

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：2023-03

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
参与单位名称及 人员姓名	全体投资者
时 间	2023年5月11日 15:00-17:00
地 点	深圳证券交易所上市大厅
上市公司接待 人员姓名	董事长 王洋； 独立董事 林斌； 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	<p>本次业绩说明会分为两个部分，第一部分为公司董事会秘书费威先生针对公司基本情况做个简要介绍，包括公司主营产品、行业地位、财务概况、竞争优势、社会责任、未来展望等，让投资者更加了解公司发展近况。</p> <p>第二部分为投资者针对公司经营业绩与公司高管展开深入交流，具体问题及回复如下：</p>

1、教育面板的需求是否存在减弱的迹象？

答：目前没有减弱迹象。2023 年一季度，公司教育业务已恢复正向增长，其中高职教增长较快，C 端业务发展也符合公司预期。今年以来，公司已陆续发布更懂老师的希沃教学 PC、W3 学习机、希沃听力机等新品，市场反响较好。

在教育信息化 2.0 阶段，国家针对教育信息化、教育新基建方面的政策支持及投入预计将得到进一步保障，为公司教育业务的持续发展提供了良好的机遇，提供了广阔的发展空间。

在普教市场，希沃将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发展机遇，助力智慧校园建设。一方面，开发更为丰富的产品线及应用软件，从教育信息化的教、学、管、评等细分场景，持续进行产品体系的扩充和升级，主要产品包括：交互智能平板、智慧黑板、智能录播、智慧讲台、教学软件、音视频终端、电子学生证、智能实训室等。此外，公司已推出面向教师备授课场景的智能 PC 一体机，得到众多教师用户的好评。随着公司教育产品品类的不断扩充，以及国家教育信息化采购预算的进一步保障，公司国内教育业务未来营收预计将保持较好的增长，希沃智能 PC 一体机、智慧讲台、软件业务也将取得较快发展。

在高职教市场，去年国家推出高职教贴息贷款政策，帮助了部分学校加速相关需求落地。随着高职教贴息贷款政策的实施调整，同时在国家教育数字化建设的大背景下，高职教数字化步入常态，有利于公司高职教业务的健康发展。因此，我们将持续推进高职教业务团队的建设，为高校/职校提供好用、易学、领先的教育数字化应用工具及服务，为支撑公司高职教业务取得快速发展奠定基础。

在家庭智慧教育场景，公司推出涵盖 AI 伴读、5A 成长体系、智慧同步课堂等特色功能的希沃学习机，支持随时随地“磨耳朵”的希沃英语听力机，这些产品均获得多项视觉健康护眼认

证，助力孩子学习护眼两不误。公司认为 To C 端的智能学习终端市场前景广阔，未来将继续加大在这一品类的研发和营销投入，围绕家庭学习场景丰富产品矩阵，加速线上、线下多渠道布局，推动业务快速发展。

2、您好，请问公司在海外的生意模式是什么样的？是否类似国内希沃的 to G 模式？市场规模受何影响较大？政策或经济环境？

答：依据第三方报告，全球教室数量、会议室数量分别为 6,150 万间、7,500 万间，海外教室和会议室中交互智能平板的渗透率较低。在海外教育信息化、企业数字化推进趋势下，智慧商显全球市场空间十分广阔。

2022 年，受俄乌战争、通货膨胀、欧美央行连续大幅加息等影响，公司海外业务承受了较大的压力。但也看到欧美等国家及地区也在持续推进教育信息化采购，发展中国家及地区也不断出现国家级政府主导的教育信息化建设项目，整体海外市场未来发展可期。

全球化依然是公司重要的战略目标。针对海外 ODM 业务，公司一方面会持续从产品、技术、供应、质量、价格等多个方面支持战略客户抢夺更多市场标案，另一方面持续开拓更多的海外大客户，进一步优化客户结构，寻求业务增量。针对海外自有品牌业务，公司已在美洲、亚太、欧洲新设子公司，加快海外当地团队的建设和渠道建设，提升属地国际营销能力，同时逐步拓展海外产品线，持续推进与主流视频会议软件的合作，将更多产品导入海外市场。

3、贵司的数字标牌业务是否可以应用于传媒领域？请介绍一下该业务，谢谢！

答：公司的数字标牌业务已运用于传媒领域，截至 2022 年

底, GOODVIEW 数字标牌连续 4 年保持中国室内数字标牌市占率第一, 成为国内传媒行业、新零售行业数字标牌解决方案首选品牌。

除了传媒领域以外, 数字标牌还应用于金融、零售、展览展示等领域, 如: 农业银行、华润万家、安踏等线下门店。

依托于现有供应链体系和软件内容资源, 数字标牌聚焦于会议、教育、商场、零售、金融等场景, 不仅有效复用了交互智能平板的现有客户资源, 更拓展了新的商用显示器客户群体, 同时依托于软件方面的差异化创新, 积极开拓更多细分领域市场, 为众多行业头部品牌进行产品赋能。

4、今年 Q1 销售费用率较去年同期提升的原因?

答: 第一季度公司销售费用 3.06 亿元, 同比增长 10.70%, 销售费用率为 8.14%, 较去年同期提升 1.54 个百分点, 符合公司整体规划且相对可控。销售费用增加主要为: ①随着国内市场环境的改善, 公司持续发布了多款新品, 同时也加强了与合作伙伴的联动, 相应广告宣传费用和差旅费用等有所增加; ②根据海外业务的长远规划, 公司有序推进海外公司新设、运营团队搭建、海外参展等活动, 并进一步加强与当地合作伙伴的联动, 稳步开拓海外市场; ③新业务在陆续进入销售阶段, 相关营销团队需进一步扩充, 以加速市场导入。

5、上游面板价格触底回升, 对公司毛利率影响预期会有多大?

答: 目前电子消费需求相对疲软, 面板价格呈小幅上涨趋势, 其他原材料供求相对稳定。公司将持续关注供应链上下游的动态变化, 与各大面板厂商保持密切联动, 针对可能出现价格波动的尺寸和型号提前做好应对措施, 充分发挥规模优势。同时, 公司将继续推进供应链及研发设计降本, 改善毛利水平。

此外，公司还将持续推出新产品，不断优化产品结构。近年来，公司自有品牌业务、软件增值服务等高毛利率业务占比在持续提升。整体来看，未来公司毛利率将维持在良性合理区间。

6、近年来汇率变动幅度较大，对公司的汇兑影响如何及应对措施？

答：目前国际政治经济形势愈加复杂多变，受美联储连续加息、国际资本流向格局变化等因素影响，今年以来人民币汇率波动幅度加大。随着公司出口业务占比持续提升，短期人民币贬值有利于产品外销，而外币采购部分原材料的成本有所提升，在自然对冲策略下，外销所致现金流入与外采所致的现金流出基本实现平衡。针对个别月份涉及阶段性的购汇敞口，结合风控管理要求，公司会提前采用外汇远期合约等套期保值工具，以降低汇率变动对公司经营造成的波动影响。

7、2022 年公司人员增长情况是怎样的？未来人员增长的规划如何？

答：公司每年会综合考虑市场环境、当前业务发展状况，以及中长期业务发展的人才需求等因素来确定人员增长规划。2022 年，在外部环境复杂多变的情况下，公司依然保持了人员数量的整体增长，重点在研发、海外销售、C 端业务、新业务各领域积极引进优秀人才。作为一家技术创新驱动发展的公司，我们会面向未来进行前瞻性人才布局，根据新技术、新业务的未来发展需要做好相应的人才储备，保障公司的可持续发展。

8、贵司在人工智能方面做了哪些布局，是否有人工智能大模型相关技术研究或规划？

答：公司于 2014 年成立中央研究院，主要研究方向包括计算机视觉、语音信号处理、触觉感知与反馈、自然语言处理、

	<p>空间感知、数据挖掘等，其相关研究成果已逐渐应用公司教育业务、企业服务业务等实际场景，持续丰富并提升产品功能与体验，强化公司产品的综合竞争力。</p> <p>公司一直密切关注新技术的演变，特别是近期 AI 技术的发展，持续探讨如何与公司教育业务、企业服务等细分场景的深度融合，实现 AI 对行业应用的赋能。随着教育业务、企业服务业务的发展，公司已经在相关领域有了多年的数据积累。在教育领域，已上线希沃白板课件数超 5.5 亿份，希沃白板活跃教师用户数超 660 万人，希沃录播已在超 6 万间教室的直播、巡课、协同教研等场景中提供技术服务支撑；在企业服务领域，超 80% 中国 500 强企业选择 MAXHUB。公司将持续加大 AI 方面的投入，依托相关垂直领域高质量的数据积累，同时加强与外部机构的合作，深入研究基础技术，进一步丰富并提升教育、企业服务等产品功能与体验，为用户提供更便捷易用的服务。目前，公司基于当前 AI 技术发展的相关产品尚处于内部开发阶段。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 12 日