

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：2020-01

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/>其他（<u>电话会议</u>）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>中信证券、华泰证券、Elevation Capital、Grand Alliance、IDG 资本、Invesco Great Wall、Ivy Capital、景顺长城、泓德基金、东证资管、交银施罗德基金、中邮基金、中欧基金、广发基金、大家资产、上投摩根基金、社保基金、博时基金、建信基金、嘉实基金、大成基金、南方基金、汇添富基金、招商基金、兴全基金、红土创新基金、安信基金、金鹰基金、宝盈基金、华宝基金、华富基金、华商基金、华夏基金、民生加银基金、诺安基金、泰达宏利基金、万家基金、鹏华基金、新百信基金、新华基金、兴业基金、银河基金、圆信永丰基金、长盛基金、中信保诚基金、中金公司、保银投资、北大方正人寿、鼎立资本、安邦资产、泰康资产、泊通投资、博泽资产、鼎萨投资、东方阿尔法、高毅资产、东方自营、丰润投资、沅沛投资、富敦投资、高润资本、工银瑞信、观合资产、钜洲投资、广东民投、广州金控资管、豪盛置业、合众易晟、弘毅投资、华夏未来、混沌投资、瑞华投控、金建投、凯丰投资、凯石基金、麦星投资、明见投资、南方天辰、农银汇理、盘京投资、前海开源、睿远基金、丹羿资管、汇利资管、宽远资管、同犇资管、申万菱信、望正资管、顺泮资产、太保资产、天安人寿、天虫资本、通用投资、西部利得基金、西藏源乘</p>

	资管、信达证券、星石投资、幸福人寿、寻常投资、煜德投资、正向投资、至璞资产、中金资管、中泰证券、中泰资管、中信建投资管、中信资本、中信资管、中兴威投资、中再资产等。
时 间	2020年4月25日、26日
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	公司副董事长刘丹凤；副总经理、董事会秘书程晓娜；证券事务代表刘洁；投资者关系经理陈晶晶；证券事务专员张佳丽
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p style="text-align: center;">一、公司年报和一季报整体情况介绍</p> <p>2019年国内外经济环境及贸易因素复杂，企业经营难度加大，加之2018年公司营收规模增长幅度较大，2019年公司整体上营业收入增速同比放缓。2019年，公司实现营业收入1,705,270.17万元，同比增长0.41%。公司始终坚持技术和产品创新，并不断完善渠道资源建设，深耕主营业务市场，继续保持了液晶显示主控板卡及交互智能平板在业内的领先优势，国内市场份额进一步提升。同时，努力推动技术降本，发挥供应链整合管理优势，结合部分原材料价格下降的有利因素，实现了液晶显示主控板卡和交互智能平板产品的毛利率提升。2019年实现归属于上市公司股东的净利润为161,090.86万元，同比增长60.41%。</p> <p>2020年第一季度，受疫情因素影响，产业链上下游企业延迟复工，下游客户的采购需求存在一定延后，公司营业收入和净利润同比均有所下降。自3月以来，随着上下游企业复工复产，订单交付和市场需求开始逐步恢复。</p> <p style="text-align: center;">二、投资者互动问答</p> <p style="text-align: center;">1、请介绍一下各业务板块的业务规划和经营展望？</p> <p>答：部件业务，我们将把握显示技术变革和智能交互需求的机遇，巩固和提升液晶显示主控板卡的领先优势，并依托公司多</p>

年的技术积累、供应链资源能力以及规模优势，不断加大部件新业务方向的开拓和探索，拓展家电智能控制组件产品、供应链服务等相关领域，定位于为全球消费和商用电子产品部件研发设计与供应链服务提供商。

教育业务，我们将以教育信息化2.0为指导方向，通过更为丰富的产品线及后台各类应用软件的支撑，从教育信息化的教、学、管、评等细分场景层面，来满足教育信息化建设更多的市场需求，努力提升单教室订单价值量，并开拓幼教、高教、教培机构等新市场。

企业服务业务，我们始终看好会议市场广阔的发展空间。公司将通过持续的技术创新，根据用户需求丰富和迭代会议产品，致力为用户带来更智能、便捷、高效的会议体验，帮助企业提升运营效率。针对金融、医疗等行业提供专业化产品及系统解决方案，拓展更多的企业服务细分领域。

2、2019年公司液晶电视主板和交互智能平板毛利率均明显提升，主要原因是什么？

答：一方面受益于部分原材料价格下降；另一方面通过研发设计推动降本，提升物料的通用性和标准化，发挥规模优势；同时公司主营业务产品的差异化竞争力、良好的销售能力及品牌力也对产品毛利率提升起到了重要作用。

3、教育业务开拓的新市场主要有哪些？在销售端与原来的公立市场是否有差异？公司将如何开拓？

答：2019年，在巩固中小学公立校市场基础上，公司努力开拓幼教、高教、教培等新市场领域，由中小学段向其他学段延伸，由公立校市场向非公立校市场延伸。公立校市场以招投标采购方式为主，非公立校市场的需求相对比较分散，需要一定的时间去搭建销售体系和服务能力。公司针对新市场领域建立了专门的销

售团队，并充分利用希沃在教育行业积累的各方面资源，加强在新市场的产品研发、渠道建设和品牌推广。

4、如何看待教育市场未来的发展空间？公司在哪些新产品上有发展机会？

答：教育信息化 1.0 阶段已取得阶段性成果，国家对于教育信息化的政策支持及财政教育经费的持续投入，开启了教育信息化 2.0 的新篇章。公司教育业务积极把握教育信息化 2.0 阶段全面推动信息技术与教育教学深度融合的机遇，自 2018 年起陆续推出智慧黑板、智能录播系统、学生终端、云班牌、校园集控产品等新产品线。这些新产品能够和交互智能平板实现联动，有机会在教育信息化 2.0 阶段获取更多的业务机会。与此同时，非公立校市场对于教育信息化设备的购买需求有望逐步加大，这对于公司目前的教育业务来说也是增量市场。

5、疫情目前对公司的具体影响如何？公司做了哪些应对措施？

答：2020年Q1，受疫情因素的影响，产业链上下游企业延迟复工，对原材料及加工厂的产能恢复、物流运输及下游需求方面均产生不同程度的影响。公司自春节期间起就组建了多个专项工作组，针对疫情防控、安全复工和经营保障等方面积极应对，展开紧张有序的部署和行动措施。自3月以来，随着国内产业链上下游复工复产，国内市场需求逐步开始恢复，受到海外疫情加剧的影响，海外业务面临较大的拓展压力。在外部环境不确定性较大的情况下，公司会保持适度的经营管理灵活性，加大培训力度提升团队专业技能，优化流程管理体系以进一步提高企业运营效率，夯实不断经营发展的基础。

6、今年疫情因素给公司经营带来了一定的压力，在人员扩张和费用管控方面的计划是怎样的？

答:2019 年公司已根据业务拓展需求进行了较为完备的阶段性人员部署,年末的公司总人数同比增长约 35%。今年原则上会控制总人数的增加,根据业务需要和员工个人意愿优先考虑内部调配资源。在成熟业务上会关注人均产出指标,在新业务上会充分研判业务机会进行资源配置,研发和技术创新实力是公司长期发展的核心竞争力,公司不会因为短期阶段性困难而减少必要的研发投入,我们会面向未来进行适度的前瞻性布局。

7、公司收购西安青松后,青松在 2019 年实现了快速增长,请简要介绍一下具体原因?公司未来 LED 业务的发展规划是怎么样的?

答:2019 年公司通过收购西安青松引入了 LED 业务,进一步丰富了在商显领域的产品线。西安青松在 LED 市场耕耘已久,收购前以海外市场销售为主。收购后,公司在供应链、国内销售及内部管理等方面积极赋能青松业务。西安青松 2019 年实现营业收入 25,408.23 万元,同比增长 86.44%;实现归属于母公司(西安青松)净利润 2140.18 万元,同比增长 504.62%。公司 2019 年推出了标准化的小间距 LED 显示产品,主要应用于大型会议室、报告厅、展示厅、宴会厅等,弥补了公司在教育市场、企业服务市场液晶显示产品在尺寸上的局限性,拓展了更多的应用场景。

8、近期华为推出企业智慧屏,更多的玩家进入会议平板的市场对公司会产生什么影响?

答:我们长期看好会议市场广阔的发展空间,大的玩家进入会议市场,可能会加速市场对产品品类的认知,有利于缩短市场培育周期。我们会密切关注市场竞争的变化,依托 MAXHUB 的先发优势,进一步扩大品牌影响力,努力提升自身产品的创新能力,根据不同行业、不同用户的差异化需求提供产品方案,制定有效销售策略,以应对日益激烈的市场竞争。

9、公司在医疗信息化建设方面有什么业务机会?我们的渠

	<p>道建设能够匹配上吗？</p> <p>答：公司的交互智能平板等软硬件产品体系，可应用于医疗机构的办公场景以及智慧病房的信息化建设。疫情期间，公司向火神山和雷神山医院捐赠了 MAXHUB 会议平板，助力医疗场景的远程会诊等医疗信息化需求。目前公司在医疗领域的渠道资源不足，尚处于渠道建设中，我们在医疗领域的销售规模还很小。</p> <p>10、从公告上看到公司在今年一季度出售了两家子公司的控股权，主要考虑是怎样的？</p> <p>答：广州六环的主营业务为汽车中控模组的研发和销售，广州镭晨的主营业务为工业自动检测设备的研发和销售，这两项业务已有较长时间的培育，但业务开拓情况一直未达到公司预期。本次出售两家子公司的控制权，有利于公司聚焦核心业务，把管理资源更多的投入到成长机会更大的业务上，提升整体的经营管理效率。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2020 年 4 月 28 日</p>