

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：2022-03

<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（<u>电话会议</u>）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>Franklin Templeton Investments（Asia）Ltd、中信证券、广发证券、申万宏源、中金公司、国信证券、华泰证券、光大证券、海通证券、国金证券、民生证券、东海证券、兴业证券、中泰证券、东吴证券、东方证券、财信证券、银河证券、长城证券、五矿证券、景顺长城基金、东证资管、中邮基金、兴全基金、交银施罗德基金、中欧基金、招商基金、博时基金、汇添富基金、南方基金、华泰柏瑞基金、工银瑞信基金、红土创新基金、西部利得基金、九泰基金、华宝基金、嘉实基金、富国基金、泰达宏利基金、天弘基金、睿远基金、长信基金、上银基金、兴业基金、中银基金、金鹰基金、融通基金、财通基金、淳厚基金、大成基金、德邦基金、创金合信基金、安信基金、富荣基金、格林基金、诺安基金、平安基金、合煦智远基金、国投瑞银基金、大家资产、大湾区文化基金、大湾区产融资管、恒健国际、恒健资本、三星资产、中国人保、中移资本、中国人寿、中邮保险、中再资管、招商资管、君和资本、广发信德、淡水泉投资、鞍资基金、百济投资、碧云资本、铂绅投资、博道投资、博灏创业投资、博普资管、渤海汇金、财信吉祥人寿、常春藤资管、常州投资集团、城泰投资、澄明私募基金、驰泰</p>

资管、传化控股、创富兆业、纯达资管、大岩资本、鼎萨投资、东方自营、方正富邦基金、沅沛投资、沅杨资管、富森美家居、高维资管、巨曦资管、固信投资、光大资管、广和通、广民投、广州工控资本、广州黑金私募基金、广州开发区股权基金、贵州铁发、国海创新资本、国惠基金、国家电投、国聚创投、国君资管、国任财险、国顺私募基金、国泰租赁、海之帆资管、豪山资管、合众资管、和沅资管、和谐汇一资管、河北国控资管、国泰资管、恒大人寿、恒兆亿基金、横琴人寿、红筹投资、宏道资管、湖北高投、湖南财信产业基金、湖南轻盐创投、华宝信托、华融资管、华杉资管、华泰资管、华体投资、黄河财产保险、汇付天下、惠正资管、江岳基金、金屿资管、锦绣中和、久事投资、君怀资管、君茂投资、君宜私募基金、康佳集团、康曼德资本、宽远资产、朗实资管、理成资产、立华投资、龙隐资管、明河投资、奶酪基金、南方东英资管、宁银理财、农银理财、盘京资管、磐厚投研、邳州经开控股集团、浦发银行、普润资管、栖港投资、千恒资管、乾璐资管、青岛城投、仁桥资产、容光私募基金、瑞华投资、瑞腾私募基金、睿亿投资、厦门信达、山东天诚、山东铁路发展基金、山东文化产投、山石基金、尚城资产、尚近资管、尚雅资管、韶夏资管、深积资产、时代伯乐资管、庶达资管、双安资管、泰德圣投资、探骊私募基金、天赫汇丰资管、伟星资管、稳态资管、五矿信托、五矿资本、汐泰资管、湘财基金、谢诺辰阳、新橙资管、新毅资管、鑫元基金、星石投资、星泰资管、兴银资本、寻常投资、壹德资管、颐和银丰、钇沅资管、羿拓榕杨资管、银创资管、银河金汇、盈科资本、甬兴证券资管、域秀资产、煜德投资、原点资管、粤信资产、泽铭投资、展麟资管、长安汇通、长江养老、中兵资管、中道投资、中融信托、中泰创展、中信产业基金、中信资管、中兴威资管、中意资管、众石投资、重阳投资、紫金财险、纵贯资本等

时 间	2022 年 4 月 28 日~29 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； 财务总监胡利华； 副总裁费威
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 style="text-align: center;"><b>一、公司 2022 年一季度整体经营情况介绍</b></p> <p>2022 年一季度，公司实现营业收入 41.87 亿元，同比增长 17.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.08 亿元，同比增长 53.09%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 2.60 亿元，同比增长 58.24%；经营活动产生的现金流量净流出 2.85 亿，主要为报告期内应对局部疫情的不确定性，公司增加策略性备货和支付供应商材料款；加权平均净资产收益率 3.61%；基本每股收益 0.46 元；报告期末总资产 166.53 亿，归属于上市公司股东的所有者权益 87.07 亿。</p> <p style="text-align: center;"><b>二、投资者互动问答</b></p> <p><b>1、请简要说明 2022 年一季度各主要业务的增长情况</b></p> <p>答：2022 年一季度，公司实现营业收入 41.87 亿元，同比增长 17.24%。其中，俄乌冲突对公司外销业务影响较小，海外主要市场需求持续恢复，疫情影响越来越小，公司海外业务仍保持高速增长；</p> <p style="text-align: center;">部件业务（包括 TV、投影板卡、IOT 模组及生活电器的智</p>

能控制板卡等)保持平稳增长;

国内的教育业务, Q1 不是销售旺季、全年占比较小。受疫情影响, 部分区域招投标的节奏延后, 部分订单交付有所延迟。据了解, 2022 年中央和地方财政在教育领域的投资总量是有所增加的。根据《关于 2021 年中央和地方预算执行情况与 2022 年中央和地方预算草案的报告》, 2022 年中央财政一般公共预算教育支出计划 1,525.78 亿元, 与上年基本持平。加上地方支出后, 全国教育支出增长 10.6%。2022 年 4 月, 公司推出新一代网课学习机, 其类纸大屏更护眼且 K12 学习资源丰富, 学生在家就可重温课堂内容, 家长可全方位管控运用并远程伴学, 目前市场反响较为热烈;

企服业务 Q1 在江浙沪区域的市场推广因局部疫情有一定影响, 但整体营收仍保持增长; LED 在 3 月发布新品 H19, 通过一体化设计为客户提供便捷易用、节能环保、极致显示的产品体验, 获得行业关注及认可。LED 业务 Q1 保持平稳增长。

**2、2022 年第一季度, 公司综合毛利率环比上升, 具体是什么原因? 怎么看待未来毛利率的趋势?**

答: 公司 2022 年一季度综合毛利率 26.37%, 环比提升 0.52 个百分点, 较上年同期提升 2.74 个百分点。综合毛利率的提升主要原因为一季度液晶显示面板供应宽松及价格回落, 以及公司持续推出新产品、不断优化产品结构和提升出货尺寸等。

关于未来毛利率趋势。成本端, 因全球 TV 减量导致液晶显示面板供大于求, 价格仍有下行空间。半导体器件由于手机等终端产品销售不旺, 价格也可能回落。公司将密切关注供应链上下游的动态变化, 争取更优的采购成本; 市场端, 各厂商为抢占市场份额导致市场竞争加剧, 产品售价可能面临一定的竞争压力, 但公司将不断推出更有创新价值的产品, 提升解决方

案的销售占比，持续优化产品结构和提升平均出货尺寸。我们预计毛利率可以保持健康良性水平。

### 3、公司在海外市场未来将有怎样的业务规划和策略？

答：依据迪显咨询的报告显示，截至 2020 年底，教育市场交互智能平板在中国的渗透率为 59%，而在全全球的渗透率仅为 14%；目前会议市场交互智能平板在全全球的渗透率预估不到 10%，未来 5 年海外会议市场交互智能平板的预估复合增长率为 30%。在海外市场的教育信息化、企业数字化推进趋势下，全球市场空间依然广阔。

2021 年，公司实现交互智能平板等终端产品在海外市场的营业收入 40.26 亿元，同比增长 95.55%，海外市场的业务拓展已初见成效。首先得益于海外的市场规模，2021 年以来欧美等一些发达国家政策支持推动采购，发展中国家及地区也不断出现国家级政府主导的教育信息化建设项目，整体海外市场发展可期；其次公司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，研发符合当地用户使用需求的软硬件产品、加大海外当地营销团队的建设和渠道建设、提升客户对公司及产品价值的认同，从而实现营业收入的较快增长。

现阶段，运营全球化作为重要的战略目标，一方面，我们将加快海外当地团队的建设和渠道建设，提升属地国际营销能力；另一方面，我们会逐步拓展海外产品线，将更多产品逐步导入海外市场，把握海外市场快速发展的机遇。

### 4、会议市场不断有新的品牌厂商加入并推出新产品，MAXHUB 有何竞争优势？2022 年 MAXHUB 新品发布会有哪些亮点？

答：更多的品牌厂商进入会议领域，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 5 年保持中国大陆会议平板市场份额第一，目前已有超过半数的中国 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。

2022 年 4 月 25 日，MAXHUB 发布了 V6 系列新品，包含交互会议智能平板、分体式视频会议终端、商用显示屏、智能显示器、无线传屏器、无线级联麦克风六大协同终端和全新协同软件 MAXHUB 客户端，在本地会议、远程视频会议、显示效果、性能和体验等方面全面升级，为用户提供高效的协同解决方案。

##### **5、教育业务在业务开拓方面有什么计划？**

答：在教育信息化 2.0 阶段，国家针对教育信息化、教育新基建方面的政策支持及投入保障，为公司教育业务的持续发展带来了良好的机遇，提供了广阔的发展空间。

希沃将积极把握教育信息化 2.0 阶段全面推动信息技术与教育教学深度融合的发展机遇，助力智慧校园建设，一方面，开发更为丰富的产品线及应用软件，从教育信息化的教、学、管、评等细分场景，持续进行产品体系的构建和升级，主要的产品品类已扩展到电子白板、智慧黑板、智能录播、智慧讲台、教学软件、音视频终端、电子学生证、智能实训室等；另一方面，逐步开拓高职高教和幼教市场，为非公立市场提供好用、易学、增效的教育信息化应用工具及服务。

**6、3月至今，多地突发新冠疫情且持续，公司如何应对疫情的影响？能否简要展望各业务情况？**

答：今年3月以来，国内新冠疫情多地散发、局部封闭，导致部分区域订单的交付延迟。公司管理层密切关注各地疫情动态，积极响应国家防疫政策，快速反应并成立防疫工作小组，针对疫情防控、安全复工和经营保障等方面积极应对，通过主动联动产业链上下游，及时梳理分布在全国的供应商体系，努力降低因疫情带来的原材料供应紧缺、物流迟滞、订单延后等影响。截至目前，多地突发新冠疫情暂未对公司日常经营产生重大影响。

此外，公司现有希沃云课堂及希沃录播远程课堂方案，可实现远程教学及互动功能，在疫情防控期间助力各地师生停课不停学。公司推出新一代护眼网课学习机，服务广大家庭和学生。MAXHUB以会议平板为核心产品，通过无线传屏、全向拾音麦、视频会议软件等产品及服务，帮助企业和个人用户解决远程办公及沟通交互的需求。

在疫情常态化情况下，海外国家陆续推出经济刺激相关政策，需求仍保持快速增长，公司将通过建立海外分支机构、在当地招聘运营管理人员，推动全球本地化运营和服务体系建设，进一步完善海外的供应和销售网络建设；国内教育和会议市场受疫情影响，短期内部分区域的市场推广和招投标有所延迟，长远看国家在教育信息化的财政性教育经费的投入持续稳定增长，目前盘点的全年商机仍有一定的增幅。企业的数字化转型、高效协同办公是后疫情经济下的时代趋势，企业客户对此的资金投入也将持续增长。此外，生活电器业务的研发周期长于液晶显示主控板卡业务，随着家电节能环保要求、互联互通、智能化率提升，公司推出变频控制的自主算法，取代传统定频技术，结合技术创新优势和供应链规模等竞争优势，进一步拓展客户群、持续落地大客户项目。LED业务通过持续技术创新和

	产品一体化设计，降低 LED 产品的安装、使用和维护门槛，降低产品能耗、提升安全指标，持续构建产品差异化优势，陆续进入更多场景，也将获得更大市场空间。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 29 日