

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：2019-04

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	光大证券、西南证券、易方达基金、申万宏源、长城基金、德邦证券、中金公司、中融基金、民生证券、东吴证券、国元证券、国盛证券、华泰资管
时 间	2019年9月2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	<p>1、公司怎样看待教育业务的市场空间？</p> <p>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</p>

始，希沃已面向教育信息化的各种应用需求进行了多产品布局，能够提供更加丰富的硬件产品和软件应用服务。同时，我们也会努力去开拓非公办学校和培训机构等新市场。

2、公司教育业务有哪些优势？

答：公司的希沃教育业务一直高度重视产品的技术创新和积累，拥有百余件发明授权专利，能够为用户提供稳定可靠的产品；通过多年的合作与发展，希沃建立了能够覆盖全国市场的较为完善的营销体系；希沃为经销商和用户提供持续性的、体系化的培训和售后服务。长期在教育市场的耕耘，希沃的产品力、品牌力、销售及服务能力共同构成了这项业务的综合竞争优势。

3、教育业务新产品上半年拓展情况怎么样？是否能够复用已有的优势？

答：希沃作为教育信息化应用工具提供商，主要提供三大类产品：数字化环境硬件、常态化应用软件、数据管理与服务软件。这些工具围绕“教师、教室、教学”，从教室应用场景，向学校、学区的完整教育信息化应用场景延伸。2018年以来希沃陆续推出的新产品包括智慧黑板、常态化智能录播系统、云班牌、学生终端等。希沃多年在教育市场耕耘，通过交互智能平板的销售，已建立了良好的口碑、覆盖全国范围的销售和服务体系，这些深厚积累是我们开拓新产品的优势。目前上述新产品仍处于市场验证和开拓阶段，销售规模对2019年上半年教育业务整体贡献尚不大。

4、上半年液晶显示主控板卡毛利率提升的主要原因是什么？

答：2019年上半年，液晶显示主控板卡毛利率提升的主要原因包括：开拓了部分行业新客户；导入新技术、新工艺，实现研发降本；部分原材料市场价格回落等。

5、未来液晶显示主控板卡的业务增长主要来自哪里？

答：长期来看，全球液晶电视的行业需求总体比较稳定，公司板卡业务未来的增长一方面要通过努力去提升产品销售量和市占率，另一方面要推动产品结构优化，如逐步提升智能电视板卡出货量占比，可能带来液晶电视主控板卡整体平均单价的提升。

6、目前会议业务的市场渠道是怎样的？

答：截至目前，会议业务已初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、IT 设备经销商或系统集成商，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、宏观经济和贸易战等环境因素对公司业务可能带来哪些风险？

答：宏观经济和中美贸易摩擦等较为复杂的环境因素，总体上会给公司各项业务带来不同程度的经营压力，加大了业务拓展的难度和不确定性。比如在会议市场，今年上半年我们感觉到了不少企业用户在 IT 设备采购或替换的开支上更为保守和谨慎。我们也一直在密切关注贸易战对板卡业务的下游客户及我们自身出口业务的影响，并积极想办法去应对未来可能面对的风险。

8、会议交互智能平板未来的行业发展趋势是怎样的？

答：在竞争日趋激烈的市场经济环境下，企业等机构组织更加重视办公效率乃至运营效率的提升。随着5G时代的到来，高速通信网络将为协同办公、远程会议等应用奠定普及基础。会议交互智能平板产品集成电脑、投影机、触摸屏、电子白板等产品功能，能够满足视频会议、多方通信、共享白板、文件传送、应用

	<p>程序共享等需求，为用户带来显示、交互、协同的一体化体验，能够帮助类机构提升会议效率和企业运营效率。目前市场处于起步阶段，我们看好这个市场的长期发展。</p> <p>9、海外市场销售的主要产品是什么？主要是针对教育还是会议市场？</p> <p>答：海外市场的业务拓展空间是比较大的，目前公司海外业务主要产品为交互智能平板产品，主要应用于海外的教育市场。2019年上半年，公司通过加大海外业务的资源投入和海外重点客户的开拓力度，实现了良好的业务增长。</p> <p>10、公司发行可转债是基于怎样的考虑？</p> <p>答：公司发行可转债投入的四个项目包括：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。这几个项目是公司业务成长的重要技术和产品延伸方向，承载着公司中长期的发展。未来募集资金投资项目的顺利实施，有利于进一步提升公司在会议业务、家电智能控制业务、智慧校园业务及人机交互技术等方面的研发实力，吸引项目当地及周边的优秀人才，实现公司在国内重点区域的业务布局，为公司长期的可持续发展打下更坚实的基础。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019年9月3日