

证券代码：002955
技

证券简称：鸿合科

鸿合科技股份有限公司
2020 年度业绩说明会活动记录表

编号：2021-005

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	公司投资者
时间	2021 年 4 月 23 日 上午 9:00-11:00
地点	全景网（ https://rs.p5w.net/html/125927.shtml ）
上市公司接待人员姓名	董事长邢修青 董事、总经理孙晓蕾 副总经理、董事会秘书夏亮 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、公司未来主要的发展方向是什么？ 公司围绕“成为以教育信息化为龙头的全球交互显示产业领导者”的战略，全面向教育聚焦。教育业务以“鸿合 HiteVision”品牌为核心，深耕教育行业，顺应教育信息化 2.0 计划，扩展业务内涵，打造“一核两翼”，由产品向服务逐步转型。国内商用业务以“newline”品牌为核心，聚焦云视频会议场景，扩展产品内涵，由产品向方案和服务进一步延伸。 2、公司是否会继续在硬件制造上投入新一轮的研发制造？

公司坚持“产研一体化”的发展方向。目前公司在北京、深圳、台湾新竹、保定等地设立软硬件的研发基地，拥有一支600多人的软硬件研发团队。其中，深圳南山科技园的深圳研发基地作为全新打造的交互产品及视频产品研发基地，是针对新型交互技术、视频技术、图像处理、光学设计、基础电路和结构设计，以及用户体验等核心技术深入研发，整合国内外科研力量，打造更加智能的交互产品和视频产品。

公司也通过与中科院等国内的科研院所开展产学研合作，在交互技术、机器视觉、人工智能等方面均取得技术领域的成绩。

公司上市时的募集资金也计划改善研发环境，配置先进的实验测试设备，建立与公司发展战略相适应的现代化研发平台。

未来公司也将不断加大对研发的投入，不断提升公司的制造能力。

3、经过本次疫情，线上办公，教育会有新的市场发展，公司未来在线上教育、医疗、居家等领域有什么布局计划？

公司在疫情期间已经在线上教育领域做了一些布局，在疫情期间，公司向全国学校和师生推出免费的“鸿合直播互动课堂”，与钉钉联合推出“疫情防控、停课不停学解决方案”，以及嵌入于钉钉平台中的公司旗下应用软件“爱学班班”等，全力助力疫情防控，服务全国师生。

目前，鸿合爱学班班作为钉钉平台的重要教学应用工具，已经与钉钉联合部署十六个区县的教育局和学校，为智慧教室提供硬件、教学软件、课程内容产品和服务，拥有超过一万所学校用户，服务数十万名老师，建立了良好口碑。未来，公司会根据实际需要，做好在线教育领域相关的布局，助力鸿合智慧教育生态的实现。另外，公司的商用品牌 newline 除了在会议场景外，也在党建、金融等领域使用。

4、公司目前产能是多少？

公司目前产能约 60 万台/每年，随着公司深圳、蚌埠两大生产基地的全面竣工投产，预计产能将提升至百万台。

5、公司未来商用的发展规划是什么？

未来，公司国内商用业务将聚焦云视频会议产品及服务，聚力行业生态合作伙伴，强化品牌影响力、云会议专业能力和产品竞争力，夯实硬基础的同时，引进专业人才，优化组织架构，提升软实力。海外商用业务将加大开拓国际市场的力度，发挥海外本土化经营的优势，并借鉴国内成熟的服务模式，制定落地的营销策略，保持增长。

6、可否介绍一下公司教育产品的发展历程？

公司作为较早进入教育信息化领域的科技公司，自设立以来始终聚焦主业，以自然交互技术、触控技术和教育资源为抓手，整合大尺寸显示方案和多媒体方案，着力提升产品性能，增强产品使用体验，通过不断投放新产品，激发和引领新需求。2000 年，公司推出视频展台产品，通过掌握 ISP 芯片编解码技术以及视频图像处理技术，提高了视频画面传输效率，并利用国内生产成本优势，短期内实现了对国外产品的进口替代并形成了较大的市场优势，奠定了公司的技术基础。2008 年，公司准确判断国家教育信息化的发展趋势，在短焦投影技术成熟和成本下降的背景下，结合自主研发的触控技术，在国内率先推出了电子交互白板，几年内迅速占领市场并成为了全球出货量第一的公司，奠定了公司的市场基础。2013 年公司紧抓大尺寸液晶面板技术成熟和国内教育经费放量增长的机遇，及时推出智能交互平板产品，深圳坪山研发生产基地在 2015 年实现投产，奠定了公司的产研一体化基础。2017 年，公司率先在行业中推出智慧黑板，将传统黑板与智能交互平板无缝结合，实现了互动教学的创新突破，大幅提升了教学交互体验，得到了市场的极大关注。目前，公司已具备为客户提供技术领

先、综合全面智能交互显示产品的能力，主要产品市场占有率多年领先。与此同时，公司以“设备互联、数据互通、师生互动”为核心，促进教育信息化技术与智慧教育场景深度融合；通过升级智慧黑板、智能交互平板、白板一体机、高清展台、激光投影机、电子书包等硬件产品，并增添双师课堂、无线投屏、互动课堂、AI 应用等软件新品，让教与学紧密结合，贯穿课前、课中、课后全流程，为全体师生带来全新体验。

7、公司教育产品智能交互平板价格会继续下降吗？

公司的产品会随着市场供需关系、产业链变化等环境因素而进行价格调整。

8、国内、海外业务毛利率、净利率水平？

海外市场的毛利率相较国内要高，**newline** 海外品牌特色之一是本土化运营，海外人员成本费用较高，所以费用率也比国内高。

9、公司给经销商的价格与终端售价是多少？给经销商的返利有多少？售后服务体系是怎么构成的，公司负责还是经销商负责？经销模式会不会造成公司无法获取终端用户的真实需求？

公司与经销商有两种合作方式，项目型按每笔订单谈，没有统一标准；公司对分销型经销商有奖励，其售价仅作参考，不做限制。公司与经销商是上下游关系。经销商起到的作用主要是市场推广、系统集成和对终端用户进行简单的培训。售后服务方面，简易日常的是经销商做，技术难度高的由公司负责。公司配置 400 电话、APP、微信，应对客户的售后咨询。公司、经销商、客户是三角关系，不是串行，公司直接接触用户，进行推广、服务。客户若与经销商提出需求，公司亦会通过经销商获取信息，与经销商共同完成相关工作。

10、募集资金的使用情况怎么样？

截止 2020 年 12 月 31 日，本公司累计使用金额人民币

83,962.99 万元，募集资金专户余额为人民币 8,283.09 万元，其中尚未赎回理财产品本金为人民币 62,700.00 万元，用于临时补充流动资金人民币 19,000.00 万元，置换预先投入募投项目的自有资金人民币 5,078.03 万元，活期存款利息收入人民币 225.83 万元，募集资金购买理财产品的累计利息收入扣除银行手续费支出后的净额为人民币 4,448.58 万元，尚未支付的发行费用 113.29 万元。

11、爱学班班主要有哪些功能？

提供除英语之外 K12 所有学科全学段的内容课件，包括课前、课中、课后都有对应的内容提供给老师。

12、公司是否已经有软件产品方面的收益？

当前软件产品在公司营收中占比较小，随着用户消费习惯的改变、学校信息化建设的采购从设备逐渐向软件、内容偏移，软件产品商业化可能性提高，公司的软件业务存在拓展机会。

13、公司业务的区域属地化是否比较明显，公司重点拓展区域在哪、区域占比情况？

公司全球化经营，国内业务遍布全国各地，海外重点布局区域亚太、北美、欧洲、印度。北美销售额目前最大，其他地区也在继续增长。

14、公司的产品与云视频有什么关联？公司是否在该领域有战略布局？

公司大屏中都有云视频服务模块，支持高清视频会议录制、屏幕共享、无线传屏、实时互动等功能。其中，商用领域目前主要和腾讯等服务商合作。

15、公司重要的商用业务或战略合作伙伴有哪些？是否在国内外分别部署不同方向的战略合作伙伴？部署的原因是什么？例如华为、阿里等，具体的合作内容是什么？

公司旗下面对智能会议市场推出的系列交互智能平板，已成功应用于交通银行、大众汽车、能建集团、阿里巴巴、腾讯、

南方电网、奥园地产等知名企业。

16、公司每股经营活动现金净流量 18 年 4 元多，19 年 0.4 元，2020 年 0.6 元。原因是什么？

公司一直注重核心技术研发和行业布局，持续引进高端人才，优化人员结构。同时，疫情期间为了做好以企业为主体的社会责任，和上下游公司一起共渡难关。

17、公司如何定义智慧教育？鸿合的智慧教室与其他的智慧教室相比是否有差异性？

公司从广义上理解教育发生的场景，包括家庭、校园、校外培训机构、虚拟空间、社会实践等，这些场景中发生的教育行为，都有助于受教育者掌握知识、建构自己对世界的认知，形成自己的价值观、世界观、人生观，从而发展成为一个人格健康、具备符合时代发展所需要能力的人。我们认为，在这些场景中，基于信息化技术、助力发现学习过程中的细节、改善学习方法、帮助学习者发现自我，实现个性化学习的行为都属于智慧教育的范畴。作为教育信息化的一个主要场景，教室内的发展历程，第一阶段的多媒体教室主要是解决多媒体课件及教学资源的显示和触控交互，随着教育信息化的深入，教室里面的信息化设备越来越多，智慧黑板、智能交互平板、展台、录播、中控、数字广播、电子班牌、电子书包等，彼此之间缺少打通，形成了应用孤岛和数据烟囱，带来使用上的不便与效率不高；另外随着新的技术，如云技术、人工智能、物联网、5G、大数据等的发展，也将逐步与课堂教学与管理融合，并能再一次大大提升课堂教学的效果和教育管理的能力。在这两重因素的叠加下，教育信息化的顶层设计提出了以“加强信息素养和强化应用”为核心的信息化 2.0，智慧教室就是在问题改善、技术发展、政策导向三个的交叉点上。目前关于智慧教室，在教育部层面尚未提出标准，各公司提出的方案侧重点不尽相同，鸿合的智慧教室提倡“设备互联、数据互通、师生互

	<p>动”的信息化教学环境。</p> <p>18、公司的工厂是公司的负担还是公司的战略助力？</p> <p>公司坚持产研一体化布局并积极发挥公司自有研发、自有生产基地的优势，对应全球细分市场需求，同时在产品工业设计、生产流程、质量控制等方面进行严格把控。由业内资深和国际化设计师组成的团队，将设计与先进制造工艺、生产流程密切融合；同时及时响应全球市场需求，快速将研发成果转化为产品投放市场。一方面，教育行业市场细分较多，用户需求及对产品功能的需求具有多样化；另一方面，自有工厂的代工业务容易取得市场的长尾效应，收割竞争性和市占率低的企业空间和利润。</p> <p>19、公司是如何做市值管理的？</p> <p>目前公司专注于投资者关系的组织机制建立，为公司的市值管理奠定一定的基础，力争通过与资本市场保持准确、及时的信息交互传到来为股东创造最大价值。未来，公司进一步完善该机制，建立完整的市值管理体系，加大与市场的有效交流力度，有意识和主动的运用多种科学、合规的方法，达到公司价值创造和实现的最大化。公司希望给以投资者信心，也致力于用优异的业绩回报各位股东。</p> <p>20、公司是否存在定价过高的可能，对于业绩低迷有何解释？</p> <p>2020年以来，受疫情影响，公司收入有所有降低，另外，在产品研发和布局、人才引进以及信息化建设方面加大了投入。2020年实现归属于母公司所有者净利润0.82亿元。公司将不断地打磨产品和服务，提高核心竞争力，以优异的业绩回报广大投资者。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021年4月23日