**证券代码：002955**   **证券简称：鸿合科技**

**鸿合科技股份有限公司**

**2019年度业绩说明会活动记录表**

编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 √业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 2019年度业绩说明会网上参与者 |
| **时间** | 2020年4月28日9:00-11:00 |
| **地点** | 现场地址：融新科技中心F座会议室  路演网址：“全景•路演天下”（http://rs.p5w.net） |
| **公司与会人员** | 董事长邢修青  董事、总经理王京  董事会秘书孙晓蔷  财务总监谢芳  独立董事李晓维  保荐代表人东兴证券投行董事总经理王璟 |
| **业绩说明会主要内容介绍** | 1. **请问公司教育业务的销售模式是什么？**   **答：**您好，公司采用行业内普遍的销售模式，以经销为主。教育业务的主要用户为中小学和高校、幼教、培训机构、企事业单位和政府机构等，谢谢您对公司的关注。  **2、公司2020年对国内商用市场开发有什么规划和战略？**  **答：**您好，公司商用业务集团未来3年将以打造全球交互显示领导品牌为战略目标。2020年，商用业务集团面向全球市场，将跨部门整合交互显示产品、信和时代、高端集成等业务板块，打造创新体验的交互显示产品及方案，聚焦会议场景，面对在线会议、居家办公、无边界协同、数字化管理的巨大市场需求，为用户提供以会议应用为核心的高效、专业、极致体验的产品及方案。  **3、公司自有品牌“newline”和海外的ODM客户如何解决市场上的竞争关系？**  **答：**您好，公司在全球范围内提供ODM/OEM服务，拥有如Promethean等优质客户。公司注重与客户合作共赢，为客户提供满意的产品和优质的服务，共同开发全球市场。感谢您对本公司的关注。  **4、请问公司未来一年对产业上下游整合有哪些具体思路？是否有投资或者并购的计划？主要集中在教育和商用链条上的哪几个环节？**  **答：**您好，未来，公司在继续深耕主业的基础上积极寻求内生、外延的机会，加大在产品研发、技术创新方面的投入，沿着交互显示核心技术路线和应用场景，进一步延伸业务触角。 并购是较多上市公司实施发展战略的重要手段，公司将从整体战略出发，围绕公司主业进行并购。  **5、爱学班班软件的研发是否会在加大软件和硬件的结合？**  **答：**您好，公司推出的“智慧教室”解决方案，将智能交互设备和交互式教学软件（例如鸿合π、爱学班班等）无缝对接，从软硬件多维度推进信息技术和教育教学深度融合。其应用贯穿课前、课中、课后教学全流程，为师生带来互动教学全新体验。此外，鸿合爱学与阿里巴巴旗下的钉钉建立了紧密合作关系，依托钉钉平台可为教育用户提供硬件+软件+服务的整体解决方案。  **6、公司专利申请未来三年有什么规划？未来还会遇到专利诉讼吗？之前的专利诉讼是怎么和解的？会对未来公司的经营产生影响吗？**  **答：**您好，公司有专门的知识产权管理部门，强化境内外知识产权的风险控制及管理，并制定了完善的侵权纠纷应对措施，同时，全球积极进行知识产权保护的布局，降低境外各方面经营风险。截至2019年12月31日，公司及其控股子公司共取得专利499项，取得计算机软件著作权共277项。在2019年8月12日，公司与视源股份签订《和解协议》，双方达成和解。该诉讼对公司的财务状况和经营成果无重大影响，不会对公司的持续盈利能力造成重大不利影响。  **7、请问公司现有业务的长期增长潜力如何？公司未来的市场机会在哪？**  **答：**您好，公司现有的教育业务和商用业务均保持着良好的增长态势，公司未来仍将继续聚焦教育和商用两个领域。 从教育行业来看，教育信息化需求强烈，预计在线教育也将迎来发展良机。从需求端看，根据艾瑞咨询数据，目前国内有 50.7万余所学校（含学前教育）、2.6亿余名在校生（含在园人数）和1600余万名在校老师，对信息化有持续的庞大需求。从商用市场来看，根据Futuresource研究报告，全球智能交互大屏的渗透率不足3%，根据国家统计局的统计数据，2018年国内注册企业数量超过3,000万间，全球可能超过2亿间，会议室市场前景广阔。而且全球新冠肺炎疫情的爆发助推了在线业务的服务需求，有利于培养用户使用习惯，进而提高企业的市场渗透率，并逐步成为刚需。作为主业为智能交互显示行业的鸿合科技，疫情引发的“在线经济”将对鸿合科技带来业务增长机会。  **8、请问“newline”是否会在教育市场广泛应用？**  **答：**您好，公司旗下“newline”品牌在海外的教育市场有广泛应用。海外的教育市场在政府长期计划支持、学校需求稳定增长的背景下具有良好的前景，市场可拓展范围较大，公司的市场开拓情况进展良好。北美、欧洲和亚洲等多国政府重视学校的信息化建设，先后启动了相关项目并给予配套资金，用以支持学校对智能交互显示产品的采购和应用。新冠疫情在国外的爆发，会进一步刺激海外教育信息化发展，对行业有正向促进作用。  **9、鸿合在品牌建设与市场推广方面有何规划？**  **答：**您好，公司将把双品牌战略融入到业务各环节中，加大“鸿合HiteVision” 智慧教育品牌与“newline” 全球商用品牌的传播和推广力度，并利用新媒体特性，拓展品牌宣传方式和渠道，提升品牌影响力。同时公司的产研一体化优势为品牌战略提供强大支持，深圳产业园、蚌埠产业园的布局既能够快速响应市场需求为品牌赋能；又能够以关键制程整合为两大品牌提供高品质、高水平的产品，持续进行工艺改进。  **10、疫情对公司传统硬件业务有什么影响？**  **答：**您好，虽然疫情影响公司短期业绩，但疫情让在线教育、在线会议办公理念深入人心，并加速提升了人们对在线教育、在线会议，以及交互显示产品的认知。当在线教育和在线办公逐渐成为人们学习与工作中的常态，则将有利于公司获取长期市场红利，使公司教育业务加快从产品向服务转型，使公司商用业务加速内部整合，并将强化不同业务板块的协同作战能力。  **11、请问公司近三年的收入业绩如何？**  **答：**您好，公司2017年度、2018年度和2019年度的营业收入分别是361,694.82万元、437,795.52万元和483,046.97万元，2018年和2019年增长率为21.04%和10.34%。谢谢您对公司的关注。  **12、请问公司2019年度经营情况？**  **答：**您好，2019年我们主要做了以下几件事情：一是登陆资本市场，完成IPO。二是制定未来三年发展战略，并同步进行组织架构的优化。三是“鸿合HiteVision”智慧教育持续升级，实现销售额的持续攀升。四是 “newline”全球商用大力开发全球市场，不断推出创新产品。五是围绕教育和商用两大核心业务，深化产业布局，拓展新应用场景。六是继续加大研发投入，强化产研一体化的研发体系。  **13、请问今年贵司在激光投影机方面有什么规划?**  **答：**您好，目前，中国投影机行业规模增速较快。随着规模不断增加，越来越多的新老企业在行业中表现优异。公司重视与友商的合作共赢，并愿意与各方建立良好的合作关系。  **14、公司2020年对市场开发有什么规划？**  **答：**您好，2020年，公司智慧教育将加速由产品向服务逐步转型，打造“一核两翼”，开启鸿合教育服务元年。公司将突出自身资源优势，以深圳、蚌埠的产业园为基地，依托“产教融合”政策红利，快速推进“教师培训业务”，并以“师训服务”为抓手，系统提高老师的信息化素养，增强老师实操能力，服务“教育信息化2.0”的进程，为教育行业做最基础的底层建设。同时，公司将加大AI、5G和大数据的研发，围绕“教室场景”为学校、老师、学生提供“设备互联、数据互通、师生互动”的端云服务。  公司商用业务未来将以打造全球交互显示领导品牌为战略目标，面向全球市场，整合交互显示产品、会议解决方案、高端集成等业务，打造创新体验的交互显示产品及方案，聚焦会议场景，面对在线会议、居家办公、无边界协同、数字化管理的巨大市场需求，为客户提供以会议应用为核心的高效、专业、极致体验的产品、方案及服务。感谢您对本公司的关注。  **15、全球疫情蔓延，尤其是欧洲地区，对公司2020年Q2、Q3业务将有哪些影响？**  **答：**您好，新冠疫情在国外爆发，短期会对公司海外业务造成一定的冲击。但长期来看，会加大云视频会议的市场需求，增加云视频会议和远程办公模式的普及度，对行业有正向的促进作用，也会给公司带来机遇。感谢您对公司的关注。  **16、目前公司产品覆盖了北京多少高校？占比多少？**  **答：**您好，公司产品覆盖北京多数高校。谢谢您的关心和支持！  **17、鸿合在海外的市占率是多少？有哪些重要客户？有什么重大策略？ 海外增长是我们投资人非常关注的。**  **答：**根据Futuresource数据，2019年“newline”全球商用品牌在全球商用市场销量占比位列第三。北美、欧洲、印度、亚太是海外商用领域的战略性市场，也是公司商用业务开拓的重点，公司在上述地区均拥有广泛的客户群体。2020年，公司商用业务集团面向全球市场，将整合交互显示产品、会议解决方案、高端集成等业务，打造创新体验的交互显示产品及方案，聚焦会议场景，面对在线会议、居家办公、无边界协同、数字化管理的巨大市场需求，为用户提供以会议应用为核心的高效、专业、极致体验的产品及方案。  **18、今年有没有计划参与行业内的大型展会？这样可以让投资者线下接触到公司的新产品。**  **答：**公司计划参加今年的InfoComm China展会、中国教育装备展。海外的展会情况因为疫情的原因，或有取消或者延后。公司将通过如“云”展会和线上发布会等新形式发布公司的新产品、服务和解决方案。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年4月28日 |