

广州视源电子科技有限公司

2021 年董事会工作报告

2021 年，公司董事会依照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等法律法规、规范性文件及《广州视源电子科技有限公司章程》等公司相关制度的规定，严格依法履行董事会的职责。本着对全体股东负责的工作态度，董事会勤勉尽责地开展各项工作，推进公司规范运作和科学决策，切实维护公司和全体股东的合法权益，促进公司的长远、稳健发展。

现将公司董事会 2021 年主要工作情况汇报如下：

一、公司 2021 年整体经营情况

2021 年，国内外经济环境错综复杂，新冠病毒不断变异升级引发各地疫情反复，全球电子产业链上游部分原材料供应紧张、价格大幅上涨（关键物料比如液晶面板、芯片在上半年明显供不应求），叠加海外市场竞争加剧等因素，对电子产业中下游相关企业产生了不利影响。面对多重压力和挑战，公司一方面坚持高质量发展，通过技术创新、产品创新、场景创新，不断优化产品结构，进一步提升产品竞争力，同时快速调整公司营销方向，通过加大解决方案营销和线上营销的投入、增强国际市场开拓力度，提高主营产品市场影响力；另一方面狠抓精细化管理，提升企业运营效率，实现降本控费、提质增效的经营目标。随着 2021 年下半年全球液晶显示面板的供应趋于宽松，面板价格出现回落，公司及时把握商机，利用产品在成本、质量、交付和服务等方面的优势，为公司 2021 年收入的增长提供了较强的动力。

报告期内，公司实现营业收入 2,122,571.18 万元，同比增长 23.91%，实现归属于上市公司股东的净利润 169,898.50 万元，同比下降 10.65%，实现扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润 146,798.25 万元，同比下降 17.08%；非经常性损益 23,100.25 万元，同比增长 76.02%。

1、部件业务

2021年，受新冠疫情持续反复、原材料价格大幅波动、消费需求疲软等因素影响，全球电视机市场出现较大变化，根据奥维云网2021年12月《全球电视品牌出货月度数据报告》统计，2021年全球电视机出货量为21,453.05万台，同比下降6.2%。为有效应对外部环境变化，公司液晶电视主控板卡业务及时调整产品布局，提升4K和智能电视领域的产品占比，同时加速在Mini-LED驱动和8K领域的产品布局，其中8K产品已完成研发，Mini-LED驱动已经完成与市场上大多数主控方案的适配。此外，公司还重点提高了液晶电视主控板卡业务的生产装配效率及生产自动化程度，进一步提升了客户整机生产效率。

报告期内，液晶显示主控板卡等相关业务实现营业收入707,233.15万元，同比基本持平。液晶电视主控板卡的产品结构取得进一步优化，其中智能电视主控板卡出货量占公司全年液晶电视主控板卡出货量的66.88%，提升近8个百分点。部件业务的新产品方向如IoT模组、投影板卡在报告期内取得了快速增长，实现营业收入29,315.84万元，同比增长49%。

2021年，生活电器业务基于行业领先的显示、控制、连接、语音等技术，为客户提供高可靠性、高性价比的变频及智能交互解决方案，与多个品牌客户建立联合实验室，为客户提供全面的产品测试验证、失效分析服务，形成深度合作。基于中央工程院在声学、热学、射频等基础领域的技术能力和预研储备，生活电器业务助力客户进一步提升产品的差异化创新能力。2021年公司生活电器业务的产品研发和市场拓展已初见成效，客户群取得进一步拓展，大客户的项目有所突破，目前国内外品牌客户出货持续增长。报告期内，生活电器业务实现营业收入50,491.62万元，同比增长122.80%。

2、教育业务——希沃（seewo）

报告期内，希沃持续深入研究和把握国内教育行业政策动态，针对教育信息化细分市场的不同应用场景，不断进行产品体系的升级优化。希沃在持续深耕中小学（K12）公立学校市场的基础上，继续加速开拓幼教、高职教市场。2021年，希沃交互智能平板产品在教育行业实现了稳健增长。数字化教学硬件如录播系统、音视频产品、智能讲台的收入也获得快速增长，面向家庭教育推出的网课学

习机也取得了较大突破。

软件方面，希沃积极响应国家教育数字化战略，升级了信鸽教研信息化系统、集控管理系统，以更好地服务于学校和区域在教学教研、终端设备上的有效管理。此外，希沃坚持以教学为核心，全面升级了希沃白板、品课、远程授课助手等核心软件，持续强化希沃产品在教育领域的竞争力。为积极响应国家义务教育优质均衡政策要求，希沃研发了义务教育优质均衡服务平台，并已在示范区投入试用。截至 2021 年 12 月 31 日，中小学希沃白板活跃教师用户规模数超过 460 万人，幼儿园希沃白板活跃教师用户数超过 22 万人，已上线的 EN5 课件数达 2.9 亿个，其中 2021 年新增课件超过 1.7 亿个。

2021 年，希沃旗下的希沃学苑平台，支持了教师培训 2.8 万场，覆盖 120 万名老师，其中近 70 万名老师通过线上学习服务，获得专业能力的提升。同时，希沃在全国培育超过 600 位杏坛导师，进一步通过“以师育师”的方式，全面助力教师发展。其中，有两名杏坛老师，在希沃的支持下成功登上了联合国教科文组织高等教育创新中心的舞台，向全球 50 多个国家和地区的教育工作者，介绍了中国先进的教育信息化理念及应用工具，获得了广泛的认可。

报告期内，希沃在人民日报社主办的第七届中国品牌论坛上，获得 2021 年度中国企业社会责任案例奖。同时，希沃凭借质量过硬的产品、行业内良好的口碑以及市场影响力、高度社会责任感赢得行业内外的高度认可，在中国数字视听行业十大评选上，荣获 2021 年度「十大影响力品牌」，共斩获 6 项大奖。

2021 年，公司教育业务实现营业收入 684,208.20 万元，同比增长 20.53%。希沃凭借在产品、销售和服务等方面的综合竞争优势，品牌排名继续位居行业首位。根据迪显咨询《全球 IFPD 市场研究报告 2021 Q4 DISCIEN》统计，2021 年希沃教育市场品牌份额占中国大陆教育 IFPD 市场总销量的 47.5%。

3、企业服务业务

报告期内，企业服务业务品牌 MAXHUB 以促进团队协作、提升组织效率为核心理念，发布了全场景协同终端系列新品和智慧协同平台，实现从本地到远程，从个人到企业用户，多端、多人、多场景协作共创。MAXHUB 新产品发布之后广受市场好评，作为智慧协同领域的标杆产品，MAXHUB 继续保持行业领先的

优势。

报告期内，MAXHUB 品牌在原有的分销架构基础上，对经销商采用“选育用留”的方式稳固推进，孕育出一批头部的合作伙伴，并在原有一二线城市覆盖基础上，下沉渗透到了国内众多三四线城市，进一步增强一线地面的推广能力；在线上营销方面，持续增加线上推广投放，扩大品牌影响力，同时也积极探索其它新兴电商模式；行业营销方面，以行业属性划分的方式开展战队化攻坚，聚焦重点行业并优化解决方案，在政企、金融、医疗、新零售、制造等多个领域建立了标杆用户案例，如北京城市副中心、农业银行、工商银行、中国平安、华西医院、博洛尼等，并形成可复制的推广方案应用到相同行业的其它客户。

在市场推广与保障方面，企业服务业务进一步升级售前的方案能力与培训能力，完善售后服务体系建设，并联合合作伙伴搭建了一批产品方案体验样板点，优化升级了一批售后服务网点，为品牌建设及产品销售提供了有力支撑。2021 年继续面向用户提供会议交互智能平板的免费试用体验，展开全国各区域大范围推广；增加百度、今日头条、抖音等流量渠道的投放覆盖面，把握短视频等传播趋势，丰富传播方式和内容，并赋能分销渠道共同提升产品及品牌的用户认知。

2021 年，公司企业服务市场实现营业收入 174,138.92 万元，同比增长 25.25%。根据迪显咨询《全球 IFPD 市场研究报告 2021 Q4 DISCIEN》统计，2021 年 MAXHUB 交互智能平板实现中国大陆会议市场销量市占率 27.5%，连续 5 年保持中国大陆市场份额第一的领先优势。

4、海外业务

2021 年，新冠疫情仍在海外市场持续高发性传播，公司海外业务积极应对，持续高频次地面向不同区域客户举办定向线上推广活动，与新老客户维持较好的互动。

公司持续不断加大对远程教育及会议相关产品及技术的投入，并不断丰富健全产品线，发布了 55 吋至 98 吋全新系列的交互智能平板，积极推出 UC 音视频新产品，发布了 43 吋至 86 吋全新系列的商用纯显产品等。同时利用在软件方面积累的优势，加大对各产品方案的整合，进一步增强技术优势与竞争壁垒。

与此同时，公司凭借着产品的标准化管理、供应链规模优势及以数字化为基

础的供应链管理，保障了客户的交付稳定，在帮助客户与渠道扩大了市场份额的同时，进一步提升本业务在已有客户中的占比。此外，公司积极开拓海外新客户，在报告期内实现了合作产品量产与投放市场，为海外业务的未来增长提供动力。

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 402,551.91 万元，同比增长 95.55%。其中，主力产品交互智能平板在海外市场实现营业收入 380,499.71 万元，同比增长 94.87%。另外，海外业务通过加大新产品开发投入等举措，实现数字标牌、会议周边等新产品营业收入 17,458.50 万元，同比增长 116.43%。

5、新业务拓展

报告期内，公司继续围绕主营业务进行相关新业务的拓展和培育。

随着公司交互智能平板在教育、企业服务等不同行业的拓展和用户使用场景的延伸，液晶显示技术在部分领域并不能完全满足市场的需求，因此公司持续加大在 LED 显示领域的研发和营销投入。公司 LED 显示业务在报告期内取得快速发展，实现营业收入 47,464.39 万元，同比增长超 50%。

随着“双碳”政策的推行，全球对绿色、高效的新能源、电源技术需求大幅增加，公司设立电力电子团队，致力于探索新能源领域的相关技术和产品解决方案，当前主营业务是为储能行业的客户提供配套的电源、逆变器部件的设计与服务。未来，公司将持续加大投入，构建从部件、整机到系统的应用场景，为改善人类用电环境品质、减缓全球变暖做贡献。

2021 年以来，随着各个产业对自动化需求提升，特别是物联网技术和云端技术的加速发展，为专业计算设备市场的持续发展提供了诸多机会。随着 AI 加速进入成长期，工业机器视觉不断向各行业渗透，数字经济整体提速，公司已逐步向工控计算领域拓展。目前主要的产品为工业计算机系列和商用 OPS 计算模块。

在部分行业和领域通过机器替代人工提升效率已经成为一种趋势，公司现阶段主要聚焦于服务类机器人的研发和解决方案的制定，在报告期内持续加大在机器人产业相关核心技术的自主研发投入，部分产品已进入行业试用阶段。

二、董事会 2021 年日常工作情况

(一) 认真组织召开董事会会议

公司董事会设成员 9 名，其中独立董事 3 名。2021 年，公司董事会共召开了 11 次会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、表决程序表决结果和会议决议内容均符合法律法规和《广州视源电子科技有限公司章程》的有关规定。公司董事会下属 4 个专门委员会召开会议共计 18 次，就各专业事项进行充分研究、审议，充分发挥董事会各专门委员会的职能。

公司董事会在 2021 年审议决策的重要事项涵盖财务报告、利润分配、员工期权激励、非公开发行 A 股股票项目、制度制定或完善、董事会换届选举、聘任高级管理人员、对外投资、关联交易等，具体如下：

1、2021 年 1 月 19 日，召开了第三届董事会第三十四次会议，审议通过了关于修订《内部审计工作制度》的议案。

2、2021 年 1 月 22 日，召开了第四届董事会第一次会议，审议通过了如下事项：

- (1) 关于选举第四届董事会董事长的议案
- (2) 关于选举第四届董事会副董事长的议案
- (3) 关于选举第四届董事会各专门委员会委员的议案
- (4) 关于续聘总经理的议案
- (5) 关于续聘副总经理、董事会秘书的议案
- (6) 关于续聘其他高级管理人员的议案
- (7) 关于聘任内审负责人的议案
- (8) 关于续聘证券事务代表的议案
- (9) 关于第四届董事会高级管理人员薪酬的议案
- (10) 关于增加 2021 年日常关联交易预计的议案

(11) 关于签署授权许可协议之补充协议暨关联交易进展的议案

3、2021年4月22日，召开了第四届董事会第二次会议，审议通过了如下议案：

(1) 关于《2020年总经理工作报告》的议案

(2) 关于《2020年董事会工作报告》的议案

(3) 关于《2020年财务决算报告》的议案

(4) 关于《2020年利润分配预案》的议案

(5) 关于《2020年年度报告》及摘要的议案

(6) 关于《2020年社会责任报告》的议案

(7) 关于《2020年募集资金存放与使用情况专项报告》的议案

(8) 关于《2020年内部控制自我评价报告》的议案

(9) 关于《2020年非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项说明》的议案

(10) 关于续聘2021年审计机构的议案

(11) 关于向银行申请综合授信额度的议案

(12) 关于开展2021年外汇套期保值业务的议案

(13) 关于使用暂时闲置自有资金购买低风险理财产品额度的议案

(14) 关于增加2021年日常关联交易预计的议案

(15) 关于回购注销2018年限制性股票激励计划部分限制性股票的议案

(16) 关于拟减少注册资本及修改《公司章程》的议案

(17) 关于召开2020年年度股东大会的议案

4、2021年4月27日，召开了第四届董事会第三次会议，审议通过了如下议案：

(1) 关于《2021年第一季度报告全文》及正文的议案

- (2) 关于公司符合非公开发行 A 股股票条件的议案
- (3) 关于公司 2021 年非公开发行 A 股股票方案的议案
- (4) 关于公司 2021 年非公开发行 A 股股票预案的议案
- (5) 关于公司 2021 年非公开发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告的议案
- (6) 关于前次募集资金使用情况报告的议案
- (7) 关于公司 2021 年非公开发行 A 股股票摊薄即期回报、填补措施及相关主体承诺的议案
- (8) 关于提请股东大会授权董事会办理本次非公开发行 A 股股票具体事宜的议案
- (9) 关于公司最近五年未被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚情况的议案
- (10) 关于未来三年股东回报规划（2021 年-2023 年）的议案

5、2021 年 5 月 6 日，召开了第四届董事会第四次会议，审议通过了如下议案：

- (1) 关于审议公司《2021 年股票期权激励计划（草案）》及其摘要的议案
- (2) 关于审议公司《2021 年股票期权激励计划实施考核管理办法》的议案
- (3) 关于提请股东大会授权董事会办理 2021 年股票期权激励计划有关事项的议案

6、2021 年 5 月 18 日，召开了第四届董事会第五次会议，审议通过了关于制定《广州视源电子科技有限公司支持创新创业管理办法》的议案、关于召开 2021 年第二次临时股东大会的议案。

7、2021 年 6 月 4 日，召开了第四届董事会第六次会议，审议通过了关于调整公司 2021 年股票期权激励计划相关事项的议案、关于向 2021 年股票期权激励计划首次激励对象授予股票期权的议案。

8、2021 年 7 月 16 日，召开了第四届董事会第七次会议，审议通过了关于

调整 2018 年限制性股票激励计划回购价格的议案、关于新聘财务总监的议案。

9、2021 年 8 月 26 日，召开了第四届董事会第八次会议，审议通过了如下议案：

- (1) 关于《2021 年半年度报告》及摘要的议案
- (2) 关于《2021 年半年度募集资金存放与使用情况专项报告》的议案
- (3) 关于前次募集资金使用情况的议案
- (4) 关于 2021 年半年度计提资产减值准备的议案

10、2021 年 10 月 15 日，召开了第四届董事会第九次会议，审议通过了关于投资扩建总部暨签署投资协议的议案、关于增加部分募投项目实施主体并以募集资金向全资子公司实缴注册资本的议案。

11、2021 年 10 月 27 日，召开了第四届董事会第十次会议，审议通过了关于《2021 年第三季度报告》的议案、关于 2021 年前三季度计提资产减值准备的议案。

(二) 董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司董事会组织召开了 2020 年年度股东大会、2021 年第一次临时股东大会及 2021 年第二次临时股东大会。董事会根据国家有关法律法规及《广州视源电子科技有限公司章程》及《广州视源电子科技有限公司董事会议事规则》的规定和要求，对股东大会审议通过的各项议案进行认真落实和执行，积极维护公司和全体股东的合法权益。

三、2022 年经营计划

根据公司发展战略及实际经营情况，现制定 2022 年的经营计划如下：

2022 年，公司董事会、管理层将带领全体员工继续聚焦主业，把握市场需求和机遇，持续提升产品竞争力和营销能力，深挖增长潜力，进一步提升经营效率和发展质量。

部件业务，持续加大在显示领域的研发投入，从技术上引领显示驱动行业的发展，进一步提升在全球液晶显示领域的市占率，尤其是在全球头部客户的出货

量占比。通过强化运营管理，进一步提升库存周转率和资金使用效率。生活电器业务将加大在自有知识产权变频控制算法领域的研发投入和产品创新力度。通过供应链规模优势、多区域布局和策略备货，保障供应链安全，管控原材料采购成本。通过研发、采购、生产制造全过程质量管理，提升客户满意度，降低质量成本，为客户提供差异化的价值和更有竞争力的产品，进一步开拓市场及深化与客户的关系。

教育业务，通过提升大尺寸产品销售比例，提高智慧黑板等新产品占比等方式不断优化产品结构；将在横向延伸，增加如软件、录播、智能讲台、学生平板、素质教育终端等产品类别的同时，纵向拓展到高教、中职、高职及幼教等多学段。除夯实现有的 To B/To G 业务类型，还计划推出新一代网课学习机，进一步拓展到 To C 市场。

企业服务业务，依托 MAXHUB OS 和协作平台，打通小屏到大屏、软件到硬件、硬件与周边环境的协同，并通过智能会议、智慧金融、智慧医疗、智能制造、智慧能源等解决方案服务行业客户。2022 年，MAXHUB 将推出第六代产品，加深与头部会议软件的深度合作，提供更加便捷、个性化的产品和服务体验。GOODVIEW 数字标牌将继续加大研发投入，对标国际一线品牌，探索高端数字标牌新品，同时积极拓展海外市场，加大对垂直行业解决方案的投入，持续探索以软件运营为核心的服务模式。

海外业务，通过持续为海外客户提供有技术优势的交互智能平板产品和解决方案，拓展客户规模，提升交易客户的份额占比。通过现有营销和服务网络，推动 UC 音视频、数字标牌、计算设备及服务、电力电子和机器人等产品线走向全球市场。公司已启动交互智能显控产品智能制造基地的建设，将提升海外交互智能平板的研发和供应能力，缩短交付周期，提升产品质量，更好地服务海外客户。

LED 业务，通过研发一体化设计，降低产品能耗、提升安全指标，持续构建产品差异化能力。同时加速完善营销及服务网络，构建从标准产品到服务各个行业领域的解决方案。

新业务拓展方面，公司将继续通过内生孵化与投资并购，积极拓展新的业务赛道，如计算设备及服务、电力电子、机器人和生命科学等领域。公司将基于原

有业务技术积累，在新业务领域加大研发投入，做好新业务团队建设，积极寻找各业务的带头人、技术及销售骨干，力争在新业务方向上实现突破，为公司中长期成长注入新的动力。

2022 年，公司将持续提升工作质量和组织运营效率。随着业务及人员规模的扩大，公司将继续在 workflow 优化、信息系统升级、供应链管理体系、质量管理体系、人员能力提升等方面进行改革，进一步提升公司整体运营质量和效率。

最后，公司及董事会衷心感谢全体股东、全球客户、合作伙伴以及社会各界对视源股份的信任与支持。2022 年，公司将继续努力拼搏，秉持对全体股东及各相关方负责的原则，力争达成全年各项经营目标，为股东创造长期价值投资回报！

广州视源电子科技有限公司

董事会

2022 年 4 月 20 日