

证券代码：870976

证券简称：视声智能

公告编号：2025-057

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6月6日

活动地点：线上调研

参会单位及人员：开源证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、民生证券股份有限公司、联储证券股份有限公司、华鑫证券有限责任公司、东北证券股份有限公司、易方达基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、长城财富资管、尚诚资产管理有限责任公司、亘泰投资管理有限公司、天玑投资管理有限公司、盟洋投资管理有限公司、临信资产管理有限公司、九祥资产管理有限公司、金友创智私募基金管理有限公司、汇瑾资产管理有限公司、度势投资有限公司、清和泉资本管理有限公司、中航赛维投资有限公司、得

桂私募基金投资有限公司、瑞民私募证券投资基金管理有限公司、点石成鑫资产管理有限公司、星允投资管理有限公司、同巨投资有限公司、青创伯乐投资有限公司（以上排名不分先后）

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：公司一季度利润增长的原因是什么？目前在手订单情况如何？

回复：主要是两方面原因：一是今年一季度整体经营情况良好，海外和国内市场销售情况良好，增长势头强劲；二是部分去年已出货的海外订单，受船期影响，在今年元旦后完成报关，根据会计准则要求计入今年一季度的业绩。

目前在手订单情况良好，与前期相比无特别变化。

问题 2：公司智能家居业务占比是否会提高？

回复：智能家居业务是公司的核心业务，公司将一如既往地大力推进智能家居业务的研发、市场营销和销售投入等资源，可视对讲及液晶显示屏业务特别是液晶显示屏作为部件类产品，其毛利率水平较低，公司在该业务投放资源相对较少，因此智能家居业务板块的销售占比预计会进一步提升。

问题 3：公司出口增长快的原因是什么，需求增长的逻辑和持续性如何？

回复：一是因为基于 KNX 通讯协议技术的产品在欧洲发达国家是主流，需求及市场份额逐年增长；同时 KNX 产品在中东及东南亚国家，市场规模也逐步扩大，整体海外市场未来发展趋势向好。二是因为疫情后公司可以更多地通过海外展会，将近年来研发的一系列新产品推向国际市场，产品展现出较强的产品竞争力，对公司出口业务也产生了积极影响。通过与不同的海外客户进行沟通交流，大家普遍认为智能化是一种长期的需求，这一市场增长是一种长期趋势。

问题 4：公司出口业务的客户主要是哪些，哪个渠道增长更快？

回复：公司拥有两类重要销售渠道并实现良好增长。其一，公司为行业头部的许多国际知名企业提供 ODM 服务，这些客户在全球市场的规模持续扩张，使公司得以分享行业增长的红利；其二，公司自主产品通过海外经销商渠道进行销售，该渠道的销售业绩同样呈现增长趋势。随着市场开拓，各渠道同比增长率基本保持在 20%至 30%，共同推动公司海外销售实现显著增长。

问题 5：公司如何看待今年国内市场需求情况？

回复：在国内市场，公司目前业务重心主要集中于公共建筑和高端地产领域。从销售端反馈的信息来看，国内市场尚未出现明显的全面好转态势，但公司业务仍保持一定增长趋势。在高端地产板块，增长动力主要源于公司去年与众多高端地产项目达成合作，并签订框架性协议，成功进入其供应体系。随着这些地产项目在今年或明年陆续完工，相关业务量将逐步释放，形成一定的业绩增量。公共建筑领域方面，公司产品在总部大厦、交通枢纽、商超酒店等各种商业综合体中得到大量应用和实施。虽然该细分市场数据较难获取，难以进行精准预测，但基于市场反馈与业务实践发现，KNX 技术的产品在公共建筑领域展现出显著优势，其符合中国标准、欧洲标准及国际标准，在稳定性、安全性、互联互通、后期维护及迭代升级等方面表现更为突出，随着市场对 KNX 产品认知度的不断提升，其在公共建筑市场的应用潜力有望进一步释放。

问题 6：KNX 与其他协议的混合解决方案市场认可度如何？

回复：公司开发的 M+O 融合网关在设备层实现 KNX 和涂鸦 ZigBee3.0 的双向控制，满足用户对智能家居稳定性与灵活性的需求，彰显了公司的研发实力。该方案面向 B 端销售，公司 B 端销售数据呈现出稳健增长的特性，由于业务模式特性，不会出现爆发式增长，通常保持百分之十几至三十的稳定增长趋势。在市场应用层面，该系统主要采用了 KNX 协议的设备，能够保证控制系统的安全稳定，同时 M+O 网关可让客户自行增加无线产品，便于后期不用凿墙布线就能添加所需功能。这对销售有两方面有利影响，一是项目应用中，集成商和甲方认为这种方式更有优势，会提升采购意愿；二是终端用户可进行 DIY 扩充，增加

产品选择。

问题 7：公司产品有无季节性销售周期？

回复：公司二季度销售情况通常优于一季度。一方面，一季度受春节假期及海外部分假期影响，实际有效销售时间较短，一般仅相当于两个月或略多的销售量；而二季度市场环境回归正常，销售周期完整，更有利于业务开展。另一方面，部分终端项目因存在工期考核要求，为确保项目进度达标，会在二季度增加产品采购与出货量，进一步推动二季度整体销售规模增长。

问题 8：公司作为 KNX 中国轮值主席单位有什么意义，自研协议栈产品和标准制定对海外市占率和销售有何影响？

回复：此前多由进入中国市场的海外品牌担任该职务，公司作为国有品牌担任该职务，体现了公司的行业影响力和市场认可度，担任轮值主席后，公司可以与全球 KNX 协会建立直接沟通渠道，能够有更多机会获取涵盖技术、客户等多维度的全球信息资源，这些资源为公司加强与海外各国企业的交流合作提供了有力支撑，有助于拓展公司 ODM 业务，推动销售规模进一步扩大。

在技术优势层面，公司的自研协议栈技术是区别于其他企业的核心竞争力之一。通过运用协议栈技术，公司能够在产品中开发并融入更多功能，从而更全面地满足客户多样化需求。这不仅提升了产品的市场竞争力，也为公司在客户获取与维护方面创造了显著优势，有助于深化与客户的合作关系，增强市场影响力。

问题 9：公司行业竞争格局今年有无变化？

回复：公司竞争能力近两年逐步加强。因基于 KNX 技术产品的市场是一个细分性市场，公司作为首家且目前在该领域唯一的上市企业，通过上市可以得到更大的市场关注和认可，有更强的融资能力，在人才吸引和凝聚力方面，也有很大的提升。公司上市前，行业人才更倾向去外资品牌企业任职，公司上市后吸引了很多大牌企业的高端人才进入，增强了公司研发能力和销售竞争力。

广州视声智能股份有限公司

董事会

2025年6月10日