

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：2021-007

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>北京辖区上市公司投资者集体接待日</u> ）
参与单位名称及人员姓名	参与“2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日”活动的投资者
时间	2021年9月23日 15:00-17:00
地点	网址：“全景·路演天下”（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
公司与会人员	董事长邢修青先生 董事、总经理孙晓蕾女士 财务总监谢芳女士 副总经理、董事会秘书夏亮先生
业绩说明会主要内容介绍	<p><b>1、请问贵公司的产品有远程教育和远程办公功能吗？</b></p> <p><b>答：</b>鸿合智慧教室支持多样化教学，打破了传统课堂中以教师为中心的教学模式。鸿合双师课堂、专递课堂、鸿合常态化录播、鸿合直播互动课堂、嵌入钉钉的爱学班班均是成熟、使用程度较高的远程教学解决方案。云视频会议作为远程办公最直接的远程协作方式已得到了普及，公司提供的“云+端+行业+空间”云视频会议解决方案已经应用于多个领域。</p> <p><b>2、公司业务区域属地化是否比较明显，重点拓展区域在哪、区域占比情况？</b></p> <p><b>答：</b>2021年上半年，公司境内业务和境外业务营业收入占比</p>

分别为 53.18%和 46.82%，感谢您对公司的关注。

**3、公司账户那么多现金为什么不收购一些专精特新公司呢？**

**答：**感谢您的宝贵建议。公司始终在市场上寻找能够与公司产生协同效应的并购标的。公司一直积极倾听各方意见，特别是中小投资者的合理建议,公司愿与广大股东一起，谋求公司未来发展。

**4、公司目前在布局课后服务，阿里和腾讯好像也在搞这个，公司打算如何与这些大厂竞争？**

**答：**公司在教育领域深耕 20 余年，培育了强大的渠道和广泛的客户群体，具备较高的行业知名度和美誉度。截至 2021 年 6 月 30 日，公司已与近 4,000 家经销商建立了良好的合作关系，销售网点覆盖全国各级省市县，涵盖 9 个销售大区，在全球设有 53 家分公司和办事处。目前公司产品已覆盖全国 220 多万间中小学教室，拥有良好的用户基础。强大的渠道和广泛的客户群体，为公司由教育产品向教育服务的全面转型奠定了基础。2021 年，公司整合内外部资源，组织了近 200 人的研发团队，调研近 20 个省份，结合教育部的要求和学校具体情况，研发了“鸿合三点伴”管理平台，以满足课后服务中教育局、学校、老师、家长等多方诉求；成立了近 100 人的课程中心，集聚全国优质素质教育课程近 200 门，与公司信息化装备有机结合，形成了具有鸿合特色的素质教育课程和服务，可帮助老师完成高质量的素质课程教学，并降低学校和家长成本；同时，公司组织了近 100 人的运营团队，为区县教育局和学校及时提供培训运营服务。

**5、请公司讲一下公司最近发布的新产品或者新技术，以及**

**这些产品在市场上的表现？这些新产品对公司的发展或者竞争力有哪些方面的好处或提升？**

**答：**在核心技术的支持下，公司具备持续推出创新型产品的能力，多年来在硬件和软件方面不断创新，推出了一系列引领市场的技术和产品，如全贴合技术、鸿合π 6、鸿 U 等。公司智慧黑板通过光学全贴合制造工艺、结合先进的电容触控等核心技术，能够实现超高清、高色域与 178° 广视角显示，大大提升用户的应用体验，一经推出便引起市场的高度关注。公司智慧黑板已成为公司最具竞争力的拳头产品。根据迪显报告显示，2020 年公司智慧黑板市场占有率排名第二。公司将继续坚持创新驱动、技术引领的发展战略，持续推出创新产品，促进公司业务发展。

**6、请问贵公司投资重庆仓廩慧远私募股权投资基金都投资了那些公司，有没投资北交所的相关公司？**

**答：**重庆仓廩基金目前投资的是与公司产业发展相关的项目，目前没有投资北交所相关的公司。

**7、公司教育资源平台中整合了很多资料、教材、题库、课程内容，这些内容是否存在知识产权风险？**

**答：**公司教育资源平台中教材、题库、课程等内容，部分为自主研发，部分为向第三方采购。其中，向第三方采购的部分已与采购方签订合同，合同就知识产权相关事宜进行约定，不存在知识产权风险。

**8、公司技术和产品除了应用在教育领域，在其他行业有应用吗？**

**答：**公司技术和产品除了应用在教育领域外，还应用于商用等相关领域。公司孵化的商用品牌“newline”聚焦云视频会

议，推出了高职教解决方案、金融解决方案、智慧医疗解决方案、党建解决方案等，满足不同行业客户的需求。

**9、今年公司的海外业务都有哪些?会受到海外疫情情况的影响吗?**

**答:** 2021年上半年，全球疫情多次出现反复，公司海外业务借鉴国内抗疫成功经验，整合公司内外部资源，积极应对海外疫情给公司供应链、国际物流所带来的负面影响。同时发挥海外本土化经营优势，制定有针对性的营销策略，同时加强硬件优化和软件开发，努力提升产品性能。2021年上半年公司实现海外营业收入 9.95 亿元，同比增长 56.97%，继续保持高成长。

**10、贵公司说将不断强化供应链管理，请问贵公司如何强化管理供应链，都有哪些具体措施?**

**答:** 采购方面，公司根据生产计划需求和库存情况进行采购，对于液晶面板等生产厂商数量较少的主要原材料，公司采用直接向生产厂商或其指定代理商以“年度谈判+采购订单”的形式进行采购。销售方面，公司采用经销为主的销售模式。公司不断加强供应链管理，以便能够更加及时而科学地做出有效决策，对快速变化的市场做出及时、正确的响应，实现公司持续发展。

**11、看到贵公司上半年经营现金流为-3.58 亿元，为何会这样呢?下半年会转成正数吗?**

**答:** 主要原因是公司进行了策略性备货，以及部分项目销售回款未到期所致，尽管为负，但相比去年同期增加了约 2.48 亿元，大幅好转。

	<p><b>12、公司现在所处行业的竞争格局是怎样的？咱们在行业内能排到第几？</b></p> <p><b>答：</b>教育信息化产品方面，我国教育行业智能交互显示产品市场规模稳步增长，公司智慧教育品牌在我国教育市场智能交互显示产品中市场占有率排名第二，在全球教育智能交互显示产品中市场占有率排名第二；智慧教育服务方面，我国K12阶段教师、学生数量大，每年稳定增长，教师信息化素养培训服务行业和课后延时服务行业发展前景广阔。</p> <p><b>13、公司的产品目前的客户群主要有哪些？市场容量大吗？</b></p> <p><b>答：</b>公司在教育领域深耕 20 余年，培育了强大的渠道和广泛的客户群体，具备较高的行业知名度和美誉度。“鸿合 HiteVision”智慧教育品牌经过多年发展，确定了以经销为主的销售模式，通过国内各地的销售业务团队发展经销商。截至 2021 年 6 月 30 日，公司已与近 4,000 家经销商建立了良好的合作关系，销售网点覆盖全国各级省市县，涵盖 9 个销售大区，在全球设有 53 家分公司和办事处。目前公司产品已覆盖全国 220 多万间中小学教室，合作约 8000 万 K12 师生，拥有良好的用户基础。</p>
<p><b>附件清单</b> <b>（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 9 月 23 日</p>