

证券代码：002841

证券简称：视源股份

广州视源电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-03

投资者关系 活动类别	<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（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	投资者网上提问
时 间	2025 年 5 月 13 日下午 15:00-17:00
地 点	全景路演（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待 人员姓名	董事长 王洋 副董事长、总经理 周开琪 独立董事 刘运国 财务负责人 胡利华 董事会秘书 费威
本次活动是否 涉及应披露重大 信息	否
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次业绩说明会的投资者提问与回复情况具体详见全景路演“视源股份 2024 年度网上业绩说明会”（具体链接为https://rs.p5w.net/html/146749.shtml），主要问答内容整理如下：</p> <p>Q：请问公司如何巩固在液晶显示主控板卡领域的市场领先地位？对其他细分领域的拓展有什么规划</p> <p>公司依托显示驱动、图像处理等核心技术积累，结合高效</p>

管理模式与专业化分工协作体系，可快速响应 4K/8K 超高清、MiniLED、OLED 及 AI 等前沿科技趋势，实现客制化开发设计，持续以更优的成本控制、更快的研发迭代速度和更高的品质标准，为全球客户提供高端显示解决方案。除液晶显示主控板卡外，公司持续加大家用电器控制器、汽车电子控制部件、电力电子核心部件的投入。

Q：请问公司家电控制器业务的竞争发展情况、优势及展望

围绕家用电器控制器，公司不断强化与全球品牌客户的协同，加强营销与服务能力，持续为客户创造价值。2024 年度，家用电器控制器产品实现收入 172,223.76 万元，同比增长 65.64%。2025 年一季度该业务延续高速增长态势。家用电器控制器国内外市场空间广阔，随着海内外市场的不断开拓，预计该业务将持续增长。

Q：请问公司教育 AI 相关业务表现及未来展望

截至 2025 年一季度末，希沃课堂智能反馈系统已建成 19 个重点应用示范区，覆盖超 2,000 所学校，应用于超 5,000 间教室，生成超 18 万份报告；希沃 AI 备课已累计生成 AI 课件超 35 万份。2025 年 4 月，广东省教育厅印发《国家中小学智慧教育平台与人工智能融合应用指南（试行）》，希沃 AI 备课、希沃魔方等应用入选指南 AI 多模态应用案例。2025 年 4 月，教育部等九部门联合发布《关于加快推进教育数字化的意见》，明确加强人工智能等前沿技术布局，重点建设人工智能教育大模型，推动 AI 技术与教育教学深度融合，并提出积极运用“两新”等国家支持政策，升级教育数字化基础设施。公司将抢抓人工智能赋能教育变革先机，持续加大研发投入，依托“1+N+N”AI 技术赋能体系，全力推动 AI 与全产品体系、全学段应用场景的深度融合，加快 AI 创新应用落地推广，推动应用体验升级，继续引领国内教育数智化转型。

希沃深耕教育领域 16 年，截至 2024 年底，产品已覆盖全

国超 280 万间教室、20 万所中小学校及 2,500 多所高等院校，服务 1,000 万教师用户与 100 万家庭用户。公司将依托终端设备、渠道网络、用户规模及数据资源优势，把握人工智能赋能教育变革机遇，相关收入增长潜力显著。

Q：请问 2025 年公司计划如何进一步扩展希沃课堂智能反馈系统的市场覆盖范围

2025 年，公司将依托现有的营销和服务体系，通过深化与各级教育主管部门及广大院校的合作，在现有示范区基础上扩大区域覆盖密度，同步推进全国性渠道网络拓展。同时结合用户反馈持续优化功能模块，强化“数据驱动教学教研”的核心价值，进一步提升市场渗透率与用户粘性。感谢关注！

Q：请问希沃在教育 AI 方面对外合作的原因

公司加快落实《加快推进教育数字化》政策指导意见，践行“构建多元参与的人工智能应用生态”的发展方向。2025 年 4 月，希沃牵头发起“构建 AI+教育新生态倡议”，联合众多科技企业、生态企业等力量共同拓展“AI+教育”的边界。目前，希沃已与豆包、通义千问等国内领先通用大模型合作构建通专融合的 AI 技术体系，与英特尔共同探索数字化课堂软硬件产品，与长鹏、融梦、东玛克等多家生态企业合作，创新拓展更多“AI+科学”“AI+体育”“AI 无感扩声”等智慧教学场景。

Q：请问希沃与豆包、DeepSeek 等合作的原因

公司一直坚持在企业发展中自主研发和开放合作相结合的方式。希沃基于自研的希沃教学大模型基础上构建“1+N+N”AI 技术体系，即“1 个希沃教学大模型架构+N 个教学应用场景+N 个智能硬件终端”。其中“1 个希沃教学大模型架构”是指以希沃自研的教学大模型为基础，深度适配融合 DeepSeek、豆包、Kimi 等第三方开源模型，形成“教育专用+通用智能”的混合架构，这种互补模式既保障学科知识的专业性，又赋予复杂场景的灵活响应能力。未来，公司将深化与包括 DeepSeek 在内的全球顶尖 AI 企业的合作，持续推动以大模型生成式人工智

能为代表的创新技术与现有产品体系、应用场景的深度融合。

Q：请问希沃学习机销量如何及该业务有何目标

2024 年公司推出多价位段学习机产品，销量实现快速增长。2025 年 2 月发布的高思联名款 V2pro 进一步拓展内容覆盖学段。受益于新品拉动，2025 年第一季度学习机收入同比快速增长。公司将持续加强 AI 技术与学习机产品的融合，提升产品力与市场推广力度，努力推动学习机业务快速发展。

Q：Maxhub 和微软合作推出 Teams Rooms 认证产品对公司海外业务有何作用？未来是否会有更多类似的合作

2023 年，公司开始与微软在 Teams Rooms 领域的合作。今年 2 月，公司已正式发布 X Board 会议平板、BM45 全向拾音麦克风、P30 摄像头等经微软 Teams Rooms 认证的一系列会议产品及解决方案，全方位融入微软生态，打开海外市场增长新空间。2025 年一季度，海外业务中自有品牌（OBM）保持较快增长。未来，公司与微软将在包括 Teams Rooms 在内多个领域持续展开合作。

Q：请问公司如何提高资金利用效率

公司将聚焦核心战略方向，兼顾效率与稳健，不断优化资金配置：一是加大研发成果转化，持续推进产品迭代升级，巩固技术领先优势与市场竞争力；二是加大市场推广及渠道建设投入，重点强化海外自有品牌营销团队，完善全球化渠道网络布局；三是稳步推进产业园建设项目，夯实公司运营基础；四是适当开展投资并购，整合行业优质资源，培育新业务增长动能。

Q：请问今年海外业务展望？是否有计划进入新的海外市场

全球化是公司的重要战略方向，一直以来公司都在加大这一方向的产业研发及市场开拓的投入，与全球伙伴展开深度合作，并提前开始布局全球交付能力。得益于上述举措，2024 年公司海外业务实现收入 434,784.24 万元，同比增长 16.83%。今

年开年以来，全球外部环境的复杂性和不确定性持续加剧，对全球贸易造成了不利影响。2025 年一季度，海外业务中自有品牌（OBM）及 ODM 新产品线保持较快增长、传统 ODM 业务受部分市场订单阶段性影响承压。

公司会按照各项业务的市场情况进行全球拓展，目前公司已在印度、美国、荷兰、泰国、印度尼西亚、阿联酋等国家建立海外子公司，并在多个国家筹建新的子公司或办事处。

Q: 请问筹划 H 股上市的原因及目前的工作进度、募集资金使用安排及 H 股上市后是否会加大海外并购安排

公司赴港上市主要是基于公司全球化战略布局考量，提升公司国际市场知名度与品牌影响力，并为公司长远发展提供更广阔的资本平台支撑。公司本次发行 H 股并上市所得募集资金在扣除发行费用后，将全部用于（包括但不限于）：产品研发、产品组合及应用领域扩展、海外市场拓展、数字化能力建设、战略性投资及并购、补充运营资金及一般企业用途等。

截至目前，公司正积极与相关中介机构就本次发行上市的相关工作进行商讨，除本次董事会审议通过的相关议案外，其他关于本次发行上市的具体细节尚未确定。

Q: 请问汽车电子业务的发展展望

汽车电子行业市场前景广阔，是公司重视的发展方向之一。公司在汽车电子业务方向已形成明确的战略布局与实质性进展。自 2023 年 7 月完成对深圳市掌锐电子有限公司的收购后，公司依托相关技术积累，公司快速构建起覆盖智能座舱、车灯、车载音响等领域的产品矩阵，目前已为长安、上汽通用五菱、东风等主流车企的多款车型提供核心部件支持，业务量保持快速增长。

Q: 请问公司毛利率改善措施

公司部分原材料受上游控产保价影响价格小幅微涨，公司已通过产品设计优化及原材料策略性备货等措施平抑原材料价格波动影响。同时，公司聚焦提升智能控制部件、智能设备及

应用领域高毛利产品的收入占比：在智能控制部件领域，通过提升产品竞争力及拓展海外客户，推动家用电器控制器毛利率提升；在智能设备及应用领域，加强商用显示设备价格管控，并加大音视频设备及系统、AI 产品等高毛利产品的市场推广与销售力度。公司通过上述措施推动整体毛利率改善。

Q：请问公司费用增长原因及控制费用提高运营效率的措施

公司近年费用增长主要受持续性研发投入、全球化渠道建设及市场拓展等影响。公司将从多维度优化费用管控与运营效率：首先，针对成熟业务和新兴业务实施差异化业务资源配置，其次，动态平衡费用投入与营收增长，确保投入增速与相关营业收入增速相匹配。同时，公司将强化全流程成本管控，通过精准配置研发资源、深化供应链协同降本、推进销售渠道精细化管理及加强内部数字化建设，全面提升运营效率，优化费用结构，增强整体盈利能力。

Q：请问公司在实施股份回购的用途及未来股份回购的计划

为彰显对公司价值的高度认可及未来发展前景的信心，有效地将股东利益、公司利益和核心员工利益结合在一起，公司继 2023 年 9 月 22 日推出的回购计划实施完毕后，于 2024 年 7 月 27 日推出第二轮股份回购计划，目前该计划尚在实施期间，具体实施进展情况请查阅相关公告。除该回购外，公司如有其他相关计划将严格按照法律法规要求及时履行披露义务。

上述回购的股份将用于实施股权激励或者员工持股计划，以健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动相关人员的积极性、创造性，促进公司健康发展，为股东创造更多的价值。

Q：请问公司如何看待公司股价表现

公司高度重视股东回报与企业长期价值的有机统一，始终将业绩增长作为股东回报的核心基础。持续通过分红、回购等

	<p>市场化工具回馈股东，切实增强投资者的获得感。未来，公司积极把握产业数字化和智能化的发展机遇，坚持通过技术创新驱动企业发展，加速全球化布局，促进公司内在价值增长，为股东创造长期价值。</p> <p>Q：请问公司在制定分红方案的时候，是基于哪些方面的考虑？未来在分红政策上，是否会保持高比例分红</p> <p>公司秉持以投资者为本的理念，通过现金分红等方式与全体股东共享发展红利，结合公司于 2024 年制定《未来三年股东回报规划（2024-2026 年）》，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 30%，同时综合考虑公司目前的整体运营情况及公司所处发展阶段，在保证公司正常经营和长远发展的前提下制定了 2024 年度利润分配预案。未来，公司将继续以持续、稳健的分红回报与投资者共享公司发展成果。</p> <p>Q：请问公司 2024 年股份支付费用高企原因，2025 年是否会延续？2025 年是否会推出新的股权激励计划</p> <p>公司 2024 年 4 月终止实施 2022 年限制性股票激励计划，后于 2024 年 8 月推出 2024 年员工持股计划，导致 2024 年度股份支付较同期明显增长。未来年度股份支付费用测算可见公司于 2024 年 8 月 27 日在巨潮资讯网上公布的《2024 年员工持股计划（草案）》。后续公司将结合相关法律、法规和公司实际情况，制定并择机推出合适的股权激励计划，以健全公司长效激励机制，敬请以公司具体公告为准。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 13 日