

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：2026-02

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时 间	2026 年 4 月 10 日下午 15:00~16:00
地 点	“全景路演天下”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待 人员姓名	董事长 王洋 副董事长、总经理 周开琪 独立董事 刘运国 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	本次业绩说明会的投资者提问与回复情况详见全景路演“视源股份 2025 年度网上业绩说明会”（具体链接为 https://rs.p5w.net/html/177552184055613.shtml ），主要问答如下： Q：请问 MAXHUB 品牌出海进展及展望 2025 年 MAXHUB 品牌在海外市场实现营收 6.66 亿元，同比增长 54.83%。2026 年，公司将深化全球化战略，持续推出有

竞争力的产品，完善本地化销售与服务体系，加大品牌营销投入，不断提升产品市场份额，在保持收入高速增长的同时持续提升盈利质量，进一步优化公司整体盈利结构。

Q：请问国内新生人口数量下降对公司教育业务的影响

公司教育业务自创立之初，便以成为全球领先的教育科技产品及服务提供商为核心定位。从全球市场来看，全球人口总量仍保持增长态势，叠加人工智能技术的快速迭代，为教育科技产品的创新与应用带来更多可能性。目前公司的教育业务正在从单一硬件产品向“软件+硬件+服务”一体化解决方案转型，从基础教育学段向高职校学段延伸，从学校教育场景向家庭教育场景拓展，从深耕中国市场向布局全球教育市场迈进，不断建立新的增长点。

Q：请问公司机器人业务的发展情况及展望

公司机器人业务遵循“刚需场景优先”原则，已构建核心部件、硬件本体、运动控制、智能算法全栈自研技术体系，形成了商用清洁机器人、工业四足机器人及智能柔性机械臂三类产品，长期看，机器人业务成长空间广阔。2025年，商用清洁机器人已批量出口欧洲、日韩市场，工业四足机器人及智能柔性机械臂也在特定行业场景实现落地应用，机器人业务进入商业化落地初期。下一步，公司将持续加大投入，推动产品快速迭代，扩大海外清洁机器人出口，同时加快拓展工业四足机器人及智能柔性机械臂的行业客户，为公司中长期业绩增长培育新的核心增长点，具体进展请以公司定期报告披露为准。

Q：请问公司人员规模及结构有何规划？

公司人员规模与结构将进行动态优化调整，重点强化技术研发与海外营销团队的配置，以匹配业务增长需求及公司战略落地。公司始终重视人才队伍建设，具体情况敬请关注公司定期报告。

Q：请问公司海外业务的增长点以及相比国内业务在产品、

规模和利润上有何优势？

现阶段，公司持续巩固 ODM 业务市场份额，并重点推进 MAXHUB 自有品牌在海外会议及教育市场的布局。产品层面，公司依托 ODM 业务快速触达全球用户群体，同时凭借通过微软 Teams Rooms 认证的 MAXHUB 品牌产品，持续提升 MAXHUB 品牌的全球竞争力与市场认可度。市场规模层面，全球商用会议市场具备广阔空间，“一带一路”沿线新兴市场的教育信息化需求潜力巨大。毛利率层面，海外自有品牌业务毛利率优势突出，为公司收入结构的优化升级提供了坚实支撑。

Q：公司 2025 年家电控制器业务增速亮眼，请问 2026 年该业务能否延续这一增长势头？

2026 年，公司将依托自身研发设计与供应链核心优势，持续拓展全球优质客户资源，随着海内外大客户订单逐步放量，该业务的良好增长趋势有望延续。

Q：国内企业服务业务在 2025 年下半年实现降幅收窄，公司预计该业务 2026 年能否回归增长态势？

2025 年，公司国内企业服务品牌业务受整体市场需求疲软及数字标牌业务短期承压影响有所下降。但公司通过下游供应链管理策略变革，有效提升了渠道库存周转效率，带动国内 MAXHUB 品牌业务下半年收入同比降幅收窄。公司将持续优化产品结构，深化 AI 技术与会议场景的融合；同时，公司将优化业务策略，聚焦能源、金融、运营商、医疗等重点行业，强化对行业大客户的深度解决方案交付能力与一体化服务营销能力，持续深耕行业、贴近客户需求，提升客户价值与业务竞争力，推动国内企业服务品牌业务的稳健发展。

Q：请问 2026 年存储芯片价格趋势以及对公司的影响

公司密切关注存储芯片等关键原材料的价格走势，预计存储芯片价格在 2026 年上半年仍存在上行压力。公司将通过策略性备货、产品价格传导及产品设计优化等方式积极应对。与此

同时，公司将聚焦提升产品核心竞争力与拓展海外市场，持续优化业务结构，着力提高高毛利产品及业务的收入占比，推动整体毛利率稳步改善。

Q：华为、小米、科大讯飞等公司跨界布局教育与会议市场，行业竞争日趋激烈，公司核心竞争优势体现在哪些方面？

行业友商的加入验证了赛道价值。公司始终以开放心态面对市场竞争，并坚持通过技术创新、特定场景的深度理解、软硬件一体化产品能力及全球化布局持续构筑独特优势。

Q：请问公司 2025 年扣非净利润下滑的原因

公司 2025 年实现净利润 11.47 亿元，同比增长 10.77%，归母净利润 10.13 亿元，同比上升 4.38%，表明公司的主营业务盈利能力明显回升。公司 2025 年度扣非归母净利润同比下降主要系资金结构调整导致计入经常性损益的利息收入减少，而计入非经常性损益的债权投资收益明显增加所致。

Q：请介绍公司投资 Flat Frog Laboratories AB 的原因

公司于 2026 年 1 月完成对瑞典 Flat Frog Laboratories AB 100%的股权收购。本次收购进一步完善公司在 In-Glass™光学触控领域的核心技术布局，提升公司在全球的竞争优势。公司始终以开放的态度关注行业相关前沿技术发展，并积极评估与公司业务具备协同潜力的投资与合作机会。

Q：请问公司近期股价下降的原因和应对措施

公司股价走势受宏观经济环境、市场资金偏好、行业周期波动等多重因素综合影响。公司管理层对公司长期发展价值充满信心，始终将提升经营业绩、夯实内在价值作为市值管理的核心抓手。公司高度重视股东回报，持续通过稳定分红等市场化方式回馈投资者，切实增强股东获得感。未来，公司将紧抓产业数字化、智能化发展机遇，以技术创新驱动业务升级，加速全球化布局，不断提升盈利能力与核心竞争力，促进公司内在价值稳步增长，为全体股东创造长期可持续的投资回报。

	<p>Q：公司多年来维持较高分红比例，请问未来股东回报政策是否会有调整？</p> <p>公司高度重视投资者合理回报，已制定并发布《未来三年（2024年—2026年）股东回报规划》。公司秉持以投资者为本的理念，通过现金分红等方式与全体股东共享发展红利。2025年度，公司拟向全体股东每10股派发现金红利7.2元（含税），分红比例达49.27%，并拟制定2026年中期分红方案，以提升分红频次。未来，公司将继续结合经营发展现状、业务发展规划及盈利提升等多方面因素，在保证公司正常经营和长远发展的前提下，建立持续、稳定、科学的股东回报机制。</p> <p>Q：请问公司港股上市的进展</p> <p>公司已于2025年6月17日及12月24日分别向香港联交所递交及更新了发行H股并在主板上市的申请材料，目前相关工作正在有序推进中。发行具体情况请以届时公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。</p> <p>Q：请问公司产业园建设情况</p> <p>截至目前，除广州外，公司位于苏州、西安、北京、合肥、重庆等地的园区已按规划陆续投入使用；武汉、上海两地园区则处于在建阶段。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月10日