

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：2024-09

<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>大成基金；嘉实基金；泓德基金；鹏华基金；太保资管；中金公司；宏利基金；理成资管；申银万国；华泰证券；华福证券；中信证券；海通证券；中银国际证券；华创证券；民生证券；中邮证券；；野村东方国际证券；国金证券；东方财富证券；汇丰前海证券；广发证券；国信证券；华西证券；浙商证券；中航证券；安信证券；上海证券；长城证券；湘财证券；中原证券；兴业证券；万联证券；东海证券；浦银安盛基金；汇丰晋信基金；兴证全球基金；银华基金；鑫元基金；博时基金；兴业基金；国金基金；南方基金、鸿运私募基金；中天汇富基金；上海峰境基金；前海君安资管；上海泾溪投资；上海玄卜投资；益和源资管；上海嘉世私募；北京远惟投资；凯得投资；创富兆业金融；上海景领投资；宽远资管；晨燕资管；信璞私募基金；巨曦私募基金；杭州玖龙资管；安中投资(上海)；耕霖(上海)投资；邦政资管；前海唐融资本；上海磐厚动量；上海天貌投资；中域资管；上海云门投资、东方证券资管、平安养老保险；长城财富资管；中信保诚资管；华安财保资管；昆仑保险；摩根士丹利；PLEIADINVESTMENTADVISORS；IGWT 投资；京东方；才华资管、民生银行；兴业银行、宁银理财、西</p>

	藏信托、鑫宇投资；富兰克林邓普顿；中泽控股；源信资产；世亨私募基金；华曦资本；睿澜投资；汇正财经；天惠投资、赢舟资产；粤佛私募等机构投资者代表
时 间	2024 年 10 月 24 日 15:00-16:00
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长 王洋； 财务负责人 胡利华； 董事会秘书 费威。
本次活动是否 涉及应披露重大 信息	否
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>一、公司 2024 年第三季度报告情况介绍</b></p> <p>2024 年前三季度，公司实现营业收入 171.52 亿元，同比增加 11.50%；实现归属于上市公司股东的净利润 9.31 亿元，同比下降 12.33%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 8.64 亿元，同比下降 4.55%。</p> <p>其中，Q3 公司实现营业收入 70.32 亿元，同比减少 0.19%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.36 亿元，同比下降 5.11%。</p> <p>分业务看，公司部件业务 Q3 继续保持稳健增长势头。其中，液晶显示主控板卡等相关业务持续增长，生活电器业务保持高速增长态势，汽车电子保持平稳发展。</p> <p>教育业务方面，受采购需求疲软等因素影响，Q3 交互智能平板出货量有所承压，使得教育业务整体营收有所下降，但同比降幅较上半年已有所收窄，市场份额依旧保持绝对领先。同时，交互智能平板均价环比基本稳定，毛利率进一步企稳。希沃教学终端、希沃录播等产品继续保持快速增长，收入贡献不断增加，希沃魔方等软件业务亦持续发展。</p> <p>企业服务业务方面，Q3 收入继续保持稳健增长。会议平板</p>

的行业领先地位进一步巩固。音视频会议终端、数字标牌等产品业务保持良好发展态势。

海外业务方面，Q3 营收同比承压，主要受去年同期基数相对较高、部分区域需求偏弱等因素影响所致，其中 ODM 业务营收同比有所下滑，但自有品牌业务持续保持良好增长。

新兴业务方面，Q3 整体收入同比保持增长。

## 二、投资者互动问答

### 1、请问第三季度毛利率波动的原因

公司第三季度的毛利率波动主要受到成本端压力、市场竞争和客户结构变化等多重因素的影响。

### 2、请问财务费用变动的主要原因

公司第三季度财务费用变动的原因一方面为市场利率下行，另一方面为公司将部分协议存款调整为银行间大额可转让存单及定期存款，相关资金收益根据会计准则计入债权投资收益科目。

### 3、请问原材料库存情况及对未来的影响

公司第三季度末原材料库存相比去年同期有所提高，主要为存储芯片、主控芯片等强势物料备货，预计在年底前基本可以按计划消耗完毕。

### 4、请问公司针对价格竞争局面的应对策略

公司积极采取多种措施应对市场竞争。首先，公司持续加大产品和技术的研发力度，寻求差异化竞争点，创新布局新一代教育和会议交互智能平板产品等相关产品，进一步提升产品附加值并优化成本。同时，公司正持续推进降本控费，通过与核心供应商的深度合作强化供应链优势。此外，公司亦不断提升内部运营效率。

未来，公司将积极面对竞争，进一步提升技术、成本、组织效率等方面的竞争实力。

### 5、请问公司国内教育业务的未来发展

公司教育业务正在从单一品扩展至整体解决方案，产品体系不断丰富，除交互式智能平板外，希沃教学终端自推出后取得了快速发展，希沃录播也已经处于行业领先地位，以希沃魔方为代表的软件业务也在持续发展中，希沃教学大模型和课堂智能反馈系统也顺应了国家提出的数字化赋能教师的发展方向。目前交互式智能平板在国内 K12 市场渗透率较高，但在城市新建学校和存量学校更新换代仍具备市场空间。同时，公司正加速布局高等教育和职业教育市场，相关市场教育数字化设备渗透率较低、成长空间较大，经费自主度高，是公司教育业务未来的重点发力方向。

#### **6、请问公司学习机业务的进展和后续规划**

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，希沃学习机销量同比实现大幅增长。

依托希沃教学大模型，公司紧抓低幼年龄段市场，并于近日推出 W20 款学习机，新增 AI 音色克隆等功能。

未来，希沃将凭借自身的独特优势，进一步优化产品矩阵，一方面针对低幼年龄段加强外部合作，深度优化学习机的启蒙到幼小衔接阶段学习内容，另一方面继续向高年龄段市场拓展，通过与优质内容资源方的合作，持续迭代高性价比学习平板产品。

#### **7、请问希沃教学大模型和课堂智能反馈系统的落地情况**

今年 8 月，《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》正式将数字化赋能教师正式提上日程，提出“到 2035 年，数字化赋能教师发展成为常态”。希沃教学大模型可实现 AI 备课、AI 课堂反馈、AI 教学研讨等功能，助力教师能力成长、赋能课堂教学质量提升，与政策导向紧密契合。

在希沃教学大模型发布一周年之际，希沃教学大模型 2.0

发布，其在算力、数据、算法、场景方面得到了大量的扩展和优化，产品领先优势进一步扩大。其中，AI 课堂反馈方向上的核心应用课堂智能反馈系统的教学分析评价指标进一步丰富、优化，课堂点评效果、课堂 3D 布局效果、课堂行为识别效果、课堂语音识别效果等均实现大幅提升。

公司已推出可搭载希沃教学大模型的一体式和分体式教学终端，进一步适应终端客户的差异化需求。

凭借着独特的产品及方案优势，希沃课堂智能反馈系统正在全国范围内快速推广应用。截至 2024 年 9 月底，已建成 14 个重点应用示范区，覆盖超 1,000 所学校，生成超 75,000 份课堂智能反馈报告。

#### **8、请问公司教育及商用计算机业务进展及展望**

2023 年年初，希沃发布面向教育领域的计算机——希沃教学终端，因其根据教师使用习惯进行了针对性优化，广受客户好评。今年，希沃进一步推出教师办公和校园机房解决方案，并发布了自主可控的希沃华腾系列教学终端及希沃易启学等自研应用，创新性解决使用场景难题，持续为教学提质增效。今年前三季度，希沃教学终端表现亮眼，收入同比高速增长。面向企业市场，公司推出商用计算机，业务发展良好。

未来，针对计算机产品，公司将持续深入调研用户需求、优化产品使用体验，并加大市场推广力度，为用户创造更多价值。

#### **9、请问公司海外业务的发展情况和展望**

公司持续发力，推进全球化战略。上半年，海外 ODM 业务和自有品牌业务均实现良好增长。因部分国家大选导致阶段性需求减弱及部分订单延迟，第三季度 ODM 业务有所承压。但长期看，海外业务增长势头良好。

公司坚持 ODM 业务和自有品牌业务并行发展策略。其中，ODM 业务在欧美等成熟市场继续维持交互智能平板产品市场

份额的同时，抢抓新兴市场发展机遇，并协助相关客户拓展音视频、数字标牌、PC 等产品品类。自有品牌业务大力推广 MAXHUB 品牌，联合微软、英特尔等全球生态战略合作伙伴加速拓展欧美会议市场，同时持续加码中东、东南亚新兴国家的办公及教育市场。

此外，生活电器控制器等部件业务也在加速拓展海外客户。

### **10、请问海外自有品牌业务的发展情况及与微软的合作进展**

为了助力海外企业用户提升会议远程协作体验，MAXHUB 与微软密切合作推出了适用于 MTR 的 XT 系列方案（即 XT Series for Microsoft Teams Rooms）。该系列现已正式推出 XCore Kit 以及 XCore Kit Pro 两款产品，主要配置均为触控控制台和计算单元，目前已量产出货。公司将进一步完善产品矩阵，并尽快推进微软认证工作。

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，未来海外自有品牌业务将迎来较快发展。

### **11、请问公司海外供应链的布局情况**

公司目前已在越南等地提前布局海外供应链，以满足 ODM 客户目前的出货需求。同时，公司还在进一步完善海外供应链体系，以保障供应链安全性和稳定性。

### **12、请问新兴业务的发展情况**

公司持续加大对 LED、计算设备、电力电子等业务领域的投入，相关业务均保持快速增长。

其中，LED 业务依托 DCI 认证电影屏，年内在海内外实现多屏落地，其行业首创的三折沉浸式 LED 电影屏系统，可为客户打造“数字沉浸空间方案”，适用于电影院、发布会等应用场景。计算设备业务在智能制造和智慧城市等产业应用领域持续深耕，客户拓展取得积极成效。电力电子业务聚焦户用储能、

	<p>UPS 等核心领域，持续加大投入，积极开拓国内外市场，多条产品线取得突破。</p> <p>针对新兴业务的未来发展，公司一方面将加大研发与人才投入，不断优化和完善产品和技术；另一方面积极抓住海外市场机会，推进业务规模的进一步扩张。</p> <p>此外，公司也会继续坚持“相关多元化”的理念，持续推进产业链相关的投并购工作，加快新业务发展，积极培育新的业绩增长点。</p> <p><b>13、请问公司的现金分红规划</b></p> <p>公司坚持通过现金分红等方式，积极回馈投资者。今年 5 月份，公司已审议通过《未来三年股东分红回报规划（2024 年-2026 年）》，进一步明确和完善了分红机制。2023 年，公司分配现金股利人民币约 5.92 亿元，约占当期归母净利润的 43.19%。未来，公司将继续根据分红回报规划，稳定、持续地回报投资者。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 24 日