

证券代码：002955  
技

证券简称：鸿合科

## 鸿合科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-010

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	弘则研究、北大方正人寿保险、誉辉资本、上海复胜资产管理、君禾投资
时间	2021年12月16日 上午 10:00-11:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会办公室主任张泽、投资者关系主管刘宇彤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者交流内容概要：</p> <p><b>1、中国教育信息化市场规模约为多少？</b></p> <p>目前，我国财政性教育经费支出占国内生产总值的比例基本维持在 4% 以上，加上民间资本投入，我国教育信息化整体市场增长空间巨大。</p> <p><b>2、智慧黑板的发展前景如何？</b></p> <p>智慧黑板实现了传统教学黑板与可感知互动黑板之间的无缝对接，是目前公司最具竞争力的产品之一。公司智慧黑板在公司销售收入中已经占有一定体量。预计智慧黑板今后将成为教室的主流产品。</p> <p><b>3、除教育大屏，公司还有什么其他的硬件产品吗？</b></p> <p>除教育大屏外，公司的教育信息化硬件产品还包括投影</p>

机、视频展台、录播系统、电子书包、电子班牌等。

#### **4、公司课后延时服务的业务模式是什么？**

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、国务院教育督导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、公司智慧教育大屏产品在行业中的地位？**

在教育领域，公司的“鸿合 HiteVision”智慧教育品牌掌握了行业内的关键技术和庞大的市场销售渠道，占有较大市场份额。根据研究机构 Futuresource 和迪显数据显示，2019 年-2020 年，“鸿合 HiteVision”智能交互白板排名第一、智能交互平板和智慧黑板排名前二。

#### **6、公司在海外市场中的竞争优势是什么？**

公司在海外市场采用本地化运营。公司在多个国家建立了本地运营团队，进行当地化管理及市场开发。本地运营团队包括本地仓储、备货、运送、销售以及售后服务人员等，管理本地经销商并进行培训，同时针对性设计研发符合当地市场需求的产品。2021 年上半年，公司海外业务实现收入 9.95 亿元，同比增长 56.97%。

#### **7、公司境外市场主要包括哪些国家，销售到境外的产品都是代工普米的产品吗？**

公司海外销售国家和地区主要包括北美、欧洲、亚太、印度等地，销售产品为以交互显示大屏为主的教育信息化产品。既有自有品牌，也有代工产品。

	<p><b>8、公司境外业务的毛利率高于境内吗？</b></p> <p>公司自有品牌境外销售的毛利率高于境内，代工产品的毛利率低于自有品牌。2021 年上半年，公司境外业务整体毛利率为 22.74%，为加权计算自有品牌和代工产品的综合毛利率。</p> <p><b>9、公司境外业务有季节性吗？</b></p> <p>公司境外业务没有明显季节性特征。</p> <p><b>10、公司毛利率下降的原因是什么？</b></p> <p>一是原材料成本上升，二是受全球供应链的影响导致海外运费上涨。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 12 月 16 日