

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：2026-04

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）
参与单位名称及 人员姓名	参与 2026 广东上市公司投资者集体接待日暨半年报业绩说明会的投资者
时 间	2026 年 9 月 15 日下午 15:30~17:00
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	本次业绩说明会投资者问答详情请参见全景路演（具体链接为 https://rs.p5w.net/html/178877026488065.shtml）。现将主要内容摘录如下： Q：公司海外业务的竞争优势及未来规划是什么？ 公司海外市场拓展已逐步由产品出口向品牌、渠道、服务及供应链协同发展。产品方面，公司依托交互显示、音视频、

	连接及人工智能等领域长期技术积累，围绕海外办公协作生态推出一揽子适配当地需求的产品，其中多款产品已通过微软 Teams Rooms 认证，有助于公司进一步融入海外主流办公协作生态；围绕海外教育场景，依托希沃（seewo）长期以来建立的相关技术和产品能力积极开拓海外新兴市场；渠道方面，持续建设本地化营销和服务团队；供应链方面，通过海外产能布局提高交付灵活性及抗风险能力。此外，公司还将加快推动电力电子及机器人等业务拓展海外市场。 Q：请问企业服务品牌业务的主要增长来源 2026 年上半年，公司企业服务品牌业务实现收入 17.14 亿元，同比增长 38.43%。这一增长来自国内重点行业拓展与海外品牌业务发展的共同推动。国内市场方面，公司持续推进分行业营销和服务体系建设，重点拓展医疗、金融、能源、运营商等行业客户，并进一步优化渠道布局。海外市场方面，公司依托微软 Teams Rooms 认证产品、海外营销网络和本地化运营能力，推动 MAXHUB 在会议协作、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。未来，公司将继续提升行业解决方案能力和客户服务能力，推动企业服务品牌业务实现更高质量发展。 Q：请问教育 AI 业务进展 公司正推进教育品牌业务向 AI 赋能的软硬件综合解决方案升级。公司看好教育+AI 浪潮下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，形成“算力—终端—应用”协同的解决方案。2026 年上半年，公司围绕学情分析、作业批改、个性化学习等环节持续推进新产品和新功能落地。
--	--

	截至 2026 年 6 月底，希沃课堂智能反馈系统已建成 19 个重点应用示范区，覆盖超过 7,000 所学校、超过 3 万间教室；希沃 AI 备课激活用户数量超过 150 万。 Q：请问智能控制部件业务的主要增长来源 2026 年上半年，公司智能控制部件业务实现收入 88.80 亿元，同比增长 61.54%。其中，液晶显示主控板卡实现收入 45.99 亿元，同比增长 49.15%；家用电器控制器实现收入 16.77 亿元，同比增长 29.07%；汽车电子业务实现收入 9.09 亿元，同比增长 371.48%；电力电子业务亦实现较快增长。公司将继续发挥在研发设计、供应链服务和制造管理方面积累的优势，巩固传统优势业务，并加快开拓高价值增量业务。 Q：请问机器人销售情况 2026 年上半年，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；智能柔性机械臂加快商用及教育场景落地，并推出 MAXHUB D3 七轴仿人形双臂及具身操作算法平台，机器人业务实现良好增长。 Q：请问公司 2026 年中期分红实施情况及未来展望 公司高度重视投资者回报。公司第五届董事会第十八次会议审议通过 2026 年中期利润分配方案，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），预计分配现金红利约 3.50 亿元，不送红股、不以资本公积转增股本。本次中期分红是在综合考虑公司经营业绩、现金状况、发展规划和股东回报后作出的安排。未来公司将继续结合经营情况、资金需求和长期发展规划，制定科学合理的分红方案，切实回馈股东。 Q：请问公司是否存在库存减值和回款风险及原材料价格变动对公司业绩的影响 截至 2026 年 6 月 30 日，公司存货为 77.89 亿元，较 2025 年末增长 69.79%，主要系公司为销售旺季备货以及增加关键原
--	---

	材料策略性储备所致，预计进入 Q3 旺季，存货将加速消化；结合当前市场环境分析，存货不存在明显减值风险。截至 2026 年 6 月 30 日，公司应收账款为 9.94 亿元，较 2025 年末增长 81.57%，主要为汽车电子大客户业务拓展、交易规模快速上升所致。该类客户历史回款情况良好，同时公司已购买信用保险，预计应收账款不会出现明显减值风险。公司将持续加强相关风险管控。 公司一直以来重视与上游供应商建立长期、深入的合作伙伴关系。公司供应链一直基于在手订单、业务预测和交付计划滚动进行供应链备货，上游原材料的价格变动也会与下游客户进行价格联动，从而实现较为健康、良性的毛利水平。从而实现较为健康、良性的毛利水平。 Q：请问公司现金流承压的原因 2026 年上半年，公司经营现金流阶段性承压，主要由于公司为第三季度业务旺季进行备货，同时在存储器件价格上涨周期中增加关键原材料策略性备货，导致营运资金占用增加。从近期情况看，随着旺季到来和库存消耗，经营现金流已呈快速回补趋势。此外，公司上半年利润中包含被投资标的公允价值变动收益，该部分收益尚未在当期形成实际现金流入。公司将继续加强库存周转、客户回款和资金统筹管理，努力推动经营现金流改善。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 15 日