

证券代码：300860

证券简称：锋尚文化

北京锋尚世纪文化传媒股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金、招商基金、华商基金、兴华基金、江信基金、明世伙伴基金、前海开源基金、海富通基金、东吴证券、建信信托、浙商资管、国海资管、敦和资管、华泰资产、百年资产、杭州玖龙资产、工银安盛人寿资产、新华资产、枫池资产、成泉资本、民生理财、汇华理财、鸿道投资、中信建投投资、师正投资、禾永投资、上海天猷投资、雷根权益投资、上海尚雅投资、华夏财富、信达澳亚、东方自营、北海棣增、磐耀、米游科技、北大方正、光大永明、盛世知己、King tower Asset Management、MacroPolo、Blackrock、东吴证券研究所、睿扬投研等机构投资者。
时间	2022年11月4日 上午 11:00-12:00
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司参与人员姓名	财务总监兼董事会秘书 李勇先生 锋尚互娱商务总监 费俊杰先生

投资者关系活动
主要内容介绍

一、财务总监兼董事会秘书李勇先生就公司2022年第三季度经营情况进行介绍。

报告期内，主要受到国内新冠肺炎疫情反复及亚运会延后的影响，导致营业收入、净利润下滑，1至9月实现营业收入2.37亿元，比去年同期下降24.57%；归属于上市公司股东的净利润为4869.44万元，比去年同期下降50.97%；扣非后的净利润-1,800.29万元，比去年同期下降134.64%。

今年锋尚在疫情持续期间，调整了业务的重点。一方面重点清理应收账款，在三季度报告中经营活动产生的净现金流量2,114.82万，2021年同期经营活动产生的净现金流量-7,663.09万，比去年同期增长127.60%。另外一方面，是对明年业绩做项目储备。

二、参会机构提问及回答。

Q：公司目前的在手订单情况？

A：截至2022年6月30日，在手订单8.27亿，7月中标西安长安乐的设计合同1.12亿，合计9月底订单总额约9.4亿元。明年会召开全国第三届青年运动会、第十二届少数民族运动会等项目，这些大型项目锋尚有较强的竞争力。所以基于现在的在手订单，以及明年召开的大型项目，公司对明年的业绩预期，有着非常足的信心。在此基础上，公司推出5,000万到1亿的回购方案。

Q：公司近年来有哪些重要变化？

A：公司今年较大变化为销售体系的大变革，除积极备战已有大型国家项目外，会在大型文化演艺活动创意、设计及制作服务进行市场下沉。如今年八九月份，公司做的陕西榆林省运会，甘肃兰州省运会，这些是从国家级项目到省级项目的下沉。公司还会做一些商业化的项目，如京东618、抖音好物夜、电视台晚会、头部平台项目等，加大行业覆盖面。

公司在保持创意能力的同时，也不断加强在销售领域的能
力。因此公司今年成立专门的商务部，整个商务部的编制大约
是 12 个人，5 名销售总监，7 名销售经理，主要进行各类项目
拓展，这是公司根据未来发展战略进行的一次较大变革。

Q: 世界杯项目公司有哪些虚拟业务？

A: 子公司锋尚互娱七月中标咪咕公司“2022 年世界杯音
乐盛典项目”，此项目在虚拟领域单体合同金额较大。公司将
负责项目中的整体内容创意设计及制作、项目虚拟空间场景/
人物形象制作、项目云观演体验以及游戏内容制作等。作为虚
拟演艺活动，此次项目中的多个环节涉及对虚拟技术的应用，
如内容制作单元涉及摄录及虚拟内容制作；空间/人物制作单
元涉及虚拟街区、虚拟空间的设计和搭建，数字资产打造和高
精度数字人融合的演艺内容制作；云游戏单元涉及云游戏及互
动功能、技术开发、游戏体系打造等。该项目的承接表明公司
不仅具备线下国家级重大演艺项目的实施能力，在线上重大演
艺尤其是虚拟演艺项目上的经验和实力也得到认可。

Q: 公司对五部门联合印发《虚拟现实于行业应用融合发
展行动计划（2022-2026）》的政策，具体可以参与哪些内容
？

A: 公司具备很强的创意设计能力，以前是主做线下创意
设计类项目，现在借助政策的东风转移到线上，咪咕项目也展
现了公司线下转线上的能力。经过长期的研发、调研，锋尚互
娱正在从打通技术、终端、IP、内容层面全面发力。目前锋尚
互娱已有虚拟演绎云平台、虚拟数字人运营商、打通总公司自
营产品 IP、虚拟演出供应商四大业务板块。

Q: 公司在接订单的时候，客户付款节奏如何？

	<p>A: 大型文艺演出和文化旅游方面签约的合同, 在合同签订的同时客户支付合同金额的20-30%。在设备进场, 包括创意设计方方案确定后, 合同金额累计支付60%。在首演前, 合同金额累计支付80-90%。项目结算时, 累计支付整个项目合同的95-97%, 剩下合同3%-5%金额为质保金。公司在业务的发展过程中, 不仅注重业务的规模, 还注重盈利能力和回款节奏, 如毛利率、经营活动产生的净现金流量等, 这些指标是公司一直比较关注的。</p> <p>Q: 公司目前账上现金充裕, 现在和未来收并购的计划如何?</p> <p>A: 目前公司的投资并购还是以文化领域为主线。核心做产业并购, 主要围绕着本行业上下游以及横向拓展新的文化市场。如公司2021年全资收购了北京洛蓝, 洛蓝公司以前主要做省级运动会项目, 符合公司下沉市场方向, 属于公司横向并购。今年5月完成对北特圣迪20%股权的收购, 北特圣迪是一家舞台制造机械方面非常专业的公司, 完成了2022年冬奥会开闭幕式地面中央舞台系统、空中设施设备工程等多项工作, 整体技术实力强, 同时它又是公司的上游供应商, 与公司有比较紧密的联系。公司将继续以产业并购为主导, 主动寻求优质的上下游企业作为并购对象, 进一步拓展公司的人才储备和市场领域。</p>
<p>相关附件</p>	