

证券代码：002841

证券简称：视源股份

广州视源电子科技有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-03

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）
---------------	--

	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 2026 年上半年业绩情况介绍 2026 年上半年，公司聚焦核心业务发展，围绕产品迭代升级、AI 技术融合应用及全球化市场拓展持续发力，实现营业收入 143.89 亿元，同比增长 36.20%，同时受益于主要产品收入结构优化、研发设计及供应链管理提效等因素，公司综合毛利率同比提升 3.19 个百分点，受上述因素综合影响，报告期内毛利额较去年同期明显增长。同时，公司持续推进费用精细化管控与运营效率提升，盈利能力进一步增强。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 15.21 亿元，同比增长 282.44%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9.82 亿元，同比增长 246.34%，公司主营业务经营质量持续向好。 在智能控制部件领域，公司依托长期积累的研发设计、供应链服务及制造管理等领域的资源和能力，不断加强组织能力建设、提升内部运营效率。业务层面，公司持续巩固并提升液晶显示主控板卡和家用电器控制器等方向的行业地位，同时加快拓展汽车电子、电力电子等新行业和新领域，实现智能控制部件业务的持续增长。分业务看，液晶显示主控板卡业务受益于市场拓展以及存储芯片等原材料价格变动影响，实现收入 45.99 亿元，同比增长 49.15%；公司家用电器控制器业务随着客户持续拓展及项目逐渐进入批量交付阶段，实现收入 16.77 亿元，同比增长 29.07%。汽车电子业务方面，公司持续推出车载智能座舱核心控制板、车灯控制器、车载功放音响控制器等产品，报告期内，随着新增客户和项目定点逐步转入量产交付，汽车电子业务实现收入 9.09 亿元，同比增长 371.48%；电力电子业务方面，公司聚焦户用储能逆变器、UPS 不间断电源等产

	品，针对不同市场需求持续完善产品体系，报告期内，受海外市场需求增长及重点客户项目带动，该业务收入实现快速增长。 在智能终端及应用领域，教育品牌业务方面，根据迪显《2026H1 全球 IFPD 整体市场研究报告》数据显示，希沃交互智能平板 2026 年上半年在国内教育市场出货份额提升至 45.5%，持续保持行业领先地位。公司持续推动教育品牌业务向 AI 赋能的软硬件综合解决方案升级，希沃教学终端、希沃录播、希沃教育 AI 产品等多品类策略持续发挥作用。2026 年上半年，公司教育品牌业务实现收入 18.35 亿元，同比增长 2.87%。 报告期内，公司紧抓未来课堂智能化发展机遇，将教室 AI 基础设施改造作为教育 AI 业务的重点布局方向，持续升级并推广端侧算力、音视频采集等智能终端，打造面向未来教育的智能教学环境，提升课堂数据采集以及本地化分析能力，在保障数据安全的前提下，为希沃课堂智能反馈系统、希沃学情分析系统等一系列教育 AI 应用提供坚实的 AI 基础环境支撑，形成“算力—终端—应用”协同的一体化综合解决方案。同时，公司持续优化内容识别、智能批改、视频理解等算法，重点围绕学情分析、作业批改、个性化学习等环节推进新产品和新功能落地，不断完善学生学习、教师教学、教育治理、教育教研全场景的 AI 产品生态。随着国家教育数字化战略持续推进，以及终端客户对教育 AI 产品的关注度和应用需求不断提升，公司加快相关产品及解决方案的推广。截至 2026 年 6 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 7,000 所学校，应用于超 3 万间教室；希沃 AI 备课激活用户数量超 150 万，为教育品牌业务长期发展注入新的增长动能。 报告期内，企业服务品牌业务实现收入 17.14 亿元，同比增长 38.43%。在国内市场，公司持续推动会议协同场景业务发展，深化 AI 技术与会议、办公等产品和场景融合。根据迪显《2026H1 全球 IFPD 整体市场研究报告》，MAXHUB 会议交互智能平板
--	---

	在国内 IFPD 会议市场以 28.4%的销量份额保持领先。公司依托行业化解决方案、专业化营销及服务能力，加快对医疗、金融、能源、运营商等重点行业的渗透，同时进一步优化渠道布局，取得积极成效。在海外市场，公司依托微软 Teams Rooms 认证产品推广、海外营销网络深化及本地化运营能力提升，持续推进 MAXHUB 品牌在海外会议协作、教育等场景落地。报告期内，MAXHUB 出海实现收入 4.38 亿元，同比增长 50.42%，持续带动企业服务品牌业务增长及收入结构优化。在工业智能化场景，公司以 SPES TECH 为品牌加快推进工业控制及边缘计算业务，面向高端制造领域提供具备宽温适应、抗强震动特性的工控整机或板卡，赋能工业视觉检测、智能装备实时数据处理与本地算法推理；面向机器人领域，公司提供定制化核心计算板卡，实现机器人的运动控制及本地运算。报告期内，受益于新能源、工业机器人、半导体等领域的客户持续导入和项目落地，该业务快速增长。 ODM 业务方面，公司继续强化区域市场机遇挖掘、产品品类拓展及推进海外供应链布局，报告期内实现收入 16.22 亿元，同比增长 0.60%。 机器人业务方面，公司聚焦刚需场景，持续推进相关产品的技术迭代和市场拓展。其中，商用清洁机器人持续拓展欧洲、日韩等海外市场，客户覆盖和订单规模稳步提升；智能柔性机械臂围绕商用、教育等场景推进场景应用和销售，并推出 MAXHUB D3 七轴仿人形双臂，进一步提升在分拣、运维等复杂任务中的灵活操作和人机协同能力。此外，公司推出具身操作算法平台，融合模仿学习、真机强化学习及视觉—语言—动作模型等技术，贯通数据采集、模型训练部署和整机执行环节，提升机器人对不同物体、场景及复杂任务的感知、决策和执行能力。报告期内，相关机器人产品商业化落地节奏加快，推动机器人业务实现良好增长。
--	--

此外，公司高度重视投资者回报，持续通过现金分红等方式与全体股东共享发展成果。公司第五届董事会第十八次会议审议通过了 2026 年中期利润分配方案，拟以当前总股本 699,186,545 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），共计分配现金红利约 3.50 亿元，进一步提升分红频次、增强投资者获得感。

二、投资者互动问答

Q：请问公司 2026 年上半年利润情况分析

2026 年上半年，公司实现营业收入 143.89 亿元，同比增长 36.20%；归母净利润 15.21 亿元，同比增长 282.44%；扣非归母净利润 9.82 亿元，同比增长 246.34%。其中参投企业产生的公允价值变动收益计入非经常性损益，该收益不具备持续性。剔除该因素后，上半年利润改善主要来源于：（1）液晶显示主控板卡、家用电器控制器以及汽车电子、电力电子等智能控制部件新方向及企业服务品牌业务（包含工业控制计算机及商用办公计算机）等业务快速增长；（2）在存储等原材料价格上行周期中，公司为保障高效交付和成本优势开展策略性备货亦形成积极贡献；（3）费用效率提升与经营杠杆释放。需要说明的是，随着前期库存逐步消耗，公司滚动采购成本将有所上升，存储相关的贡献将随之收窄，公司对此已有充分预期。长期来看，公司将依托家用电器控制器及汽车电子、电力电子等智能控制部件新方向、企业服务品牌业务快速发展、产品技术创新、费用效率优化推动公司利润实现长期可持续的提升。

Q：请问公司上半年经营性现金流情况分析 & 全年展望

2026 年上半年经营性现金流的阶段性承压，主要系公司为 Q3 旺季备货以及在存储涨价周期中的主动策略性备货导致。

从近期经营情况看，经营性现金流已呈现回补趋势。展望下半年，随着旺季到来及库存消化，经营性现金流将保持逐月

回补并实现明显改善。

公司资金状况稳健，融资渠道通畅，资本结构健康。短期的主动资金占用，换取的是成本竞争力和市场份额，这对公司长期价值提升具有积极意义。

Q: 请问公司全年业绩展望

公司家用电器控制器及汽车电子、电力电子等智能控制部件新方向、企业服务品牌业务等将保持快速增长，同时公司将继续推动收入结构优化、毛利率改善及运营效率提升，推动经营质量持续向好。

Q: 请问公司原材料的备货策略

公司原材料备货策略主要基于：（1）以在手订单和下游客户的需求预测为基础，坚持以销定采、滚动预测；（2）凭借规模化采购优势与上游原厂及核心供应商的深度合作关系，动态评估不同原材料供应商的交付稳定性与交期；（3）在保障交付安全性与库存资金占用、跌价风险之间取得平衡，并根据市场价格趋势和供需信号动态调整。

Q: 请问公司家用电器控制器业务的增长来源

从行业看，家用电器智能化、节能化和变频化趋势仍在延续，下游客户对研发响应、成本控制、质量稳定和全球交付的要求不断提高，控制器专业化分工仍存在结构性机会。

与此同时，公司家用电器控制器业务将积极拓展新的海内外品牌客户并不断提升海外客户占比，进一步拓展厨电、小家电控制器品类，持续提升市场份额与单台产品价值量。

家用电器控制器市场空间广阔，公司将继续推动该业务保持良好的发展态势。

Q: 请问公司汽车电子、电力电子业务的业务进展及展望

公司汽车电子业务主要产品为车载智能座舱核心控制板、车灯控制器及车载功放音响控制器。2026 年上半年，随着新增客户和项目定点逐步进入量产交付，汽车电子业务实现收入

	9.09 亿元，同比增长 371.48%。目前，汽车电子业务收入主要来源于智能座舱核心控制板相关产品，下半年，该产品新增定点项目量产有望带动业务收入实现快速提升；车载功放音响控制器已取得客户车型定点，后续亦将持续放量；车灯控制器等产品将成为汽车电子业务未来新增长点。 公司电力电子业务聚焦户用储能逆变器、UPS 不间断电源等产品，报告期内受益于海外市场需求增长及重点客户项目落地带动，收入实现快速增长。公司将依托研发设计优势推进产品升级，延伸布局大功率段产品，并持续开拓海外新兴市场，推动该业务延续快速增长态势。 Q：请问教育品牌业务及教育 AI 产品的进展及展望 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。 2026 年上半年，公司紧抓未来课堂智能化发展机遇，将教室 AI 基础设施改造作为教育 AI 业务的重点布局方向，持续升级并推广端侧算力、音视频采集等智能终端，打造面向未来教育的智能教学环境，形成“算力—终端—应用”协同的一体化综合解决方案。 同时，公司持续优化内容识别、智能批改、视频理解等算法，重点围绕学情分析、作业批改、个性化学习等环节推进新产品和新功能落地，赋能学生个性化学习，完善学生学习、教师教学、教育治理、教育教研全场景的 AI 产品生态。 随着国家教育数字化战略持续推进，以及终端客户对教育 AI 产品的关注度和应用需求不断提升，公司加快相关产品及解决方案的推广。截至 2026 年 6 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 7,000 所学校，应用于超 3 万间教室；希沃 AI 备课激活用户数量超 150 万。 公司将不断提升教育 AI 产品市场渗透率，助力实现“教—学—管”数字化、智能化升级。
--	---

	此外，围绕教育品牌业务，公司积极应对国内下游市场需求偏弱的经营环境，持续推行多品类发展策略，针对学校教育场景提供计算机、录播、学生平板等软硬件一体化综合解决方案，同时加快开拓东南亚等海外教育市场。 Q：请问公司的全球化战略是否会进一步延伸至教育等业务 公司坚定推进全球化战略，MAXHUB 品牌出海是近年重点发展方向。依托微软 Teams Rooms 认证的会议产品推广、海外营销网络深化及本地化运营能力提升，2026 年上半年 MAXHUB 出海实现收入 4.38 亿元，同比增长 50.42%。 公司将以 MAXHUB 品牌持续推动教育品牌业务、机器人业务出海。其中，公司聚焦“一带一路”新兴市场，推进软硬件产品本地化适配，构建可复制、可规模化的教育数字化落地模式并打造国家级标杆项目；商用清洁机器人亦已实现欧洲及日韩市场批量出口，未来公司将持续拓展海外渠道布局，扩大海外市场销售规模。 Q：请问公司工业控制计算机业务进展及展望 2026 年上半年，受益于新能源、工业机器人、半导体等领域客户的持续导入及项目落地，工业控制计算机业务实现快速增长。工业控制及边缘计算领域市场空间广阔，该业务尚处于早期放量阶段，公司将持续投入，推动该业务快速发展。 Q：请问公司 H 股上市进展 公司已于 2026 年 7 月 7 日再次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，后续进展请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。
附件清单（如有）	无
日 期	2026 年 8 月 27 日