

冠捷电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	创华投资李军辉、初华资本李献红、上银赖泽辉、恒泰投资林秋杏、国联证券贺思嘉、国银资本胡勇军、香港国际投资总会章智杰、宏扬投资曹重阳 公司董事会秘书郭镇、证券事务代表邓文韬
时间	2024年6月20日（周四）
地点	深圳冠捷 4106 会议室
形式	现场交流、参观展厅
交流内容及具体问答记录	<p>本次投资者关系活动以座谈方式进行交流，主要介绍了公司历史沿革、重组上市概况、近年来主营业务情况、全球布局、核心竞争优势等。</p> <p>主要内容如下：</p> <p>Q1、公司商业显示方面业务情况</p> <p>A1：商显业务方面，公司具备“硬件+软件”的优势。作为行业内知名的全屏商用产品及解决方案提供商，公司致力于发挥自身的技术优势与创新能力，以智慧办公、智慧医疗、智慧教育、智慧交通、智慧零售五大行业应用为核心（参观展厅商显于会议、商超、交通、教育、医疗、展览等实际应用），深化拓展商显于各行业的智能应用场景，并以开放姿态与各类软硬件开发商、系统集成商等合作共进，为众多单位和企业用户提供专业化、一体化、</p>

定制化的智能显示整体解决方案。

Q2、公司将采取什么措施提升营收和毛利率

A2: 众所周知的原因，通胀影响消费复苏市场需求不旺，全球显示市场整体出货规模有所缩减，加之原材料面板价格相对低位，公司产品均价随之走低，导致营收有所下降。公司持续改善产品结构、降本增效，2023 年度综合毛利率稳中有升。

公司将持续优化业务结构，提升高毛利率业务占比，在电竞显示器和智慧商显等细分市场加大投入布局，公司定有发展规划，并按计划推进，两大业务方面，显示器要确保世界第一，电视要站稳全球前位，新兴产品销量和营收要大幅增长，未来新兴产品（Gaming MNT/PD/E-paper/OLED TV/Mini LED TV/AVA 等）销量营收将有望逐年提升，业务占比不断提高。

此外，作为生产制造企业，公司加快“制造”向“智造”转型，将不断优化生产程序，推动全自动化生产线，精进制造工艺，加强品控，减少原材料损耗，进而降低单位生产成本，实现利润水平的提升。

Q3：公司电子纸业务、产品介绍

A3: 公司通过与电子纸产业头部企业的深化合作，进军电子纸领域，深入拓展电子纸应用，着力于完善电子墨水屏相关的显示产品线布局，在继三色、四色显示的产品基础上，已推出全彩电子纸产品。目前公司电子纸产品涵盖墨水屏显示器、电子价签、电子标牌、电子桌牌、会议预约屏、床头卡、床尾卡、智能输液标签、病房门口屏、公交站台信息牌、智慧学习本等等，其具备类纸显示、低功耗节能、长久续航、智能护眼等“绿色属性”，配合成熟的软硬件一体化显示解决方案，满足不同场景应用需求（参观展厅电子纸产品实际应用）。

	<p>Q4: 请介绍一下公司商显产品在医疗行业的应用情况</p> <p>A4: 公司为医疗行业提供专业化、整合化、一体化的解决方案，通过全屏生态实现医疗信息的精准、高效、高清化显示，提升就诊体验、加快就诊效率。</p> <p>在智慧医疗场景下，通过数字标牌、LCD 拼接屏、立式广告机等实时呈现就诊排队、专家排班、地图导览等信息，为患者提供有序、便捷的就诊环境；通过护理白板、护士站交互大屏等产品为病区带来智慧化管理，提高医疗服务效率；通过智能门口屏、智能床头卡等产品提升病房智慧卡水平，带来智能、个性、贴心的医疗服务体验；通过临床综合显示器，为医生的门诊工作提供更精准的影像支持，从而更好地保障医疗安全。</p> <p>目前已有众多三甲医院和其他医疗机构应用了公司医疗相关的商显产品。</p> <p>接待过程中，公司严格按照投资者关系管理活动相关制度及程序规定，保证信息披露的公平性，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>