

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：2022-001

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	2022年5月13日上午9:00-11:00
地点	全景网（ https://www.p5w.net/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长邢修青 董事、总经理孙晓蕾 副总经理兼董事会秘书夏亮 财务总监谢芳 独立董事于长江 保荐代表人李铁楠
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>1、请谈谈公司未来的战略？</p> <p>2022年，公司将坚定推行既定战略，全面聚焦教育主业，孵化中国商用业务。</p> <p>国内教育市场全面推进“一核两翼”战略，一核业务以鸿合“Hitevision”品牌为核心，持续优化用户体验，持续优化服务水平，提高软件使用效率，积极为教师信息化素养提升提供服务；两翼的课后服务业务坚持“平台+课程+服务”的模式，</p>

争取覆盖很多的二三线城市与农村，为教师减负，为家长减负。海外市场将突出自有品牌战略，针对全球不同市场因地制宜，制定不同的市场策略，提升品牌溢价，确保海外业务高增长态势。

2、请问公司如何落地聚焦教育主业的战略布局？

2022年，公司教育BG将充分利用扎根教育行业二十余年的经验优势，全力推进“一核两翼”融合发展。在教育信息化产品和解决方案方面，公司将坚持以用户为中心，贴近市场需求，持续为教育行业用户提供更加优质的软硬件产品和解决方案，同时，公司将充分发挥市场优势、方案优势和集成优势，组建专业团队，拓展高职教市场，拓宽智慧教室应用场景；教育服务方面，公司将围绕课后延时服务和教师信息化素养培训服务，加大研发投入力度，持续优化服务水平，布局全国市场；实现“一核两翼”相互赋能、深度融合发展。同时，教育BG将充分利用产业基金，在市场上寻找能够与公司产生协同效应的并购标的，开展资本并购，快速打造融合教育服务的核心能力。

3、请问公司2022年在股权激励方面有什么安排？

公司2022年拟实行股票期权激励计划。本次股权激励方案拟授予公司员工550万份股票期权，约占公司股本总额的2.34%。首期激励对象共计174人，主要为公司董事、高级管理人员、核心管理人员、核心技术（业务）人员。本激励计划行权考核年度为2022年-2024年，公司层面业绩考核目标为2022年-2024年公司实现合并报表口径下扣非净利润分别不低于2亿元、2.6亿元和3.38亿元，保持30%的复合增长率。公司有信心完成业绩考核目标，本次激励计划旨在充分调动公司核心管理人员及核心技术（业务）人员的工作积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

4、请问人民币汇率波动对公司有什么影响？

公司境外业务以美元、欧元等当地货币结算，从总体来看，人民币汇率的波动会给公司带来汇兑损益。为有效规避外汇市场风险，防范汇率大幅波动对公司造成的不利影响，同时为提高外汇资金使用效率，合理降低财务费用，公司已经开展远期结售汇、货币掉期和外汇期权等衍生品交易业务。公司对汇率风险进行中性管理，以减少汇率波动给公司经营业绩带来的影响。

5、2021年，公司海外业务高速增长，公司海外产品的核心竞争力是什么？2022年，公司在海外业务上有什么布局？

公司智能交互显示产品于2011年开始进入北美市场。近年来，公司不断拓展海外市场份额。目前，公司教育信息化交互显示产品是为数不多的在北美、欧洲、亚太三大区域市场中均位于第一梯队的品牌。公司海外产品的核心竞争力体现在本地化运营、产品优势以及产研一体化布局三个方面。

本地化运营方面：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，负责管理本地经销商并进行培训，同时有针对性地设计研发符合当地市场需求的产品。

产品优势方面：公司海外产品具有深度和广度上的优势，公司为海外客户提供从低阶到高阶不同种类的触控技术、软硬件整合解决方案。

产研一体化优势方面：公司充分发挥公司自主研发、自有高端制造基地的优势，细分全球市场需求，在产品工业设计、生产流程、质量控制等方面进行严格的把控，以满足全球市场客户需求。

2022年，公司海外BG将进一步优化组织架构，凭借本土化运营和服务优势，进一步借鉴国内教育行业运维和疫情防控

经验，针对不同市场因地制宜，制定相匹配的营销策略，进一步优化研发设计交付时间及质量，全力保证公司海外业务持续稳定增长。

6、2021年，公司教育信息化硬件产品做了哪些更新？

2021年，公司深入教学一线，深入教室，创造性的推出了将板书数字化的单边互联黑板，并凭借互联黑板获得“DIC AWARD”国际显示技术创新大奖，实现了很多老师“无限板书”的梦想，真正实现了“传统教学”和信息化的完美结合。2021年，公司推出21款交互平板，采用全新UI设计，内置双系统、动态新罗盘、鸿U新主页，可实现电脑桌面和主页滑动切换；同时，公司紧密结合市场需求，对PAD、班牌、投影机等进行升级，并推出智慧讲桌。

7、全球教育信息化的市场前景？

全球教育市场在政府长期计划支持、教育信息化投入不断加大、学校需求稳定增长的背景下具有广阔市场的前景。从政策层面来看，海外的教育信息化政策利好不断，北美、欧洲和亚洲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。

公司将依托品牌优势、技术优势、产品质量优势，逐步增强国际竞争力，进一步扩大海外教育市场的市场占有率和自有品牌影响力。

8、我国教育信息化市场中高职教市场前景如何？公司对于高职教市场有什么布局？

2021年，随着高职教领域的政策密集出台，国家将中等职业教育培养实用型高端人才，高等教育加强基础领域，核心领域的研究水平提到了前所未有的高度，上升为教育国家战略。

公司在高职教领域，通过业务团队持股的方式，集合公司

产品、方案、集成的综合服务能力，切入高职教细分市场，形成鸿合特点的高职教智慧教室方案，为高职教市场服务。

9、公司工厂的生产情况如何？公司生产基地未来的发展规划是什么？

2021年，公司深圳市坪山产业园落成乔迁，蚌埠高新区交互显示产业基地完成扩产。深圳、蚌埠双基地的成功落成与顺利投产，标志着公司在国内南北双核基地的产能布局完成，让公司达成了“年产百万台（套）智能交互显示设备”的产能规划，提升了公司市场竞争力。

2022年是公司高端制造BG的“智造”元年，高端制造BG将进一步全面推进智能工厂建设，建立数字化工程技术团队，设立工业工程中心，完成从研发设计到生产装备的升级，实现操作工人向技术工人的转变、自动化工站覆盖率全面提升以及生产效率的显著提高。

10、请问未来公司在管理和研发方面有哪些考虑？

运营方面，公司将不断优化组织结构，打通运营服务壁垒。2022年，公司成立服务支持平台负责统筹和管理所有国内业务的客服和物流服务，发挥资源整合优势，统筹兼顾、协调管理，从降低返修率、提高维修效率、提高人效等方面着手，切实实现精益管理，强化品牌，提质降本以及完成数字化转型。同时，公司将强化售后平台对产品的推动作用，依靠精益化物料管理等手段，及时将市场反馈传导到公司，为公司产线升级调整提供数据支持。

研发方面，公司将继续坚持以用户体验为中心，以数据互通为目标，以应用场景为基础，加大研发投入，聚力创新，加强核心技术和行业布局的研究，充分发挥在教育行业的研发创新以及市场信息分析能力，继续完善技术研发体系，推进专利工作与研发工作的稳步结合，为公司的长远发展提供强大的创新驱动力。

11、在教育信息化领域，公司市场占有率的排名情况？

公司教育 IFPD/IWB 产品在国内和全球市场排名长期保持前两名。随着公司海外业务的增长，公司在海外市场竞争力逐步提高。2022 年第一季度，公司自有品牌“newline”市占率已达北美前三。

12、公司课后服务业务的开展情况？

公司提前筹划、积极准备，在国家的“双减政策”出台后，即向全体 K12 领域推出“鸿合三点伴”课后服务整体解决方案。公司课后服务秉承“博雅兼修、五育并举”的人才培养理念，研发“鸿合三点伴”课后服务管理平台，形成了具有鸿合特色的“平台+课程+服务”的课后服务模式。

2021 年，公司成立了近 100 人的课程中心，围绕“德、智、体、美、劳”集聚全国优质素质教育课程 298 门，为全国中小学校输送易教、好学、优质的课后服务类课程。

2021 年，公司“鸿合三点伴”课后服务整体解决方案先后亮相厦门、成都普教展，从“云、网、端、数”四个维度赋能课后服务。报告期内，公司“鸿合三点伴”业务与全国 19 个省 49 个市 72 个区县签约，合作学校超过 200 所，服务教师和学生超过 26 万人。

13、公司教师信息化素养培训服务的开展情况？

2021 年，公司以深圳、蚌埠的产业园为基地，依托“产教融合”的政策红利，加大“师训”业务投入力度，推出“中教师训学院平台”，向教师提供“直播+课程+研修+认证+数据”五位一体的专业培训服务，并帮助学校和教育局开展快速、大规模、高质量的教师素质类培训业务。同时，公司构建了“教育信息化 2.0 技术应用通识培训、学科教师信息化教学能力提升培训、教育管理者信息化领导力提升培训和教育信息化指导团队指导能力提升培训”的中教师训课程体系，建设包含多个省市的 600 余位师训课程研发师资库，可满足老师不同阶段、

不同方面的培训服务需求。

2021年，公司组织教师信息化素养培训50余次，培训学校超17,000所，培训教师人数超过44,000人。

14、公司经营活动现金流增长原因？

2021年度经营活动产生的现金流量净额22,042.41万元，同比增长51.35%，主要系公司加强应收款项的管理，2021年度应收款回款较多所致。

15、公司营收创历史新高的原因？

2021年，公司实现营业收入58.11亿元，同比增长45.52%，创历史新高。公司2021年营收增长原因一方面为受国内疫情好转的影响，公司国内教育信息化产品和综合解决方案收入增长，同时，公司教育服务业务的落地和中国商用业务的持续孵化也给公司营收带来了新的增长点；另一方面，公司抓住海外市场机遇，境外业务收入保持高速增长。2021年，公司海外业务实现收入25.38亿元，同比增长约91.15%，海外业务收入持续保持高增长。

16、公司原材料下跌对公司业绩有何影响？是否降低公司生产成本？

公司硬件产品的原材料主要包括OC面板、芯片、结构件等，上述原材料价格下降会降低公司生产成本。公司将坚持创新驱动，持续进行研发投入，通过产品更新迭代保持市场领先优势。同时在保证质量的前提下，不断强化供应链管理，努力降低原材料价格波动对公司的影响。

17、公司募集资金使用情况？

截至2021年12月31日，公司募集资金总额169,158.38万元，已累计使用115,880.78万元，尚未使用募集资金总额59,832.53万元。

18、公司目前的股价反应了公司实际的价值吗？

2022年，公司拟推行股票期权激励计划。该计划中，公

	<p>司业绩层面考核目标为 2022 年-2024 年公司实现合并报表口径下扣非净利润分别不低于 2 亿元、2.6 亿元和 3.38 亿元，保持 30%的复合增长率，公司有信心完成业绩考核目标。随着公司业绩的实现，相信市场能够发掘公司价值。</p> <p>19、请问公司有涉足 AR、VR 吗？</p> <p>目前，公司产品暂未涉及 AR/VR 相关技术。公司积极关注 AR/VR 行业发展前景。公司认购南京祥仲创投基金份额，设立重庆仓廩慧远私募股权投资基金，通过产业基金投资于产业互联网、教育及科技等行业内早期初创、成长期、Pre-IPO 期的企业。未来，如果找到与公司主业产生协同效应的涉及 AR/VR 行业的并购标的，不排除立项可能。公司将加强对前瞻技术的关注，并促进新技术与公司业务的融合发展。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022 年 5 月 13 日