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：2026-05

投资者关系活动类别	☑特定对象调研　　□分析师会议 □媒体采访　　□业绩说明会 □新闻发布会　　□路演活动 ☑现场参观　　□其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东方财富证券、东方证券、广发证券、华创证券、国投证券、国信证券、金元证券、申万宏源证券、万联证券、西部证券、招商证券、中国银河证券、中信建投证券、中信证券、富国基金、格林基金、广发基金、华安基金、华西基金、平安基金、上海水璞私募基金等机构代表
时　间	2026 年 10 月 27 日 14:00~17:30
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	10 月 27 日，公司举办“智启全场景 • 升维新价值”投资者开放日活动，组织来访人员参观希沃未来教室、公司展厅及机器人实验室，并与公司管理层进行座谈。本次座谈具体内容如下：

一、公司 2026 年前三季度业绩及业务情况介绍

公司前三季度实现营业收入 252.52 亿元，同比增长 39.61%；实现归母净利润 24.77 亿元，同比增长 185.63%；实现扣非归母净利润 19.77 亿元，同比增长 189.37%。

第三季度单季，公司实现营业收入 108.63 亿元，实现扣非归母净利润 9.95 亿元，两项指标均创历史单季新高。此外，公司上半年经营活动现金流为净流出，第三季度现金流大幅改善，前三季度经营活动产生的现金流量净额 22.91 亿元，同比增长 123.72%。

分业务看，公司加快拓展高价值增量业务，持续优化业务结构。

在智能控制部件领域，公司液晶显示主控板卡业务依托研发、供应链及服务优势稳步增长，持续巩固行业领先地位。家用电器控制器海内外订单逐步放量，收入实现良好增长。汽车电子业务伴随新增客户和项目定点逐步进入量产交付阶段，收入实现显著增长。电力电子业务依托重点客户项目推进规模化落地，收入实现快速增长。

在智能终端及应用领域，受下游需求偏弱影响，教育品牌业务略有承压。面对市场环境变化，公司积极推进教育品牌业务向 AI 赋能的软硬件一体化综合解决方案升级，紧抓未来课堂智能化发展机遇，加快推广“算力—终端—应用”协同的一体化解决方案。截至 2026 年 9 月底，希沃课堂智能反馈系统已在全国建成 19 个重点应用示范区，覆盖超 9,000 所学校，应用于超 4 万间教室；希沃 AI 备课激活用户超 160 万。

企业服务品牌业务保持良好发展态势。国内市场方面，会议及办公产品加快重点行业客户拓展，并进一步优化渠道布局，工业控制及边缘计算产品加速拓展；海外市场方面，MAXHUB 出海延续良好增长态势。

ODM 业务方面，公司积极应对外部压力，报告期内收入恢

	复正向增长。 机器人业务方面，公司聚焦刚需场景，持续推进商用清洁机器人、智能柔性机械臂等产品的市场拓展，推动该业务保持良好发展势头。 **二、投资者互动问答** **Q：请问原材料价格走势、应对方式及影响** 当前公司部分原材料价格呈上行态势。针对该情况，公司采取策略性备货，并结合市场情况动态调整部分产品定价传导成本压力，总体来看，原材料涨价对公司整体影响可控。 公司原材料策略性备货主要遵循以下原则：一是以在手订单和下游客户的需求预测为基础，坚持以销定采、滚动预测；二是凭借规模化采购优势以及与上游原厂、核心供应商的深度合作关系，动态评估不同原材料供应商的交付稳定性与交期保障能力；三是在交付保障、库存资金占用、存货跌价风险之间做好平衡，结合价格走势、供需变化动态调整备货节奏与规模。 **Q：MAXHUB 出海发展情况及未来规划** 2026 年上半年，MAXHUB 出海实现收入 4.38 亿元，同比增长 50.42%，第三季度延续良好增长势头。当前 MAXHUB 出海尚处于培育阶段，在海外会议协作领域，公司持续加强本地化营销团队建设、加快渠道布局、丰富产品矩阵，加速推进海外市场拓展；在海外教育领域，公司依托国内教育信息化经验，面向中东、东南亚等新兴市场推广软硬一体化教育解决方案。 **Q：ODM 业务的经营情况及展望** 2025 年，受外部环境影响，公司 ODM 业务有所承压；2026 年前三季度，ODM 业务收入已恢复正向增长。后续公司将持续拓展客户合作，推进会议音视终端等新产品落地，推动 ODM 业务稳健发展。 **Q：教育品牌业务进展及展望** 公司紧抓课堂智能化发展机遇，将教室 AI 基础设施改造作

	为教育 AI 业务的重点布局方向，持续迭代推广端侧算力、音视频采集等智能终端，构建面向未来教育的智能教学环境，提升课堂数据采集以及本地化分析能力。在保障数据安全的前提下，为希沃课堂智能反馈系统、希沃学情分析系统等教育 AI 应用提供坚实的基础环境支撑，打造“算力—终端—应用”协同的一体化综合解决方案。 报告期内，公司持续优化内容识别、智能批改、视频理解等算法，重点围绕学情分析、作业批改、个性化学习等环节推进新产品和新功能落地，推出智慧作业批阅机、智慧学生平板等产品，不断完善覆盖学生学习、教师教学、教育治理、教育教研，贯通家校全场景的 AI 产品生态体系。 **Q：家电控制器业务的发展空间及竞争策略** 家用电器智能化、节能化的行业趋势明确，家用电器控制器具备较大的市场空间。公司将依托研发设计、供应链管理、智能制造及客户服务优势，加大市场开拓力度，持续提升市场份额，推动家用电器控制器业务保持快速增长。 **Q：汽车电子、电力电子及工业控制计算机业务进展** 公司汽车电子业务主要产品包括车载智能座舱核心控制板、车灯控制器及车载功放音响控制器。2026 年上半年，随着新增客户和项目定点逐步进入量产交付，汽车电子业务实现收入 9.09 亿元，同比增长 371.48%，第三季度延续高速增长态势；电力电子业务聚焦户用储能逆变器、UPS 不间断电源等产品，前三季度收入亦实现快速增长，智能控制部件业务新方向逐步为公司收入及利润贡献增量。 工业控制计算机及边缘计算解决方案业务受益于新能源、工业机器人、半导体等领域客户的持续导入及项目落地，实现快速增长。该业务的市场空间广阔，目前尚处于早期放量阶段。 **Q：机器人业务商业化进展及规划** 公司聚焦刚需场景，持续开展产品技术迭代和市场拓展。

	其中，商用清洁机器人持续拓展欧洲、日韩等海外市场，客户覆盖和订单规模稳步提升；智能柔性机械臂围绕商用、教育等场景推进落地与销售，并推出 MAXHUB D3 七轴仿人形双臂，强化分拣、运维等复杂任务中的操作灵活性和人机协同能力，相关产品已在部分场景实现小批量落地应用。 此外，公司推出具身操作算法平台，融合模仿学习、真机强化学习及视觉—语言—动作模型等技术，贯通数据采集、模型训练部署和整机执行环节，增强机器人对不同物体、场景及复杂任务的感知、决策和执行能力。 公司将持续布局机器人整机及核心零部件产品，加快商业化落地节奏，推动业务良性发展。 **Q：请问公司 2026 年分红规划** 公司高度重视投资者回报，年内已实施中期分红。公司将继续结合经营状况、资金安排和长期发展规划，制定科学合理的分红方案，切实回馈广大股东。 **Q：请问公司 2027 年经营展望** 公司将持续培育智能控制部件领域新方向，推动家用电器控制器、汽车电子、电力电子业务快速发展；紧抓教育 AI 发展机遇，向 AI 赋能的软硬件一体化综合解决方案升级；不断丰富企业服务品牌业务产品品类，加快行业化与全球化拓展；持续投入机器人业务发展，打造中长期业绩增长曲线。公司将坚持稳健经营，持续优化收入结构，提升运营效率，推动经营质量持续向好。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 27 日