

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：2021-04

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	中信证券、广发证券、中金公司、兴业证券、中信建投证券、易方达基金、广发基金、华泰柏瑞基金、红塔红土基金、富荣基金、中融基金、创金合信基金、中荷人寿、生命保险资管、招商银行广州分行、华杉资产、安和资产、冲积资产等
时 间	2021年9月2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； 副总经理、董事会秘书程晓娜
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、来访人员参观展厅，了解公司发展历程及主要产品</p> <p>二、现场互动问答环节</p> <p>1、公司目前在哪一项新业务上投入比较大？做了哪些方面的投入和布局？</p> <p>答：公司目前在大力投入和开拓生活电器类的部件业务。依托多年来的技术积累、供应链管理及规模优势，我们目前正在生活电器的主控板卡设计、电源控制管理和家电智能化等方</p>

向上积极开拓市场、加大业务布局，主要为冰箱、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。公司目前已与海尔、海信、TCL、云米、老板电器、方太等众多家电品牌建立合作关系。公司在合肥投资筹建的产业园，将于今年9月投入使用，主要开展生活电器类的部件业务，以期充分利用合肥家电产业集群资源，积极与各家电品牌建立深度合作关系，并更好的服务于客户。目前生活电器部件业务总共约200人，包含产品研发、技术、供应链管理、销售、综合管理等模块。

2、上半年交互智能平板业务在会议市场的营收增速40%多，是否还是以渠道销售贡献为主？线上销售的拓展情况如何？

答：目前交互智能平板业务在企业客户端仍以渠道销售为主。MAXHUB在全国两级经销商网络的基础上深耕地市布局，渠道已延伸至五六线市场，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。公司面向合作伙伴推出全国巡展品鉴会、合作伙伴管理训练营等支持措施，积极赋能核心经销商，为合作伙伴提供有竞争力的市场支持，我们一直以来坚持不以向渠道压货的方式去拉动收入增长。除此之外，公司企业服务业务的销售体系还包括细分行业销售、大客户营销、线上销售。2021年上半年，公司持续加大线上销售资源的投入，在主流电商平台办公设备品类保持了销售领先优势。在国内市场，会议平板的线上销售收入占比提升至17%。

3、公司在企业服务市场的品类拓展思路是怎样的？

答：一方面，MAXHUB交互智能平板在持续的更新迭代，通过技术创新不断优化产品性能，丰富产品应用，提升产品兼容性，能更好的满足不同客户的使用需求；另一方面，针对用

户的差异化需求，公司推出分体式音视频设备，包括音视频会议终端、无线全向拾音麦克风、传屏盒子等，分体式设备能够更好地满足客户改造升级会议室的需求。另外，公司也在不断丰富会议平板相关的周边产品，包括会议门牌、演讲台等，向用户提供个性化的智能会议整体解决方案。MAXHUB 会议平板及周边产品能兼容多种远程视频会议软硬件，构建智慧协同平台生态，为用户带来更优质的会议体验。同时，我们也在加大金融、医疗、新零售等市场的拓展，结合细分市场客户的多元化应用场景，提供集合硬件与软件的定制化解决方案，帮助客户提升工作效率和效益。

4、公司海外收入增长很快，海外业务拓展的市场机遇有哪些？

答：公司出口海外的产品目前主要为交互智能平板和液晶显示主控板卡，其中交互智能平板产品收入占比更高。2021 年上半年，公司海外收入同比增长 56.64%，主要由交互智能平板产品在海外市场的销售增长拉动。根据迪显咨询的行业报告，2021 年上半年全球 IFPD 出货量约 122 万台，海外市场 IFPD 出货量占比较去年末有显著提升，迪显咨询预计 2021 年至 2025 年期间每年海外市场 IFPD 出货量增速均高于国内市场增速。未来，我们一方面将加快海外当地团队建设和渠道建设，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，将其他产品逐步导入海外市场，把握海外市场的发展机遇。

5、公司怎么看待软件产品在业务中的定位？

答：公司目前研发的软件主要分为两大类，一类是搭载在公司教育或会议硬件产品，满足不同应用场景使用需求的应用软件，该等应用软件目前免费提供给用户使用，构建硬件产品的差异化竞争力，提升硬件产品的增值服务能力和用户黏性，尚无明确的独立收费计划；另一类是针对批量整机产品进行集

	<p>中管控的集控软件，属于收费软件，主要定位于降低客户的硬件管理成本、提升硬件管理效率，目前这类软件的收入金额还比较小。</p> <p>在当前的教育信息化市场和企业服务市场，教育软件和企业服务软件是多样且分散的，用户的多样化需求也并非某一款应用软件能够同时满足，因此我们现阶段的重点不在于打造一款爆款软件，而在于推动行业生态建设，打造一个开放、兼容的平台，让行业生态中的其他应用软件能够在我们的产品上适配，让用户能够调取自如。在行业生态中如何协同合作，如何通过合作提高我们的收益，这是我们当前需要研究的方向。</p> <p>6、公司在筛选新业务方面设置了哪些条件？如果一项新业务经营不达预期的时候，如何调整或退出？</p> <p>答：我们在选择培育一项新业务时，主要从几个维度进行评估：市场空间是否足够广阔；我们能够建立什么竞争优势；与原有资源及能力的复用性如何。当一项新业务经营不达预期的时候，我们会及时发现问题，总结反思，如果是团队能力不足，公司会加强团队建设；如果确实是方向出现错误，那就会及时停掉止损。总之，我们在新业务的选择上是非常审慎的，但一旦看准了某个方向，就要坚定的去投入，因为我们是技术创新驱动成长的公司，只有不断的开拓创新，公司才有更长远的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年9月3日