

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：2025-01

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>汇添富基金、长信基金、建信基金、汇丰晋信基金、西部利得基金、中天汇富基金、国赞基金、鸿运私募基金、正圆私募基金、信璞私募基金、五地私募基金、浙江浩期私募、上海嘉世私募、上海玄卜投资、以谦投资、盘京投资、理成资管、高信百诺资管、寻常(上海)资管、中域资管、三耕资管、前海唐融资本、太保资管、人寿资管、合众资管、华安财保资管、中金公司、中信证券、华泰证券、申银万国、中信建投证券、广发证券、海通证券、兴业证券、中国银河证券、招商证券、国信证券、安信证券、浙商证券、华西证券、长江证券、东北证券、德邦证券、华安证券、华创证券、东方财富证券、东海证券、中航证券、山西证券、中银国际证券、国金证券、民生证券、国融证券、中金财富、百川财富、中金财富、百川财富、红杉资本、瑞华投资控股、凯得投资、创富兆业金融、国调战新、昭云投资、冰河资产、度势投资、华曦资本、赢舟资产、粤佛基金、京东方、绿色发展基金上海、昆仑保险、众诚车险、民生银行、青岛银行、华宝信托、富兰克林邓普顿等机构代表</p>
<p>时 间</p>	<p>2025 年 1 月 24 日 15:00-16:00</p>

地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长 王洋； 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>一、公司 2024 年度业绩快报情况介绍</p> <p>2024 年度，公司坚持产品技术创新，持续开拓国内外市场，夯实新兴业务竞争力，本年度实现营业收入 2,245,684.22 万元，同比增加 11.32%。</p> <p>报告期内，受客户预算收紧、市场竞争加剧、部分原材料成本上涨、主要产品收入结构变化等因素影响，公司综合毛利率同比下降 3.55 个百分点，环比呈逐季企稳态势。同时，公司持续加强研发投入，研发费用增加 11,366.17 万元。年内，公司发布希沃教学大模型 2.0、升级 MTR 音视频产品及多款软件应用。全年新增授权专利超过 1,000 件，其中，发明专利新增超 350 件；新增计算机软件著作权、作品著作权超 260 件。</p> <p>报告期内，公司终止了 2022 年限制性股票激励计划并实施 2024 年员工持股计划，受此影响，股份支付费用同比有所提升；同时，市场利率下行导致资金收益明显下降。以上诸多因素也对公司全年度净利润，特别是第四季度净利润带来了显著影响。</p> <p>分业务看：部件业务方面，公司产品竞争力较同行业持续领先，并积极布局海外供应链，一线大客户的市场份额进一步提升，液晶显示主控板卡等相关业务收入同比增长 13.64%。生活电器业务，得益于海外市场的积极开拓及国内一线客户份额的提升，继续保持高速增长，同比增长 70.23%。汽车电子业务亦保持稳健发展态势。</p> <p>教育业务方面，受客户采购预算收紧等因素影响，收入同</p>

比下降 8.69%，希沃交互智能平板行业领先地位稳固，希沃教学大模型持续迭代升级，应用场景不断拓展，希沃课堂智能反馈系统等创新产品迅速推广落地。同时，希沃教学终端、希沃录播、希沃魔方数字基座等软硬件产品业务收入延续快速增长势头。

企业服务业务方面，受市场需求疲软等因素影响，收入同比下降 2.18%，但 MAXHUB 交互智能平板行业地位持续稳固。同时，数字标牌、商用计算机、音视频会议终端等产品业务保持良好发展态势。

海外业务方面，得益于公司全球化战略加速推进及海外市场的持续拓展，收入同比增长 17.51%。其中，自有品牌业务加速推进，产品矩阵进一步扩充。公司与微软等生态伙伴合作的产品逐步上市，为未来海外业务的持续增长打开空间。

新兴业务方面，LED 业务、计算设备业务、电力电子业务实现稳步发展。

二、投资者互动问答

1、请问 2024 年第四季度归母净利润较同期下降的原因

2024 年 Q4 毛利率同比有所下降，但收入同比提升使毛利额基本保持稳定。2024 年 Q4 归母净利润较同期降低的主要原因是股份支付费用较同期大幅增加、政府补助减少等因素导致其他收益减少、受市场利率下行影响资金收益减少、因海外业务拓展运营费用有所增加。同时，2024 年 Q4 毛利率呈现环比企稳趋势。

2、2024 年度公司毛利率变动的原因及 2025 年展望

2024 年度公司毛利率同比下降 3.55 个百分点，主要原因为 TV 板卡业务受原材料价格影响导致毛利率波动，2024 年上半年教育业务客户采购预算收紧引发价格竞争导致毛利率下降，以及企业服务受主要产品单价下降及收入结构变化影响导致毛利率下降。

展望 2025 年，TV 板卡业务毛利率将保持稳定，受原材料价格影响有所波动。

随着产品竞争力提升及海外客户拓展，生活电器业务毛利率有望继续提升。

教育业务毛利率受教育交互智能平板价格竞争缓和、平均单价整体止跌影响有所企稳。随着政策性利好释放，以及 AI 课堂反馈、AI 备课等 AI 相关产品、希沃录播、希沃软件等产品出货量的提升，教育业务毛利率有望改善。

企业服务业务毛利率目前有所承压，公司将通过管控终端出货价格，提升音视频等高毛利产品份额，并提高行业营销能力及解决方案能力等方式尽快改善其毛利率。

海外业务，随着 ODM 新产品业务规模提升及自有品牌业务的发展，海外业务毛利率有望提升。

3、请问生活电器业务的长期规划

生活电器业务国内外市场空间广阔。公司将持续提升大客户份额，开拓新的海内外客户，不断扩大业务规模，同时积极布局新品类方向，预计该业务将持续保持高速增长。

4、请问 2024 年教育业务发展情况及展望

由于教育交互智能平板出货量受存量市场驱动，加之采购需求受到抑制，2024 年下半年公司交互智能平板出货量仍有所承压，但市场领先地位稳固。根据第三方数据，截至 2024 年第三季度末，希沃交互智能平板出货量占有率较 2023 年底进一步提升至 54.9%。同时，教育交互智能平板价格竞争缓和、平均单价整体上基本止跌企稳。

希沃教学终端、希沃录播、希沃魔方等软件业务收入实现进一步增长。

凭借着独特的产品及方案优势，希沃课堂智能反馈系统正在全国范围内快速推广应用。10 月底，上海召开教育数字化转型工作推进大会，设立徐汇、虹口、普陀 3 个“人工智能教育

试验区”，希沃入选首批“上海市中小学人工智能教育基地”。12月初，希沃入选“徐汇区人工智能教育联盟”。希沃与广东省教育厅签订战略合作协议，未来将在“人工智能+教育”、国家中小学智慧教育平台全域应用试点、教师数字素养能力提升等方面展开合作，共同探索智慧教育促进基础教育扩优提质的有效路径。

截至2024年12月底，希沃课堂智能反馈系统在全国范围内持续推广应用，目前已建成19个重点应用示范区，覆盖超2,000所学校，生成超15万份课堂智能反馈报告。

近期，教育部下发《教育强国建设规划纲要（2024—2035年）》，强调“促进人工智能助力教育变革”“制定完善师生数字素养标准，深化人工智能助推教师队伍建设”“打造人工智能教育大模型”“健全教育战略性投入”。中央及地方推出的各项化债政策正在推动市场逐步回暖，公司将加速推动教育和人工智能技术深度融合，大力拓展高职教市场业务，积极把握学生素质教育市场机遇，推动公司教育业务稳健发展。

5、请问公司学习机业务的发展情况和规划

受2024年上半年推出的T2款学习平板的拉动，希沃学习机销量实现快速增长。依托希沃教学大模型，公司将继续紧抓低幼学龄段市场，于2024年10月推出W20款学习机，新增AI音色克隆等功能，于12月更新W3S款型。

公司已与业内头部内容资源服务商建立深度合作，为开拓高学龄段市场奠定基础。2025年，公司将进一步加强C端市场教育产品的开拓力度，将学习机业务作为教育业务的重点发展方向之一，持续加大研发及营销投入。

6、请问海外业务2025年的策略和展望

海外ODM业务方面，关于ODM教育业务，美国市场阶段性需求减弱，印度市场需求增长趋缓导致教育ODM收入承压，但欧洲及中东市场存在区域性机会。与此同时，公司正在积极

深耕行业头部品牌厂商机会，大力开拓新产品 ODM 业务，协助相关客户针对欧美市场拓展数字标牌、音视频、PC 等多样化产品品类，为 ODM 业务创造新的增长点。

海外自有品牌业务方面，公司自有品牌会议业务不断丰富升级产品矩阵，联合微软、英特尔等全球生态战略合作伙伴加速拓展欧美市场。随着公司全球营销和售后服务布局的扩大、微软认证工作的推进及相关产品量产出货，预计海外自有品牌会议业务将迎来快速发展。自有品牌教育业务聚焦中东、东南亚等新兴市场持续加码，为未来发展夯实基础。

目前，MAXHUB 会议平板的微软认证工作正在顺利推进中。

7、请问公司新兴业务的发展规划

目前，公司 LED、计算设备、电力电子等新兴业务均保持快速增长。公司将继续增加新兴业务投入，不断提升技术、完善产品，同时将积极抓住海外市场机会，推进新兴业务规模进一步扩大。

8、请问公司 PC 类业务发展情况及规划

2024 年，公司 PC 类业务实现快速增长，教育、企业服务等领域合计出货约 20 万台。2025 年，公司将继续加大软硬件及国产化方案的投入，推出不同系列、形态的 PC 产品及行业定制应用软件。

9、请问公司机器人业务的发展规划

随着全球主要经济体人口老龄化趋势逐渐显现，机器人应用前景广阔。经近十年的积累，公司在机器人业务方面已具备一定技术储备，涵盖视觉感知与导航、触觉感知与反馈、机器学习、电机及驱动、运动控制、整机设计等核心研究方向，机器人相关专利申请总量超 600 项。在商用领域，公司目前主要聚焦于服务类机器人的研发和解决方案的制定。未来，公司将在机器人领域长期保持战略性投入，深入研究机器人关键技术，

	<p>打造具备实际应用价值的下一代机器人，切实满足不同领域的需求。</p> <p>10、请问原材料价格的展望及策略</p> <p>受国补政策刺激，目前中大尺寸面板需求旺盛，面板价格短期预计有所上涨。主控芯片预计价格平稳，部分存储芯片存在涨价空间。公司正在加强与相关供应商的沟通，争取优势价格，确保供货稳定。</p> <p>11、请问公司的费用管控措施</p> <p>针对成熟业务，公司将进一步提升人效；针对电力电子、计算设备等新兴业务，公司将积极加强研发、品质、供应链及海外营销人员的投入。</p> <p>公司将进一步优化费用率。在增加营销投入以增强产品宣传力度、推动海外自有品牌业务拓展的同时保证其与相关营业收入增速相匹配。同时，公司将适当加大在 AI 大模型、MTR（Microsoft Teams Rooms）音视频产品等研发项目上的投入。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 1 月 26 日