

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：2022-004

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	平安证券、国金证券、永赢基金、平安基金
时间	2022年5月26日下午13:30-17:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书夏亮、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、公司2022年一季度业绩较好的原因？</b></p> <p>一方面，在政策的刺激下，海外教育信息化市场扩张，公司海外“newline”教育智能交互显示设备凭借核心优势，实现了公司海外自有品牌的高速增长；另一方面，受原材料价格下降的影响，2022年Q1公司毛利率提升至25%。</p> <p><b>2、海外教育信息化的市场前景？</b></p> <p>海外的教育市场在政府长期计划支持、学校需求稳定增长的背景下具有广阔的前景。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。</p> <p>根据迪显报告显示，2022年海外教育市场智能交互显示设备出货量将首次超过国内市场，并在未来几年内持续保持增</p>

长。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品牌影响力。

### **3、公司海外业务的销售模式是什么？**

公司海外业务依照各区域的特性不同采取因地制宜的销售模式。因各国国情及经济条件均不相同，导致商业模式也因地而异，整体销售策略仍以透过各国当地代理商进行在本地化的销售及服务为主。

### **4、公司海外市场产品对比普米、Smart 有什么优势？**

对比 Promethean & SMART，公司海外市场优势为表现为产销研垂直打通，对于市场需求能够及时反应，供应链垂直整合，在生产成本弹性上更有优势。

### **5、公司智慧黑板在国内市场的竞争力？**

公司于 2018 年推出智慧黑板，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、广视角显示，一经推出便引起市场的高度关注。2021 年，公司行业首创单边互联黑板，促进智慧黑板升级换代。根据迪显报告显示，公司智慧黑板在国内市场占有率长期保持前两名。

### **6、公司开展课后服务的优势是什么？**

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。截至 2021 年 12 月 31 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 10 个销售大区，产品覆盖全国 230 多万间教室。

公司基于对教育行业的理解，深入洞察客户需求，提前筹划，积极准备，在国家的“双减政策”一推出就向全体 K12 领域推出了“鸿合三点伴”课后服务整体解决方案。基于渠道优势，“鸿合三点伴”向全国推广迅速。截至 2022 年 5 月 26 日，“鸿合三点伴”已合作学校 552 所，覆盖师生近 50 万人。

### **7、公司如何提升利润水平？**

	上游采购端方面，原材料面板价格下降，有利于公司提升毛利水平；海外市场方面，公司海外自有品牌收入保持快速增长，叠加海外运费价格下降，有利于公司海外业务利润水平的提高；公司管理方面，上线 CRM 系统，通过信息化手段提高管理水平。
附件清单(如有)	
日期	2022 年 5 月 26 日