

证券代码：430090

证券简称：同辉信息

公告编号：2022-062

同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年6月23日接待了1家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2022年6月23日

调研形式：网络调研

调研机构：国泰君安证券

上市公司接待人员：董事长、总经理戴福昊先生；董事会秘书、副总经理李刚先生

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：公司受疫情影响的业务营销受影响程度如何？哪块业务影响最重？

回答：年初至今，新冠疫情形式严峻，根据北京市政府疫情防控要求，提倡员工居家办公，物流运输、人员出差以及业务拓展均受影响，从而对公司的正常经营活动产生一定的影响，公司各业务模块均为2B业务，受到一定程度影响。但随着6月初全面的复工复产，公司的经营活动已逐渐恢复正常。

公司营业收入下半年占比较高，公司将积极抓住复工复产机会，在下半年全力拓展公司业务。

问题 2：受疫情影响公司是否已经进行充足的坏账计提？公司对每一类客户采取了什么样的收款策略？

回答：公司应收账款均严格按照会计准则的要求执行，根据上年回款情况，

谨慎按照整个存续期预期信用损失率计量损失准备，公司应收账款坏账准备计提充分。公司一年以内的应收账款占比为 70%以上，账龄结构较为合理。

公司在稳健经营的基础上，加强应收账款管理。在销售政策方面，公司不再签署与总包方“背靠背”的合同；去年下半年开始，公司与融资租赁公司签署的合同条款中，取消了回购责任，保证我们未来应收账款的安全性。解决方案销售项目自合同签订后，公司首先收取客户一定比例的预付款，之后按照项目实施的进度收取款项，待客户整体验收通过后收取尾款。

问题 3：公司原影院业务开展较多，受疫情影响较为严重，结合公司对疫情对判断是否会改变影院方向的经营策略？

回答：2022 年，公司对影院业务进行了战略升级，提出了“数字影院综合运营服务商”新的战略定位。虽然疫情给影院行业带来一定影响，影院行业的洗牌致使影院行业集中度提高，但同时也带了一些新的变化和市场需求，大型影院集团公司对服务商的综合能力要求不断提升，同时大型影院集团对创新型影城的需求升级，因此公司加强了营销投入，主要的营销举措如下：

1、积极开拓影院售后服务市场，结合公司自主开发的 NOC+服务调度指挥系统软件平台，提升服务响应度及服务质量，针对影院客户积极开拓售后服务市场，推出提高放映品质的光源服务，设备质保到期延长保修期服务，起到一定的增收效果。

2、加大营销工作开展力度，对部分薄弱区域加强人力及资源投放；同时，公司采用创新的线上产品及方案推介直播活动+线下新客户及大客户拓展相结合的营销方式，积极开拓增量市场；

3、针对大型影院集团对创新型影城的需求，进行数字影院管理平台的研发，提高影院客户自动化管理水平和效率；同时，新组建影院大客户营销中心，加强大型院线集团公司和影投公司等大客户的开发和服务工作，第一时间掌握大客户的市场拓展计划。通过对公司软件平台、VR 观影解决方案的整合，推出创新型整体解决方案产品及服务，保证集中采购落地和复购率的提高。

公司认为，影院行业的需求只是被暂时延迟了，随着全国疫情得以控制，加上科学的常态化管控措施，以及新的片源不断投入市场，影院市场将恢复增长。因此，公司在等待时机的同时扎实做好全国销售布局、不断增强影院解决方案的

竞争力、进一步增强与客户之间的粘性，以快速应对市场需求，抢占先机。

问题 4：目前我们观察到公司主要有影院业务、教育 VR 业务、展馆（包括金融机构展示开发）业务等，公司未来会更侧重于哪块业务？公司认为哪块业务未来更有潜力？

回答：公司定位于“创新数字视觉科技引领者”，并长期坚持这一定位，聚焦数字化和 VR 虚拟现实的行业发展机会：

1、数字影院业务，进行整体方案的数字化升级，在原有的 TMS（自动化放映系统）基础上扩大平台的功能，进行影院管理平台研发，为影院数字化管理升级，延伸对影院客户的差异化服务；数字展馆业务，不断完善标准化数字展项应用库，确保可以快速组合出适合不同展示主题的数字展项，形成在展示领域差异化竞争优势，也加强在银行及证券领域行业客户数字化应用解决方案的开发；

2、VR 教育业务，做好标准超感教室产品竞争力的持续提高，坚持精品内容的差异化产品路线，同时不断完善 XR 教育云平台的功能，降低 VR 教室项目的实施成本，提高后续的客户服务效率。进一步为后续的内容运营做好平台功能和技术的准备，在市场成熟时导入内容运营模式，增加 VR 课程内容的销售，丰富 VR 教育市场的赢利模式。抓住 VR 技术应用和职业教育的发展契机，开发适用于职教的标准产品方案，进入 VR 职教市场。

问题 5：公司涉及元宇宙概念，预计元宇宙概念何时会到快速发展期？公司在元宇宙概念方向有哪些布局？有哪些优势与不足？

回答：元宇宙是第三代互联网，VR 技术作为元宇宙的入口，经过过去几年的积累和沉淀，在硬件、软件和内容上都有较大的突破，借势元宇宙产业的逐渐商业化，行业再次迎来快速发展期。从全球范围来看，教学与培训是增长迅速且潜力巨大的新市场，利用 VR 技术实现沉浸式教学，让学生身临其境的体会和感知，提高了教与学的效果。

公司自 2016 年积极布局元宇宙 VR 教育领域，是 VR 教育领域的先行者，6 年来始终专注 VR 教育领域，为教育领域客户提供智慧化 VR 教室解决方案；

公司利用自身在教育领域内多年耕耘和积累及对教育场景的深刻理解，实现了 VR 技术对教育内容工具化研发量产、VR 课件的策划制作以及落地服务的整个闭环，为学校提供一整套产品、内容、服务的解决方案。利用虚拟现实技术，公

司打造的 VR 内容，解决了教学过程中时间不充足，空间不允许，资源浪费，历史难还原，微观看不见，危险等六大教育痛点，深受院校师生及教培机构的一致好评。公司开发的 VR 课程资源数量多，体量大，涉及面广，已累计开发完成针对 K12 阶段的 VR 精品课程 500 余节，VR 党史学习课程 100 余节；开发完成 VR 思政产品 100 节，并于 6 月 22 日正式发布。

问题 6：展陈设计对团队及设计师对素质要求很高，公司对人才招聘、培养以及防止人才流失有哪些措施？

回答：公司注重人才的培养和使用，为更好的吸引并留住人才，公司制定了以下措施：

1、职级、职等、晋降级体系。公司针对技术性人才单独制定了岗位胜任能力要素，完成职位矩阵模型；结合内外部薪酬调研数据，搭建职等薪酬标准，对应出具定薪、晋升的幅度标准及考核要求。逐步使职级职等、晋降级体系与绩效激励机制相匹配，使员工拥有足够的提升空间，更好的留住人才；

2、绩效考核机制。公司建立了比较完整的绩效考核机制，并不断优化、完善，鼓励多劳多得，最大限度提高员工的工作潜能，实现对优秀人才的激励；

3、培训体系。公司以年度为单位制定计划、系统的培训，包括产品、技术、领导力以及业务专项培训等内容；同时，对部门的培训需求及时响应，通过形式多样、务实有效的培训，以达到公司、团队、员工共同发展的目的。培训资源以内部为主，结合部分外部培训；通过面授、沙龙、线上课程等多种形式，在全员开展落实。

4、实行科技成果奖励制度。公司制定了专门的科技成果奖励办法，对于取得专利、软件著作权的人才都给予表彰和奖金。

问题 7：一季度公司现金流对比过往有很大的下降，是否受疫情影响较为严重？公司是否有需要并有措施补充现金流？公司资金周转是否到受较大影响？

回答：现金流是保证公司运营发展最基本的条件，公司历来重视现金流的管理。今年以来，疫情对公司的销售节奏、工程实施和客户回款都造成了一定的影响。为应对疫情影响，我们从以下方面加强了现金流的管理：

1、加强资金支出管理。因疫情影响，项目启动、实施周期具有不确定性，公司加强了对项目采购计划的管理，避免过早采购，占压资金；

2、加强供应商管理。优先选择为公司提供信用的供应商，从供应链方面为公司提供部分支撑；

3、加强应收账款管理。成立销售、工程、商务与法务的联合小组，加强应收账款的催收工作；

4、银行授信额度提高。公司与主要合作银行授信额度稳中有增，为公司日常经营提供资金储备；

目前，公司现金流正常，不存在周转困难的情况，能够满足公司日常经营的需要。

同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司

董事会

2022年6月24日