

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：2026-01

<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>申万宏源、财达证券、东北证券、东吴证券、东方证券、东方财富证券、国信证券、国投证券、国泰海通证券、国金证券、广发证券、华创证券、华泰证券、华福证券自营、华西证券、汇丰前海证券、瑞信证券(中国)、天风证券、兴业证券、中信建投证券、中信证券、中国国际金融、中邮证券、招商证券、浙商证券、创金合信基金、东兴基金、泉果基金、同泰基金、先锋基金、易方达基金、中银基金、长信基金、大湾区基金、喜马拉雅资管、宁银理财、中信期货、中航信托、北京容光私募、北京泽铭投资、高信百诺资管、鸿运私募基金、中域资管、上海保银私募、上海嘉世私募、山楂树私募、上海康橙投资、上海标朴投资、歌汝私募基金、上海毓璜投资、理成资管、益和源资管、秋阳予梁投资、上海顺领资管、中天汇富基金、前海君安资管、尚诚资管、深圳珞瑜私募、深圳慧利资管、伍峰私募、西安江岳基金、三耕资管、京东方创投等机构代表</p>
<p>时 间</p>	<p>2026年3月25日 15:00-16:00</p>
<p>地 点</p>	<p>公司会议室</p>

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长 王洋； 财务负责人 胡利华； 董事会秘书 费威。</p>
<p>本次活动是否 涉及应披露重大 信息</p>	<p>否</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司 2025 年度业绩情况介绍</p> <p>2025 年度，公司实现营业收入 243.54 亿元，同比增长 8.72%；实现扣除股份支付影响后的净利润 12.04 亿元，同比增长 8.07%；实现归母净利润 10.13 亿元，同比增长 4.38%。</p> <p>在智能控制部件领域，受原材料价格上涨推动产品价格上升及大客户合作份额提升等因素影响，液晶显示主控板卡业务实现收入 70.31 亿元，同比增长 6.07%；家用电器控制器业务受益于海内外订单的持续攀升，实现收入 25.15 亿元，同比增长 46.02%；汽车电子及电力电子业务均保持高速增长态势。</p> <p>为更清晰、更全面地反映公司业务发展情况，本次年报对智能终端及应用领域业务划分方式进一步优化调整，将原教育业务、企业服务业务、海外业务及其他业务整合重构，调整为教育品牌业务、企业服务品牌业务及 ODM 业务三大业务板块，各业务领域均涵盖海内外相关业务发展情况，以综合展现公司各业务领域发展成果，具体进展情况汇报如下：</p> <p>在智能终端及应用领域，教育品牌业务实现收入 55.81 亿元，同比增长 8.77%。其中，希沃交互智能平板行业领先地位稳固，根据第三方统计报告，2025 年度希沃教育交互智能平板在国内 IFPD 教育市场出货量份额 49.8%，保持国内市场份额领先优势。希沃录播、希沃魔方数字基座、希沃教学终端及希沃学习机等软硬件产品协同增长，产品矩阵协同效应凸显。公司持续迭代并加速推广教育 AI 产品，截至 2025 年底，希沃课堂智能反馈系统已建成 19 个重点应用示范区；希沃 AI 备课累计</p>

激活用户数量超 100 万；希沃魔方数字基座覆盖国内超 1 万所学校，教育 AI 产品落地节奏持续加快，生态布局初见成效。此外，公司围绕学习机推出 AI 老师功能，进一步提升个性化学习体验，并推出亲子屏、AI 故事机等新型家庭教育终端，持续深耕海内外家庭教育领域。

企业服务品牌业务实现收入 26.51 亿元，同比增长 8.59%。其中，受国内整体市场需求疲软及数字标牌业务短期承压影响，国内企业服务品牌业务实现收入 14.81 亿元，同比下降 9.47%。但 2025 年上半年推行的下游供应链管理策略变革成效逐步显现，有效提升渠道库存周转效率，推动国内 MAXHUB 品牌业务下半年收入同比降幅收窄。公司会议交互智能平板继续保持行业领先地位，根据第三方报告，MAXHUB 交互智能平板在国内 IFPD 会议市场销量份额 27.3%，保持国内市场份额的领先优势。同时，会议音视频终端、商用及工业计算解决方案等产品发展态势良好。

得益于获微软 Teams Rooms 认证的会议产品持续推向海外市场以及海外营销网络的深度布局，公司全球化市场竞争力与运营能力稳步提升。与此同时，公司面向海外市场推出多语种教育 AI 软件应用 MAXHUB EasiClass，凭借技术先发优势抢占学校教育 AI 应用市场先机。2025 年，MAXHUB 海外业务在企业服务、教育等领域实现营收 6.66 亿元，同比增长 54.83%。

ODM 业务受海外教育市场需求变化及关税变动等因素影响，实现收入 30.94 亿元，同比下降 21.03%。公司将通过强化技术研发与成本管控能力、深化与核心品牌客户合作、拓展多样化产品品类及加快海外产能布局等举措，积极对冲外部环境不确定性。

机器人业务亦表现亮眼。自研工业级四足机器人 MAXHUB X7 于世界机器人大会正式发布，并已在电力等行业场景实现应用；智能柔性机械臂亮相广交会并斩获第二届珠海国际灵巧操

作挑战赛冠军；商用清洁机器人批量出口欧洲、日韩市场。

此外，公司宣派 2025 年度现金红利，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 7.2 元（含税），合计派发现金红利人民币约 4.99 亿元，占公司 2025 年度归母净利润 49.27%，分红比例较上年进一步提升；同时，拟提请股东会授权董事会制定 2026 年中期分红方案，增加分红频次，切实回报股东。

二、投资者互动问答

Q：请问公司 AI+教育产品的落地进展及后续规划

公司紧抓人工智能赋能教育变革的机遇，致力于推动 AI 与全产品体系、全学段应用场景的深度融合。

当前国家及地方“AI+教育”政策持续加码，2025 年 12 月教育部新闻发布会明确表示，计划出台人工智能赋能教育相关政策文件，系统部署推进人工智能在教育领域的应用。与此同时，“十五五”规划纲要明确指出，未来五年将“推进基础教育扩优提质，扩大普通高中办学资源”“推动高等教育提质扩容”，为公司教育信息化业务的持续拓展、教育 AI 产品的规模化落地创造了广阔的政策空间与市场机遇。

公司深耕教育 AI 领域，持续迭代核心产品、加速市场推广，多款标杆产品已实现规模化落地，覆盖教学全流程核心场景。2025 年 12 月，公司发布新一代 AI 教学伙伴“希沃超能小希”，覆盖“教-学-研-管-评”全教育场景，实现智能体从单一功能到全场景应用的关键跨越。截至 2025 年底，希沃课堂智能反馈系统已建成 19 个重点应用示范区，落地节奏持续加快；希沃 AI 备课累计激活用户数量超 100 万；希沃魔方数字基座覆盖国内超 1 万所学校，教育 AI 生态布局初见成效。2025 年度，公司教育 AI 产品收入取得较快增长。

2026 年，公司将把握市场机遇，巩固行业领先优势。公司将于 4 月下旬正式推出智能作业批改系统等新产品，进一步丰富和完善教育 AI 产品矩阵。同时，公司将加速推进教育 AI 产

品推广，提升市场渗透率，助力更多学校实现教学数字化、智能化升级。

Q: 请问 MAXHUB 品牌出海的进展及展望

2025 年度，MAXHUB 品牌出海提速见效，实现收入 6.66 亿元，同比增长 54.83%。

目前，公司全球化运营网络日趋完善。截至 2025 年底，已在 10 个国家正式设立海外子公司，同步在 29 个国家和地区组建本地化营销服务团队，深入贴近各区域市场的差异化需求，实现精细化运营、本土化服务，快速响应海外客户需求。

公司在越南、墨西哥等地布局本地化产能，有效提升了供应链的抗风险能力、稳定性与交付灵活性，以适配全球不同市场的贸易政策与订单需求。

公司精准把握海外用户使用习惯与行业生态需求，针对性推出适配海外市场的差异化产品。在企业办公领域，推出 MTR（Microsoft Teams Rooms）认证的专业会议产品，贴合全球主流办公协作生态；在智慧教育领域，公司推出多语种的教育 AI 应用 MAXHUB EasiClass，助力智慧教育方案全球化落地，抢抓学校教育 AI 应用市场先机。

公司将坚定推进全球化战略，依托日趋完善的本土化团队、全球化供应链布局与技术领先的产品矩阵，加速 MAXHUB 品牌出海步伐，预计 2026 年 MAXHUB 品牌业务将继续保持快速发展态势。

Q: 请问智能控制部件领域家用电器控制器、汽车电子和电力电子的发展情况及展望

2025 年度，智能控制部件领域的家用电器控制器、汽车电子和电力电子业务均保持快速发展。

家用电器控制器业务受益于海内外客户拓展及合作份额提升实现快速增长。依托研发设计与供应链优势，公司将进一步拓展全球客户，该业务收入预计维持高增长态势。

受汽车智能化趋势带动，公司重点布局座舱核心板、车灯及车载功放等产品，新增定点客户已逐步量产出货，汽车电子业务预计将持续保持快速增长。

受益于行业景气度回升，公司 UPS、户用储能逆变器等产品需求增长，电子电子业务预计也将保持快速增长。

Q：请问公司原材料涨价影响及预期

自 2025 年第三季度起，公司结合市场行情预判，针对存储芯片等关键原材料实施策略性备货，在保障生产交付的同时，有效增强成本竞争优势；自 2025 年第四季度起，公司及时、有效地将原材料价格变化向下游传导，进一步缓解了成本压力。

公司将持续优化供应链管理、深化核心供应商合作，并通过技术升级与产品结构优化提升盈利韧性，积极应对原材料价格变化带来的影响。

Q：请问公司 2025 年度毛利率情况

2025 年度，受原材料价格上涨及产品结构变化影响公司毛利率有所承压。其中，存储芯片等原材料涨价导致公司液晶显示主控板卡毛利率承压；智能控制部件业务与智能终端业务收入结构阶段性调整亦对公司整体毛利率造成影响。

公司将通过强化供应链成本管控、优化产品结构、提升附加值产品收入占比等举措，推动毛利率修复，实现收入规模与盈利的协同提升。

Q：请问机器人业务的发展情况及展望

公司聚焦刚需场景，构建了核心部件、硬件本体、智能算法全栈自研技术体系，打造了商用清洁机器人、工业四足机器人及智能柔性机械臂等产品矩阵；与此同时，公司聚焦机器人核心部件的自研替代，持续筑牢技术底座。

2025 年度，公司商用清洁机器人批量出口欧洲、日韩市场。公司将持续加大技术研发投入，推动产品快速迭代优化，积极拓展市场渠道，稳步推进机器人业务商业化落地，为后续发展

	<p>筑牢坚实基础。</p> <p>Q：请问学习机业务的发展情况及展望</p> <p>2025 年度，公司学习机销量呈温和增长态势。公司与高思、五三等国内头部教育资源方开展深度合作，强化内容供给优势；同时加大 AI 技术投入，推出 AI 老师功能，实现精准“学、练、辅”一体化服务，提升用户个性化学习体验，增强产品差异化竞争力。公司同步推出亲子屏、AI 故事机等周边产品，持续探索海内外家庭教育场景，丰富产品生态。</p> <p>公司将持续深耕家庭教育场景，依托内容、技术优势及资源禀赋，推动该业务实现良好发展。</p> <p>Q：请问 ODM 业务的发展情况及展望</p> <p>2025 年，受海外教育市场需求变化及关税变动等因素影响，公司 ODM 业务发展有所承压。2026 年，外部环境存在诸多不确定性，公司将密切关注欧洲、南美等区域的市场机遇，同时加快新产品线的推广节奏，推动 ODM 业务实现修复回升。</p> <p>Q：请问公司的费用投入规划</p> <p>公司聚焦研发和海外营销加大投入力度。一方面，公司将持续围绕人工智能、音视频、机器人等领域开展关键技术攻关与创新产品研发，增强产品竞争力；另一方面，公司将加码海外营销投入，开展人才梯队搭建、渠道网络拓展、品牌建设及市场推广，进一步拓宽海外市场空间。</p> <p>与此同时，公司将深化 AI 技术在设计研发、智能制造、售后服务等环节的融合应用，提升整体运营效率，推动费用管控效能升级。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 3 月 25 日