

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：2024-07

<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（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>国信证券；浙商证券；华西证券；中金公司；长江证券；华鑫证券；兴业证券；长城证券；德邦证券；万联证券；中信证券；华泰证券；华安证券；申银万国；天风证券；国金证券；民生证券；华创证券；东方财富；广发证券；中信建投；财通证券；淳厚基金；中银基金；博道基金；宏利基金；兴证全球；东兴基金；鑫元基金；大成基金；博时基金；嘉实基金；创金合信基金；泓德基金；易方达基金；国寿安保基金；银华基金；融开资管；君榕资管；宽远资管；于翼资管；明世伙伴基金；重阳投资；耕霖投资；华体投资；璞远资管；盛宇基金；仁桥资管；明河投资；理成资管；方德投资；海创基金；嘉世基金；尚诚资管；名禹资管；创富兆业金融；华泰证券资管；太平资管；华泰保险；Point 72；摩根士丹利；民生银行；建信金融；宁银理财；华能贵诚信托；双木投司；施罗德投资；金股咨询；中泽控股；东证资管；赢舟咨询；源卓资管；京东方创投；宇量控股；PAC.wonderlmanagement co.,ltd；粤佛基金等机构投资者代表</p>
<p>时 间</p>	<p>2024年8月27日下午 15:00~16:00</p>
<p>地 点</p>	<p>公司会议室</p>

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长 王洋 财务负责人 胡利华 董事会秘书 费威</p>
<p>本次活动是否 涉及应披露重大 信息</p>	<p>否</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司 2024 年半年度报告情况介绍</p> <p>2024 年上半年，面对原材料价格上涨、行业竞争加剧等挑战，公司持续优化产品结构，提升产品竞争力；同时提高营销效率与客户服务质量，增强品牌和产品市场影响力；此外，加大海内外市场开拓力度，加强供应链精细化管理，扎实推进降本控费。2024 年上半年，公司实现营业收入 101.20 亿元，同比增长 21.38%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.95 亿元，同比下降 17.82%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 4.70 亿元，同比增长 1.48%；基本每股收益 0.71 元。报告期末，公司总资产 231.11 亿元，归属于上市公司股东的所有者权益 123.48 亿元。报告期内，公司经营活动现金流量同比减少 256.88%，主要原因是为了应对价格上涨，增加原材料策略备货，以及为应对旺季交付增加产成品备货所致。</p> <p>分业务来看：</p> <p>部件业务方面，得益于主要电视机客户出货量增长以及在关键客户中的份额实现突破，公司液晶显示主控板卡等相关业务实现营业收入 379,014.04 万元，同比增长 13.42%。生活电器业务在主要客户的份额进一步提升，同时市场拓展取得积极成效，国内外客户的出货量持续增长。报告期内，生活电器业务实现营业收入 81,988.51 万元，同比增长 60.69%。</p> <p>受采购需求疲软及价格竞争等因素影响，国内交互智能平板市场整体出货量及销售额均有所下降。根据迪显《2024Q2 全球 IFPD 整体市场研究报告》，2024 年上半年国内教育交互智</p>

能平板出货量同比下降 10.0%，希沃交互智能平板出货量份额达 44.5%，同比进一步提升。希沃教学终端、希沃录播及希沃魔方数字基座等软硬件产品收入继续保持快速增长。报告期内，公司教育业务实现营业收入 151,760.62 万元，同比下降 13.70%。

2024 年上半年，MAXHUB 交互智能平板出货量保持稳健增长，根据迪显《2024Q2 全球 IFPD 整体市场研究报告》，MAXHUB 交互智能平板在 2024 年上半年国内 IFPD 会议市场销量份额达 27.1%。报告期内，得益于数字标牌、音视频会议终端及商用办公终端等产品的持续发展，公司企业服务业务实现营业收入 84,601.49 万元，同比增长 5.61%。

海外业务方面，2024 年上半年，受益于公司全球化战略加速推进，海外市场的持续拓展，报告期内海外业务实现收入 232,398.10 万元，同比增长 69.32%。

新业务方面，公司持续加强对 LED 业务、计算设备业务、电力电子业务、机器人等新业务的培育和拓展。

二、投资者问答

Q：公司第二季度毛利率环比企稳，请问公司计划如何进一步提升毛利率？

部件业务方面，公司持续发展生活电器业务，该业务毛利率正在不断提升。

教育业务和企业服务业务方面，公司正加速从单一产品向软硬件一体化解决方案供应商转型。其中，教育业务中希沃魔方数字基座、希沃录播等毛利率相对较高的业务正快速发展，企业服务业务亦持续发力音视频产品。

同时，公司积极布局新一代教育及会议交互智能平板。其中，基础款型成本优化成果明显，旗舰款型可大幅提升产品附加值。公司推出的应用于教育领域的“希沃教学大模型”和应用于企业服务领域的“MAXHUB 领效智会大模型”使公司新一代

交互智能平板等产品的产品附加值进一步提升。

海外业务方面，随着全球化战略加速推进，公司自有品牌业务的持续发展将进一步提升海外业务盈利能力。

此外，公司持续提升运营效率，优化费用结构，并适时通过策略性备货等方式平抑原材料价格波动影响，不断改善和提升公司毛利率。

Q：请问公司在国内教育市场的竞争策略

公司始终秉持科技创新理念，积极迎合国内教育市场变化，持续迭代，布局新一代教育交互智能平板产品；拓展录播、教学终端、希沃魔方数字基座等一系列软硬件产品。

同时，公司充分整合利用自身数据资源优势，升级完善希沃教学大模型并不断推出新应用落地，与软硬件产品相结合，进一步服务实践。

Q：请问公司希沃教学大模型的落地情况及后续规划？

希沃首创“教学专用大模型”+“本地化算力”的全新模式，希沃教学大模型基于希沃交互智能平板、智慧黑板构建本地化算力终端，数据的采集、分析无需依赖网络，在本地即可实现课堂智能反馈等功能。课堂智能反馈系统通过人工智能技术对课堂教学过程进行还原、分析、反馈，辅助老师进行日常的教学反思，提升能力，缩短成长周期。报告期内，希沃课堂智能反馈系统在全国范围内持续推广应用，目前已建成 7 个重点应用示范区，覆盖超 300 所学校，生成超 15,000 份课堂智能反馈报告，广受用户好评。

近期，教育部长撰文深化改革，要求“着力以教育家精神引领高素质教师队伍建设，提升教师教书育人能力”“要纵深推进新时代教育评价改革”等重点落实举措。近日发布的《中共中央国务院关于弘扬教育家精神加强新时代高素质专业

化教师队伍建设的意见》指出“到 2035 年，数字化赋能教师发展成为常态”，希沃教学大模型和课堂智能观察系统等产品契合相关政策导向，公司将密切关注相关政策及市场动态，积极把握战略机遇。

Q：高职教业务今年发展情况

公司高职教业务受益于贴息贷款政策影响去年同期实现良好增长，报告期内同比有所下滑。但高职教市场客户对智慧教室、数字化校园、实训设备采购需求依然充足，随着《国务院关于促进服务消费高质量发展的意见》等政策出台，有望带动职业教育客户相关采购需求持续增长。未来，公司将继续拓展高职教市场。

Q：请问公司海外业务的发展情况和预期

受益于公司全球化战略加速推进，海外市场的持续拓展，2024 年上半年，公司海外业务实现收入 232,398.10 万元，同比增长 69.32%。公司 ODM 业务和自有品牌业务均实现快速增长。其中，ODM 业务抢抓意大利、西班牙等部分欧洲国家及印度教育信息化设备需求增加带来的机遇实现大幅增长。

自有品牌教育业务聚焦中东、东南亚等新兴市场。今年以来，公司与泰国、印尼等东南亚多国频繁互动，积极推广国内教育信息化和人工智能领域的领先方案。公司在泰国和印尼的子公司于 2024 年 7 月、8 月相继开业，后续亦将在中东市场持续加码。

自有品牌会议业务一方面不断丰富升级产品矩阵，另一方面联合英特尔、微软等全球生态战略合作伙伴加速拓展欧美市场，特别是加快推进与微软的业务合作，扩张全球营销和服务网络。随着公司全球营销和售后服务布局的扩大、微软认证工作的推进及相关产品量产出货，预计海外自有品牌会议业务将迎来快速发展。

下半年，海外业务受外部环境影响存在一定不确定性，但公司将持续发力，不断推进全球化战略实施。

Q: 请问公司生活电器业务的发展情况及展望

得益于在主要客户的份额提升，国内外市场的持续开拓及客户的出货量持续增长，生活电器业务继续保持快速增长。2024年上半年，生活电器业务实现营业收入超 8 亿元，同比增长 60.69%。2024 年下半年，生活电器业务预计将继续保持快速发展态势。长期看，生活电器业务市场规模大，未来增长空间广阔。

Q: 请问公司学习机业务发展情况和规划

2024 年上半年，希沃针对不同价格段位推出差异化产品 W3 Pro 款学习机和 T2 款学习平板。受新品拉动，学习机销量快速增长。

未来，希沃将凭借自身的独特优势，进一步优化产品矩阵，深度聚焦启蒙到幼小衔接阶段并向高年龄段拓展、持续迭代高性价比的学习机和学习平板产品，不断提升差异化能力。

Q: 本次员工持股计划的人员具体构成是什么？业绩指标是如何确定的？

本次员工持股计划拟授予对象为公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员，以及对公司整体业绩和中长期发展起重要作用的中层管理人员和核心技术及业务员工合约 240 人，其中董事、高管人员有 4 人，所获授份额占比仅约 5.64%。

本次员工持股计划考虑了当前外部环境的不确定性、公司各业务发展态势等因素，设定了具有成长性的触发值和目标值。

Q: 请问公司存货同比增加的原因及影响

	<p>报告期内，存货增加主要为原材料策略备货增加，以及应对旺季交付产成品备货增加所致。目前存货消化符合预期。下半年，相关原材料上涨压力整体趋缓，公司将密切关注价格的稳定性和持续性，并通过供应链精细化管理等措施应对市场环境的变化。</p> <p>Q：请问公司在新业务方向所取得的进展</p> <p>公司依托多年来的技术积累，围绕主营业务进行相关新业务的拓展和培育，不断加大对 LED、计算设备、电力电子等业务领域的投入。2024 年上半年，公司新业务板块整体取得了较快增长。其中，LED 业务持续开拓国内外渠道市场，已与多家全球知名品牌建立合作关系，面向电影放映市场的 LED 电影屏也已在国内外落地了多个安装案例；计算设备业务在智能制造和智慧城市领域持续深化，客户合作拓展也已取得积极成效；电力电子业务方面，公司聚焦户用储能、UPS、工商业储能等核心领域加大投入，产品线不断完善，目前已在海外部分国家和地区取得显著增长。在内部创新孵化的同时，公司亦在积极推进投并购工作，加快新业务发展，积极培育新的业绩增长点。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 28 日