**证券代码：002955 证券简称：鸿合科技**

**鸿合科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （投资者线上交流会） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 本次线上交流会由北京上市公司协会联合约调研平台举办，通过约调研平台和腾讯会议系统完成。参会人员名单由约调研平台提供，包括广发证券股份有限公司、川财证券研究所、中泰证券（上海）资产管理有限公司、金库（杭州）创业投资管理有限公司、开源证券研究所等机构。 |
| **时间** | 2020年6月24日 上午9:30-11:00 |
| **地点** | 现场地址：融新科技中心F座会议室  线上交流地址：  https://www.yuediaoyan.com/research/index.php/Home/Live/roadshow\_detail/id/2876?code=0331RWwG0wOTfg2QXtyG0xONwG01RWwO&state=STATE |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长邢修青  总经理王京  董事会秘书孙晓蔷  财务总监谢芳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 本次投资者交流内容概要：  **1、公司准备从产品转为服务，请问领导认为疫情过后，线上服务领域的发展前景大吗？**  线上领域将是未来的趋势，公司打造的智慧课堂即是“互联网+教育”新型教学模式的体现，并且与钉钉和ZOOM的合作，也证明了公司对这方面的重视。未来，公司将坚定的拥抱线上机遇。  **2、公司与钉钉平台合作软件“爱学班班”，截至目前累计获得多少家校用户？公司后续准备将如何转换成为自己线下产品用户？**  “爱学班班”软件主要为老师提供备授课服务。在钉钉平台上，截至目前累计开通学校超过 1 万所，每周有数万名老师在线使用。软件产品所服务的线上用户，为公司品牌和产品口碑带来提升；同时，公司也在不断摸索这类产品在线上平台商业化的可能性。  **3、公司除了newline产品外，是否有搭建网络视频会议平台的打算？**  目前公司没有搭建网络视频会议平台的计划。鸿合将会关注特定行业、特定大客户的解决方案式的服务需求。   1. **公司与ZOOM的合作目前进展如何？ 未来是否还会有其他方面的合作？**   公司与ZOOM的合作正在稳步进行。目前双方正在进行现有产品与方案的整合，处于市场摸索和新产品开发阶段，公司今年会推出新产品。   1. **请问公司商用业务国内市场的开发思路和战略？以及这块的业绩释放节奏是？**   公司国内市场的战略定位是“开放合作”，我们聚焦做好云会议的终端产品及智能会议室应用方案，与开放的“云视频会议平台”进行“云+端+会议场景”的开放合作。   1. **公司强调重视自主生产的能力，但是根据目前的数据显示，视源的综合盈利性以及产品毛利率皆高于鸿合，请解释鸿合的自主生产优势具体体现在哪里。**   综合盈利水平及产品毛利率受多方面因素的影响。公司坚持走自主研发和自主生产的产研一体化道路。公司自建两个高端制造基地，一方面可以及时响应市场需求，快速将研发成果转化为产品投放市场；另一方面可以在生产过程中持续进行工艺改进。此外，基于公司较强的工业设计和工业制造优势，公司生产线还可为其他客户进行代工，从而扩大业务范围、增加收入和利润，提升市场份额和品牌影响力。   1. **公司期间费用率的趋势预计？**   疫情期间，费用有所降低。未来随着战略的推进，公司在市场推广、人才引进，以及研发投入等各方面的支出将会加大，预计费用会是一个上升的趋势。   1. **公司的线上化是否已尝试收费，效果如何，成熟的商业模式如何打造？**   目前，公司和钉钉正共同探索为学校服务的商业化模式，鸿合云平台也在探索新的模式，并与有付费意愿的学校和地方政府沟通。除此之外，公司也正在积极探索各种商业模式。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年6月24日 |