

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：2024-03

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	投资者网上提问
时 间	2024年5月14日（周二）下午 15:00~17:00
地 点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待 人员姓名	董事长 王洋 副董事长、总经理 周开琪 独立董事 刘运国 财务负责人 胡利华 董事会秘书 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	投资者互动问答 Q1、请问公司业绩的主要增长点是什么？ 在部件业务领域，公司目前以液晶显示主控板卡为基础，向生活电器控制器、电力电子和汽车电子部件进行业务扩展。 在商用显示领域，公司在不断加强 seewo 和 MAXHUB 等业务

的产品技术创新、市场开拓的同时，不断丰富教育和企业服务场景的产品线，加速从单一产品向解决方案的转型。

在计算业务领域，公司业务覆盖个人、商用、类工控、工控等多条产品线，2024 年公司将进一步加大计算业务的研发和市场投入。

全球化一直是公司的战略发展方向，公司将持续推动旗下所有业务的全球化布局，为客户提供高质量的产品和服务。

Q2、请问公司计划如何让毛利率企稳？

公司已积极布局新一代教育和会议交互智能平板产品等相关产品，进一步提升产品附加值并优化成本。同时，公司正持续推进全价值链的降本控费，以改善和提升公司毛利率。

Q3、公司生活电器业务的快速增长可以保持吗？公司的具体措施是什么？

公司生活电器业务依托在算法、声学、热学、射频等基础领域的技术能力和在器件研究领域的积累，为国内外家电客户的冰箱、空调、洗衣机、厨电、小家电等产品提供高可靠性、高性价比的控制器、智能显示模组、人机交互解决方案等，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，助力国内外家电客户进一步提高产品的创新能力，提升综合竞争力。

生活电器市场规模大，未来增长空间广阔。生活电器业务将加强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，进一步加强成本和质量管控，提升客户服务质量，为客户提供差异化的价值和更有竞争力的产品，同时持续开拓海外市场，不断深化与客户的关系。2024 年一季度，生活电器业务持续保持高速增长。

Q4、请问公司教育类智能交互平板未来的业绩增长点在哪里？

公司教育业务正积极从过去的普教市场，进入高等教育和职业教育市场，并从中国市场向海外市场延伸。公司已经发布

的新一代（第 7 代）交互智能平板，不仅有搭载大模型的旗舰款机型，多项功能全面领先的经典款机型，也有体现降本成效的基础款机型，可以满足不同客户群的需要。

在教育业务的交互式智能平板的背后，“希沃魔方数字基座”融合自家以及第三方应用，聚焦设备管理、综合评价、教务管理、教学教研等多个整校治理关键领域及流程环节，实现一站式数据集成、分析、管理，使数据闭环，打破“数据孤岛”，使数据发挥价值。

公司深度合成服务算法备案工作已取得积极进展。视睿教学内容辅助生成算法已于 2024 年 4 月完成备案。希沃教学大模型已经可以正式投入商用。自 2023 年希沃教学大模型首秀至今，希沃课堂智能反馈系统已深入多所学校，赋能超过 1 万节课。2024 年 4 月 19 日至 21 日的第 83 届中国教育装备展上，希沃携旗下多款新一代数字化解决方案亮相，展示 AI 大模型等新技术在“教、学、研、管、评”中的创新应用，引发现场参展观众的热烈关注。

此外，公司教育业务还将积极拓展教学终端、录播等多个产品领域。

Q5、公司计划如何应对教育市场的价格战？

公司教育业务收入 2023 年实现营业收入 553,808.05 万元，同比下降 8.81%，但得益于高质量的产品及服务，希沃交互智能平板的市场份额进一步提升至 50.2%，继续位居行业第一。希沃教学终端、教育录播及希沃魔方数字基座等软硬件产品收入继续保持较快增长。希沃品牌在教育行业的知名度和认可度也得到了进一步提升。

为应对教育市场可能出现的价格竞争，一方面公司研发推出了新一代（第 7 代）交互智能平板，不仅有搭载大模型的旗舰款机型，多项功能全面领先的经典款机型，也有体现降本成效的基础款机型，可以满足不同客户群的需要。另一方面公司将通过不断提升内部运营效率、优化产品成本、提升服务质量

增强综合竞争力。

Q6、请问公司的平板有用 AI 大模型吗？

公司大模型已于 2024 年 3 月 28 日完成备案。

希沃教学大模型，打通了课前、课中、课后全流程，为教师发展带来强大助力。课前可以一键生成课件，课中可以实现课堂观察，通过课堂实录结合多模态的数据分析，实现 3D 课堂孪生，清晰还原课堂细节。第七代交互智能平板内置的专属 AI 算力模块本地化算力达 32TOPS，可以结合教学理论高效、精准分析课堂数据，每节课后 5-10 分钟即可生成 AI 报告，提供专业的课堂提升建议，真正成为老师们“口袋里的教研员”。课后，可以通过教育 PC 快速批改作业，提升教学效率。

2024 年 4 月的 MAXHUB 新品发布会上，MAXHUB 发布 AI 智会解决方案，将领效智会大模型和会议平板、AI 算力终端等产品相结合，聚焦线下会议场景，提供云端及本地化部署，实现实时字幕和实时翻译，生成可回溯的会议记录，自动完成会议纪要和待办总结等功能。

Q7、公司的希沃大模型是否商业化？落地效果怎么样？

希沃教学大模型已经可以正式投入商用。自 2023 年希沃教学大模型首秀至今，希沃课堂智能反馈系统已深入多所学校，赋能超过 1 万节课。2024 年 4 月 19 日至 21 日的第 83 届中国教育装备展上，希沃携旗下多款新一代数字化解决方案亮相，展示 AI 大模型等新技术在“教、学、研、管、评”中的创新应用，引发现场参展观众的热烈关注。此外，希沃将在教育部教育信息化战略研究基地专家及专家团队的指导下，与华中师范大学在教育数字化领域开展深度合作，推进教育数字化发展指标体系研究等项目。同时，希沃亦将联合北京师范大学和相关地方教育局，共建课堂智能反馈系统合作应用示范区，陆续打造区域标杆，从功能到落地，全面推进希沃教学大模型的广泛应用。

Q8、请问公司会议服务产品拓展情况如何？

MAXHUB 在 2023 年 5 月首发会议空间、办公空间、公共空间

三大数字化解决方案。在此基础上，2024年4月16日，MAXHUB召开2024新品发布会推出高效会议解决方案，以领效星云为数字底座，灵活搭配九大会议子系统，打造六大标准化会议场景解决方案，满足全场景的高效协作需求。基于多模态感知、AI超级分辨率技术、雷达触控等技术创新突破，发布会推出全新升级显示交互系统产品。

AI赋能方面，MAXHUB发布AI智会解决方案，包含领效智会大模型、会议平板、AI算力终端等产品，聚焦线下会议场景，提供云端及本地化部署，实现实时字幕和实时翻译，生成可回溯的会议记录，自动完成会议纪要和待办总结等功能。发布会同步推出MAXHUB视频会议超融合平台，4K分体式视频会议终端、4K双目云台摄像头、天花阵列麦克、拾扩声一体机等音视频会议解决方案产品。

根据迪显咨询《2023Q4中国IFPD市场研究报告》统计，2023年中国IFPD会议市场整体出货量下滑17.1%。报告期内，公司企业服务业务实现营业收入162,454.27万元，同比上升2.34%。凭借高质量的产品和服务，2023年，MAXHUB在国内IFPD会议市场出货量市占率提升至29%，连续7年保持国内市场份额第一的领先优势。

未来，公司将继续加大在新产品和新技术的研发投入，提供更多元化、更智能的产品和服务，以满足用户的不同需求，不断提升产品竞争力和市场份额。

Q9、海外市场空间巨大。针对海外市场的拓展，公司有哪些具体的策略？

全球化是视源既定的战略发展方向，公司将继续加大业务全球化发展的投入。为此：

1. 公司将加大全球化人才的培养和引入，并不断完善适配全球化发展的相关政策。

2. 公司将在现有美国、荷兰、新加坡、印度、印尼的基础上进一步完善全球分支机构布局，更好的支撑各项业务在海外

的发展。

3. 公司将进一步加大产品和技术的研发投入，通过不断的产品和技术创新，为客户创造更大的价值。

4. 公司将进一步加大自有品牌的建设，为自有品牌产品进入目的地市场提供助力。

5. 公司将不断完善全球供应链体系，为全球各个区域和国家的客户提供最优的供应交付方案。

Q10、请问贵司针对北美市场在 2024 年的目标是什么？

公司多个业务板块持续耕耘北美市场。其中交互式智能平板所在的商用显示领域，公司一直坚持自有品牌和 ODM 协同发展，两者互为支撑和补充。在北美的教育领域，公司一直坚持通过赋能客户的方式进行发展。根据迪显 2024 年 Q1 全球 IFPD 整体市场研究报告中所显示的北美市场排名，前 8 中 75% 与公司进行合作。在北美的企业服务领域，公司通过与微软的合作不断加强 MAXHUB 品牌的推广。2023 年，公司已有部分产品通过微软认证，并推出多款 Microsoft Teams Rooms 解决方案，构建了与微软的合作模式并建立了在欧美市场的销售渠道，目前更多的相关产品正在认证中将在今年陆续发布。2024 年，公司将进一步加大在包括北美市场在内的海外市场投入，不断完善营销、产品和服务能力，推动业务持续健康发展。

Q11、请问公司的研发投入情况？有没有取得显著的研发成果？是如何激励管理的？

公司的“三院一站”包含中央研究院、中央工程院、创新设计院以及博士后科研工作站，汇聚上百位国内外专业博士与资深专家。其中，中央研究院作为前瞻性基础研究及应用研究机构，主要研究方向为视觉计算、语音信号信息处理、触觉技术、多模态大模型等；中央工程院作为公司的先进工程技术研究机构，主要研究方向为工程材料、创新工艺、射频技术、光学、智能制造以及计算机辅助工程等；创新设计院旨在以设计思维驱动企业发展与创新，开展对工业设计、交互设计、用户

体验等方向的研究；博士后科研工作站，目前在站博士后 17 位，是公司高层次人才培养基地和行业前沿科技创新平台。

为激发员工创新热情，公司搭建了《专利奖励制度》《学术奖励办法》等体系化的创新激励机制，明确需予以奖励的成果、对象、条件、标准及实施细则，鼓励员工勇于探索、推陈出新，促进标志性成果的产出。

2023 年度，公司研发投入 143,676.99 万元，占本年营业收入的比重为 7.12%。在鼓励创新的同时，公司高度重视对创新成果的保护，建立了较为完善的知识产权保护和管理机制。截至 2023 年 12 月 31 日，公司拥有授权专利超过 9,000 件（其中发明专利超 2,000 件），拥有计算机软件著作权、作品著作权超 4000 件。报告期内，公司专利年申请量超过 2000 件，其中发明专利申请占比超 49%。广州视睿为国家知识产权局评定的国家知识产权示范企业，广州视臻和广州视琨为广东省知识产权示范企业。

公司在大模型技术、触觉感知及反馈技术、音频技术、视频技术、连接技术等方面已有多项研究成果位居行业前列，并应用于公司教育业务、企业服务业务等实际场景，丰富并提升产品功能与体验，强化公司产品的综合竞争力。

Q12、对于未来的股价走势，公司计划如何提升股东的长期价值？

公司一方面将继续坚持主业方向的战略投入，积极把握产业数字化和智能化的发展机遇，强化核心竞争力，同时做好精细化管理，降本控费，寻求更长远的高质量发展；另一方面将加大投资并购力度，通过外延方式助力业务取得快速发展；此外，进一步加强与投资者的互动交流，通过多种途径引导投资者形成对公司的长期、稳定预期；最后，坚持采取现金分红等方式，积极回馈投资者。

Q13、公司是否考虑过通过并购来进一步扩大市场份额？

公司坚持围绕自身产业，积极开展外延式投并购布局相关

领域。目前相关工作正在有序推进中。

Q14、公司的智能制造工厂投产了吗？预计什么时候完工？

公司智能制造工厂已经部分投产，办公配套部分将在今年下半年完工。

Q15、请问公司合计将注销多少股份？预计什么时候注销完成？

公司拟回购注销激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票共计 5,222,500 股，此事项尚需提交公司股东大会审议，待审议通过后将根据减少注册资本要求进行公示，预计 7 月份可完成回购注销。

Q16、请问公司还会推出新的股权激励吗？

公司一直高度重视团队建设，人才是视源发展的核心因素。公司一直在探索和评估不同的激励机制，以吸引和保留人才，推动公司的长期发展，让团队共享企业发展成果。公司后续将根据业务发展需要、市场条件以及相关法律法规的要求择机启动新的股权激励计划，并及时披露相关信息。

Q17、请问公司会考虑年中分红吗？

公司坚持通过现金分红等方式，积极回馈投资者。截至目前，公司派息融资比（上市以来累计现金分红/上市以来累计股权募资*100%）超 100%。2023 年，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利股利 8.5 元（含税），共计分配现金股利人民币约 5.92 亿元。该议案尚需提交公司 2023 年度股东大会审议。2021 年至 2023 年度，公司现金分红金额分别约占当期归母净利润的 35%、36%、43.19%。公司董事会已审议通过《未来三年股东分红回报规划（2024 年-2026 年）》，进一步明确和完善分红机制，公司将根据分红回报规划，稳定、持续地回报投资者。

Q18、公司是否有回购股票的计划？对于股东的回报有何长期规划？

公司已于 2023 年 9 月 22 日召开第四届董事会第二十六次会议，审议通过了《关于公司回购股份方案的议案》，以自有

资金回购部分社会公众股份，回购资金总额不低于人民币 1 亿元（含），不超过人民币 2 亿元（含）。截至 2024 年 3 月 29 日，公司回购股份方案实施完毕。公司累计回购公司股份超 506 万股，占公司总股本的 0.72%，成交总金额超 1.99 亿元。本次回购彰显了公司对自身价值的认可和未来发展的信心。本次回购的股份将用于实施股权激励或员工持股计划。

另公司董事会已审议通过《未来三年股东分红回报规划（2024 年-2026 年）》，进一步明确和完善分红机制。未来，公司将统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，坚持持续、稳定的股东回报机制，积极回馈股东。

Q19、请问公司有什么规模产品线作为公司发展的第三台引擎。

在未来发展方面，公司持续拓展新的业务增长点，目前生活电器业务保持较快发展，2023 年营收已突破 10 亿元，电力电子、汽车电子部件和计算设备业务也在持续推进，seewo 和 MAXHUB 也将不断丰富教育和企业服务场景的产品线，加速从单一产品向综合解决方案的转型，同时依托 AI 的赋能，为用户提供更为智能化的产品体验。交互智能平板在海外市场需求广阔，自 2023 年下半年开始，公司海外业务持续保持较快增长。

Q20、请问贵司目前是否有计划自建服务器算力群，还是继续租赁？

公司会结合业务发展的需要，灵活使用不同的服务器算力资源组合。

Q21、公司管理费同比增长是什么原因？

公司 2023 年度管理费用同比增长，主要原因是 2023 年初开始国内、外经营环境恢复正常，公司管理人员积极参加展会、供应商、客户交流等商务活动，导致差旅等费用增加。同时，公司亦加大了管理人才引进，为公司长远发展奠定基础。公司将持续推进控本降费，进一步提升整体运营质量和效率。

附件清单（如有）	无
日期	2024年5月14日