坚定看好并布局的业务。后续，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迭代升级，双方拟设立联合实验室，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。 **Q6：公司增资爱培科后持有多少股权？双方业务协同的方**

	向是什么？ A6：公司战略投资 5800 万元对爱培科增资入股，占其股份比例 14.95%，双方将在客户渠道、产品协同、供应链等层面展开协同。在客户渠道拓展方面，爱培科在车载、智能家居领域积累了优质的全球化客户资源，双方可在客户资源拓展、产品方案导入等方面挖掘增量业务机会。在产品协同方面，视觉作为智能终端的底层入口之一，相关布局可以强化公司硬件产品的视觉感知能力，并进一步丰富相关产品矩阵。在产业链协同方面，双方在很多供应链环节可以相互协同、共享资源，提升品质管控、优化成本以及提升交付效率。 **Q7：公司对嘉立创属于财务投资还是供应链协同布局，双方未来会有哪些协同？** A7：公司今年以来所开展的投资均不属于财务投资，而是立足自身业务开展的产业协同布局。研发端协同层面，依托双方业务协同，可快速响应公司“研发打样”需求，缩短样品开发周期，大幅提升公司研发效率。供应链协同层面，面对部分原材料供给趋紧的背景下，双方通过产业协同能在一定程度上稳定物料供给、增强供应链韧性。后续，双方还将探讨包括产业投资在内的多维度合作布局。上述前瞻性布局落地存在不确定性，不构成对投资者的实质承诺，敬请注意投资风险。 **Q8：公司投资并购是否设定投资金额上限？未来是否还会维持较高分红？** A8：鉴于资产负债率情况良好、在手现金充裕，公司未在投资金额上设限，核心考量为投资标的与公司的业务协同、契合程度以及该项目未来的发展空间。 在分红层面，公司会综合考虑经营情况、战略规划以及股

	东回报等多方面因素，稳步推进分红相关安排。 **Q9：公司在应对汇率波动采取了哪些措施？** A9：一方面，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。 **Q10：公司在降低关税影响方面有哪些举措？** A10：公司服务的客户覆盖全球 100 多个国家和地区，其中大部分位于“一带一路”地区。一方面，公司已在全球范围内布局多个技术支持及服务中心，已辐射全球主要智能显示终端市场，可通过超级工厂 MTO 海外合作计划降低关税的负面影响。同时，公司亦通过共建境外合作工厂的模式，与多家海外客户建立长期稳定、深度绑定的战略合作关系。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 26 日、10 月 27 日