证券代码:001308 证券简称:康冠科技 公告编号:2026-017

深圳市康冠科技股份有限公司

[2025] 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

是否以公积金转增股本

□是 √否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以未来实施权益分配方案时股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利6.00元(含税),送红股0股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	康冠科技	股票代码	001308
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书		
姓名	孙建华		
办公地址	深圳市龙岗区坂田街道五和大道4023号		
传真	0755-33615999		
电话	0755-33001308		
电子信箱	kgkj@tcl.com		

2.报告期主要业务或产品简介

公司的主要业务为智能显示产品的研发、设计、生产以及销售,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、智能电视等。公司在创新类显示产品领域以自有品牌和服务客户相结合的方式推广产品。公司从事智能显示行业近31年,始终专注于智能显示领域的研发设计和生产制造,是国内较早致力于智能显示终端产品的厂家之一。

图1.公司所处的产业链及上下游

2005年公司开始生产LCD TV,在经过多年技术沉淀和经验积累的基础上,公司凭借自身的研发设计优势不断开拓新产品领域。2010年公司进军商业显示领域,开发出智能交互平板、电竞显示器、拼接屏、单屏显示器等多个商业显示产品。2021年公司推出创新类显示产品类别,并在该类别下推出智能运动镜等产品。2022年至2025年,公司加大力度开拓创新品类,并支持旗下三个自有品牌"KTC""皓丽(Horion)""FPD"的发展,相继推出移动智慧屏、智能美妆镜、VR眼镜、AI交互眼镜、直播机、投影仪、智显屏、OLED悬浮电视等新品。

2025年,公司陆续参与了一系列国内外知名展会,包括美国CES展、西班牙ISE展、印度Gaming Show、第137届和第138届中国进出口商品交易会(广交会)、香港环球资源消费电子展览会春季、秋季展、北京Infocomm展、中国零售业博览会、欧洲GITEX展、中国台湾Computex展、深圳国际人工智能展、美国Infocomm展、巴西消费电子展、柏林国际消费电子展(IFA)等。通过这些高规格的展览平台,公司积极推动产品走向国际市场,全方位展示最新产品的前沿技术与独特设计。

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。

在"AI+办公"与"AI+教育"领域,公司推出智能交互平板,导入多种智能体,用AI重构了会议与课堂的交互体验,从智能书写、语音转写,到会议纪要自动生成,全方位赋能智慧办公与智慧教育场景。在"AI+医疗"领域,公司推出行业首款医用AI一体机,内置专业AI放射诊断软件,可在影像检查中实现病灶位置动态标记、病灶智能分类及恶性概率预判,并结合动态扫查的连续切面信息开展辅助分析,为临床精准诊断提供有力支撑。在"AI+娱乐"领域,公司推出智能美妆镜、闺蜜机AI版、AI试衣镜及AI交互眼镜等创新产品。智能美妆镜搭载AR虚拟试妆与AI智能测肤功能,可让用户直观预览上妆效果,精准掌握自身肤质状况;闺蜜机AI版内置康冠AI语音助手,依托豆包大模型,采用本地交互与云端推理协同模式,用户通过"小康、小康"语音唤醒即可实现便捷智能交互;AI试衣镜面向服装零售、品牌门店及智慧商场场景,公司推出的27英寸镜面AI试衣镜,基于大语言模型实现AI智能穿搭匹配与虚拟试穿,专为线下零售门店打造,助力门店提升转化、实现数字化升级;AI交互眼镜融合多模态交互框架,实现语音与视觉深度协同,具备AI闪记、图像视觉理解等实用功能,打造随身随行的智能助理。

展望未来,公司将整合各类资源,持续增强研发实力和产品创新,提高生产效率,构建一个国际化的智能显示制造生态系统,努力成为全球领先的智能显示终端产品的制造业。

图2.2025年公司业务体系划分

(1)智能交互显示业务

公司的智能交互显示业务主要以智能交互显示产品的研发、设计、生产以及销售为主,目前经营的产品类别主要有:智能交互平板、专业类显示产品。其中智能交互平板按应用领域可分为教育类智能交互平板、会议类智能交互平板;专业类显示产品包括电竞显示器、医疗显示器、公共信息显示屏、商业展示显示设备等。本报告期内,智能交互显示产品实现营业收入约38.63亿元,同比增长3.42%。

1)智能交互平板

公司生产的智能交互平板主要应用于教育、办公领域,是公司的核心产品之一。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;根据奥维睿沃(AVC REVO)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。

公司智能交互平板产品涵盖教育场景的智慧黑板和会议场景的交互电子白板,主要面向海外一线品牌商客户,销往欧洲、北美等主流市场及新兴市场国家。公司紧抓海外教育数字化信息化和企业办公智能化的发展趋势,与海外大部分头部电子白板品牌商及众多知名会议设备品牌建立了合作关系,是公司智能交互平板业务的重要构成部分。

教育场景的交互电子白板在教育信息化的过程中发挥着关键作用,除了内置安卓系统,还支持与Windows系统无缝切换,满足不同教学场景的需求。产品具备PIR人体侦测、环境光感应、环境监测、智慧护眼等功能,全方位保障师生用户的健康使用。内嵌不同的学科小工具,助力教师日常教学。同时,公司立足技术发展前沿,将智能手写识别、智能图形识别、智能取显、AI便签、AI思维导图、AI出题、AI问答、AI实时翻译、AI会议总结等AI功能与多样化的互动教学功能集成于交互电子白板,为用户带来颠覆式的智能化、人性化的教学与学习体验。

会议场景电子白板专为满足企业高效协作与信息共享需求打造,支持多人同步书写、标注、擦除及视频在线会议等功能,便于团队成员实时互动研讨。产品具备完善的文件管理与数据存储能力,可便捷导出PDF、PNG、IWB等多种格式,且支持IWB格式文件导入再编辑,实现会议内容高效记录与快速分享。此外,电子白板搭载远程协作功能,通过网络连接即可实现跨地域团队实时共享屏幕与内容,有效打破地域限制,显著提升会议效率。搭配公司自研无线投屏软件及专用投屏器,全面支持BYOM模式,操作简便快捷,可灵活适配本地会议与线上会议场景,进一步提升整体会议效能。

在会议类智能交互平板领域中,公司在服务客户业务模式的基础上,同时推进自有品牌业务。公司创立了会议类智能交互平板自有品牌"皓丽(Horion)",旗下液晶类智能会议平板产品涵盖32–110英寸,集白板书写、无线同屏、视频会议等功能于一体;LED直显类产品涵盖135–271英寸会议一体机和工程类系列产品,适配企业、政务、教育、金融、交通、医疗、新能源等多领域多场景,满足客户多样化的需求。

图3.公司智能交互平板海外参展图

2)专业类显示产品

公司生产的专业类显示产品涵盖电竞显示器、商业专业显示器、医疗显示产品、公共信息显示屏、商业展示显示设备等品类。在技术配置与性能表现上,产品采用定制化专业主板,搭载高速处理芯片与稳定电路设计,不仅能保障多任务处理的流畅性,还可实现低延迟数据传输,确保画面稳定输出,亦能满足各细分领域下使用场景的多种专业功能需求。在显示效果层面,产品具备行业领先的背光模组设计,户外显示产品最高亮度可达3,000尼特,在强光环境下仍能保持画面清晰可视;支持100% AdobeRGB和DCI–P3广色域覆盖与10bit色深显示,配合4K/8K超高清分辨率,可提供细腻画质与精准色彩还原。

为满足不同领域专业需求,公司自主研发的显示管理软件,具备自定义色彩模式、分屏操作、远程控制等功能,用户可通过软件灵活调节亮度、对比度、色温等参数,并且可实时监控显示设备运行状态。同时,公共信息显示屏、商业展示显示设备等品类产品经过严苛的稳定性测试,在7×24小时连续运行场景下,能保持低故障率与画面无闪烁;采用工业级背光模组与耐用型液晶面板,配合智能散热系统,实现长达50,000小时以上的使用寿命,有效降低设备维护成本,全方位满足用户对精细图像、色彩准确性与长期稳定使用的需求。

电竞显示器专为游戏电竞场景打造,凭借高刷新率、低延迟特性及卓越的色彩呈现能力,为玩家带来流畅顺滑、真实沉浸的游戏视觉体验。其普遍搭载高清或超高清分辨率,助力玩家精准捕捉游戏中的每一处细节,不错过任何关键瞬间。"KTC"品牌旗下的电竞显示器产品,全面覆盖OLED、Mini–LED、LCD三大先进显示技术,同时提供常规屏、带鱼屏、曲面屏等多样化形态选择。在规格参数上,分辨率从FHD到UHD阶梯式覆盖,尺寸则涵盖23.8英寸至47.5英寸的全谱系范围,全方位满足不同游戏偏好、使用场景及消费需求的玩家群体。

商业专业显示器注重稳定的显示性能和舒适的视觉体验,办公用显示器适用于日常办公场景,助力员工提高工作效率,强调色彩准确性和高分辨率的特性,适合平面设计、视频编辑、3D建模等专业创作工作,为设计师提供精准的色彩呈现和细腻的图像细节,助力创意实现。

医疗显示产品主要由公司下属子公司深圳市康冠医疗设备有限公司生产经营。康冠医疗是国家高新技术企业、深圳市专精特新中小企业、AEO海关高级认证企业、AAAA信得过企业,其医疗显示产品主要包括放射诊断显示器、内窥监视器、影像中心会诊大屏、超声显示器、手术室一体化显示器、医疗平板电脑和医疗AI一体机等。产品类型涵盖了从临床多功能到专业影像诊断、数字化手术室、远程医疗会诊等全线医疗影像产品,并研发出AI一体机等创新产品,与合作伙伴推出了超声、放射等AI应用智能终端,可通过AI软件自动识别病灶,辅助医生提高诊断效率与准确率。同时为智能化阅片室提供科室整体解决方案,坚持以提升诊断精准度为核心原则,从多角度出发,通过科学规划设计,打造适配诊断需求的专业阅片工作环境,助力医生提高阅片效率。截至2025年底,康冠医疗显示产品已覆盖全国30余个省份,进驻1,000余家市级医院、县级医院及乡镇卫生院。

公共信息显示屏是专为满足企业环境和专业工作需求而设计的显示设备。功能上不仅要求提供清晰、细腻的图像质量,还要具备高效、稳定的性能,以适应长时间和高强度的工作负载。高分辨率的显示、先进的色彩管理系统、高稳定性和耐用性、多功能接口等特性,使其广泛应用于机场、地铁、火车站、控制室、展览中心、零售环境、办公室和会议室等,为各种商业和专业应用提供高质量的视觉展示。

商业展示显示设备则包括拼接单元、商用电视、数字标牌、LED直显一体机等,应用领域广泛,适用于交通指挥中心、金融场所、政府单位、展会、商业写字楼、休闲会所、水利监测站、电厂监测站等场景。

图4.公司专业类显示产品海外参展图

(2)创新类显示产品

公司坚持技术领先和创新驱动的发展理念,旨在不断推出创新产品并满足市场新需求,构建起多元化的业绩增长点。创新类显示产品包括三大自有品牌和服务客户的部分,在报告期内实现了显著增长,彰显了公司在显示技术领域的全面实力,体现了公司市场战略的独特性和前瞻性。

本报告期内,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。主要源于公司"KTC""皓丽(Horion)""FPD"三大自有品牌依托海外电商平台,在北美、日本、欧洲等区域实现业务规模快速扩张,本报告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。根据迪显咨询(DISCIEN)数据统计,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。"KTC"品牌电竞显示器也已经获取了一定的市场份额,根据迪显咨询(DISCIEN)数据统计,2025年公司"KTC"品牌在中国大陆电竞类显示器产品消费级各产品市场中,出货量排名第四。

创新类显示产品积极拥抱尖端科技,不断探索智能显示技术与多样化应用的广阔前景。创新类显示产品,例如AI交互眼镜、移动智慧屏、AI美妆镜、VR眼镜、直播机、投影仪、智显屏和OLED悬浮电视,都是通过不断的技术创新和产品研发,将尖端显示技术应用于多样化的场景和需求中。这些产品不仅在显示性能上表现出色,更融入了智能化和便捷化等现代科技特性,为用户带来了全新的视觉享受。

公司的三大自有品牌一一"KTC""皓丽(Horion)"和"FPD",体现了公司在创新类显示产品领域的品牌战略。这些品牌针对不同的市场定位和用户需求,推出了各自独具特色的产品线,以满足不同消费者的需求。

"KTC"品牌始终坚守"科技改善生活"的企业使命,深耕高质量电竞显示器及创新类显示产品的研发、生产与销售领域。旗下产品矩阵涵盖"KTC"智慧随心屏、电竞显示器、投影仪等多元品类。2025年,品牌通过构建覆盖国内外、联动线上线下的多层次用户生态,持续优化产品与服务的用户适配性,向全球消费者充分彰显专业特色显示产品的独特价值。

报告期内,国内线上市场表现亮眼:在"618"购物节期间,"KTC"品牌的销售额与销量均实现显著跃升,全网品牌曝光度同步创下新高。海外线上市场同样稳步推进,线上销售额与品牌曝光量保持双增长态势。在巩固线上优势的基础上,品牌积极拓展线下布局,通过参与国际展会深化市场拓展、搭建合作网络,并精准捕捉行业动态与前沿技术趋势——从美国CES展、印度Gaming Show展,到欧洲GITEX展、台湾Computex展,再到巴西消费电子展,"KTC"持续强化与全球用户的近距离互动与深度合作。

展望未来,"KTC"品牌将延续对科技与创新的执着追求,不断迭代智能显示产品谱系,积极融合人工智能及ChatGPT、DeepSeek、豆包等前沿技术成果,携手全球合作伙伴,为全球消费者提供更优质的智能硬件产品与服务体验。

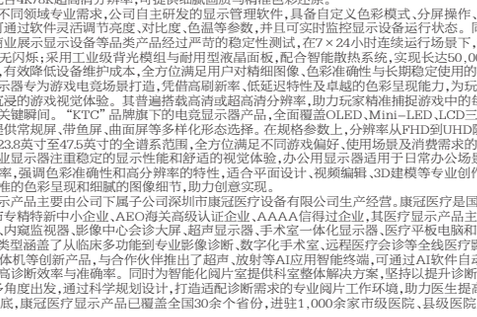


图5."KTC"品牌旗下产品海外参展图

"皓丽(Horion)"品牌专注于ToB、ToG市场产品的研发与制造,致力于以持续的技术创新与场景深耕,打造覆盖全场景的智能显示产品矩阵,始终领跑行业发展新趋势。

在智能会议领域,"皓丽(Horion)"以会议平板为核心,推动会议体验不断进化。全新推出的四摄AI会议平板搭载超级AI四摄与AI智会大模型,可智能跟踪发言人、多语言实时翻译、自动生成会议纪要,重新定义AI会议协作新体验,其配备的真8核64位处理器旗舰芯片,以及8GB+256GB超大存储组合,标志着会议平板行业全面迈入"AI大存储时代";针对大型会议场景与指挥调度场景,全新一代COB系列LED一体机凭借点对点精显技术和AI画质引擎,在色彩还原、对比度与画面一致性上全面超越传统LED,满足高端场景对画质、能效与稳定性的严苛要求;此外,"皓丽(Horion)"会议电视创新融合"会议模式"与"电视模式",一机多用,已成为京东年度趋势产品,深受市场认可。

在移动办公领域,"皓丽(Horion)"创新推出"屏投哥"全能智慧屏,采用32英寸4K电容触摸屏,搭载6T算力的旗舰级芯片,超强性能为未来AI算力的爆发式增长提供储备基础,内置支持4–6小时续航的锂电池,打破空间限制,满足个人办公、团队协作、展览展示、门店宣传等更多场景移动使用。

针对专业商显领域,"皓丽(Horion)"带来32英寸电子水牌、43–86英寸数字标牌,以多样尺寸与丰富配置适配企业前台、信息发布等多元化场景。

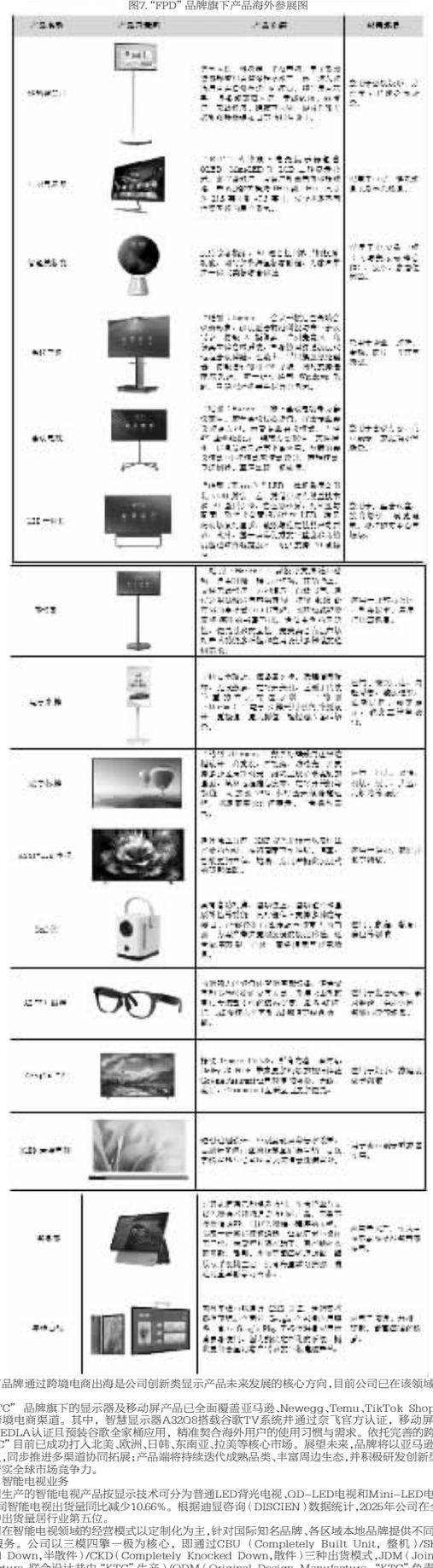
"皓丽(Horion)"通过创新多样化的智能显示产品匹配更多元化的细分场景,凭借差异化的技术应用、创新的功能设计和广泛的场景适应性,赋能多个领域与行业的数字化转型与业务升级。

发展至今,"皓丽(Horion)"先后获得深圳知名品牌、湾区知名品牌、广东知名品牌、会议平板市场最具知名品牌奖、商用显示创新应用奖等殊荣,更连续8年排名某电商平台该品类销量榜第一。2019年,"皓丽(Horion)"确定品牌出海战略,采用线上线下双线布局,一方面在全球多地设有独立运行的"皓丽办事处",另一方面深耕亚马逊等平台,精细化运营打磨全链路体验,快速拓展全球市场。产品创新层面,"皓丽(Horion)"在全球率先推出多款EDLA认证机型,通过与Google软件的无缝集成,不仅全面革新协作体验,更在全球市场形成差异化的竞争力,让"中国智造"的智能显示设备,成为全球企业和校园课堂的"智慧之选"。

随着AI技术的飞速发展,"皓丽(Horion)"依托母公司康冠科技的综合实力和技术积累,率先开启AI时代的会议方式,通过"AI+软件+系统+硬件"四位一体,将大模型技术转化为实际生产力,打造全场景AI协作闭环,让会议形式从"单向输出"到"AI实时共创",让会议决策从"经验驱动"到"数据+AI驱动",让会议信息从"手动记录"到"自动化落地追踪",掀起会议协作全流程的效率革命,为企业带来超智能、超便捷的下一代协作空间。未来,随着AI、脑机接口等更多前沿技术的深度融合,"皓丽(Horion)"会议平板将通过场景化创新、主动智能等方式,进一步提升人机交互的效率和便捷性,探索未来办公的更多可能。同时"皓丽(Horion)"也将进一步拓展业务模式,通过AI等新技术赋能,实现多品类齐发,跨领域发展,为用户带来更加智能的产品,构建智能办公新生态。

图6."皓丽(Horion)"品牌旗下产品海外参展图

图7."FPD"品牌旗下产品海外参展图



自有品牌通过跨境电商出海是公司创新类显示产品未来发展的核心方向,目前公司已在该领域取得了显著进展。

"KTC"品牌旗下的显示器及移动产品已全面覆盖亚马逊、Newegg、Temu、TikTok Shop、Shopify等主流跨境电商渠道。其中,智慧显示器A32QS搭载谷歌TV系统并通过亮飞官方认证,移动屏系列则获Google EDLA认证且预装谷歌全家桶应用,精准契合海外用户的使用习惯与需求。依托完善的跨境电商布局,"KTC"目前已成功打入北美、欧洲、日韩、东南亚、拉美等核心市场。展望未来,品牌将以亚马逊平台为核心发力点,同步推进多渠道协同拓展;产品端将持续迭代成熟品类、丰富周边生态,并积极研发创新型产品线,进一步夯实全球市场竞争力。

(3)智能电视业务

公司生产的智能电视产品按显示技术可分为普通LED背光电视、OD–LED电视和Mini–LED电视。报告期内,公司智能电视出货量同比减少10.66%。根据迪显咨询(DISCIEN)数据统计,2025年公司在全球TV代工市场中出货量居行业第五位。

公司在智能电视领域的经营模式以定制化为主,针对国际知名品牌、各区域本地品牌提供不同的差异化产品和服务。公司以三模四擎一极为核心,即通过CBU(Completely Built Unit,整机)/SKD(Semi Knocked Down,半散件)/CKD(Completely Knocked Down,散件)三种出货模式,JDM(Joint Design Manufacture,联合设计并由"KTC"生产)/ODM(Original Design Manufacture,"KTC"负责设计和生产)/OEM(Original Entrusted Manufacture,"KTC"仅负责生产)/EMS(Electronics Manufacturing Services,客供物料给"KTC"生产)四款合作引擎,通过MTO制造技术输出与海外客户建立长期深度合作关系。

(4)部品销售业务

公司的部品销售业务主要源于以下三个方面:第一、合理发挥技术优势;第二、充分利用供应链和制造优势;第三、全球化的贸易渠道优势。部品的主要品类有显示屏、板卡、膜片、灯条、智能笔、投屏器、适配器、扩展坞、触摸框等。

(5)公司经营模式

公司一直专注于智能显示产品的研发、设计、生产、销售与服务,形成了以"自主研发"为主的研发模式;"以销定产"为主的生产模式;"以产定购"为主的采购模式;以直销为主的销售模式。

公司重视客户服务,同时开拓自有品牌业务。目前公司旗下的自有品牌有:"KTC"主要经营电竞显示器类、智能家居类等产品;"皓丽(Horion)"主要经营智能会议平板类等产品;"FPD"主要经营智能家居类等产品。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

单位:元

	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入(元)	14,472,967,943.06	15,586,951,164.16	-7.15%	13,446,655,110.43
归属于上市公司股东的净利润(元)	505,461,190.54	833,459,291.72	-39.35%	1,282,586,548.94
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	423,732,162.02	711,324,966.79	-40.43%	1,228,590,967.68
经营活动产生的现金流量净额(元)	89,384,912.56	239,764,924.05	-62.72%	259,287,862.15
基本每股收益(元/股)	0.72	1.21	-40.50%	1.88
稀释每股收益(元/股)	0.72	1.21	-40.50%	1.85
加权平均净资产收益率	6.43%	11.72%	-5.29%	20.29%
	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产(元)	16,387,787,760.98	16,401,563,886.59	-0.08%	14,090,590,100.28
归属于上市公司股东的净资产(元)	7,892,688,645.73	7,683,794,592.53	2.72%	6,936,447,491.36

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,141,628,667.07	3,792,965,633.48	3,845,449,411.45	3,692,934,241.06
归属于上市公司股东的净利润	214,700,249.72	169,504,269.23	118,606,741.86	2,649,929.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	177,830,780.34	167,934,826.74	102,832,099.95	-24,865,545.01
经营活动产生的现金流量净额	520,656,081.88	279,586,236.59	-118,887,638.42	-591,968,774.50

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	25,215	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	24,654	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
凌斌	境内自然人	26.94%	189,553,861	142,165,396	不适用	0
深圳市至远投资有限公司	境内非国有法人	26.36%	185,471,234	0	不适用	0
深圳视界投资管理企业(有限合伙)	境内非国有法人	7.20%	50,650,337	0	不适用	0
李宇彬	境内自然人	6.52%	45,862,617	34,396,963	不适用	0
凌峰	境内自然人	5.68%	39,984,450	39,984,450	不适用	0
深圳视睿投资管理企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.70%	33,063,982	0	不适用	0
深圳视野投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.70%	33,057,728	0	不适用	0
深圳视新投资管理企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.69%	33,001,791	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.22%	1,549,575	0	不适用	0
招商银行股份有限公司-南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.13%	912,232	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	凌斌、凌峰系兄弟;凌斌系李宇彬配偶之哥哥;凌峰系李宇彬配偶之弟弟;深圳视界投资管理企业(有限合伙)、深圳视睿投资管理企业(有限合伙)、深圳视野投资管理企业(有限合伙)、深圳视新投资管理企业(有限合伙)系公司员工持股平台,均向凌斌担任执行事务合伙人、深圳市至远投资有限公司系凌斌与其妻子各持股50%的公司;除上述关系外,未知其他股东之间是否存在关联关系,是否属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

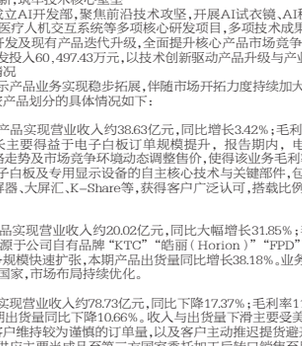
□适用 √不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用 √不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5.在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

1.公司主要经营情况

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。

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。

(1)业务布局:顺应全球贸易变革,构建全链条产业生态

顺应全球区域化合作与贸易模式深度调整趋势,公司坚守智能显示终端核心主业,以市场运营为先锋,全面拓展海内外多元化业务链条。在以发展多年的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,利用海内外多和电商平台渠道,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。

立足现有产品矩阵,持续强化自主创新与品类拓展,以自有品牌为核心载体,深度布局海内外主流电商渠道,打通生产制造至终端零售的无缝链接,加速创新显示产品研发、量产与上市节奏。依托多品类布局、三大自有品牌矩阵、全球市场覆盖,快速构建立体化、多层次的创新显示产品发展体系,强化市场核心竞争力。

(2)智能制造: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。报告期内,生产设备投入累计形成固定资产3,287.72万元,智能制造硬实力持续夯实。

(3)信息化建设: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。报告期内,信息化建设累计投入形成长期资产及费用约1,527.15万元,数智化管理体系日趋完善。

(4)技术研发:聚焦AI创新,筑牢技术核心壁垒

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技术底蕴。报告期内,公司研发投入60,497.43万元,以技术创新驱动产品升级与产业进阶。

2.公司各业务板块经营情况

报告期内,公司创新类显示产品业务实现稳步拓展,伴随市场开拓力度持续加大,相关营业收入也实现较大幅度增长。公司主营业务按产品划分的具体情况如下:

(1)智能交互显示产品

报告期内,智能交互显示产品实现营业收入约38.63亿元,同比增长3.42%;毛利率19.31%,同比小幅下降0.61个百分点。营业收入增长主要得益于电子白板订单规模提升,报告期内,电子白板出货量同比增长19.67%。公司结合原材料价格走势及市场竞争环境动态调整售价,使得该业务毛利率整体保持平稳。

报告期内,公司应用于电子白板及专用显示设备的自主核心技术与关键部件,包括自研集成电路板、触摸框、智能语音AI识别软件、投屏器、大屏汇、K–Share等,获得客户广泛认可,搭载比例显著提升,有效带动了相关产品出货量持续增长。

(2)创新类显示产品

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。公司以"KTC"品牌为核心,通过在全球主要地区布局自有品牌"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。

(3)智能电视

报告期内,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,该方式亦导致企业的确认收入时点进一步延后,从而使得该业务产生暂时的萎缩。

(4)部品销售业务

报告期内,部品销售业务实现营业收入约7.35亿元,同比下降8.73%。公司主要原材料属于消费电子类器件,价格受市场供需关系影响波动明显。公司在按生产计划提前备货的同时,通过部品外销方式适度优化库存结构,以降低未来原材料跌价风险及电子元器件老化风险。

综上,报告期内,公司主营业务实现毛利额约20.17亿元,同比增长1.32%;综合毛利率13.94%,同比提升1.16个百分点。在部分业务收入有所下滑的背景下,公司整体营收、毛利仍保持稳健水平。

报告期内,公司实现归母净利润约5.05亿元,较上年同期下降39.35%。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。

2025年恰逢公司成立30周年。三十年来,公司始终秉持"科技改善生活"的企业使命,坚持诚信经营,以品质与服务为立身之本,践行"顾客至上、创造感动"的服务宗旨。站在三十年周年新起点上,公司将继续深耕产业链,持续创造价值,稳步迈向更高质量的发展新征程。

未来,公司将继续秉持"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,公司将夯实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。

证券代码:001308 证券简称:康冠科技 公告编号:2026-019

深圳市康冠科技股份有限公司
关于2026年度公司及子公司向银行申请授信额度并接受关联方提供担保暨关联交易的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、关联交易概述

深圳市康冠科技股份有限公司(以下简称"公司"或"上市公司")于2026年4月17日召开第三届董事会第七次会议,审议通过了《关于2026年度公司及子公司向银行申请授信额度并接受关联方提供担保暨关联交易的议案》,同意公司及子公司2026年度拟向银行等金融机构申请共计不超过等值人民币1,500,000.00万元的综合授信额度,其中深圳市康冠医疗设备有限公司(以下简称"康冠医疗")申请的授信额度为10,000.00万元人民币,并在必要时由公司关联方张斌先生为康冠医疗在上述额度范围内申请的综合授信额度无偿提供连带责任担保。

公司董事会授权董事长及董事长授权人在经批准的授信额度及有效期内,根据实际经营需求全权办理上述申请授信额度并接受关联方担保事宜。上述额度及授权的有效期自本次董事会决议通过之日起至下一年度审议授信额度的董事会决议通过之日止。授信期限内,授信额度可循环使用。具体担保金额、担保期限、担保方式等事项以各方后续签署的担保协议或担保文件约定为准。具体情况如下:

公司名称	申请综合授信额度	提供担保的关联方	担保类型
深圳市康冠科技股份有限公司	700,000.00万元人民币	无	无
深圳市康冠商用科技有限公司	300,000.00万元人民币		
惠州市康冠科技有限公司	300,000.00万元人民币		
深圳市皓丽智能科技有限公司	10,000.00万元人民币		
香港康冠技术有限公司	等值100,000.00万元人民币		
康冠科技(香港)有限公司	等值20,000.00万元人民币		
深圳市视远供应链有限公司	60,000.00万元人民币		
深圳市康冠医疗设备有限公司	10,000.00万元人民币	张斌	连带责任担保
合计	等值1,500,000.00万元人民币	---	---

张斌先生将视具体情况为康冠医疗在上述额度范围内申请的综合授信额度无偿提供连带责任担保,该担保不向康冠医疗收取任何担保费用,也不需要康冠医疗提供反担保。在不超过上述担保额度的情况下,无需再逐项提请公司董事会、股东会审议批准。公司将严格执行信息披露相关法律、法规、规范性文件规定,在实际发生担保责任时,公司将在指定信息披露媒体及时履行信息披露义务。对于超出上述额度之外的担保,公司将根据相关规定及时履行审批决策程序和信息披露义务。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》第6.3.3条