

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：2020-04

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"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及 人员姓名	中信证券、华泰证券、交银施罗德基金、泓德基金、景顺长城基金、东方资管、施罗德基金、嘉实基金、博时基金、大成基金、中欧基金、华商基金、华夏基金、合煦智远基金、兴华基金、兴全基金、新华基金、BNP Paribas、Hirain Capital、Navigator、摩根士丹利台湾、东方证券、财通证券、国海证券、白犀资产、上海人寿、橡树岭资管、东方睿石资管、源乐晟资管、中兴威资管、拾贝投资、太平洋资产、太平资产、中再资产管理、成泉资本、顶天投资、鼎萨投资、固禾资产、光大兴陇、广州金控、混沌道然资产、盘京投资、景泰利丰、巨杉资管、鸿商集团、华夏未来资本、幻方投资、路博迈、名禹资产、仁桥资产、榕树投资、七曜资管、顺助资管、煜德资管、尚诚资产、同犇投资、望正资本、星石投资、寻常资管、云门投资、挚信资本、中融鼎投资等。
时 间	2020年10月28日
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	副总经理、董事会秘书程晓娜；证券事务代表刘洁

投资者关系活动  
主要内容介绍

### 一、经营概况介绍

2020年前三季度公司实现营业总收入1,243,640.36万元，同比下降4.34%，实现净利润140,436.58万元，同比下降0.65%。从趋势来看，第三季度的市场状况相较前两个季度呈现复苏回暖的迹象。这一变化反映在财务数据上，2020年第三季度公司营业收入同比增长6.81%，归母净利润同比增长1.67%，均实现了同比正增长。受到部分原材料价格上涨及终端产品价格竞争加大的影响，各主营产品毛利率有不同程度的下滑。面临疫情的不利影响，公司今年加强了各项经营费用管控，前三季度总体费用率小幅下降。

### 二、投资者互动问答

**1、公司第三季度营业收入实现正增长，能否简单介绍一下各主要业务的进展？**

答：2020年第三季度，随着下游市场的回暖，液晶显示主控板卡业务的营业收入同比降幅较半年度有所收窄。教育业务和会议市场业务同比实现正增长。在教育业务方面，今年一二季度市场延后的部分采购需求在三季度叠加体现；希沃教育平板在教育培训机构、学前教育及高职教等非公立市场的销售得到进一步开拓；同时积极拓展学生智能终端、录播系统、校园LED小间距产品等除传统大屏之外的新产品销售。在企业服务业务方面，MAXHUB在会议平板市场份额连续3年保持领先，树立了良好的品牌影响力，同时今年在疫情影响下远程办公逐步常态化，一定程度上拉动了市场对会议交互智能平板的认知和需求，公司会议平板业务呈现良性发展的态势。

**2、公司怎样看待第三季度毛利率下降的问题？毛利率下降的主要原因有哪些？**

答：今年前三季度公司整体销售毛利率为26.52%，同比下降约1个百分点，第三季度销售毛利率为25.76%，同比下降4.5个百分点。一方面，去年的毛利率基数是过往年度中比较高的

水平，2019年受益于原材料成本下降等因素，公司整体毛利率提升了7.25个百分点。今年尤其是进入三季度以来，部分电子元器件出现缺货及采购价格上涨的情况，带来了成本增加；另一方面，今年受到疫情影响，国内外市场需求总体上呈现疲软状况，市场价格竞争更为激烈，公司液晶显示主控板卡和交互智能平板的平均单价均有一定下降。

### **3、未来教育业务的成长性主要体现在哪些方面？**

答：在教育信息化2.0阶段，国家在教育信息化方面的政策支持及投入保障，为公司教育业务的持续发展带来了良好的机遇，提供了广阔的发展空间。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机遇，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构建和升级，进一步深挖中小学公立市场的需求和潜力；另一方面，逐步开拓高职高教、教培、幼教市场，为非公立市场提供好用、易学、增效的教育信息化应用工具及服务。

### **4、今年以来会议平板的市场情况如何？公司在哪些细分领域有布局？**

答：今年以来在疫情影响下，远程办公逐步常态化，一定程度上拉动了市场对于交互智能平板的认知和需求，上半年公司的会议平板业务实现营业收入同比增长27.43%，第三季度继续保持良性发展。

MAXHUB交互智能平板是一款集成化、轻量级的高效会议一体机产品，旨在提升用户的会议效率、办公效率，目前主要是面向企业客户，同时我们也正在开拓金融、政府、医疗、新零售等细分市场。除交互智能平板外，为了满足不同细分市场客户对于多元化应用场景的需求，我们也在不断丰富会议周边产品，现已推出LED小间距一体机、无线全向拾音麦克风、传屏盒子、触控笔、会议门牌、演讲台、MAXHUB笔迹等，同时针对

	<p>不同用户的差异化需求，我们可向用户提供个性化的智能会议整体解决方案。</p> <p><b>5、公司 to C 端的产品目前都有哪些？在 C 端的产品营销方面是如何规划的？</b></p> <p>答：公司过去一直以 to B 业务为主，今年在 C 端产品方面进行了一些尝试。基于公司在电子产品方面的设计研发基础及供应链资源，年初推出了斐郡品牌的衣物护理机。在教育领域，近期推出了希沃品牌的网课学习机、小墨备考复习机等 C 端产品。目前这些产品销售规模还非常小，处在用户认知建立和产品推广初期，营销体系尚在搭建和完善过程中，需要引进相关领域的专业人才来加强我们在 C 端市场开拓方面的能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 10 月 29 日