

证券代码：001229

证券简称：魅视科技

## 广东魅视科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	华福证券王鑫昉、袁家亮；东方财富证券邹杰；华安证券杨俊；安信证券钟嘉成；广东金豆子俞武艺；深圳常喜门资产陈妙环；臻珪(上海)资产梁苾萍；北京星辰投资陈伟承；瑞达股权基金陈昶儒；深圳利百加投资基金杨星；上海佰赢投资基金余健；嘉强基金刘锐、戴剑辉、何永彬
时间	2023年5月16日（星期二）下午15:00-16:30
地点	广州天河区黄埔大道中662号金融城绿地中心9楼公司会议室
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 网络视频会议 <input type="checkbox"/> 线上文字交流 <input type="checkbox"/> 电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书兼财务总监江柯 2、监事、技术部经理梁展毅 3、证券事务代表罗嘉健
投资者关系活动主要内容介绍	<p>江柯、梁展毅对公司基本情况、公司产品、公司业务等方面做了简单介绍，并和调研对象进行了交流。本次交流主要内容如下：</p> <p>1、请问公司目前员工比例情况如何？</p> <p>目前，公司销售人员占比60%左右，研发技术人员占比20%左右，剩下的是后勤管理、生产人员，占比也是20%左右。</p> <p>2、请问公司目前海外业务情况如何？</p> <p>前段时间，由于大环境的影响，公司海外业务的开拓受到了一些阻力。但今年以来，随着经济预期向好，对外交流增加，公司将加大力度开拓海外市场，加强与海外客</p>

户沟通合作，进一步提升海外市场销售率。

**3、请问目前公司所用的芯片有哪些呢？是自主研发的吗？如果不是，请问主要是用哪些公司的芯片呢？**

芯片作为核心硬件，对于公司产品有着重要影响。目前，公司所用的芯片作为原材料向外采购，不涉及研发及生产芯片的业务。公司所采购的芯片主要有控制器芯片、存储器芯片、HDMI 采集芯片、通讯芯片、电源管理芯片等，其中，以控制器芯片和存储器芯片为主。以前，公司所用的控制器芯片以华为海思芯片为主，但从 2019 年以来美国不断加大对华为的制裁力度后，公司已成功开发出华为海思芯片替代方案，相关产品已实现量产。公司采购的品牌众多，包括三星、瑞芯微、赛灵思以及一些国产芯片品牌等。

**4、请问目前公司的销售模式是什么？**

目前，公司主要通过系统集成商销售、向 ODM 客户销售以及向终端用户直接提供方案并供货。其中，通过系统集成商销售金额占主营业务收入的比例超过 80%，是目前主要的销售模式。

**5、AI 大模型、多模态技术等新技术，对公司业务有什么影响？**

公司始终关注业界前沿的各种新技术，积极顺应专业视听行业网络化、可视化、高清化的发展趋势，推动技术创新，通过信息技术的实践应用，推动各应用领域系统运行及管理的智能化。

**6、公司三类主要产品的具体应用场景有什么差异？**

目前，公司主营产品分别为分布式系统、矩阵拼接类产品 and 中控系统。针对不同行业、不同的客户群体，我司会提供不同的产品方案，中控系统可搭配分布式系统与矩阵拼接类产品使用。矩阵拼接类产品主要应用于小型指挥

中心以及会议室类型项目。分布式系统主要应用在大型的指挥中心、监控室、调度室、多会议室互联互通等场景。

7、在贵公司 2022 年报中有这样的表述“公司可以将具备强劲 CPU 和 NPU 的芯片应用到产品中，运行图像分析模型如人脸识别、字符识别或者训练其他的模型，实现系统对计算机内容和视频监控内容的感知与监控，在数据采集、图像识别等方面发挥作用，在软件的调度下可以成为分布式系统的算力中心，无需单独部署计算中心即可获得较强算力和解码能力”，请问如何理解分布式算力中心，能否承载大模型 AI 计算需求？

这句话主要是描述公司核心竞争力中的“软件赋能硬件的优势”。关于“分布式算力中心”，可以理解为利用分布式边缘计算技术，将每个节点部件当成小型的算力中心进行边缘云计算，对本地范围内的资源进行算力提取，完成关键数据的提取，并将关键数据进行集中分析，最终满足大模型的 AI 算力需求。

8、我们看到公司的产品能适用于很多场景，基本上都是涉及各类数据，并经汇总整理后把数据用可视化的方式展现出来，并满足各类的业务需求，我们能否把公司定义为一家大数据可视化的高科技企业？

大数据可视化类产品也是目前公司发展的产品方向之一，且已经有了相关产品获得应用。

9、国内外上市公司中是否有业务可比的对标公司？公司与这些对标公司的主要差异在哪？

通常，我们都会与淳中科技这家上市公司做对比。公司与淳中公司的主要差异在于产品结构不同，公司的主要产品为分布式系统，矩阵拼接类产品收入占比较低，而淳中科技以显示控制产品（类似矩阵拼接类产品）为主，分布式产品收入占比较小，而分布式产品的毛利率相对较高。

## 10、请问为什么公司毛利率能持续保持高水平？

2019-2022年，公司主营业务的毛利率分别为84.36%、83.71%、76.43%和77.47%。公司毛利率持续保持在较高水平，主要原因是：

(1) 产品技术含量高。公司毛利主要由分布式系统产品贡献，该产品应用了公司自主研发的ASE计算机屏幕编码等技术，不仅解决了矩阵拼接结构下信息量传输与频率资源的矛盾，具备系统灵活、架构简单、扩展方便的优势，同时因为采用H.264/265编解码方式，和安防视频、远程视频会议可实现软件对接而无需额外新增硬件，使得用户的更多业务需求和业务场景得以容易的实现。公司分布式系统结合了自主研发的多项核心技术，具有较高的技术附加值，因此其毛利率高于一般视听产品毛利率水平。

(2) 软件赋能硬件，提升产品价值。公司产品主要形态为嵌入式软件设备，硬件是软件的载体，核心价值体现在电子电路的设计以及嵌入其中的软件控制程序。公司将自主研发的程序代码烧录进芯片中，使产品实现视音频信号的接入采集、传输交换、分析处理和调度呈现服务等各种个性化功能，实现了低带宽下视频（尤其是计算机视频）端到端无损画质的快速传输。因此，嵌入软件赋能硬件设备，提升了产品价值，使公司主营业务毛利率较高。

(3) 产品定制化和服务附加价值的影响。专业视听产品广泛运用于应急管理、智慧城市、公安指挥、电力能源、轨道交通、司法监狱、气象三防等诸多领域，各专业领域、各类型客户对于产品功能的需求差异较大，厂商需要根据现场应用环境和接入设备的不同进行定制化方案设计，部分应用场景下需进行定制化功能软件开发，故公司具备一定的定价权。同时，在服务体系建设方面，公司已形成了一套完善的包括售前、售中和售后服务的全流程产品或方

案服务体系，更好支撑公司产品和服务的落地、提升客户响应能力、增强用户体验，进一步增加了产品的服务附加值。

(4) 产品品牌知名度较高。经过在专业视听行业多年的探索，公司产品已广泛应用于关乎国家安全和民生发展的指挥中心、会议室集群、监控中心、调度中心、会商中心等业务场景，在应急管理、智慧城市、公安指挥、电力能源、轨道交通、司法监狱、气象三防等领域打造了众多优质案例，公司的产品和服务在这一过程中也逐渐得到市场广泛认可，积累了大量忠实的客户，在国内专业视听领域拥有较高的知名度，产生了一定的品牌效应。

(5) 能有效控制成本。公司的主营产品都是自研、自产、自销的。公司在广州市白云区设有工厂，自主生产产品，能更好地控制成本，有利于保持较高的毛利率。

#### **11、请介绍以下公司子公司的业务情况。**

目前，公司拥有三家全资子公司，分别是广州纬视电子科技有限公司、北京魅视科技有限公司和广州魅视通信科技有限公司。公司设立子公司，主要是基于开展业务的便利性等考虑。广州纬视电子科技有限公司、北京魅视科技有限公司是销售公司，主要是基于销售业务的开拓的设立的；广州魅视通信科技有限公司主要是基于募投项目的建设而设立。

#### **12、请问公司后续有股票激励、定增等规划吗？**

公司于 2022 年 8 月 8 日上市，是资本市场的新兵。目前已有两个员工持股平台，分别是魅视一期企业管理咨询（广州）合伙企业（有限合伙）和魅视二期企业管理咨询（广州）合伙企业（有限合伙）。公司后续将根据自身发展需要及相关法律法规的要求，对股权激励、定向增发等事项进行全面考虑。目前公司仍将主要重心放在提升主营

	<p>业务方向，力求以优异的业绩回馈广大投资者。</p> <p><b>13、公司应收账款金额比较大，是否出现回款难的问题？</b></p> <p>行业特性所致且公司的应收账款周转率高于同行业可比公司。公司一直注重应收账款的管理，制定了《应收账款管理制度》并严格执行。公司依据相应的客户背景、资信情况、双方合作年限等因素，给予客户不同的信用期限。总体上，公司主要客户信用良好，大额款项无法收回的可能性较小。</p> <p><b>14、公司 2022 年营业收入和净利润下滑的原因是什么？如何看待今年一季度业绩情况？预计 2023 年业绩如何？</b></p> <p>2022 年国内外形势复杂严峻，宏观经济下行压力大，给公司造成较大影响，因此当期订单下降、收入减少，随之相关营业成本相应减少。</p> <p>今年以来，随着国内经济恢复向好，公司一季度营业收入与净利润保持正增长态势。根据公司已对外披露的《2023 年度财务预算报告》，公司预计 2023 年营业收入将有 15%~20%的增长。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022-5-16