证券代码：920976　　证券简称：视声智能　　公告编号：2026-145

广州视声智能股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、　投资者关系活动类别

□特定对象调研

□业绩说明会

□媒体采访

√现场参观

□新闻发布会

□分析师会议

□路演活动

√其他 （线上交流会）

二、　投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 11 月 13 日

活动地点：公司会议室及线上交流会

参会单位及人员：广东上市公司协会、广东证监局、广东证券期货业协会、全景网、长城证券、广发基金、中国证券报、世传国际投资、前海鸿富基金公司、北京博雅春芽投资有限公司、熙宁投资、深圳前海宏惟创世资本管理有限公司、广州起点投资有限公司、深圳坤酉基金管理有限公司、广州红猫私募基金管理有限公司、瑞联私募基金管理（海南）有限公司、深圳市大秦基金管理有限公司、方华基金、沁闻投资、力华投资、润德盈喜私募证券基金、中隆资本、中金资本、

乐盈（珠海）私募基金投资公司、金豆子私募基金管理有限公司、格林顿资产、广州南传私募机构、龙智投资、聚添成私募、广州泓阈私募基金、海南润沣私募基金管理合伙企业（有限合伙）、指南基金以及其他专业投资人（排名不分先后）

上市公司接待人员：公司董事长朱湘军先生以及董事会秘书董浩先生

三、 投资者关系活动主要内容

本次活动公司就投资者普遍关注的问题进行了沟通与交流，主要问题及回复如下：

问题 1.公司人工智能相关业务的进展如何？预计何时能够形成收入？

答复：公司已在产品端推出具备 AI Agent 的 KNX 智能中控屏、KNX 总线 AI 管家等一系列产品及软件，获得广州人工智能创新发展榜单的最具市场价值企业称号，还参与了部分人工智能的标准制定，并与腾讯云 WorkBuddy 达成生态合作，在管理、研发、产品等方面应用 AI 技术。

公司产品以 B 端客户为主，一款产品从推出到形成规模销售，需经历选型、适配、评估及市场认可等较长周期。目前公司 AI 相关产品尚未形成规模收入，预计需要一到两年时间逐步形成销售，请投资者注意相关风险。

问题 2.公司海外市场的布局及增长情况如何？

答复：公司产品销售面向全球，KNX 技术作为全球性的开放性建筑智能化控制标准，是欧洲等市场的主流产品，且不断在全球各区域扩大影响力，海外市场需求保持良好增长态势。公司较早即在海外市场进行布局，与行业的头部企业已建立了多年的战略合作关系，近两年推出的智能中控屏、传感器等市场热点产品大幅提升了公司在 KNX 领域的知名度和影响力。公司借此契机，积极在海外布展，搭建更完善的经销商体系，近两年海外收入增长良好，平均增幅约 30%。目前海外销售占公司营业收入的 55%左右，其中欧洲市场占海外市场的 50%左右，同时积极拓展东南亚、中东、非洲等新兴市场。

问题 3.公司毛利率长期保持在 50%以上，主要原因是什么？未来是否可以持续？

答复：公司毛利率长期保持在 50%以上，主要得益于 KNX 细分领域深厚的技术积累与行业壁垒：一是 KNX 为全球统一的开放性标准协议，产品需经过长期测试认证，系统复杂度高，满足长期稳定使用要求，导致企业需要投入大量的研发费用和时间成本；二是公司产品主要面向公共建筑场景，涉及消防联动、电梯控制、灯光报警、出入门禁等，对设备可靠性、安全性要求很高，产品需满足长期稳定使用要求，企业需要较长时间去得到市场认可，形成品牌信任；三是公司每年研发投入均超 10%，保持企业的创新能力，拥有 8 个 KNX 自研协议栈及 60 多款 KNX 安全产品，在技术上一直保持领先。

问题 4.在存储芯片等原材料价格持续上涨的背景下，公司如何保持盈利水平？

答复：存储芯片价格上涨对公司成本的总体影响有限，公司产品具备一定议价能力，目前已结合市场情况与客户协商完成价格适当上调；同时公司实施策略性备货以锁定部分物料成本。

问题 5.国内地产下行的背景下，公司国内市场的空间还有多大？未来定位高端市场还是下沉大众市场？

答复：住宅地产只是建筑智能化应用领域的一部分，公司产品还广泛应用于公共建筑、轨道交通、酒店、医院等场景，高端住宅的智能化需求提升明显。公司将 AI 等新技术持续融入产品、推动产品迭代升级，产品价格随功能升级有望稳中有升。KNX 技术目前仍主要应用于公共建筑与中高端地产项目，市场渗透率呈逐步增长的态势。

问题 6.公司如何管理汇率波动风险？

答复：公司出口销售主要采取先款后货的结算方式，外币应收账款规模较小，外汇风险敞口有限，同时收到的外汇会根据外汇市场情况采取积极措施，如快速结汇或使用其他外汇结算工具等，综合来看，汇兑损失对公司利润的影响相对偏低。

问题 7.公司未来 3 至 5 年的战略规划是怎样的？

答复：公司将继续坚持在建筑智能化细分领域深耕，聚焦主业，以三年为周期进行产品滚动规划。公司历史上经历了创业初期以及从部件供应商向系统产品供应商的两次重要转型，未来不会轻易偏离主业，对公司所在行业的持续成长保持信心。

问题 8.公司研发投入未来如何安排？资本开支与现金分红如何考虑？

答复：公司研发投入连续多年保持在营业收入的 10%以上，研发人员占员工总数的比例近三成，研发费用以人员薪酬为主，整体投入强度将保持稳定。

公司智慧空间产业基地项目目前处于装修及设备入场阶段，预计 2027 年一季度完成装修及设备入场，相关资本开支将陆续完成。

公司 2026 年内已实施两次权益分派（2025 年第三季度权益分派、2025 年年度权益分派），并于 2026 年 10 月披露了 2026 年第三季度权益分派预案，每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税）。分红决策综合考虑日常经营资金需求、预留适度资金安全垫及未来资本开支等因素确定。

问题 9.公司可视对讲及显示模组业务的定位是什么？未来是否还有增长空间？

答复：可视对讲是智能家居系统中的门禁子系统，与智能家居系统深度融合，是整体解决方案的组成部分；显示模组是公司核心部件，主要支撑主业产品的清晰度及个性化需求，同时对外销售获取收益。两项业务与主营业务协同发展。

广州视声智能股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 16 日