

证券代码：870976

证券简称：视声智能

公告编号：2025-049

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

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 5 月 20 日至 2025 年 5 月 21 日

活动地点：广州视声智能股份有限公司&全景网“投资者关系互动平台”
(<https://ir.p5w.net>)

参会单位及人员：华银基金、广州兴鼎鳌投资资产管理有限公司、青岛玖玺基金管理有限公司、深圳前海登程资产管理有限公司、广东天贝合资产管理有限公司、广东博众智能科技投资有限公司、广州长牛投资有限公司、广东花城荟私募证券投资基金管理有限公司、红塔红土基金管理有限公司、新途资本资产管理有限公司、广州天易达盈私募股权投资基金、国商科技有限公司、中国农业银行塘头支行、广东万泽汇资产管理有限公司、广州私募基金协会以及通过网络方式参

加广州视声智能股份有限公司（以下简称“公司”）2024 年年度报告业绩说明会的投资者（排名不分先后）

上市公司接待人员：公司董事长朱湘军先生，公司总经理彭永坚先生，公司副总经理李利苹女士，公司董事会秘书兼财务总监董浩先生，公司保荐代表人陈亮先生

三、 投资者关系活动主要内容

本次交流活动，对公司基本情况进行了介绍，并就投资者关心的问题进行了沟通与交流，主要问题及回复情况如下：

问题 1：公司产品销售是以 B 端为主还是 C 端，如是 B 端为主，是否有面向 C 端开发相关产品的计划？

回复：公司产品销售以 B 端客户为主，目前有一款温控器产品是面向北美市场的 C 端用户，但基于 KNX 通信协议开发的智能控制系统还没有直接面向 C 端进行销售的产品，公司开发的 KNX 融合网关，能够将部分 C 端智能家居单品与 KNX 控制系统进行无缝连接。

问题 2：公司研发费用及研发人员的情况如何？

回复：公司连续多年研发投入比例超过 10%，2024 年公司研发费用 2,920.19 万元，占营业收入 11.74%。2024 年 12 月 31 日研发人员共计 135 人，占全部人员比例为 28%。

问题 3：公司的业务构成情况，自有品牌与 ODM 的占比情况如何？

回复：公司 2024 年销售额 2.49 亿元，其中国内销售占比 55.76%，海外销售占比 44.24%；自有品牌占比约 60%，ODM 业务占比约 40%。

问题 4：公司有无收并购计划？

回复：并购是企业快速扩大规模，高速成长的一种方式，同时，合适的标的，并购成本及并购后的整合等多种因素均需审慎考虑，公司将积极探索相关资源整合的机会，未来如有合适的并购安排，将及时履行相关事项的审议及披露程序。

问题 5：公司 2024 年底的存货余额增长较快是什么原因，公司存货管理模式是怎样的？

回复：公司 2024 年末库存金额 3946.26 万，较上年增长 11.24%，公司存货包括原材料、半成品、产成品及发出商品等，在 2024 年末存货中的发出商品相比前期增加 571.39 万元，增加比例 289.24%，主要是因为部分海外销售的已发出产品受船期影响，在 2025 年报关导致。公司原材料采购主要根据产品市场需求和生产计划确定，部分常用原材料常备合理安全库存，长周期物料采用提前下单的模式，并定期对所有存货盘点，按规定对呆滞物料提取跌价准备。

问题 6：公司近两年销售增长比例是个位数，但净利润增长比例较大，是什么原因？

回复：公司业务包括智能家居、可视对讲及液晶显示屏和模组三大类，其中智能家居的毛利率最高，公司积极推动高毛利业务的拓展推广，将资源向智能家居业务倾斜，智能家居业务 2019 年至 2024 年年增长率均超过 20%，占全部销售额的比重从 2019 年的 32%增长到 2024 年的 66%，因此公司净利润增长速度较销售增长速度明显提高。

问题 7：美的置业旗下睿住资本 2022 年战略投资后，双方在技术融合（如 KNX 与智慧社区平台）和渠道共享方面取得哪些进展？未来是否计划联合开发新产品或拓展新应用场景？

回复：广东睿住一号股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“睿住一号”）系于中国证券投资基金业协会完成备案的私募股权投资基金，基金编号为：SSH479，其作为符合投资者适当性管理规定的投资者参与了本公司 2022 年的股票定向发行，公司将积极开展与美的体系的战略合作与业务拓展。

公司与美的置业暂不存在渠道共享和技术融合，未来如有相关计划，将按规定进行披露。

问题 8：作为拥有多个 KNX 自研协议栈的企业，公司如何利用参与国际标准制定的优势巩固领导地位？KNX 安全产品的市场需求是否因数据安全趋势而加

速增长？

回复：公司是国内较早将全球标准、欧洲标准的 KNX 技术引入中国的企业，并参与将其转化为国家技术标准（GB/T20965-2013）。公司基于 KNX 技术标准，综合物联网、云边计算、人工智能等技术应用，为用户打造开放、兼容、稳定、安全、节能的智能化控制系统。公司作为较早开始深耕 KNX 技术的企业，公司取得较好的先发优势，具备产品设计、硬件、软件、平台等全面开发能力。公司通过对核心技术的掌握，率先开发了 7 个 KNX 自研协议栈，还研发了拥有自主知识产权且兼容 KNX 协议的 K-BUS 智能总线控制系统。针对不同通信协议间的联通障碍，公司开发出能将标准、开放、兼容的 KNX 有线系统与 Tuya 无线生态打通的网关产品，实现 KNX 控制系统和无线系统的双向控制，比云对接更加稳定，从而降低用户使用成本，更加便捷地进行功能拓展。

KNX 安全（KNX Secure）技术遵循必要的安全规范，符合高等级的加密标准 AES128 CCM，已通过 VDE 安全认证，提供 IP 安全和数据安全双重保护，有效阻断黑客入侵、网络攻击、非法访问和控制。目前，KNX 安全已纳入国家标准（GB/T20965-2025），将于 2025 年 9 月 1 日正式执行，我们相信 KNX 安全产品在市场上会越来越多地受到重视。

问题 9：2023 年推出的智能中控屏支持 KNX/SIP 多协议，市场反馈如何？2023 年新增的 31 款 KNX 安全产品，在金融、医疗等高安全需求领域的渗透率是否超预期？相关产品的复购率数据能否披露？

回复：公司智慧中控屏产品在市场上受到广泛好评，是公司最具核心竞争力的产品之一。KNX 安全已纳入国家标准（GB/T20965-2025），将于 2025 年 9 月 1 日正式执行，预期将会对 KNX 安全产品的渗透率提升产生积极影响。公司销售模式包括 ODM、直接供货、经销、项目投标等方式，除公司直接参与投标的项目因项目完结短期内不再有产品复购需求，其他客户均会进行产品复购。

问题 10：作为 KNX 中国轮值主席单位，公司在推动 KNX 成为国内智能家居主流标准方面有哪些具体举措？是否计划联合头部地产商发起行业联盟？

回复：作为 KNX 中国轮值主席单位，公司积极承担协会责任，在多方面宣传

推广 KNX 技术：

1、积极推进 KNX 国标的更新，2025 年 9 月 1 日将正式生效新国标 GB/T 20965-2025，把 KNX 安全作为国家标准，促进中国各厂家往安全方向研发产品，及项目工程落地有标准可依；

2、和中房协合作，并且参与团标的制定；

3、打造“走出去”方针，带领国内会员单位一起出海；

4、组织“走进设计院”活动；

5、在技术推广方面，组织相关的 KNX 技术培训活动；

6、提出了“青苗计划”，把 KNX 课程作为技术院校的标准课程，让学生开始接触 KNX 技术。

公司目前未与头部地产商组成行业联盟。

问题 11：公司国外业务发展情况如何？2024 年计划如何深化欧洲市场及“一带一路”国家的布局？是否已设立区域化供应链以应对地缘风险？

回复：作为较早开始深耕 KNX 技术的企业，公司取得较好的先发优势，具备产品设计、硬件、软件、平台等全面开发能力。公司连续多年研发费用投入比例超 10%，截至 2024 年底，拥有的 KNX 自研核心协议栈数量增至 7 个，拥有 KNX+CNAS 的双证检测中心，同时具备良好的生产品控管理能力，与海外客户具有较强的黏性。公司极为重视海外业务的发展，加入了 KNX 国际协会，与许多国际知名企业如施耐德、ABB、西门子、罗格朗等公司建立良好的战略合作关系，为公司在海外市场的发展打下良好基础，目前产品销售覆盖全球各主要国家和地区。2024 年公司响应国家出海战略，在海外举办多场展会，积极拜访海外客户拓展业务，2024 年海外销售 11,002 万元，比上年同期增长 23.46%。公司供应链一直保持稳定，未因近年的地缘政治风险受到影响。

问题 12：公司未来有没有可能跟华为或者美的深度合作？

回复：KNX 是家居和楼宇控制领域的开放式国际标准，也是家居和楼宇控制领域的中国国家标准 GB/T 20965-2013，具有开放、安全、稳定等特点，广泛应用于公共建筑、高端地产等项目，与华为、美的等智能家居业务存在一定的互补

性，具备合作的可能性。

问题 13：公司 KNX 国际协会持股会员单位对公司有什么影响？

回复：公司成为 KNX 国际协会的持股会员单位，标志着公司在空间智能化领域的全球战略布局进入新阶段，获得全球的更大认可，能够更加深入地参与全球 KNX 标准制定与生态共建，获取相关的行业信息，与全球会员单位进行合作。

问题 14：第一季度扣非业绩增长，主要是国内还是国外拓展带来的增长？第二季度订单是否饱满？

回复：公司第一季度销售增长 27.56%，其中海外业务增长 30.65%，国内业务增长 17.97%，公司积极推进国内销售与海外市场并举的销售策略，加大销售和市场推广投入，提升市场知名度和品牌形象，开发新客户，第二季度在手订单充足。

问题 15：公司什么时候分红？

回复：根据公司 2025 年 4 月 23 日披露的《2024 年年度权益分派预案公告》（公告编号：2025-018），公司拟以未分配利润向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），具体方案详见公告原文。上述预案将于 2025 年 5 月 26 日公司召开的 2024 年年度股东会进行审议。根据北交所监管要求及公司实际情况，权益分派事项将在股东会审议通过后 2 个月内组织实施，公司会尽快安排权益分派事宜，具体实施时间请关注公司后续发布的《权益分派实施公告》。

问题 16：公司的产品与海康威视有重叠吗？

回复：公司可视对讲产品与海康威视有一定重叠。

广州视声智能股份有限公司

董事会

2025 年 5 月 22 日