

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：2017-002

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	博时基金（刘锴）、兴业证券（卓佳亮）、东海基金（邓升军）、博逸投资（陈立斌）、汇鸿汇升投资（徐康）、汇鸿汇升投资（王之军）、南山资本（赵庆）、兴业证券（齐苗苗）、融通基金（刘斌斌）、国信永丰（陈华臻）、国信永丰（郭海星）、嘉实基金（王东）、同安投资（李翊玮）
时间	2017-02-24
地点	和君集团 2 层
上市公司接待人员姓名	汇冠股份实际控制人（王明富）、汇冠股份董事会秘书（海洋）、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、收购进入一家公司，我们是如何进行公司治理的？</p> <p>公司回复：第一，我们认为并购后整合的重点不在并购之后，而是在并购过程中，我们的并购态度是很保守、很稳健的。我们的理念是宁可错过，不要错投，必须保证每个并购都很成功。如果交易对方品行和理念与我们不一致，未来三年财务报表再好我们也不会进行投资，这实际上是控制住我们的欲望。第二，在并购后整合的管理上，和君有其自身的优势，和君做管理咨询，有多年研究企业管理的经验，在战略、公司治理、组织建设、人才储备上具有突出优势。我们不仅仅是做标的公司的财务股东，我们还可以全方位的为标的公司提供资源特别是管理上的支持，从而达到更好的整合效果。</p> <p>2、标的公司项目来源？</p>

公司回复：和君咨询在教育培训行业深耕多年，具有丰富的教育行业客户，和君集团内部有自己的教育事业部，中国教育行业中有一定体量和规模的企业基本都是和君的客户，这一条就保证我们有丰富的项目来源。我们每个星期都在接触新的项目，备选的项目足够多。同时，汇冠的优势在于可以以更优惠的价格拿到更加优质的教育资产，并且对方的满意度更高。除此之外，和君商学院先后毕业了近万名学生，这些学生很大一部分都在各大金融机构（银行、保险、券商、PE 等）工作，这也在一定程度上保证了汇冠项目来源的广度和深度。

3、和君集团有和君资本、和君咨询、和君商学，同时投资威创股份等，它们都会涉及到教育行业，在未来投资的分工上和汇冠有什么区别吗？

公司回复：和君集团在教育板块只有两个旗舰，分别是和君商学和汇冠股份。和君投资的其他项目不纳入和君集团整个教育版图的分工体系考虑。和君集团的教育资源，潜在好的资产、项目优先推给和君商学和汇冠股份进行选择。教育类资源如果是 K12、教育信息化等智慧教育方面全部推给汇冠股份，如果是大商科，类似于财经类与商学院相关的项目资源全部推给和君商学。目前汇冠主要聚焦于教育信息化和 K12 领域，但未来如果遇到特别好的资产，同时，它也在汇冠大的战略辐射范围内，也会优先让汇冠股份收购。

4、恒峰信息如何走出省外？

公司回复：目前恒峰已经在做一些区域布局，如设立北京分公司、开拓广西、海南、内蒙古等市场，上述市场目前已经有一些订单落地。具体到广西和海南等区域，由于距离广东较近，能提供较好的售后服务，因此以直销为主；而像内蒙古等地区，恒峰会选择与当地的领先教育信息化硬件集成公司进行合作，为他们提供软件，一方面能有效提升合作伙伴的竞争优势，另一方面在把软件产品推出去的同时，拿到数据和抢占学校入口。

5、恒峰今明两年的工作重点？

公司回复：总体上，做深做透广东，同时辐射周边、志在全国。在工作重点上，未来几年，恒峰将以面向学校的“智慧课堂”、“智慧教研”等平台产品为销售重点，推动智慧课堂应用运营服务在全国多点落地，实现智慧课堂销售与教育云平台服务运营双擎驱动；在渠道上，恒峰信息将与教育主管部门深度合作，为区域教育信息化建设提供整体解决方案，发挥各市场渠道协同效应，为将来更好地拓展二三级市场夯实基础。

6、反腐倡廉对恒峰是利好？

公司回复：不同于一般的教育信息化集成公司，恒峰是以

软件产品为核心的企业，教研及技术研发是恒峰历年投资的重点。因此，随着反腐倡廉的深入，市场将更有利于恒峰这样有核心产品的公司。

7、恒峰在本省的渗透率是否饱和？未来的费用率会提高吗？

公司回复：从市场空间来看，广东省是经济大省、教育大省，年公共财政预算教育经费金额接近 2,000 亿元，且多年保持两位数的增速。初步测算，广东全省每年在教育信息化领域的投资大概在 150 亿元左右。过去，受制于资金等因素，恒峰信息不能放手拓展业务，市场占有率不足 2%；未来，在上市公司的全力支持下，恒峰信息在广东省的市场占有率有很大的提升空间。从行业趋势来看，部分省市（如广东大部分地区）教育信息化基础设施建设覆盖率已达标，软件、服务和应用将成为发展重心。目前，恒峰信息自主研发教育领域软件著作权已超过 70 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，契合了行业未来发展趋势。

至于费用率，一方面，恒峰信息省外扩张更多以代理商、合作伙伴形式发展，费用相对较低；另一方面，恒峰信息在广东省内深耕多年，已有很好的产品知名度和美誉度，费用率会相对稳定。同时，恒峰信息是以软件产品为核心的公司，未来会加大软件产品的销售力度，整体毛利率会提升。

8、恒峰信息如何从 B 端走向 C 端？

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，并不急于从 B 端走向 C 端，何时从 B 端走向 C 端，取决于如下几个因素：一方面，市场已有较为成熟的 To C 的模式或汇冠股份已通过试点、试错找到从 B 端走向 C 端的模

	<p>式；另一方面，汇冠股份智能教育整体解决方案已拥有足够的广度和深度，抢到足够的校园入口、实实在在拿到学生个性化学习轨迹数据；同时，汇冠股份拥有优质的教育内容和教育服务。从目前情况来看，恒峰信息 2017 年没有业绩压力，会开始尝试获取学生个性化学习轨迹数据并进行分析，试点从 B 端走向 C 端的商业模式。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2016-02-24