

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	长城证券侯宾、黄俊峰，个人投资者马长兴
时间	2025年6月13日（星期五）上午10:00-11:30
地点	广州市白云区启德路83号—魅视科技（AVCiT）大厦16层会议室
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input 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、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、罗嘉健带三位调研对象到公司展厅参观，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、请问公司目前整体业务情况怎样，有没有拓展产品线？</p> <p>公司是国内领先的 AI 边缘计算产品和智能分布式视听产品及解决方案提供商，致力于不断提升图像应用技术和视音频联结能力，为视音频信号的接入采集、传输交换、分析处理和调度呈现等提供软硬件相结合的专用视听产品。从 2022-2024 年的营业收入来看，公司的营业收入在 2 亿元左右，主要产品为智能分布式系统、矩阵拼接类产品、中控系统等。公司产品广泛服务于关乎民生发展和国家安全的诸多领域，应用于指挥中心、调度控制中心、会议室集群、监控中心、会商中心等业务场景，在应急管理、</p>

智慧城市、公安指挥、电力能源、轨道交通、司法监狱、气象三防等领域广泛使用。同时，在已有的产品基础上，结合人工智能、边缘计算等前沿技术，公司推出了边缘智能协作平台、AI 人工智能系列产品等，进一步丰富了产品品类。

2、请问这些新的产品对公司营业收入有怎样的影响？

这些新产品现已量产，并已在多个项目投入使用，它们将进一步丰富我们的产品组合，更好地满足市场需求。这些新产品已为公司带来积极的营收贡献，并增强我们在市场中的竞争力。我们将持续关注市场反馈，优化产品策略，以推动公司营业收入的可持续增长。

3、请问为什么公司的毛利率和净利率这么高？

2022-2024 年，公司的毛利率在 75%左右，净利率略高于 40%，这两个数据均高于同行业的公司，主要原因有：

(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。

(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。

(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，公司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。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) 有效控制生产成本。公司的主营产品均为自研、自产、自销。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。

(6) 有效控制运营费用。公司在销售费用和管理费用方面采取了更加精细化的管理措施。我们通过优化流程、提高资源利用效率等方式，在确保业务稳健发展的同时，有效控制相关成本。

(7) 目前，公司主要通过系统集成商销售自有产品，故整体毛利率较高。

公司将不断提高技术创新能力、成本费用控制能力、管理效率能力等，同时会根据公司战略发展需求、市场竞

争程度等因素，适时调整销售策略，不断巩固已有优势。

4、请问公司与淳中科技的差异在哪里？

公司与淳中科技都是专业视听产品及解决方案的提供商，两者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，占营业收入比重超过 80%，矩阵拼接类产品收入占比较低，而淳中科技的专业视听产品（分布式、矩阵拼接类产品都有）只占营业收入 68%左右，另外其他类别包括芯片等产品。公司专注的分布式产品毛利率相对较高，因此相对于淳中科技来说，毛利率高于淳中科技。

5、请介绍一下智能分布式显控升级改造项目。

该项目是公司募投项目之一，在去年上半年作出了相应的变更，如变更了实施地址、实施主体、实施方式等。本项目拟使用募集资金 12,887.47 万元投资建设，其余部分使用自有或自筹资金投资建设。建设内容为分布式音视频显控产品的制造项目。公司拟通过本项目建设，优化生产工艺流程，提升公司产品质量，同时扩充产能，增强公司订单承接能力，获取规模效益，增强公司整体盈利水平，提升公司行业地位。

6、请分析一下公司 2025 年一季度净利润大幅下降的原因及后续展望。

公司 2025 年一季度净利润 5,857,541.26 元，同比下降 59.23%。主要系在建工程转固后相应的折旧成本、运营成本增加以及销售成本有所增加所致。后续公司将加大力度开拓国内国际市场，同时随着新投入使用的魅视研发及办公大楼闲置场地的出租，将在一定程度上增加营业收入，增加公司净利润。

7、请问目前公司主要客户类型是什么，销售模式是怎样的？

目前，公司主要通过向系统集成商销售、向 ODM 客户销售、向终端用户直接提供方案并供货等模式开展业务。

	<p>其中，通过系统集成商销售是目前主要的销售模式，故系统集成商是目前公司的主要客户类型。</p> <p>8、请问公司目前海外业务情况如何？</p> <p>公司 2024 年境外收入降幅较大，对营业收入造成较大影响。主要是受全球贸易保护主义、地缘政治博弈等因素影响。目前公司已在新加坡、香港成立公司，正积极开拓海外市场，加强与海外客户沟通合作。</p> <p>9、目前公司有打算做股权激励吗？</p> <p>公司的股权激励已在公司上市前做了。目前公司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）。后续公司将根据自身的发展情况及长远战略规划来评估实施股权激励的必要性。</p> <p>10、请问公司是否有资本运作的打算？</p> <p>目前，公司专注于主营业务的发展，同时，如果有好的并购标的，与公司长期发展规划相契合的话，公司会积极考虑相关的方案。</p> <p>11、请问公司有什么愿景，未来想成为一家怎样的公司？</p> <p>公司的企业使命是领视界 创不凡，企业愿景是成为受人尊敬的世界级企业。公司将恪守商业道德，以全球化眼光和未来视角谋定发展方向，充分整合全球资源，提升国际化经营能力，追求企业可持续发展，致力于打造具有全球竞争力、影响力和广受尊敬的优秀世界级品牌企业。</p>
附件清单（如有）	无
填写日期	2025-6-13