

证券代码：300282

证券简称：汇冠股份

北京汇冠新技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-001

| | |
|---------------|--|
| 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_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华创证券（石伟晶）、工银瑞信（袁文韬）、天弘基金（李洪胜）、渤海投资（徐勇）、中国平安（邢振）、中植启星投资（高永涛）、鑫舵投资（苏玲玲）、融丰行投资（刘俊杰） |
| 时间 | 2017-01-18 |
| 地点 | 北京汇冠新技术股份有限公司总部 5 层 |
| 上市公司接待人员姓名 | 汇冠股份副总经理（张辉） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>以下是机构问询及简要回复情况记录：</p> <p>1、恒峰信息的收入构成分哪几部分？</p> <p>公司回复：恒峰信息主要是提供教育信息化综合解决方案、教育软件服务，聚焦于 K12 领域，也有一些职业教育领域的订单。现在收入构成主要分为两部分，一是软件产品，纯粹以软件销售为主；二是信息系统集成，很多订单是以软件为核心的系统集成，即软硬件结合。2015 年恒峰信息软件销售收入为 1,190.27 万元，占比 8.53%；2016 年上半年为 850.46 万元，占比 13.23%，未来恒峰信息软件占比会大幅度提高，预计 2017 年会达到 30%。主要原因一是恒峰信息自主研发的教育领域软件著作权近 70 余项，基本覆盖除“宽带网络校校通”之外的“三通两平台”各个领域，契合国家“深度应用，融合创新”的要求；二是北上广深等发达地区教育信息化基础设施建设覆盖率已达标，软件、服务和应用将成为未来发展重心。</p> <p>2、恒峰信息如何从 B 端走向 C 端？</p> |

公司回复：从 B 端走向 C 端整个链条能否打通，主要看是否能够切入到教与学环节，拿到学生个性化的学习轨迹数据。恒峰信息形成了课前、课中、课后的云教学体系，打通了各级各类产品的信息流、数据流，能拿到有效度和信度的数据。恒峰信息在业务拓展的过程中，很好的解决了数据获得和运用的隐私问题，第一，教育主管部门和家长有运用教育大数据的需求，一方面教育主管部门需要了解学校的教学质量和各知识模块的教学效果，另一方面家长需要了解孩子的学习进展和知识薄弱点，进而通过有针对性的个性化辅导，花费较少的精力高效的提升成绩。第二，从使用上来讲，恒峰信息和教育主管部门合作时一般会签订相应的运维合同；第三，恒峰可以对数据进行分层管理，在数据的使用权限上严格划分，教育主管部门看到的是共性的数据，学校看到的是年级和班级的数据，而对于老师来说更多的是掌握班级情况，比如整个班级在哪些方面有欠缺。对于学生来说，恒峰会生成一个个性化的学习图像，让学生了解到自己的学习薄弱点。这个图像也会给到家长，同时，定向的给家长推荐一些教育内容和服务。最后，对于上市公司来说，何时从 B 端走向 C 端，取决于两条高速公路的扎实建设，通过教育信息化抢占入口拿数据，同时具备优质的教育内容及服务。恒峰信息 2017 年没有业绩压力，所以 2017 年开始会尝试从 B 端走向 C 端。

3、汇冠股份之前做的智能教育硬件，和恒峰信息是否可以产生协同？

公司回复：可以产生很好的协同。第一，在技术与产品方面的协同发展，汇冠股份具有较强的硬件制造能力，信息交互业务在智能教育装备领域占据较大市场份额；恒峰信息具有较强的软件研发能力，应用软件体系覆盖教育云平台、智慧教室、智慧教研、智慧教学、智慧资源等。双方技术合作，可以实现软件代码、协议、接口、技术指标等底层信息共享，实现双方软硬件产品的互相兼容与稳定运行，提升市场竞争力。第二，在客户方面的协同发展，汇冠股份拥有大量的教育行业经销商资源；截止 2015 年底，恒峰信息累计服务基础教育学校 2,300 余所，年覆盖学生 250 万人左右，累计服务职业院校 110 余所，年覆盖学生 130 万人以上；汇冠股份可以将恒峰信息引入其经销商渠道中，扩大应用软件的销售范围。第三，在品牌背书方面的协同发展，恒峰信息可以借助汇冠股份的品牌影响力，助力招投标、外省拓展、融资等方面。第四，在人才导流方面的协同发展，恒峰信息可以借助汇冠股份及和君商学积累的人才资源，助力企业发展。例如：和君商学控股的华职教育，有近 500 个经销商，参加华职的年会时介绍了恒峰的产品，经销商都非常希望代理恒峰的产品。

4、旺鑫精密今年会进行业绩补偿和商誉减值测试吗？

公司回复：旺鑫精密 2016 年的业绩承诺是 14,000 万元，如果不能完成，原股东需要根据完成情况进行现金或股份补偿。2016 年旺鑫精密的收入有一定增长，主要是因为（1）16 年金属结构件占比相对 14、15 年有所提升；（2）2016 年汇冠对旺鑫精密导入精细化管理，费用控制效果提升；（3）客户结构改善，核心客户的收入占比提高，毛利率提升。旺鑫精密的塑胶件所处行业是资金密集型行业，具有稳态的竞争格局，国内主要的几家竞争对手，例如东方亮彩、深圳联懋，目前都处于业绩对赌期，旺鑫精密率先结束业绩对赌，一些毛利比较小的订单就可以不必去抢了。17 年的整个行业会比 16 年更好，随着其他几家公司结束业绩对赌期，价格战也不会打的那么厉害了。旺鑫精密 2016 年 1-9 月的净利润超过 8000 万元，全年的业绩还在测算。公司年底会对收购旺鑫精密所形成商誉进行评估，评估值为该商誉未来收益的折现总和，根据前次商誉评估的预测以及旺鑫精密 2016 年度的业绩情况，预计该部分商誉价值不存在重大调整。

5、汇冠今后的战略布局？

公司回复：公司战略布局是通过自身内生及外延并购等手段，打造一流教育装备及教育智能化整体解决方案提供商，这是一个根基，因为这是很好的入口，同时也是抢数据的好方式。最终的目的是基于流量和数据的精准化教育及个性化服务，打造整个教育智能化的生态圈。我们会给恒峰提供大量的资金支持，保证软件业务的高速增长。17、18 年重点是在内容和服务上进行布局，也不排除寻找能够和恒峰产生很好协同效应的教育信息化公司。在实现过程中，充分利用和君集团的教育资源做一些并购，我们在并购方向上是很谨慎的，希望找到可以长期走下去的投资标的，这个行业主要看人，所以需要判断这个团队是不是真想做事。总体落地的三个步骤是，短期抢入口（拿数据），整合或联盟优质教育硬件生产商，如电子白板、交互平板、录播系统等，整合或联盟优质教育信息化系统集成商。中期向 C 走，整合或联盟优质教育内容提供商，如学科资源等，整合或联盟优质教育服务提供商，如国际教育、课外辅导、职业教育等；最后搭平台，以教育大数据为基础，打造教育内容或服务分发的平台。

6、恒峰信息的行业竞争能力比较强的原因是？

公司回复：第一，恒峰信息在广东地区已经做了近 15 年，与当地教育主管部门有着比较好的合作关系；第二，恒峰信息有丰富的教育信息化行业的专家队伍，与相关师范大学开展诸如智慧教育实验室等方面的合作，以便熟知教育信息化的发展方向，输送教育信息化的专业人才。第三，恒峰信息围绕三通两平台的建设需求，形成了区域智慧教育、智慧校园、智慧教学系统和在线教育四大业务领域，恒峰信息自主研发的教育领

| | |
|----------|---|
| | <p>域软件著作权近 70 余项，基本覆盖除“宽带网络校校通”之外的“三通两平台”各个领域，这些都说明恒峰信息具有较强的软件能力；而软件类产品具有性能不断升级、迭代的特点，后续服务需求更多，在新的教学模式下有巨大的发展空间。以上这些都是恒峰信息行业竞争能力较强的原因。</p> <p>7、恒峰信息怎么扩展广东之外的区域市场？</p> <p>公司回复：目前恒峰已经在做一些区域布局，比如广西、海南、内蒙古、已经有一些订单在落地。广西和海南构建了直销团队，因为距离广东比较近，所以售后服务可以覆盖到。而像内蒙古这些距离比较远的地区，恒峰会选择与当地一些教育信息化硬件集成公司进行合作，为他们提供软件，把软件产品推出去的同时，拿到数据和抢占入口。</p> <p>8、白板发展定位？</p> <p>公司回复：白板和交互平板毛利率较低，基本在 20%左右，广州华欣生产的红外触摸框是交互平板的核心部件，它的毛利率近 50%。红外这一块不会涉足交互平板行业，即使涉足更多的是自用，原因是涉足之后会和客户竞争，而且毛利太低。我们在研究光学一体机，它的特点和红外不同，预计在 17 年面市。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2016-01-18 |