

鸿合科技董事长邢修青：

“一核两翼”战略走出鸿合速度

本报记者 崔敏 / 杨爱红 郭亚坤

2022年，教育部明确，要实施基础教育数字化战略行动，以数字化推动并实现教育高质量发展，推进优质教育资源共建共享，强化信息技术与教育教学深度融合应用，成为新时期中国教育信息化发展的重要任务，也是国内教育领域各大企业发展的主要方向。

突破产品革新 强化“一核”优势

据介绍，鸿合科技股份有限公司是国内教育信息化的龙头企业，深耕智能交互显示行业，集研产销等全环节于一体，在全球范围内设立50多家分支机构。

根据2021年年报，鸿合科技的发展全面进入快车道，营业收入达到创新高的58.11亿元，归属于上市公司股东的净利润同比增长106.9%。进入2022年，增速进一步加大，2022年上半年业绩报告期内，鸿合科技海外业务收入继续保持高速增长，同时，公司智能交互显示设备原材料价格下降，公司产品毛利率、净利率较上年同期获得较大幅度提升，归属于上市公司股东的净利润达1.1亿—1.2亿元，比上年同期增长320.34%—358.56%。

而业绩持续高增长的背后，得益于鸿合科技对“一核两翼”战略的坚持。2020年，鸿合科技启动以产品和方案为核心，以“课后服务”和“师训服务”为抓手的“一核两翼”发展战略，面向教育信息化2.0时代，开启鸿合教育服务元年。2021年，公司全面聚焦教育主业，孵化国内商用业务，坚定落实公司“一核两翼”战略方针，继续坚持研发创新，持续提升质效，保持其竞争活力。

“一核”主要包括公司的产品和方案，这方面公司坚持以用户体验为核心，对教育信息化产品进行持续的创新和优化。

国际化战略提速 海外业务高速增长

鸿合科技能够迅速在国际市场高速增长的另一原因也在于其快速抓住全球市场机遇，海外教育业务保持高速发展。

2021年，鸿合科技整合公司内外资源，积极应对海外疫情给公司供应链、国际物流所带来的负面影响。同时发挥海外本土化经营优势，制定有针对性的营销策略，加强硬件优化和软件开发，努力提升产品性能，积极开拓北美、欧洲、亚太教育信息化市场。

2021年鸿合科技海外业务实现营业收入25.38亿元，同比增长约91.15%，海外业务继续保持高成长。2022年第一季

深化教育服务布局 落地“两翼”业务

“两翼”业务的落地方面，鸿合科技围绕课后延时服务和教师信息化素养培训服务不断创新。

“一翼”在课后服务业务坚持“平台+课程+服务”的模式，覆盖很多的二三线城市与农村，为教师减负，为家长减负，加大研发投入力度，持续优化服务水平，拓展全国市场。

鸿合科技加大科技创新力度，着手布局课后服务业务，通过“鸿合三点伴”平台为学校提供设备互联、数据互通、师生互动

以鸿合科技为代表的教育信息化头部企业，正在通过差异化战略打造核心“护城河”，并通过海外布局的不断提速，迅速抢占国际市场。鸿合科技董事长邢修青表示，通过“一核两翼”战略实施对各业务板块的全面激活，推动公司在全球疫情的大背景下，逆势而上，业绩增长和全球市场布局方面双双创下业界领跑的“鸿合速度”。

2021年，教育信息化硬件产品方面，鸿合科技紧密结合疫情后市场需求，行业首创单边互联黑板，可满足远程直播课堂场景需求；同时，公司继续加大产品革新力度，推出新款交互平板，对PAD、班牌、投影机等进行升级，并推出智慧讲桌。

教育信息化软件产品方面，公司以用户体验为核心，开发了新一代鸿合大屏UI系统“鸿U”，使软硬件兼容更契合，系统运行更流畅，用户操作更便捷，提升了用户体验；整合录播助手、微课工具，推出录课中心，设置“云课堂”在线直播功能，保障课堂轻松录、易分享；研发鸿合笔记、鸿合应用中心，整合白板软件、爱学班班，推出鸿合π6，为教师更好地教学提供助力。教育信息化整体解决方案方面，公司优化投屏软件、三个课堂平台、演示助手等相关产品，完善用户使用体验，同时，鸿合科技开发了中台系统和底层平台，进一步强化了设备的连接与管理能力。

值得一提的是，2021年，公司凭借互联智能黑板获得“DIC AWARD”国际显示技术创新大奖；鸿合科技的高职教智慧教室解决方案荣获由陕西省高等教育学会和WRE Digital联合主办的智慧高校“凌云奖”“智慧校园特色高校产品应用卓越奖”等，广受赞誉和好评。

度，鸿合科技海外newline教育智能交互显示设备凭借核心优势，实现了海外自有品牌的高速增长。

近期，鸿合科技海外品牌newline携新品亮相美国Infocomm展，其自有品牌在全球的知名度和认可度不断提升。

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，鸿合科技将依托品牌优势、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，保持公司海外业务的持续增长。

的端云一体化课后延时服务。

“鸿合三点伴”课程体系坚持打造素质教育课程形态，以学科素养提升为目标，重视互动教学过程，追求课课有成就的结果，为学校提供促进学生德、智、体、美、劳全面发展与能力提升的全学科的主题素质教育课程。

“鸿合三点伴”积极为各级教育部门、学校、家长、老师、服务机构等课后服务参与者赋能，实现有序管理和有效授课，不仅可以提供教学监管服务，支持学校快速开

展“博雅兼修、五育并举”素质类课程的审查、推荐和评价以及实时输出数据报表，提供全局数据看板，管理者还可以准确把握区域课后延时服务课程的具体实施状况，助力实现课后服务全覆盖。

最新数据显示，“鸿合三点伴”已覆盖全国107个区县，覆盖地区学生总数约500万人，并在覆盖区县中以个别学校进行试点示范，示范学校超650所，为近百万学生提供全流程课后服务。同时，“鸿合三点伴”汇聚高度贴合课后学习场景的优质素质类课程400多门，保障课后服务易教、易学、有成果。预计未来2年至3年内，鸿合科技课后服务业务将实现服务地区的学生人数超过1000万人。

另“一翼”，在助力教师信息化素养提升，推动“师训服务”业务方面，2021年，鸿合科技继续加大“师训”业务投入力度，推出了“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，鸿合科技构建了“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以及建设了包含多个省市



鸿合科技董事长邢修青

的600余位师训课程研发专家团队，可满足老师不同阶段、不同方面的培训服务需求。

据悉，2021年，公司组织教师信息化素养培训50余次，培训学校超17000所，培训教师人数超过44000人。

打通产学研“一核两翼”融合发展

在核心产品和两翼业务都能够取得快速发展的背后，是鸿合科技对科技创新的不断投入，在产学研方面的不断探索。

鸿合科技作为深交所上市的高科技企业，始终坚持创新驱动、技术引领的发展战略，在全国设立了北京、深圳、河北保定和台湾新竹四个研发中心，专注前瞻技术研发，形成完整的研发体系。

2019年1月，鸿合科技与中国科学院软件所等共同主导的“笔式人机交互关键技术及应用”项目荣获“国家科学技术进步二等奖”。2019年7月，鸿合科技与中国科学院软件所共同成立“自然人机交互技术联合实验室”。

未来，鸿合科技将继续全面聚焦教育主业，以“根植中国教育信息化，服务亿万教师学生”为理念，全面推进智慧教育业务。同时，公司中国商用孵化业务将以

“newline”品牌为核心，聚焦云视频会议场景，坚持“云”加“端”战略，进一步拓展业务空间。

对于下一阶段的规划，邢修青表示，2022年，鸿合科技将充分利用扎根教育行业三十余年的经验优势，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，鸿合科技将持续加大研发投入力度，持续优化服务水平，布局全球市场；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。

【专家视角】

北京博星证券研究所所长兼首席投顾邢星表示：鸿合科技作为国内少数根植于教育信息化的科技公司，多年来，一直重视产品质量、科研技术与市场开拓，不但在国内全面渗透，而且抢占海外市场。在疫情期间能逆流而上，改善业绩，还得益于公司战略决策导向性正确与执行力度快、落地坚决。

公司主打“一核两翼”，加快融合产、学、研协同性发展，在当前教育数字化战略的大背景下，鸿合科技紧跟政策，能将教育信息化服务全面展开，用信息技术融入优质课堂内容，打通传统教学环节，是个新的突破。鸿合科技不但在硬件技术上不断创新，而且软件技术和内容服务也在深耕，形成一个大的内容载体，满足课中、课后需求，相当于一个闭环，“鸿合三点伴”是服务内容的创新，也是业绩增速器。

如果鸿合科技的信息技术推广与智慧教育进行融合，那么公司中国商用孵化业务“newline”品牌在云视频会议场景服务领域或成为一大机遇，在“云”+“端”战略中抢先打开商用市场，拓展空间，会在新科技中走在同行前列，鸿合科技也将会跨入智慧教育的快车道并加速前行。

从技术面看，鸿合科技近期价格一度触及26元，相比之前，4月27日股价最低探底13.85元之后，大涨近90%，增量资金介入也显示公司自从上市以来经过超跌后的估值修复，形成趋势性上升行情。在2022年业绩大幅改善中，低估值状况有望得到改善。从大智慧筹码分布显示，市场平均价为21元左右，低位获利比例超过70%，区间筹码相对集中，形成大的单峰密集，21元至24元区域一旦筹码充分交换，伴随公司基本面快速好转，估值修复的步伐也将加快。