

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：2019-02

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 type="checkbox"/> 其他 (_____)
参与单位名称 及人员姓名	东方证券、东方资管、中金资管、泓德基金、中信证券、广证恒生、广发基金、大成基金、中信资管、上投摩根基金、平安资产、鹏华基金、鹏扬基金、国海富兰克林、申万宏源、广发证券、国元证券、招商证券、华创证券、安信证券、安信资管、德邦证券、东吴证券、国泰君安证券、新时代证券、兴证资产管理、英大资管、永赢基金、中泰资管、竣弘投资、宽远资产、前海联合基金、匀丰资管、钜洲投资、榕树投资
时 间	2019年5月28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	一、公司基本情况介绍  二、投资者问答环节  1、2019年Q1公司净利润增速高于营业收入，是什么原因？  答：公司2019年Q1营业收入增速为26.33%，归属于上市公司股东的净利润增速为47.39%，净利润增速超过营收增速主

要是因为液晶显示主控板卡业务 Q1 的毛利率有所提升。

**2、公司的液晶显示主控板卡业务目前市占率已比较高了，未来这块业务的增长主要来自于哪里？**

答：公司将持续提升技术创新能力和产品开发能力，一方面努力保持原有客户销售规模的稳定增长，进一步提升市场占有率；同时也会重点建立与品牌电视厂商在智能电视领域的合作，提升智能板卡出货量占比。

**3、2018 年教育交互智能平板均价有所提升，成本却下降了，是什么原因？教育产品的价格策略是怎样的？**

答：2018 年，教育领域交互智能平板的产品结构得到进一步优化，大尺寸产品的销售占比提高，交互智能平板的毛利率同比有所提升，这也是公司长期技术积累和产品创新能力的体现。教育市场交互智能平板目前销售模式主要是项目型销售，产品每年都在更新迭代，随着新产品的性能优化，价格通常会有所提升，我们力争通过技术能力来引领市场，不希望通过打价格战做低端产品的竞争。同时，我们非常注重品质和服务，教育行业的客户并非完全价格敏感型，产品品质不稳定或者服务不到位都会影响学校的教学使用，我们希望在技术创新、产品品质、服务等多方面打造领先优势，提升产品和品牌的溢价能力。

**4、教育业务的成长空间和业务布局是怎样的？**

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比较全面的产品布局，提供更加丰富的硬件产品和软件应用服务。

#### **5、教育业务有哪些新产品？销售渠道和原来差异大吗？**

答：2018年下半年，我们陆续在教育市场推出了一些新产品，比如常态化录播系统、学生终端产品、云班牌、校园数据管理与服务软件等。这些新产品目前尚处在市场开拓阶段，主要依靠希沃原有的销售渠道在推广。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合作伙伴和服务体系，这些深厚积累是我们开拓新产品的优势。

#### **6、目前会议业务的市场渠道情况？**

答：2018年，会议业务逐步搭建了覆盖全国的销售体系。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、电商平台三种，其中分销渠道是指MAXHUB逐步建立起来的两级经销商网络。这些经销商主要为企业办公设备或IT设备集成商，我们要求经销商具有较成熟的企业客户资源，并具备良好的销售和服务能力。

#### **7、会议市场属于类2C性质，公司在市场营销和品牌推广方面有什么计划？**

答：更加高效、协同的办公方式是发展趋势，我们看好会议市场的前景和庞大的市场空间。目前会议平板的应用才刚起步，客户需求和对产品及应用的认识需逐步培育。我们通过建立覆盖全国的分销体系去广泛推广产品和品牌，同时也面向重点行业和大客户设立了专门的销售团队，针对性的聚焦在更有机会形成批量订单的一些市场领域。在品牌推广上，我们没有大面积去铺广告，目前主要通过产品试用体验、客户案例分享、主流网络媒体覆盖和精准投放的方式进行宣传。

#### **8、中美贸易摩擦是否会对业务产生影响？**

答：公司采购的原材料中，芯片主要来自台湾地区，液晶面板主要来自韩国和中国大陆，分立器件主要来自中国大陆，部分原材料来自美国但占比不大。公司对主要原材料供应商实行“一主一辅一备份”，同时我们会密切关注中美贸易战对业务的影响，并积极采取风险应对措施。目前整体上受中美贸易摩擦影响比较小。

#### **9、公司发行可转债是基于怎样的考虑？**

答：公司本次发行可转债所投入的几个项目，包括高效会议平台建设项目、家电智能控制产品建设项目、智慧校园软件开发项目、人机交互技术研究中心建设项目，都是公司业务成长的重要技术和产品方向，承载着公司中长期的发展。本次募集资金投资项目顺利实施后，公司 MAXHUB 高效会议平台产品的研发设计能力将进一步增强；会加快实现家电智能控制组件业务成为新的业绩增长点；同时有利于提升公司教育业务在智慧校园产品和服务上的技术能力和竞争力，为公司的可持续发展打下坚实的基础。

#### **10、怎么样在进入新的细分领域时快速组建专业团队？**

答：在进入新的细分领域前，公司会经过充分的市场调研和论证，我们是否具备快速搭建专业团队的能力也是重要的考虑因素。我们会围绕公司的核心技术能力去逐步拓展显示交互类产品在不同市场领域的应用，由于相关领域的产品在技术方面具有共通和协同，我们通常会从内部选拔部分合适的人才，同时也会招募行业和产品经验丰富并有良好市场开拓能力的新成员。

#### **11、上市以来，公司董事长及高管变更，是基于怎样的考虑？**

答：在公司发展的不同阶段，基于公司的制度安排和经营管理的需要，公司董事、监事和高管任职会有所调整，但离开原来岗位的高管并没有离开公司，他们继续留在公司分管其他方面的

	<p>工作，只是职责分工上的变化。公司倡导集体决策与专业分工相结合，大家相互信任和支持协作，管理层岗位人员的变化并不会影响公司业务发展，反而能够更加适应公司快速发展的需要。</p> <p><b>12、公司未来研发主要投向是什么？</b></p> <p>答：公司研发投入主要为主营业务产品更新迭代和新业务产品开发，同时我们对业务相关的前瞻性技术领域进行研究投入，以打造产品和业务持续的市场领先优势。近三年公司研发费用投入分别为 3.16 亿元、5.05 亿元和 7.88 亿元，随着业务的增长，研发投入逐年增加。</p> <p><b>13、公司对于未来主营业务各板块的规划是怎样的？</b></p> <p>答：（1）部件业务，公司将把握显示技术进步和智能交互需求的市场机会，进一步巩固和提升液晶显示主控板卡的领先优势，并拓展家电智能控制组件产品、供应链服务等相关业务。（2）教育业务，希沃定位于教育信息化应用工具提供商，将以教育信息化 2.0 为指导原则，通过更为丰富的硬件产品阵线，加上后台各类应用软件的支撑，来满足教育信息化不同应用场景的市场需求，努力成为拥有最佳口碑的教育科技品牌。（3）企业服务业务，MAXHUB 将通过持续的技术创新，打造有差异化竞争优势的产品和解决方案，帮助企业提升会议效率及运营效率，部署企业级服务生态入口，并开拓商用显示更多细分领域。（4）同时，公司会通过内生孵化与投资并购，围绕主营业务进行上下游及相关业务领域拓展，为公司中长期发展寻求新的业绩增长点。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 5 月 29 日