

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：2019-03

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input 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（_____电话会议_____）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>中信证券、华泰证券、景顺长城基金、天弘基金、东方资管、中国人寿、中再资产、泓德基金、上投摩根基金、南方基金、中邮基金、汇添富基金、嘉实基金、建信基金、广发基金、博时基金、交银施罗德基金、富国基金、高瓴资本、淡马锡、东方证券、华泰柏瑞基金、华安基金、银华基金、中银基金、鹏华基金、鹏扬基金、泰达宏利基金、天风证券、易方达基金、东方阿尔法基金、理成资管、人保资产、中泰证券、中金公司、博道基金、博笃投资、三井住友资管、钜洲投资、博泽资管、财通资管、辰阳资产、晨曦股权投资基金、慈阳投资、大钧资管、丁林资管、鼎峰资管、鼎萨恒顺投资、东兴证券、东亚前海证券、丰仓股权投资基金、高毅资管、工银瑞信基金、广东君心盈泰、广东竣湖投资、广州金控、广州证券、国金资管、海宸投资、瀚信资产、合晟资产、合撰资管、弘毅远方基金、鸿贯资产、华菁证券、华夏久盈资管、华夏未来资管、汇鸿创投、集元资产、江南资本、金鹰时代基金、金舆资产、九泰基金、君度投资、君禾资本、凯岩资本、昆仑保险、雷鸣投资、鑫源晟资管、民生信托、南华基金、诺安基金、诺德基金、盘京投资、浦银安盛基金、普信投资、泉星资产、融杰投资、融通基金、睿远基金、上海泮杨资产、上海合撰资产、</p>

	上海汇利资产、尚雅资管、申万菱信基金、中欧瑞博、拾贝投资、顺泮资产、四川发展证券投资基金、太平基金、太平洋证券、太平资管、腾业资本、通晟资产、万博兄弟资管、万家基金、网信证券、望远行资管、熙山资本、香港京华山一国际、新时代资管、鑫元基金、信诚基金、信达证券、星石投资、兴业证券、兴证资管、易鑫安资管、奕慧资管、益菁汇资管、翼虎投资、永赢基金、由榕资产、毓秀资本、粤民投、招商基金、肇万资管、正心谷创新资本、执仁投资、执云投资、至璞资产、中兵投资、中达投资、中加基金、中欧瑞博投资、中信产业基金、中信建投资管、中信资管、中银国际、中银香港资管、拙朴敦行投资、综艺控股等机构
时 间	2019年8月24日、26日
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	副总经理、董事会秘书程晓娜；证券事务代表刘洁；投资者关系专员陈晶晶
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p style="text-align: center;">1、公司今年整体收入增速放缓的主要原因是什么？</p> <p>答：根据奥维云网《2019年Q2中国大陆教育IWB市场研究报告》，2019年上半年中国大陆教育IWB产品市场销量同比下降15.10%，市场整体销售额同比下降12.70%。在国内市场出现阶段性下滑的形势下，公司教育业务国内收入实现同比增长，但增速有所降低；会议交互智能平板产品目前尚处于市场开拓阶段，需要不断提升用户对产品的认知和接受度，且在宏观经济较为复杂的环境下，部分客户用于新产品的应用开支趋于保守，上半年会议业务的收入体量对公司整体收入增速贡献有限。</p> <p style="text-align: center;">2、教育交互智能平板上半年行业增速下滑，公司怎样看待</p>

未来这个市场的发展前景？

答：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，有利于教育信息化行业的持续稳健发展。2010年-2020年，是教育信息化硬件设施实现全面覆盖阶段，教育信息化的环境得以提升；未来随着教育装备硬件设备的逐步普及，从教学资源到教学活动等应用服务的全面信息化，将成为教育信息化的新阶段。过去我们教育业务的增长主要来自于希沃交互智能平板的销售，在这一产品上希沃已连续多年保持市场领先优势。2018年开始，希沃已面向教育信息化的各种应用需求进行了多产品布局，能够提供更加丰富的硬件产品和软件应用服务。同时，我们也会努力去开拓非公办学校和培训机构等新市场。

3、公司在教育行业的竞争优势有哪些？

答：公司的希沃教育业务一直高度重视产品的技术创新和积累，拥有百余件发明专利，能够为用户提供稳定可靠的产品；通过多年的合作与发展，希沃建立了能够覆盖全国市场的较为完善的营销体系；希沃为经销商和用户持续性的、体系化的培训和售后服务。长期在教育市场的耕耘，希沃的产品力、品牌力、销售及服务能力共同构成了这项业务的综合竞争优势。

4、教育业务里的新产品目前有哪些？上半年新产品拓展情况怎么样？

答：希沃提供的教育信息化应用工具主要分为三大类产品：数字化环境硬件、常态化应用软件、数据管理与服务软件。这些工具围绕“教师、教室、教学”，从教室应用场景，向学校、学区的完整教育信息化应用场景延伸。2018年以来陆续推出的新产品包括智慧黑板、常态化智能录播系统、云班牌、学生终端等。希沃这么多年来在教育市场的耕耘，建立了良好的口碑、覆盖全国

范围的销售和服务体系，这些深厚积累是我们开拓新产品的优势。目前上述新产品仍处于市场验证和开拓阶段，销售规模对教育业务整体贡献尚不大。

5、液晶显示主控板卡业务未来成长性的驱动因素有哪些？

答：长期来看，全球液晶电视的行业需求总体比较稳定，公司板卡业务未来的成长性一方面要通过努力去提升产品销售量和市占率，另一方面要推动产品结构优化，如逐步提升智能电视板卡出货量占比，可能带来液晶电视主控板卡整体平均单价的提升。

6、上半年液晶显示主控板卡毛利率提升较快，主要是哪些原因？

答：2019年上半年，液晶显示主控板卡毛利率提升的主要原因包括：开拓了部分行业新客户；导入新技术、新工艺，实现研发降本；部分原材料市场价格回落等。

7、会议交互智能平板未来的行业发展趋势是怎样的？

答：在竞争日趋激烈的市场经济环境下，企业等机构组织更加重视办公效率乃至运营效率的提升。随着5G时代的到来，高速通信网络将为协同办公、远程会议等应用奠定普及基础。会议交互智能平板产品集成电脑、投影机、触摸屏、电子白板等产品功能，能够满足视频会议、多方通信、共享白板、文件传送、应用程序共享等需求，为用户带来显示、交互、协同的一体化体验，能够帮助类机构提升会议效率和企业运营效率。目前市场处于起步阶段，我们看好市场的长期发展。

8、公司会议业务的销售拓展主要是面向大客户还是中小企

	<p>业？营销体系如何建设？</p> <p>答：目前会议业务的销售体系主要分为分销渠道、行业及大客户营销、电商平台三类，分别覆盖不同类型的终端用户。分销渠道主要为逐步建立起来的各级经销商网络，目前经销商主要为企业办公设备或 IT 设备提供商。</p> <p>9、2019 年三季度业绩预期靓丽，主要增长动力是什么？</p> <p>答：公司半年报所披露的三季度净利润增长幅度主要依据公司业务发展和盈利能力情况进行预测，一方面三季度通常是教育市场的旺季，收入结构上交互智能平板产品收入占公司总收入的比例会提升，交互智能平板的平均毛利率较板卡产品更高一些；另一方面，公司整体毛利率预计同比去年仍有一定提升。</p> <p>10、海外市场销售的主要产品是什么？主要是针对教育还是会议市场？</p> <p>答：公司海外业务主要产品为交互智能平板产品，主要应用于海外的教育市场。2019 年上半年，公司通过加大海外业务的资源投入和海外重点客户的开拓力度，实现了良好的业务增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 8 月 27 日