

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：2024-11

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 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（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	中信证券、天弘基金、重阳投资、富达基金、中信资管、理成资产等机构代表
时 间	2024 年 12 月 10 日
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	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>一、公司经营情况整体介绍</p> <p>2024 年前三季度，公司实现营业收入 171.52 亿元，同比增加 11.50%；实现归属于上市公司股东的净利润 9.31 亿元，同比下降 12.33%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 8.64 亿元，同比下降 4.55%。</p> <p>其中，Q3 公司实现营业收入 70.32 亿元，同比减少 0.19%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.36 亿元，同比下降 5.11%。</p> <p>分业务看，公司部件业务 Q3 继续保持稳健增长势头。其中，</p>

液晶显示主控板卡等相关业务持续增长，生活电器业务保持高速增长态势，汽车电子保持平稳发展。

教育业务方面，受采购需求疲软等因素影响，Q3 交互智能平板出货量有所承压，使得教育业务整体营收有所下降，但同比降幅较上半年已有所收窄，市场份额依旧保持绝对领先。同时，交互智能平板均价环比基本稳定，毛利率进一步企稳。希沃教学终端、希沃录播等产品继续保持快速增长，收入贡献不断增加，希沃魔方等软件业务亦持续发展。

企业服务业务方面，Q3 收入继续保持稳健增长。会议平板的行业领先地位进一步巩固。音视频会议终端、数字标牌等产品业务保持良好发展态势。

海外业务方面，Q3 营收同比承压，主要受去年同期基数相对较高、部分区域需求偏弱等因素影响所致，其中 ODM 业务营收同比有所下滑，但自有品牌业务持续保持良好增长。

新兴业务方面，Q3 整体收入同比保持增长。

二、投资者互动问答

1、请问教育业务的发展情况和展望

公司教育业务正在从单一硬件产品扩展至软硬件整体解决方案。其中，希沃教学大模型及其核心应用课堂智能反馈系统快速推广应用，希沃教学终端取得高速发展，希沃录播销售量额均处于行业领先地位，以希沃魔方为代表的软件业务持续发展，希沃学习机销量亦实现快速增长。

近期，中央及地方推出的各项化债政策正在推动外部环境逐渐改善。公司将密切关注并积极把握有关政策的出台和落地实施所带来的市场机遇。与此同时，公司将加速推动教育和人工智能技术深度融合，促进公司教育业务稳健发展。

2、请具体介绍希沃大模型的发展情况及展望

2024 年 8 月，中共中央、国务院《关于弘扬教育家精神加强新时代高素质专业化教师队伍建设的意见》将数字化赋能教

师提上日程,提出“到 2035 年,数字化赋能教师发展成为常态”。

2024 年 12 月,教育部发布《关于加强中小学人工智能教育的通知》,指出“建设泛在化教学环境”、“加强评价引领”。

目前,希沃教学大模型可实现 AI 人机协同备课、AI 课堂反馈、AI 教学研讨、AI 智能识别、AI 作业设计和辅导、AI 百宝箱、AI 微格教师等功能,助力教师能力成长、赋能课堂教学提质增效,助力学生自主学习,与政策导向紧密契合。

希沃大模型持续迭代升级,2024 年 10 月发布的 2.0 版本在算力、数据、算法、场景方面得到了大量的扩展和优化,产品领先优势进一步扩大。其中, AI 课堂反馈方向上的核心应用课堂智能反馈系统的教学分析评价指标进一步丰富、优化,课堂点评效果、课堂 3D 布局效果、课堂行为识别效果、课堂语音识别效果等均实现大幅提升。

凭借着独特的产品及方案优势,希沃大模型核心应用希沃课堂智能反馈系统正在全国范围内快速推广。截至 2024 年 9 月底,已建成 14 个重点应用示范区,覆盖超 1,000 所学校,生成超 75,000 份课堂智能反馈报告。

希沃正在加快与各地教育部门、学校的合作步伐。2024 年 11 月,希沃入选为首批“上海市中小学人工智能教育基地”。同月,希沃与广东省教育厅签订战略合作协议,未来将在“人工智能+教育”、国家中小学智慧教育平台全域应用试点、教师数字素养能力提升等方面展开合作,共同探索智慧教育促进基础教育扩优提质的有效路径。

公司将充分利用自身数据资源优势,不断提升希沃教学大模型技术能力,推进人工智能技术与教学教研的深度融合,教育教学质量提升,并就 AI 人机协同备课、AI 课堂反馈等功能进一步探索商业落地方案。

3、请问部件业务的发展展望

公司 TV 板卡业务将保持稳健发展,公司将持续拓展大客

户份额并拓展电源板卡、投影板卡等新方向业务。

生活电器业务保持高速增长态势。随着海内外客户的开拓，预计将继续保持高速增长。

汽车电子业务将积极发掘优质并购标的，进一步拓展业务布局。

4、请问海外业务的发展展望

公司坚持 ODM 业务和自有品牌业务并行发展策略。其中，ODM 业务在欧美等成熟市场继续维持交互智能平板产品市场份额的同时，抢抓新兴市场发展机遇，并协助相关客户拓展音视频、数字标牌、PC 等产品品类。自有品牌业务大力推广 MAXHUB 品牌，联合微软、英特尔等全球生态战略合作伙伴加速拓展欧美会议市场，同时持续加码中东、东南亚新兴国家的教育市场。

目前，公司已在越南等地布局海外供应链，以满足不同市场区域 ODM 客户的出货需求。同时，公司将进一步完善海外供应链布局，以保障供应链安全、稳定。

5、请具体介绍海外自有品牌会议业务的发展展望及与微软的合作进展

海外会议市场空间广阔。为了助力海外企业用户提升会议远程协作体验，MAXHUB 与微软密切合作推出了适用于 MTR 的 XT 系列方案（即 XT Series for Microsoft Teams Rooms）。该系列现已正式推出 XCore Kit 以及 XCore Kit Pro 两款产品，主要配置均为触控控制台和计算单元，目前已量产出货。

公司正在加速推进微软认证，并着力海外销售渠道及本地化运营服务网络的布局，助推海外自有品牌业务实现较快发展。

6、请问新兴业务的发展情况

公司持续加大对 LED、计算设备、电力电子等业务领域的投入，相关业务均保持快速增长。

其中，LED 业务依托 DCI 认证电影屏，年内在海内外实现

	<p>多屏落地，其行业首创的三折沉浸式 LED 电影屏系统，可为客户打造“数字沉浸空间方案”，适用于电影院、发布会等应用场景。</p> <p>计算设备业务在智能制造和智慧城市等产业应用领域持续深耕，客户拓展取得积极成效。电力电子业务聚焦户用储能、UPS 等核心领域，持续加大投入，积极开拓国内外市场，多条产品线取得突破。</p> <p>针对新兴业务的未来发展，公司一方面将加大研发与人才投入，不断优化和完善产品和技术；另一方面积极抓住海外市场机会，推进业务规模的进一步扩张。</p> <p>7、请问公司的人力资源规划</p> <p>公司不断选育、吸纳优秀人才，保持员工的合理流转，并根据公司战略布局及不同业务发展情况合理配置人力资源。</p> <p>同时，公司高度重视提高经营管理效率，促进员工人均产出的提升，使公司保持活力，不断实现技术创新和业务拓展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 11 日