**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 |