

无锡和晶科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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	1. 深圳俾斯麦资本管理有限公司 万佳海
时间	2017 年 11 月 21 日
地点	无锡市新吴区汉江路 5 号公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈瑶、证券助理 张易
投资者关系活动主要内容介绍	<p>➤ 提问交流</p> <p>问题: 请介绍一下公司四大板块的发展情况?</p> <p>回答: 公司以“智慧生活”为业务聚焦领域, 通过四大板块的联动发展构建“硬件+平台+内容+应用”的智慧生活平台, 整合智慧社区产业链上下游。今年以来公司保持良好、稳健的整体发展态势, 营业收入稳健增长。其中, 和晶智造板块在客户和产品结构方面做了战略优化, 在客户优化方面提升了毛利率较高的客户比例, 部分中标的新项目已进入小批量的实验阶段并且整体进展顺利, 随着与毛利率较高的客户合作推进和深入, 这部分业务的利润和毛利率也会逐步提升; 在产品结构上, 公司之前在家电智能控制器方面对于变频智能控制器的业务布局开始显示成效, 从去年开始变频产品的比例在持续增加, 目前拥有基本覆盖国内外主流整机厂和电机压缩机厂的市场配套能力; 非家电智能控制器</p>

业务方面，公司去年与 EFORE OYJ 签订的供货合约目前出货稳定，合同履行情况良好，为和晶智造业务板块向工业智能控制器领域的延展奠定了良好的业务基础。和晶智联板块的实施主体之一中科新瑞继续保持稳健发展的积极态势，并已成功在新三板挂牌，新三板作为中国多层次资本市场的重要组成部分，能够通过发行股份、债券等多种金融工具进一步拓宽中科新瑞的融资渠道，以资本纽带助力中科新瑞更好地把握行业投资、并购机会，推进业务发展，增强企业经营能力和盈利能力，进一步提升中科新瑞的行业地位；同时公司通过投资控股无锡晶安智慧加深了在智能安防领域的垂直深耕，以“安防线”丰富和晶智联业务板块的业务范围和运营能力，进一步深化公司在物联网产业的综合布局。和晶互动数据板块的实施主体澳润科技在今年加大了在智能终端运营方面的投入，积极推进“智能终端+互动数据运营”的战略，大力展开“DVB+OTT”业务投资合作，推广互联网教育、视频内容、应用服务等增值业务，由于下游广电运营商的改造进度放缓，部分产品出现了周期性波动和部分项目的建设验收周期较长，澳润科技今年前三季度的整体利润较上年同期有所下降。澳润科技将继续保持在智能终端运营方面的拓展，已与陕西广电、山西广电签订了长期的智能终端投资运营合作协议，为“智能终端+互动数据运营”战略的推进和发展打下了较好的基础。和晶互联网教育板块中的“智慧树”经过前期的跑马圈地，现已是国内规模最大的幼教互动平台，具有绝对的行业规模优势。目前以幼教为细分领域的互动平台已完成“上半场”的竞赛，还在场内的选手们已开始进行资源整合，主要业务形态从“以分散为主的竞争”走向“以融合为主的竞合”，“智慧树”作为行业领跑者，积极参与幼教行业的生态建设，充分发挥自身优势在幼教行业的垂直领域进行深耕，并注重与其他优势资源的协同发展，共同做大做强，在提升自身综合实力的同时也推动行业的整体发展。

问题：请问“智慧树”与阿里云、蚂蚁金服达成战略合作对其发展的影响如何？

	<p>回答：“智慧树”以“让孩子更好地成长”为使命，通过软硬件系统连接园所与家庭，提供园所服务和家庭服务，目前已成为国内最大的幼教互动平台，已广泛应用于全国范围内的 12 万家幼儿园，用户总量超过 2600 万人。在确立行业规模的绝对优势后，“智慧树”积极参与幼教行业的生态建设，进行以融合为主的竞合发展，充分发挥自身优势在幼教行业的垂直领域进行深耕，并注重与其他优势资源的协同发展。阿里巴巴是全国乃至全球范围内领先的互联网综合服务提供商，已形成了成熟、完善的商业生态圈，在互联网行业中拥有深厚的经验、人才、技术等行业积累。阿里云和蚂蚁金服作为阿里巴巴旗下两个重要的板块，前者是全球领先的云计算及人工智能科技公司，后者则是为全球消费者和小微企业提供普惠金融服务平台的科技企业。阿里云和蚂蚁金服与“智慧树”达到战略合作，双方主要围绕幼教领域，在学费缴纳、保险支付、幼儿园及家长贷款、信用体系等方面展开合作，发挥各自优势打造学前教育行业联合解决方案，共同扩大双方在学前教育领域的竞争力；同时也可以为“智慧树”提供成熟的互联网服务和运营等经验和指导，帮助“智慧树”更好地“了解用户、服务用户”，为用户提供更佳的“互联网+幼教”感知，并基于数据为幼儿园及家长提供更好的生活服务和金融服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017 年 11 月 22 日