

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：2021-07

投资者关系 活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及 人员姓名	申万宏源证券、上投摩根、施罗德基金、景顺长城基金、交银施罗德基金、中邮基金、兴全基金、华夏基金、富国基金、嘉实基金、招商基金、泰康资产、招商资管等
时 间	2021年11月2日
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长王毅然； 副董事长、总经理王洋；
投资者关系 活动主要内容介 绍	<p>1、公司的液晶显示主控板卡业务是如何逐步做到行业第一，是否有什么核心能力可以迁移到其他场景？</p> <p>答：公司成立之初在行业中率先推出面向海外市场的数模一体液晶电视主控板卡，以为代工型厂商提供研发设计服务作为市场切入点，之后秉承“速度、品质、成本、负责”的经营理念快速成长，并在具备一定供应链规模优势后逐步获得品牌客户的订单，最终逐步做到液晶电视主控板卡行业第一并保持至今。</p> <p>在液晶显示主控板卡业务稳定之后，公司依托在板卡业务的音视频技术、信号处理、人机交互、应用开发、系统集成等</p>

技术积累，面向多应用场景进行资源整合与产品开发，并通过技术创新不断延伸和丰富产品结构，研发出了交互智能平板等电子产品形态，并将这些产品广泛应用于教育领域、企业服务领域等细分领域等。

综上所述，公司在了一项又一项业务中逐渐形成并巩固发扬的核心能力主要有：稳定且高效的管理团队、备受认可的品牌影响力、领先的产品研发及创新能力、精细的供应链管理和品质控制能力、完善有序的营销体系、周到细致的售后服务等。

2、随着各品牌厂商进入会议市场，公司如何应对新进入者的挑战？MAXHUB 有何竞争优势？

答：各品牌厂商进入会议市场，说明会议市场广阔的发展空间得到肯定，各方合力加速市场对会议产品品类的认知，有利于缩短市场培育周期，带动会议市场快速发展。我们一直密切关注市场竞争的变化，通过持续不断的产品创新、营销渠道深化、以及售后服务优化，进一步扩大 MAXHUB 的客户认可度和行业影响力。

MAXHUB 会议平板自 2017 年品牌创立以来，已连续 4 年保持中国大陆会议平板市场份额第一的领先优势，目前已有超过 250 家的中国 500 强企业正在使用 MAXHUB 交互智能平板。除了先发优势外，MAXHUB 在持续打造领先的研发及产品创新力、完善的营销网络体系及覆盖全国的售后服务体系。

同时，除了会议室相对通用化的产品方案之外，我们针对不同行业用户的差异化需求，为党政、金融、医疗和新零售等细分行业提供综合性的解决方案，以期为行业效率提升和知识资源有效沉淀赋能提效。

3、能否简要说明公司 seewo 相关软件是如何提升硬件产品的竞争力？

答：公司 seewo 相关软件目前主要是搭载在教育硬件产品

使用，公司在开发更为丰富的应用软件时，通过与用户的长期紧密互动联系，及时收集用户痛点需求以持续迭代更新软硬件产品，从课前、课中、课后全环节赋能教育智能化建设，在教育信息化的“教、学、管、评”等细分场景，为用户提供好用、增效的教育信息化应用工具，进而构建硬件产品的差异化竞争力，提升硬件产品的增值服务能力和用户黏性。

4、公司如何搭建中小学之外的教育市场营销体系？

答：随着幼教市场中普惠园比例的提高、高职教学校的小班化及各类智慧教学场景增加，公司在巩固中小学教育市场的基础上，努力开拓幼教、高职教等新市场领域，由中小学市场向更多学段教育市场延伸。首先，公司在中小学教育市场已搭建遍及全国的经销商网络，其中有一部分可以复用于其它学段市场。其次，由于其它教育市场的需求相对比较分散，公司目前的营销模式以分销为主，针对高职教、幼教市场领域建立了专门的销售团队，面向全国范围逐步拓展分销渠道。公司通过充分发挥希沃在教育行业耕耘十余年积累的产品竞争力和营销能力、品牌口碑等优势，加强在新市场的渠道建设和品牌推广力度。

5、今年上半年公司海外业务的毛利率较去年同期的降幅较大，未来如何应对激烈的市场竞争？

答：公司将结合不同区域的市场特点，基于国内业务长期积累的产品技术经验和能力，采用 ODM 和自有品牌两种模式，与海外伙伴一起打造面向不同国家的产品及应用生态。公司一方面加大海外当地营销团队的建设 and 渠道建设；另一方面，根据海外市场需求，加大研发投入，不断迭代升级形成符合当地用户使用需求的软硬件产品，并通过丰富的产品品类部署海外市场，进一步提升客户对公司及产品价值的认同。

6、公司的研发体系是怎样的？

	<p>答：公司的研发体系主要分三层，第一层包括中央研究院和中央工程院，主要面向未来 3-5 年进行前瞻性基础研究、应用研究、先进工程技术研究部门，至今已超百人规模，中央研究院的主要研究方向为视觉计算、语音信号信息处理、数据挖掘、自然语言处理等，中央工程院以工程材料、创新工艺、射频技术、标准化模块化设计以及计算机辅助工程等为主要方向；第二层围绕行业发展趋势、市场需求做未来 1~3 年的产品预研，连接了第一层中央研究院、中央工程院与第三层业务端；第三层主要服务于当前业务产品，把控产品从研发、实验室向试产、量产阶段的及时落地与品质稳定。</p> <p>7、公司拟募集不超过 20.95 亿元建设“交互智能显控产品智能制造基地建设项目”，是否意味着公司的委外加工生产模式会发生调整？</p> <p>答：公司一直以来高度重视技术创新和研发投入，目前公司主要委外加工生产的模式尚未调整。“交互智能显控产品智能制造基地建设项目”拟开展显控产品中试研究、电子显示新材料及新工艺研发及生产业务，并打造智能主控板卡及交互智能整机等产品的智能化示范产线，提升供应链柔性，推动产业链实现精益制造。</p> <p>通过本募投项目，公司希望打造行业领先的智能制造生产线，这既是公司生产模式的完善和补充，也是顺应全球制造业发展趋势下的转型升级，有利于公司将长期以来的研发优势充分转化为智能制造优势，提升公司整体的生产制造综合能力，扩大竞争优势，保持行业龙头地位。此外，多元化生产模式也有利于公司在面临全球性特殊事件或突发事件（如突如其来的新冠疫情）时能够保持稳健有序经营。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 11 月 3 日