

广州视源电子科技有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-05

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）
---------------	--

	Limited、民生银行、宁银理财、中信期货、中航信托、华能信托、上海国际信托、联视投资、小米科技、果行育德、世亨私募基金、粤开资本、鼎睿资产、中汇金投资集团、开发区投资、度势投资、睿澜投资、京东方、中移资本控股、融捷投资、赢舟资管、惟像资本等机构代表
时 间	2025 年 10 月 21 日 15:00-16:00
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	一、公司 2025 年第三季度报告情况介绍 2025 年 Q3，公司实现营业收入 75.22 亿元，同比增长 6.96%；受原材料价格波动、主要产品收入结构变动等因素影响，毛利率同比下降 0.92 个百分点但环比延续企稳态势。主要受益于收入增长、毛利额提升及期间费用有效管控，公司 Q3 实现归属于上市公司股东的净利润 4.69 亿元，同比增加 7.79%，公司经营基本面持续向好。 2025 年前三季度，公司保持稳健增长态势，实现营业收入 180.87 亿元，同比增长 5.45%；受原材料价格波动、主要产品收入结构变动等因素影响，公司毛利率同比下降 1.19 个百分点，但继续呈现逐季环比企稳态势。受益于 Q3 基本面的改善，2025 年前三季度公司实现归属于母公司股东的净利润 8.67 亿元，同比下降 6.81%，降幅较上半年明显收窄；相较去年同期，公司基于资金管理策略对资金结构进行优化调整，导致计入经常性损益的利息收入有所减少，同时列示于非经常性损益的债权投

	资收益明显增加，使得公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降 20.95%。 在智能控制部件领域，公司深化大客户合作成效显著，液晶显示主控板卡业务 Q3 收入实现较快增长，有效拉动该业务前三季度整体收入实现同比提升；家用电器控制器业务持续受益于海内外订单快速增长，Q3 延续高速增长态势；汽车电子及电力电子业务均实现高速增长。 在智能终端及应用领域，分场景看，国内教育业务方面 Q3 收入继续保持稳健增长。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整体收入保持良好增长态势，产品矩阵协同效应凸显。 随着国家及各地教育+AI 政策持续加码，公司加速推广教育 AI 产品，领跑国内教育数智化转型。截至 2025 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 4,000 所学校，应用于超 1 万间教室，各季度加速落地，生成超 45 万份课堂智能反馈报告；希沃 AI 备课激活用户数量超 100 万；希沃魔方数字基座覆盖国内超 9,000 所学校，教育 AI 生态布局成效显著。 国内企业服务业务方面，上半年推行的下游供应链管理策略变革已显现成效，有效提升渠道库存周转效率，带动 MAXHUB 品牌业务 Q3 收入同比降幅有所收窄，但 MAXHUB 针对行业大客户的线下渠道建设、线上产品与运营策略仍待优化，叠加国内整体需求疲软及数字标牌业务短期承压的影响，企业服务业务整体仍呈同比下降态势。公司将通过强化核心客户渠道覆盖、加速线上产品迭代与市场运营策略优化，逐步释放业务增长潜力，推动该业务表现改善。 在海外拓展方面，受市场需求变化及关税变动等外部环境因素持续影响，Q3 海外 ODM 业务收入延续下降趋势。公司将持续深化与核心品牌客户合作，开拓数字标牌等新产品线，为
--	--

	ODM 业务创造新的增长点。MAXHUB 海外自有品牌业务 Q3 保持高速增长，公司加快海外产品上市与推广节奏，推出支持多语种的教育 AI 软件应用 Maxhub EasiClass，以及获得微软认证的 XBar 系列会议产品，一站式产品竞争力与本地化适配能力持续提升；同时，海外营销网络建设进一步深化，作为中东地区战略支点的阿联酋子公司已正式开业，为相关市场拓展奠定基础。 此外，在机器人领域，公司智能柔性机械臂产品近日于广交会正式亮相。公司商用清洁机器人亦已批量进入欧洲、日韩等市场，推动公司机器人业务收入实现良好增长。 二、投资者互动问答 Q：请问公司“AI+教育”产品的进展及未来规划 随着国家及地方“AI+教育”政策持续加码，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。我们正加快 AI 创新应用的落地与推广，持续优化用户体验，巩固在国内教育数智化转型领域的引领地位。 截至 2025 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，覆盖超过 4,000 所学校、10,000 间教室，累计生成课堂智能反馈报告超过 45 万份，并保持季度环比快速增长；希沃 AI 备课助手已激活用户超过 100 万；希沃魔方数字基座已覆盖国内超过 9,000 所学校。这些成果标志着公司教育 AI 生态布局已取得显著成效。 目前，公司正在加速相关产品迭代升级，并聚焦重点省市的“AI+教育”业务机遇，组建专业专项团队开展精准布局与深度运营，依托现有中小学教室及活跃教师用户的资源优势持续推动课堂智能反馈系统、希沃 AI 备课助手等产品的推广和深度应用渗透。 公司将以用户需求为核心，持续迭代优化产品功能、提升
--	--

使用体验，并持续推出新产品，不断完善学校教育 AI 产品生态，同时将加速教育 AI 应用的落地推广。

Q：请问教育业务的发展情况

公司希沃交互智能平板行业领先地位稳固，作为教育场景的核心流量入口，为教育业务提供稳健的营业收入支撑；希沃录播、希沃魔方数字基座及希沃教学终端等软硬件解决方案凭借技术迭代与场景适配优势，继续保持良好增长态势；教育 AI 产品受益于国家及地方配套政策的持续落地，有望加速放量，并通过“软件增值+硬件溢价”的商业模式，为教育业务的长期发展注入新的动力。

Q：请问公司机器人业务发展情况

公司看好机器人领域的长期发展潜力，遵循“刚需场景优先”的原则，致力于打造能解决实际问题的产品。年内已推出四足机器人、柔性操作机械臂等新产品。同时，商用清洁机器人正积极开拓欧洲、日韩及国内市场，实现良好增长。

未来，公司将持续加大投入，推动机器人业务快速发展。

Q：请问公司海外业务的发展情况及展望

海外 ODM 业务面临阶段性挑战，受市场需求变化、关税政策变动及市场竞争等因素持续影响，2025 年 Q3 该业务收入延续同比下降态势。公司将加强海外产能布局，深化与 ODM 核心品牌客户的协同合作，并积极开拓数字标牌、音视频设备、PC 等 ODM 新产品线，精准挖掘增量空间，为海外 ODM 业务培育新的增长点。

海外自有品牌业务 Q3 延续高速增长态势。未来，公司将不断丰富会议产品矩阵，持续完善全球营销和售后服务布局，并深化与微软、英特尔等全球生态伙伴的合作，加速海外市场拓展。自有品牌教育业务将重点围绕中东、东南亚等新兴市场深度布局，为未来发展筑牢根基。海外自有品牌业务预计将长期维持高速增长态势，成为公司海外业务的核心增长点。

Q：请问公司家电控制器业务的发展情况及展望

围绕家用电器控制器业务，公司不断强化与海内外品牌客户的协同，推动订单规模实现快速增长，2025 年第三季度该业务延续高速增长态势。

受益于全球家电智能化、高端化升级趋势，家用电器控制器海内外市场空间广阔。随着海内外市场的不断开拓和客户资源的沉淀，预计该业务将长期保持高速增长势头，成为公司智能控制部件领域收入增长和毛利率提升的核心业务。

Q：汽车电子业务实现快速增长的具体原因

受智能座舱域控制器核心客户订单量快速增长，以及汽车音响、车灯部分定点客户陆续量产出货带动，汽车电子业务实现高速增长。

Q：请问公司原材料价格变动情况

年内存储芯片价格上涨明显，预计仍存在涨价空间，公司已提前实施策略性备货措施。面板价格当期整体保持相对稳定态势。公司将持续推进全价值链的降本增效，通过核心客户的价格协商、与供应商的深度合作及策略性备货等方式缓解原材料价格上涨的影响。

Q：请问公司全年业绩展望

Q3 公司液晶显示主控板卡有所改善，家用电器控制器、汽车电子及电力电子等智能控制部件领域新方向保持高速增长；同时，国内教育业务稳步增长，海外自有品牌业务快速发展，预计上述业务的向好势头将在年内延续。

另一方面，海外 ODM 业务受市场需求与关税变动影响持续承压；企业服务业务则因国内需求疲软及数字标牌业务短期影响而承受一定压力，该等因素对公司全年营收增速构成扰动。

综合考量各业务的增长动力与阶段性挑战，公司预计全年营业收入将保持稳健增长，毛利率环比趋于稳定。此外，公司将持续加强费用管控，加之理财收益与政府补助带来的波动在

	下半年逐步减弱，有望共同推动经营性利润改善，并带动全年净利润企稳回升。 Q：请问 Q3 存货、应收账款及商誉等财务指标变动原因 截至 Q3 末，公司存货同比增长主要系应对存储器件等原材料价格上涨公司增加原材料策略性备货所致；应收账款同比增长主要因欧洲、韩国大客户业务拓展导致阶段性增长所致；商誉同比小幅增长系公司围绕主营业务开展小体量投资并购所致。 Q：请问赴港上市进展 公司已于 6 月 17 日正式向香港联交所递交了发行 H 股股票并在香港联交所主板挂牌上市的申请，目前相关工作正在有序推进。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 21 日