

海信视像科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-07

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</div>
---------------	---

<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>1. 智能化、绿色化已成为引领家居行业发展的重要趋势，公司如何借助 AI 技术加速发展？又如何平衡研发投入与市场推广，以实现高质量发展、并助力提振消费专项行动？</p> <p>答：智能终端行业正经历一场由 AI 技术驱动的深刻变革。在 AI 技术的赋能下，智能电视的视听、交互、服务体验将全面升级。公司判断：电视将从家庭的影音中心变成智慧中枢，成为最聪明的家庭大屏，甚至成为特殊的“家庭成员”。电视除了用于观看，还可以用来“玩”，可以协助育娃、成为生活帮手、游戏搭子等，电视不再是一块越来越大的屏幕，而是更加人感化。</p> <p>从深耕三大显示技术到快速夯实 AI 技术底座，公司致力于成为“显示技术+AI 智能交互”双引领的显示品牌。6 月 15 日，2025 年国际足联世俱杯将在美国正式开赛，海信作为 2025FIFA 世俱杯首个全球官方合作伙伴，海信电视围绕赛前、赛中、赛后，基于 AI 大模型的音视频理解和数据处理能力，打造出差异化的 AI 全场景观赛体验，让球迷的家化身为“世俱杯主场”，将绿茵场上的竞技之美传递给每一位用户。</p> <p>AI 技术可以帮助公司将“人本科技”从理念转化为具体应用，使产品更懂用户需求，甚至超越用户预期，电视将从家庭的影音中心变成智慧中枢。未来，家庭显示生态将形成“以 AI 电视为中枢、多屏协同、主动服务”的新格局。</p> <p>在研发投入与市场推广的平衡方面，公司将通过三大举措实现资源的高效配置和高质量发展：</p> <p>一、以技术迭代夯实产品竞争力，追求技术投入的精准卡位，匹配需求升级。2024 年，公司研发投入占营收比例达 4.08%，公司开发的 RGB Mini LED 液晶模组以及 RGB 光色同控 AI 画质芯片 H7，使色域覆盖提升至 BT.2020 的 95%，能耗却降低 30%，为全球液晶显示产业的技术革命明确了全新的方向。公司开发全球首款搭载光谱选择技术的激光电视，开启家庭观影的“放映级”时代。技术投入不仅巩固了公司高端市场地位，更通过产品溢价能力反哺研发，形成良性循环。</p> <p>二、构建全球化 IP 营销体系，提升品牌溢价空间。在市场推广端，公司创新采用“顶级赛事+圈层穿透”的立体化策略。2024 年，公司通过赞助欧洲杯、世俱杯等赛事，结合《黑神话：悟空》等游戏 IP 联动，实现品牌曝光量超百亿次。同时，针对科技</p>
---------------------------	---

爱好者、影视发烧友等圈层定制内容，公司为激光电视打造“家庭影院”场景化营销，使产品在新中产群体中的认知度提升。这种精准投放策略使销售费用增速显著低于营收增速，费用效率持续优化。

三、升级“以旧换新”，响应国家号召。公司积极响应国家政策，将“以旧换新”升级为“品质换新”，推出企业补贴、品质家电套购补贴，叠加国家以旧换新补贴，消费者可享受最高超3万元的优惠，并在全国十城启动活动。

2025年，公司将继续深化“技术商业化”与“市场全球化”的协同，动态调整研发投入结构与市场推广预算。同时，公司将继续以AI为矛、绿色为盾，为消费者创造更高品质的生活体验，为行业树立高质量发展标杆。公司有信心在技术变革与需求分化中持续领跑，为股东创造长期价值。

2. 请问公司如何看待未来电视行业的发展趋势？

答：全球电视市场正经历结构性变革，大屏化、高端化、场景化、智能化趋势愈发显著。大屏化方面，据群智咨询预测，2025年全球80英寸以上电视出货量有望突破900万台，同比增长27.4%，未来三年年均复合增长率预计达10.5%，显示行业增长动能持续向超大尺寸领域集聚；高端化方面，根据群智咨询预测，2025年全球Mini LED背光电视出货量将突破860万台（同比+40%），未来三年预计年均复合增长率达17.9%，产品附加值更高的Mini LED电视占比的提升有望继续带动电视产业结构升级；场景化方面，在游戏场景、健身场景、教育场景、音乐场景等差异化场景下，消费者对显示体验的音质、专属内容、交互方式、外观颜值等需求产生分化，催生了多元化产品创新，通过场景化解决方案推动行业多维度扩容；智能化方面，随着生成式AI技术的成熟和端侧算力的突破，智能电视从传统的显示设备向家庭智能中枢进化，行业智能化进程显著加速。随着显示与AI技术的深度耦合，家庭显示生态将形成“以AI电视为中枢、多屏协同、主动服务”的新格局，有望开启万亿级智慧生活市场的新蓝海。

3. 请介绍下公司在激光显示方面的最新成果有哪些？

答：激光显示是公司重点战略方向之一，公司始终坚持全球化推广激光显示技术，坚持深化场景化创新，持续引领全球激光

显示产业升级。公司聚焦显示性能持续优化、光学引擎集成化、核心部件创新三个方面进行技术深耕，面向未来深度挖掘技术潜力，实现全面引领。公司完成行业首款全局超高亮激光电视技术研发，通过采用影院同源架构新一代显示芯片，行业领先的超短焦镜头和新型原理屏幕，研制全新一代高性能 LPU 数字激光引擎，行业首次实现了 1,500nits 全局高亮。同时公司在 2025 年 CES 上展示了全球同类型主机最小化的激光电视，以及基于该主机所研发的一体化卷曲激光电视。此外，公司在新型原理的超高效率激光电视屏幕膜片技术上取得突破，在保持屏幕对比度的同时，将屏幕的光学效率提升 50%，树立了新的行业技术标杆。2025 年 5 月，公司发布探索 X1 系列及星光 S1 系列 2026 款激光电视新品，探索 X1 系列为公司激光显示十年技术集大成之作，首次将 IMAX 同源影院级激光器与 DMD 芯片应用于家用场景，并实现包括全球首个纳米光谱选择屏 Pro、激光电视全屏亮度突破 1000nits、以及行业首个 9.1.4 声道屏幕发声系统等在内的“四大首创”，产品已获得行业唯一的家庭观影播放认证，进一步树立了“放映级”家庭影院新标准。星光 S1 系列 2026 款在技术普惠基础上，强化“健康护眼+影院级质感”优势，全系标配“行业唯一 0 有害蓝光”技术，并搭载与探索 X1 系列同款影院级激光器和芯片，拥有 110% BT.2020 电影工业级色域，为家庭影院爱好者带来极致影音的丰富选择。新发布的新一代的激光电视产品屏幕新品将继续巩固公司在高端影音领域的领先地位。公司将持续以领先的激光显示技术推动产品迭代升级，同时强化在家庭消费和高端市场的竞争力。

4. 公司取消监事会，由审计委员会全面承接监事会的职权。

面向未来，审计委员会如何更好地履行监督职能？

答：海信视像董事会审计委员会由 4 名委员组成，包含 3 名独立董事。2024 年，公司审计委员会把监督职能覆盖到了内外部审计的各个阶段和各个方面，从选任外部审计机构到年度财务报告审计的各个阶段都充分发挥了监督作用：一方面，积极与内部审计机构沟通，督促其按照审计计划推进审计，并给予指导意见；另一方面，积极关注公司内部控制，确保其有效性，切实发挥审计监督作用。

面向未来，审计委员会将从以下三方面着手保障监事会职能的平稳交接：

一、加强与公司管理层的沟通，积极了解公司情况，确保不出现监督真空。

二、公司审计部作为审计委员会指导和监督下的部门，负责对公司内部控制和风险管理的有效性、财务信息的真实性和完整性等进行监督。审计委员会将以内部审计部门具体工作为抓手，加强与审计部的沟通，积极督促内部审计计划的实施，积极审阅审计部提交的阶段性审计总结报告，积极跟进审计问题的整改，积极向董事会汇报内审工作的进度，为审计部开展工作协调资源、提供支撑，共同确保公司内部控制和风险管理的有效性。

三、积极参加交易所组织的培训，了解监管最新动态。从公司的实际情况出发，在关联交易、对外担保、重大投资等重点方面强化履职，在切实履行监督职能同时，也利用自身专长为公司出谋划策。

5. 公司在电竞显示器上目前处于行业什么地位，未来有哪些产品线的规划？

答：公司产品在电竞显示器上处于领先地位。2024 年，公司电竞显示器收入同比增长超 17%，均价同比增长 28%，超出行业均价近 10%，显示出强劲的市场竞争力。

在高端电竞显示器市场，公司与《黑神话：悟空》共同推出了官方合作显示器 27G7K-PRO，为玩家带来了前所未有的极致游戏体验。今年，公司发布全球首款 3A 原画显示器，凭借全球首发电竞定制黑曜屏、行业首个 2304 分区玻璃基 MiniLED、98% DCI-P3 广色域、 $\Delta E < 1$ 的专业色准，首发即登顶行业 TOP1。未来公司会持续进行多元化布局与技术创新并进。

6. 公司 618 战报如何？

答：2025 年 618 活动自 5 月 13 日开始，根据 5.13-6.18 京东商智、天猫生意参谋、苏宁数据易道、抖音罗盘、W20-W24 奥维云网数据，海信 5 万元+级电视销量占有率 74%，位居行业第一；海信百吋电视全渠道销量、销额占有率 42%和 49.6%，位居行业第一；海信系电视全渠道销量、销额占有率 24%和 29%，位居行业第一；海信系 Mini LED 电视全渠道销量、销额占有率 30%和 32%，位居行业第一；海信系高端电视线上量占有率 34%，线下量占有率 45%，位居行业第一。从单品来看，618 活动期间海信小墨 E5Q Pro 全渠道销售额排名第一；海信电视 85U7 位居线下畅

	<p>销榜第一；海信大白闺蜜机位居闺蜜机行业销售额前二；海信显示器 G6K 位居带鱼屏品类销售额前二；海信显示器大圣 G5 Pro 位居 2K 180Hz 千元档前二。</p> <p>海信激光电视行业销量、销额占有率位居行业第一；超百吋激光电视销量、销额占有率行业第一；线上渠道百吋+销量同比增长 236%；抖音渠道销量同比增长 663%；海信激光电视星光 S1 线上渠道同比增长 56%；海信激光电视探索 X1 位居抖音、小红书护眼电视、家庭影院行业词占位第一。</p>
--	--