

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：2021-01

<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>中信证券、Polymer Capital、IDG 资本、加拿大鲍尔、韩国投信运用、摩根士丹利、泓德基金、交银施罗德基金、景顺长城基金、施罗德基金、嘉实基金、易方达基金、南方基金、招商基金、工银瑞信、富国基金、长信基金、银华基金、银河基金、九泰基金、新华基金、泰达宏利基金、华夏基金、华商基金、博时基金、金鹰基金、兴全基金、诺德基金、农银汇理基金、国泰基金、银河证券、兴业证券、财通证券、山石基金、中信资管、中信证券自营、南方天辰投资、景领投资、信璞投资、橡树岭资管、望正资本、太平洋资产、尚诚资产、上海彤源投资、乾和投资、平安资产、平安养老、大家资产、明达资产、菁英时代、金华阳投资、翊鹏投资、华夏未来、荷和投资、海辰投资、国泰投信、挚信资本、至璞资产、国泰君安国际、国寿养老、光大兴陇、沅沛投资、东方马拉松、鼎萨投资、淳厚基金、翀云投资等</p>
<p>时 间</p>	<p>2021 年 4 月 24 日</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>副总经理、董事会秘书程晓娜；证券事务代表刘洁；投资者关系经理陈晶晶；证券事务专员张佳丽</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司 2020 年度整体经营情况介绍</p> <p>2020 年，面对新冠疫情的不利影响，在公司全体员工的共同努力下，实现了营业收入 171.29 亿元，同比增长 0.45%；实现归属于上市公司股东的净利润 19.02 亿元，同比增长 18.04%。受 2020 年部分原材料价格上涨、市场需求偏弱以及竞争加剧的影响，各主营产品毛利率均有不同程度的下降。公司聚焦主业，一方面通过技术创新、产品创新、场景创新，进一步提升业务竞争力；另一方面狠抓精细化管理，提升内部运营效率，通过有效的降本控费、提质增效，实现了净利润的稳健增长。</p> <p>二、投资者互动问答</p> <p>1、2020 年公司液晶电视主控板卡营业收入同比下降 21.05%的原因是什么？</p> <p>答：从出货量来看，主要受到全球电视机市场结构的变化影响：（1）疫情环境之下对电视机厂商的综合运营能力提出了更高的要求，品牌电视机厂商的全球出货量占比有所提升，OEM 厂商的占比下降。在公司 TV 板卡客户结构中，OEM 客户相较品牌电视机客户的占比更高，出货量一定程度上受到影响；（2）2020 年全球 TV 出货量同比微增，但需求结构呈现较明显的地域性差异，全球除西欧、北美地区出货增长外，其他区域的出货量均呈现负增长，根据迪显咨询的行业报告统计，2020 年中国市场的电视机出货同比下滑约 19%，公司部分品牌客户受此影响 2020 年出货量呈负增长。从产品价格来看，面临全球绝大多数市场需求低迷，以及竞争加剧的环境，公司 TV 板卡平均单价有所下降。</p> <p>2、2020 年公司整体毛利率和主要产品毛利率都有所下降，</p>

主要原因是什么？

答：2020 年公司整体毛利率为 26.55%，同比下降 0.77 个百分点。其中，液晶显示主控板卡毛利率为 17.08%，同比下降 0.58 个百分点；交互智能平板毛利率为 32.55%，同比下降 3.89 个百分点。一方面，2019 年的毛利率基数是过往年度中相对较高的水平，2019 年受益于原材料成本下降等因素，公司整体毛利率提升了 7.25 个百分点。进入 2020 年，部分电子元器件市场价格上涨，导致采购成本增加；另一方面，2020 年受到疫情影响，国内外市场需求总体上呈现疲软状况，在竞争加剧之下，公司液晶显示主控板卡和交互智能平板的平均单价均有一定幅度的下降。

3、公司生活电器控制组件业务的主要客户有哪些？除此之外还为哪些电子产品提供设计或服务？

答：公司在液晶电视主控板卡稳健经营的基础上，依托多年来的技术积累、供应链管理及规模优势，不断开拓新的业务发展方向和机会，如生活电器的控制模组业务，智能小家电等电子产品的设计及供应链服务等。

生活电器控制模组业务是指为冰箱、空调、洗衣机、厨电等品类提供控制与显示组件等通用或定制化的解决方案，公司已与海尔、云米、老板电器、方太等众多品牌建立合作关系。同时，我们还能够为智能投影仪、智能小家电、智能锁等智能电子产品提供核心控制模组的设计及供应链服务。目前这两项业务尚处于市场开拓期，营收规模占公司总营收的比重比较小。

4、公司 2020 年教育业务的经营状况如何？如何看待未来教育业务的发展空间？

答：2020 年，公司交互智能平板产品在教育市场实现营业收入 681,889.10 万元（含海外），同比增长 10.99%。根据迪显咨询《2020 年 Q4 全球 IFPD 市场研究报告》，2020 年中国大

陆教育 IFPD 市场销量同比增长 8.8%，市场整体销售额同比下降 5.7%。希沃凭借在产品、销售和服务等方面的综合竞争优势，实现希沃交互智能平板产品占中国大陆教育 IFPD 市场总销量的 48.2%，连续 9 年位居国内行业龙头。

教育信息化 1.0 阶段已取得阶段性成果，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，开启了教育信息化 2.0 的新篇章。公司教育业务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机遇，通过更为丰富的产品线及各类应用软件的支撑，从教育信息化的教、学、管、评等细分场景层面，来满足教育信息化建设更多的市场需求。这些新产品能够和交互智能平板实现联动，有机会在教育信息化 2.0 阶段获取更多的业务机会。与此同时，非公立校市场对于教育信息化设备的购买需求有望逐步加大，这对于公司目前的教育业务来说是增量市场。

5、教育业务在非公立市场开拓有哪些机遇和挑战？

答：在巩固中小学公立校市场基础上，公司努力开拓幼教、高职教、教培等新市场领域，由中小学段向其他学段延伸，由公立校市场向非公立校市场延伸。幼教市场中普惠园比例的提高、教育培训市场的规范化、高职教学校的小班化及智慧教学场景的建设，都给交互智能显示产品的应用提供了新的市场机会。当然挑战也是存在的，非公立校市场的需求相对比较分散，需要一定的时间去构建销售体系和服务能力。

6、2020 年公司会议业务的经营状况如何？公司怎样看待未来会议平板的发展前景？

答：2020 年，公司交互智能平板产品在企业服务市场实现营业收入 116,008.03 万元，同比增长 45.33%。据奥维云网《2020 年中国商用平板市场研究报告》统计，2020 年中国大陆商用平板市场与上年同比销售量增长 36%，市场销售额同比增长 5%。

在激烈的市场竞争中，MAXHUB 交互智能平板 2020 年实现销量市占率 25.5%，连续 4 年保持中国大陆市场份额第一。

在庞大的企业级服务市场中，会议服务是智能商务时代的风口，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会议效率乃至运营效率的提升。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、应用程序共享等需求，为用户带来显示、交互、协同的一体化体验，满足企业等各类机构提升会议及运营效率、企业数字化转型的需求。目前会议服务市场正在快速起步阶段，从全球会议室数量来看，会议交互智能平板产品的市场具有广阔的发展空间。

同时，随着应用技术的进步和下游需求的增长，交互智能显控产品的应用领域不断延伸，除会议场景外，产品在金融、政务、新零售、酒店等众多领域的渗透率也在不断提升。

7、市场新进入者众多，MAXHUB 有何竞争优势？

答：我们长期看好会议市场广阔的发展空间，新的玩家进入会议市场，可能会加速市场对该产品品类的认知，有利于缩短市场培育周期。我们会密切关注市场竞争的变化，依托 MAXHUB 的先发优势，进一步扩大品牌影响力。MAXHUB 会议平板自 2017 年品牌创立以来，已连续 4 年保持中国大陆会议平板市场份额第一的领先优势，已有超过 250 家的中国 500 强企业正在使用 MAXHUB 交互智能平板。除了先发优势外，MAXHUB 的竞争优势还包括领先的研发及产品创新力、较为完善的营销网络体系及覆盖全国的售后服务体系。MAXHUB 产品不但布局会议场景，还在不断深耕细分行业领域的应用场景，深入研究挖掘不同行业的差异化需求，为行业客户提供兼具行业属性和个性化的解决方案，进一步增强了 MAXHUB 的品牌影响力和产品竞争力。

8、2020 年公司 LED 显示业务实现了良好增长，公司对其

	<p>发展规划是怎么样的？</p> <p>答：公司 LED 显示产品业务在 2020 年实现营业收入 3 亿元，同比增长 16.93%。报告期内完成了对西安青松的剩余股权收购，西安青松成为公司的全资子公司。自 2019 年开始收购西安青松股权，公司在供应链管理、销售及内部运营等各方面积极赋能，并利用在教育市场及企业服务市场的销售渠道和品牌影响力，积极开拓 LED 业务。LED 显示产品主要应用于大型会议室、报告厅、展示厅、宴会厅等，弥补了交互智能平板尺寸上的局限性，有利于拓展更多的应用场景。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 26 日