

证券代码：920976

证券简称：视声智能

公告编号：2025-131

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（线上会议）

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 10 月 28 日

活动地点：线上会议

参会单位及人员：创金合信基金管理有限公司、阳光资产管理股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、开源资管、开源证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、华夏久盈资产管理有限公司、近达投资有限公司、国泰海通证券股份有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、华鑫证券有限责任公司、上海鑫疆投资管理有限公司、北京珺洲私募基金管理有限公司、中邮基金管理股份有限公司（排名不分先后）

上市公司接待人员：广州视声智能股份有限公司董事会秘书兼财务总监董浩

先生

三、 投资者关系活动主要内容

本次交流活动，对广州视声智能股份有限公司（以下简称“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：公司三季度增长的主要原因是什么？是否存在二季度出货在三季度确认收入的情况？

回复：三季度增长核心驱动力是公司出海业务增长势头良好，1-3 季度海外销售整体增长超 30%；公司自成立以来即坚持产品在全球化销售的路线，与行业内大多数的国际知名品牌有长期合作经验，对海外市场的了解比较深入，在出海方面有较好的竞争优势。公司多年来一直坚持 10%以上的较大比例研发投入，KNX 协议栈、新产品认证、安全产品认证数量等均处于国内领先水平。疫情结束后，公司立即加大了海外市场的推广力度，积极走访海外客户，增加海外销售渠道及经销售数量，在欧洲、中东及亚洲、非洲、澳洲等地的销售情况均呈现良好的增长态势。

公司受海外销售报关时间及国内客户签收等因素影响，存在本期发出商品下期达到收入确认标准的情况，每季度末都存在一定的发出商品需在下期才能确认收入的情况。从数据看，今年第三季度的发出商品数量比二季度更多，一般将在四季度确认收入。

问题 2：公司 1-3 季度国内外市场营收占比如何？

回复：按报关数据统计，公司海外营收占比大约 55%；若考虑国内客户拿货后再出口的情况，海外实际营收占比预计 65%左右。单从海外的市场看，欧洲出口额仍是占比最大的区域，占比 50%以上，东南亚及中东占比约 30%。

问题 3：公司 ODM 业务占比多少？ODM 与自有品牌的毛利率情况如何？

回复：公司 ODM 业务当前占比约 40%，为客户提供“设计—研发—制造”全流程服务。ODM 业务一般会收取相应的研发费用，综合下来与公司整体毛利

率水平相当。

问题 4：公司今年营收出现增长拐点的原因是什么？核心的智能控制产品的占比变化如何？

回复：公司营收在今年实现两位数增长，此前多个期间均为个位数增长。出现两位数增长的主要原因是，公司近些年一直在进行产品结构调整，减少低附加值、低毛利产品资源投入，不断加大核心的 KNX 智能控制产品的研发和市场开拓力度。这一业务的占比从 2019 年—2020 年的 30%左右提升至目前的 70%，平均每年增长 20%~30%，其占比提升带动公司整体营收从个位数增长跃升至两位数增长。

问题 5：公司未来 2~3 年能否继续维持目前的高毛利率水平？

回复：公司近些年毛利率水平一直保持着比较稳定的状态，核心在于公司在研发的投入一直保持比较高的水平，每年投入营收 10%以上用于研发，技术实力及产品力均有较大的竞争优势；公司与海内外的很多大客户建立了长期的战略合作关系，定制化的产品较多，存在较强的黏性；另外，KNX 智能控制产品的生命周期较长，因此公司的毛利率水平在未来几年能够保持稳定。

问题 6：简要介绍公司 ODM 订单的模式。

回复：公司的 ODM 订单采用“框架协议+分批次下单”模式，框架协议按签约时间滚动，无统一年度节点，需根据客户签约周期确定，客户通常提前 2~3 个月下达具体订单。

广州视声智能股份有限公司

董事会

2025 年 10 月 30 日