

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	招商证券李哲翰、陈云鹏，中邮证券王晓萱，华鑫证券毛正，同泰基金麦健沛，博芮东方谢佳鑫，北京盈创世纪投资王金平，远东宏信马良，广东小禹投资黎仕禹、李文来，深圳祝融部落投资何泽延，广州路翔投资李正，狮子匯基金投资罗东海，证券时报范莉莉，路演光年黄景荣
时间	2024年6月25日（星期二）上午10：30-12：00
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"/> 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、监事主席、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、请问公司目前的主要友商有哪些？</p> <p>目前，公司的主要友商有淳中科技、深圳东微智能、等企业。</p> <p>2、请问目前公司的销售模式是什么？</p> <p>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是目前主要的销售模式。</p> <p>3、请问公司目前海外业务情况如何？</p>

目前，公司正加大力度开拓海外市场，加强与海外客户沟通合作，可以看到近年来海外业务销量有所提升。

4、请问目前公司收款模式是怎样的？

目前，公司主要的结算方式是全款发货或预付款模式。公司会根据双方合作时间、合作业务规模、具体项目等情况变化而调整结算方式及信用政策。

5、请问目前公司应收账款的情况是怎样的？

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。依据相应的客户背景、资信情况、双方合作年限等因素，公司会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。

6、公司有无人工智能等技术相关产品，对公司业务有什么影响？

公司积极顺应专业视听行业网络化、可视化、高清化的发展趋势，以视频显示、坐席协作为基础，在指挥调度场景下对人工智能技术应用、大数据可视化技术、AI 数据采集以及云计算产品与音视频技术超融合技术方面进行了深入研究，结合人工智能、边缘计算、大数据、结构化分析等前沿技术，在分布式架构下，产生了更多智能化应用，如分布式+AI 大模型、分布式+AI 边缘计算、5K Copilot 智慧会议、5K Copilot KVM 智慧座舱等，得到市场的认可与应用，为公司产品赋能。

7、请问为什么公司毛利率这么高，能持续保持高水平吗？

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) 能有效控制成本。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) 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。

8、请问公司目前有在汽车领域布局吗？

目前，公司还是继续专注于主营业务，不断优化分布式系统产品的功能，同时根据前沿技术的发展趋势，不断调整自身研发的方向。现在暂未在汽车领域有所布局。

9、目前公司的募投项目进展如何？

根据公司《2023 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》，公司的“智能分布式产业升级及总部办公中心建设项目”和“营销网络建设项目”建设情况较为顺利，“智能分布式产业升级及总部办公中心建设项目”预计今年能完工并投入使用。公司 2023 年度股东大会已审议批准了《关于部分募集资金投资项目投资总额、实施方式等变更的议案》，公司正在有条不紊地推进“智能分布式显控升级改造项目”的建设。

10、公司 2024 年一季度业绩下滑的原因是什么？公司未来新的增长点有哪些？

公司的销售情况存在一定的周期性，下半年一般是需求旺盛期，同时由于经济环境及市场竞争等因素，公司业绩出现正常波动。未来，公司将继续努力保持国内已有的

	竞争优势及市场份额，坚持“垂直到底，横向到边”的销售策略，配合国家政策发力方向，不断下沉国内市场。同时，公司也将积极开拓海外市场，尝试在海外设立公司，利用已有的技术优势和品牌策略，提升海外市场的份额。
附件清单（如有）	无
填写日期	2024-6-26