

证券简称：同辉信息

证券代码：430090

同辉佳视(北京)信息技术股份有限公司



同辉信息及申港证券 关于第一轮问询的回复

保荐机构（主承销商）



二零二一年五月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2020 年 5 月 25 日出具的《关于同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司精选层挂牌申请文件的审查问询函》（以下简称“问询函”）收悉，申港证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司（以下简称“同辉信息”、“公司”或“发行人”）向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的保荐机构（主承销商），会同同辉信息、北京中银律师事务所（以下简称“发行人律师”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对问询函相关问题逐项进行了落实，现对问询函回复如下，请审核。

除另有说明外，本回复报告所用简称与公开发行说明书所用简称一致。

问询函所列问题	黑体
对问题的回答	宋体
对公开发行说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

目录.....	3
规范性问题	5
问题 1.关于资金占用及承诺履行.....	5
问题 2.关于关联担保及资金拆借.....	22
问题 3:关于控制权稳定	32
信息披露问题	36
问题 4.关于视觉系统解决方案业务.....	36
问题 5.关于采购 NEC 产品.....	60
问题 6.关于影院业务.....	83
问题 7.关于商用显示产品销售.....	106
问题 8: 关于 BJB 设备.....	113
问题 9.关于行业竞争地位.....	120
问题 10.关于研发与专利.....	128
问题 11:关于订单获取	150
问题 12.关于主要客户	152
问题 13.关于直销和经销模式.....	166
问题 14:关于索普显示	202
问题 15:关于收购科讯影视	207
问题 16:关于处置子公司	218
问题 17:关于电眼文化清算	230
问题 18.关于租赁房产.....	234
问题 19:关于董监高、核心技术人员	241
问题 20.关于募投项目.....	245
问题 21.关于业务资质.....	253
问题 22:关于实际控制人、董事控制的其他企业	260
问题 23.关于前期会计差错更正.....	264
问题 24.关于新冠疫情影响.....	268
问题 25.关于风险因素揭示.....	288

与财务会计资料相关的问题	291
问题 26.关于租赁合作模式的收入确认	291
问题 27.关于其他收入确认及核查情况.....	354
问题 28.关于营业成本.....	389
问题 29.关于毛利率.....	399
问题 30.关于期间费用.....	409
问题 31.关于现金流量表.....	426
问题 32.关于货币资金和短期借款.....	434
问题 33.关于应收款项.....	447
问题 34.关于应付账款和预付账款.....	492
问题 35.关于预收账款.....	499
问题 36.关于存货.....	505
问题 37.关于长期待摊费用.....	522
其他问题	522
问题 38.关于申请文件规范性.....	524
其他重要事项	525

规范性问题

问题 1.关于资金占用及承诺履行

根据公开发行说明书，2019 年度公司先后 5 次向戴福昊拆借资金，累计发生额 2,100 万元，相关款项于 2019 年 9 月 5 日结清。公司实际控制人戴福昊、崔振英在 2017 年《关于关联方资金占用情况说明及整改情况报告》中披露了《杜绝资金占用的承诺函》。

请发行人：（1）补充披露实际控制人占用发行人资金的原因、用途、资金占用方式及对公司生产经营的影响，实际控制人清偿相关款项是否支付相应利息，公司及相关责任人员的整改情况，是否存在其他资金占用情形。（2）说明上述资金占用行为是否属于最近十二个月内违反公开承诺的情形，是否违反《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》（以下简称《审查问答（一）》）问题 15 的相关规定。（3）披露上述资金往来未经审议、未及时披露的原因，公司资金账户管理制度、审批制度和流程，公司防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产的相关制度、措施是否健全，上述事项是否违反了相关监管规定及发行人公司章程等内部管理制度，发行人公司治理、内部控制制度是否有效。（4）说明董事长、财务负责人、董事会秘书等是否忠实、勤勉地履行职责，并提出充分证据。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露实际控制人占用发行人资金的原因、用途、资金占用方式及对公司生产经营的影响，实际控制人清偿相关款项是否支付相应利息，公司及相关责任人员的整改情况，是否存在其他资金占用情形。

公司已在公开发行说明书第六节“五、资金占用”中补充披露如下：

1、资金占用明细：

公司拆借给戴福昊累计发生额为2,100万元，属于非经营性占用，发生时间、清理时间如下：

NO	发生对象	发生金额（万元）	发生时间	清理时间	单笔累计时间（天）
1	戴福昊	400.00	2019/1/3	2019/6/28	176
2	戴福昊	300.00	2019/6/18	2019/6/27	9
3	戴福昊	400.00	2019/7/1	2019/7/17	16
4	戴福昊	500.00	2019/8/28	2019/9/5	8
5	戴福昊	500.00	2019/9/4	2019/9/5	1

日累计最高余额情况如下：

时间段	日最高余额（万元）	持续时间（天）
2019/1/3-2019/6/17	400.00	165
2019/6/18-2019/6/27	700.00	9
2019/6/27-2019/6/28	400.00	1
2019/7/1-2019/7/17	400.00	16
2019/8/28-2019/9/3	500.00	6
2019/9/4-2019/9/5	1000.00	1

2、发生资金占用的原因、用途、资金占用方式

2019年，公司发生实际控制人资金占用情况。近年来公司发展需要资金，将利润积累用于生产经营，受制于近年来银行融资环境收紧的客观因素，公司自身融资能力有限，实际控制人戴福昊多次资助公司，通过个人向银行贷款、向亲戚朋友拆借资金等方式筹措资金短期拆借给公司，公司资金宽裕后再还给戴福昊。2017年、2018年分别资助公司1,300万元、2,980万元，公司后续均归还了相关款项，而2019年公司出现了与戴福昊互相占用资金的情况，发生资金占用2,100万元，发生股东资助2,400万元。

资金占用情况及款项用途如下：

（1）2019年1月3日发生400万元资金拆出，主要用于归还个人资金拆借，占用时间165天。

(2) 2019年6月18日发生300万元资金拆出，主要为北京银行个人经营贷款到期，戴福昊向公司申请资金300万元用于归还北京银行个人经营贷款，占用时间9天。

(3) 2019年7月1日发生400万元资金拆出，主要用于归还个人资金拆借，占用时间16天。

(4) 2019年8月28日、9月4日分别发生500万元资金拆出，2019年9月北京银行贷款到期，戴福昊向公司申请资金1,000万元用于归还北京银行个人经营贷款，新贷款发放当日即归还公司，占用时间分别为8天和1天。

3、对公司生产经营的影响，实际控制人清偿相关款项及支付相应利息情况，其他资金占用情形

截至2019年9月5日，上述资金占用事项已清理完毕。2019年公司经营性现金流情况较好，为4,274.08万元，2019年末运营资产与运营负债差额为18,158.03万元，上述资金占用时间较短，拆借金额占公司经营性现金流、营运资金额度的比例均较小，因此未对公司生产经营造成实际影响。

2020年6月12日，戴福昊已就上述5笔资金占用，根据相应资金占用时间，统一参考2019年1年期银行贷款基准利率4.35%，向公司支付了资金占用费100,412.50元。

除此之外，公司不存在关联方非经营性占用公司资金的情形。

4、公司及相关责任人员的整改情况

公司对于关联方资金往来管理存在瑕疵，戴福昊无故意侵占公司财产的主观意图，2019年上述资金占用发生时，公司财务部门对上述资金收付也是按照此前归还控股股东资助的情况进行审批和如实记录，未及时意识到公司已发生资金占用的事实。财务部2019年10月初编制季报时，在梳理和实际控制人的资金往来时发现实际控制人出现短暂性的资金占用情形，并将此情况向公司财务总监姬海燕进行了报告。财务总监在详细了解整个资金收付过程及时间后，安排财务部自2019年10月份开始与实际控制人的资金往来进行严格的管控，并根据公司的相关规定设立专门的《关联方资金审核表》，并将公司的主要关联方清单下发到财务部资金收付人员，凡是涉及关联方资金收付的必须按审批流程及公司关于关联方

资金占用的相关规定进行审核。自公司财务部执行上述审核流程后，未再发生关联方占用资金的情形。

公司已在公开发行说明书第六节“五、/8、/（6）防范关联方资金占用的内控措施及执行方式”中进一步补充披露如下：

（6）防范关联方资金占用的内控措施及执行方式

2019年，公司发生实际控制人资金占用情况。近年来公司发展需要资金，将利润积累用于生产经营，受制于近年来银行融资环境收紧的客观因素，公司自身融资能力有限，实际控制人戴福昊多次资助公司，通过个人向银行贷款、向亲戚朋友拆借资金等方式筹措资金短期拆借给公司，公司资金宽裕后再还给戴福昊。2017年、2018年分别资助公司1,300万元、2,980万元，公司后续均归还了相关款项，而2019年公司出现了与戴福昊互相占用资金的情况，发生资金占用2,100万元，发生股东资助2,400万元。

针对关联方资金占用问题，公司通过以下措施进行了规范整改：

1）进一步完善内控

2019年度公司向戴福昊拆借资金，构成了资金占用。上述关联方资金占用属于财务内控不规范范畴，2019年9月5日后相关资金占用已得到清理并支付了相应利息，资金占用未对公司正常经营造成实质影响。同时，公司已对上述财务内控不规范行为进行整改，并逐步完善内控制度，整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效。

2）进一步加强财务部门的监督职能

①加强财务部门的监督职能，通过对关联资金往来的事前审查和事后核查约束资金占用和关联交易的发生，有效杜绝控股股东、实际控制人及其关联方的资金占用行为。

②公司向全体财务人员发送了关联方清单，明确了关联方认定范围。

③根据公司的相关规定设立专门的《关联方资金审核表》，并将公司的主要关联方清单下发到财务部资金收付人员，凡是涉及关联方资金收付的必须按审批流程及公司关于关联方资金占用的相关规定进行审核。自公司财务部执行上述审

核流程后，未再发生关联方占用资金的情形。

3) 资金占用事项的追认及自查

①戴福昊在自我深刻检讨的同时，组织召开专项会议，严肃重申公司的《防范关联方占用公司资金管理制度》、《公司章程》等，明确各部门对关联方交易识别、认定，促使公司关联交易严格按照审批程序进行决策，及时进行信息披露。在此基础上，公司履行了自查程序，确认公司自2019年9月5日至本公开发行说明书签署日，不存在关联方占用资金的情况。在2019年年报中将公司关联方资金占用事项进行了如实披露，接受了主办券商现场检查，并向全国股转公司进行了如实汇报。

②公司在2020年4月9日召开的公司第三届二十九次董事会会议上对关联方资金往来事宜进行了追认，并提交了2020年4月30日召开的2019年年度股东大会审议。

4) 修订完善公司治理结构、相关制度，并建立了独立董事制度，聘请了两位资深的法律、财务专家作为公司独立董事，参与公司关联交易规范

为规范公司的关联交易行为、防范关联方资金占用等情形，提高公司规范运作水平，保护公司全体股东特别是中小股东及其他利益相关者的合法权益，2020年4月，公司制定了新的《公司章程》、《关联交易管理办法》、《防范关联方占用公司资金管理制度》等，相关制度中就新增防范关联方资金占用的主要内容如下：

《公司章程（草案）》

新增第四十条公司控股股东、实际控制人及其控制的企业不得以下列任何方式占用公司资金：①公司为控股股东、实际控制人及其控制的企业垫付工资、福利、保险、广告等费用和其他支出；②公司代控股股东、实际控制人及其控制的企业偿还债务；③有偿或者无偿、直接或者间接地从公司拆借资金给控股股东、实际控制人及其控制的企业；④不及时偿还公司承担控股股东、实际控制人及其控制的企业的担保责任而形成的债务；⑤公司在没有商品或者劳务对价情况下提供给控股股东、实际控制人及其控制的企业使用资金；⑥中国证监会、全国股转公司认定的其他形式的占用资金情形。

《关联交易管理办法》

新的《关联交易管理办法》新增了关联交易审议程序：公司拟与关联人发生重大关联交易的，应当在独立董事发表事前认可意见后，提交董事会审议。独立董事作出判断前，可以聘请独立财务顾问出具报告，作为其判断的依据。

《防范关联方占用公司资金管理制度》

新的《防范关联方占用公司资金管理制度》主要在“第三章公司董事、监事和高管人员的责任”中增加了控股股东及关联方以非现金资产清偿占用的公司资金应当遵守的规定和“第四章责任追究及处罚”中增加了两个条款，加大了对非经营性资金占用相关负责人的处罚力度：

“第二十一条公司或子公司发生与控股股东及其他关联方非经营性占用情况，给公司造成不良影响的，公司将对相关责任人给予行政及经济处分。

第二十二条公司或子公司违反本制度而发生与控股股东及其他关联方非经营性占用资金现象，给其他股东造成损失的，公司除对相关责任人给予行政及经济处分外，还应追究相关责任人的法律责任。”

公司将严格执行全国股转公司以及公司关于关联交易、防范关联方占用公司资金和信息披露的有关制度，此后将进一步建立健全有效的管理机制，规范公司运营管理，确保公司资金安全，通过定期和不定期的自查和检查工作，提升公司内控制度执行的有效性；严格按照监管部门的要求，认真履行信息披露义务，进一步提高规范运作意识，加强对公司董监高的培训，保证公司持续、稳定、健康的发展。

5) 全体董事、监事及高级管理人员出具补充承诺

控股股东、实际控制人戴福昊及崔振英出具补充承诺：“本人或本人控制的其他企业不会与公司发生非经营性资金往来及占用资产等损害公司及其他股东利益的行为，不会要求公司为本人或本人控制的其他企业经营活动违规提供担保。

本人承诺自本承诺出具之日起不再向银行申请个人经营贷款，并不再要求公司为本人的任何贷款提供违规担保。

如本人所作出的相关承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：

在确认本人违反上述承诺内容之日起 10 个工作日内，本人停止在公司处领取薪酬、津贴（如有）及股东分红（如有），同时本人持有的公司股份（如有）不得转让，直至本人归还相关资金占用资金、利息及与占用资金本金数额相同的经济补偿款项（即占用资金 1 倍的经济补偿款）或违规担保情形消除。如因未履行上述承诺事项而获得收益的，本人将在获得收益的 10 个工作日内将前述收益支付给公司的指定账户；如因未履行承诺事项给公司造成损失的，本人将在 10 个工作日内向公司依法承担赔偿责任。”

其他董事、监事及高级管理人员出具补充承诺：“本人或本人控制的其他企业不会与公司发生非经营性资金往来及占用资产等损害公司及其他股东利益的行为，不会要求公司违规提供担保。

如本人所作出的相关承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：在确认本人违反上述承诺内容之日起 10 个工作日内，本人停止在公司处领取薪酬、津贴（如有）及股东分红（如有），同时本人持有的公司股份（如有）不得转让，直至本人归还相关资金占用资金及利息或违规担保情形消除。如因未履行上述承诺事项而获得收益的，本人将在获得收益的 10 个工作日内将前述收益支付给公司的指定账户；如因未履行承诺事项给公司造成损失的，本人将在 10 个工作日内向公司依法承担赔偿责任。”

6) 增设“占用即冻结”机制

2021 年 4 月 6 日，公司董事会审议通过了新修订的《防范关联方占用公司资金管理制度》，新制度增设了董事会对控股股东、实际控制人及其关联方所持股份“占用即冻结”机制。该机制的主要内容如下：

公司董事会建立对控股股东、实际控制人及其关联方所持股份“占用即冻结”的机制，即发现控股股东、实际控制人及其关联方侵占公司资产应立即申请司法冻结，凡不能以现金或其他资产清偿债务的，通过变现股权偿还侵占资

产。公司董事长作为“占用即冻结”机制的第一责任人，独立董事、董事会秘书、财务负责人协助其做好“占用即冻结”工作。具体按照以下程序执行：

财务负责人在发现控股股东、实际控制人及其关联方侵占公司资产时，应及时以书面形式报告董事长和独立董事；若董事长是控股股东或实际控制人的，财务负责人应直接向董事会秘书和独立董事报告，报告内容包括但不限于占用股东名称、占用资产名称、占用资产位置、占用时间、涉及金额、拟要求清偿期限等；若发现存在公司董事或高级管理人员协助、纵容控股股东及其附属企业侵占公司资产情况的，财务负责人在书面报告中还应当写明涉及董事或高级管理人员姓名、协助或纵容控股股东及其附属企业侵占公司资产的情节、涉及董事或高级管理人员拟处分决定等。

董事长根据财务负责人书面报告，敦促董事会秘书通知各位董事并召开紧急会议；若董事长是控股股东或实际控制人的，则董事会秘书在接到财务负责人的书面报告后，直接通知各董事并召开紧急会议，独立董事应做好监督工作。

会议应审议并通过包括但不限于以下内容的议案：a、确认资金占用事实及侵占人；b、要求控股股东或实际控制人停止侵害，并在发现资金占用之日起两日内清偿；c、公司董事会采用“占用即冻结”机制，即发现控股股东及关联方占用公司资金时应立即申请司法冻结并采取以下措施：①在发现控股股东及关联方占用公司资金的 2 日内，授权董事会秘书向相关司法部门申请办理对控股股东所持公司股份的冻结；②优先以现金偿还控股股东及关联方占用的公司资金，并以控股股东或关联方占用资金的 1 倍给予公司经济补偿；③严格控制控股股东及关联方用非现金资产偿还占用的公司资金及经济补偿。控股股东及关联方拟用非现金资产偿还占用的公司资金及经济补偿的，相关责任人应当对非现金资产进行评估，并严格遵守相关国家法律、法规规定，事先履行公司内部审批程序；④控股股东及关联方的资产无法偿还占用的公司资金及经济补偿的，董事会授权董事会秘书向相关司法部门申请将冻结的控股股东股份（非限售股）变现以偿还占用资金及经济补偿；若控股股东股份处于限售期，而公司在控股股东股份司法冻结期间进行分红的，控股股东所持股份对应的孳息应优先偿还所占用公司的资金及经济补偿；分红不足以偿还控股股东及关联方占用的资金及经济补偿的，待股份限售期满后变现以偿还占用资金及经济补偿，并按

中国人民银行同期贷款利率支付限售期间尚未偿还的资金占用及经济补偿金额的利息。d、对协助、纵容控股股东及其他关联方侵占公司资产的董事、监事、高级管理人员，公司董事会视情节轻重对负有重大责任的董事提议股东大会予以罢免，对负有重大责任的高级管理人员予以解聘或降级，并要求责任人向公司支付占用资金 0.5%-1%的经济补偿。在董事会对前述事项的有关议案进行审议时，关联董事需回避表决。

董事会秘书按照公司《信息披露管理办法》的要求做好相关信息披露工作，及时向全国中小企业股份转让系统有限责任公司、证券监管部门报告。公司监事会应当监督公司董事会履行上述职责，当董事会不履行时，监事会可代为履行。

公司董事、监事、高级管理人员要高度关注公司是否存在被控股股东及其他关联方挪用资金等侵占公司利益的问题。公司独立董事、监事至少应每季度查阅一次公司与关联方之间的资金往来情况，了解公司是否存在被控股股东及其关联方占用、转移公司资金、资产及其他资源的情况，如发现异常情况，及时提请公司董事会采取相应措施。

《防范关联方占用公司资金管理制度》及对应修订的《公司章程》和《公司章程（草案）》于 2021 年 4 月 20 日经公司 2020 年度股东大会审议通过。

针对资金占用修订完善公司治理结构、相关制度总结如下表：

项目	修订完善情况	原情况	可以起到的作用
《公司章程（草案）》	2020 年 4 月修订，新增第四十条公司控股股东、实际控制人及其控制的企业不得以下列任何方式占用公司资金。 2021 年 4 月修订：增设“占用即冻结”机制，发现控股股东、实际控制人及其关联方侵占公司资产应立即申请司法冻结，凡不能以现金清偿及按照占用资金的 1 倍支付经济补偿的，通过变现股权或其他资产偿还侵占资金。	未有该条款	从章程即根本性的规章制度上明确禁止资金占用
《关联交易管理办法》	新增了关联交易审议程序：公司拟与关联人发生重大关联交易的，应当在独立董事发表事前认可意见后，提交董事会审议	未规定该程序	进一步完善了管理交易的审议程序
《防范关	2020 年 4 月修订，加大了对非经营	“公司董事会视	引入董事长、独立董

关联方占用公司资金管理制度》	性资金占用相关负责人的处罚力度，“除对相关责任人给予行政及经济处分外，还应追究相关责任人的法律责任” 2021年4月修订第十六条，增设“占用即冻结”机制	情节轻重对直接责任人给予处分”	事、董事会秘书及财务总监对控股股东及关联方占用公司资金的集体监督，并进一步加大占用资金的处罚力度，更加起到警示作用
新设《关联方资金审核表》	设立专门的《关联方资金审核表》，所有的关联方的资金收付需填写该表并进行审核	未有单独的《关联方资金审核表》	设立专门的审批表，进一步完善了内部控制流程
下发关联方清单	将公司的主要关联方清单下发到财务部资金收付人员并多次强调，凡是涉及关联方资金收付的必须按审批流程及公司关于关联方资金占用的相关规定进行审核。	未多次强调注意识别主要关联方	使财务部资金收付人员注意识别了主要关联方
建立起独董制度	聘请了两位资深的法律、财务专家作为公司独立董事：其中谢志华为会计专家，毕业于财政部科学研究所，博士学历，注册会计师，国务院特聘专家，教授，原北京工商大学副校长；其中李华为法律专家，毕业于中国人民大学，硕士学历，律师，2019年6月至今任北京德恒律师事务所一级合伙人、公司证券专业委员会委员。	尚未建立起独董制度	建立起独董制度，且公司聘请的独立董事为会计和法律方面的资深专家，进一步加强对公司管理层的监督，维护公司整体利益
实控人组织召开专项会议	戴福昊在自我深刻检讨的同时，组织召开专项会议，严肃重申公司的《防范关联方占用公司资金管理制度》、《公司章程》等，明确各部门对关联方交易识别、认定	未就资金占用事宜召开专项会议	严肃重申、专门强调了防范资金占用事宜，使重点人员进一步明确关联方，加强对资金占用的警惕

7) 中小投资者可以依据《证券法》相关规定行使诉权，保护切身利益的同时起到了监督发行人的作用

根据《证券法》第九十条及九十四条的规定，董事会、独立董事、持有百分之一以上有表决权股份的股东或者依照法律、行政法规或者国务院证券监督管理机构的规定设立的投资者保护机构（以下简称投资者保护机构），可以作为征集人，自行或者委托证券公司、证券服务机构，公开请求上市公司股东委托其代为出席股东大会，并代为行使提案权、表决权等股东权利。发行人的董事、监事、高级管理人员执行公司职务时违反法律、行政法规或者公司章程的规定给公司造成损失，发行人的控股股东、实际控制人等侵犯公司合法权益给公司造成损失，投资者保护机构持有该公司股份的，可以为公司的利益以自己的名义向人民法院提起诉讼，持股比例和持股期限不受《公司法》规定的限制。

相关制度安排可以在有效保护中小投资者切身利益的同时，起到督促发行

人及其董事、监事、高级管理人员勤勉尽责执行公司职务，落实“占用即冻结”机制，并监督发行人控股股东、实际控制人不得侵犯公司合法权益的作用。

8) 实际控制人、董事、监事、高管做出承诺

公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员承诺：

自本承诺书签署之日起，本人或本人控制的其他企业未来将严格遵守《证券法》、《公司法》等相关法律法规和《公司章程》及其他公司规章制度的规定。

自本承诺书签署之日起，本人或本人控制的其他企业将尽量减少与公司发生不必要的关联交易；如不可避免的发生了关联交易，将严格按照《公司章程》和公司《关联交易管理办法》的规定履行关联交易的审批程序，以市场价格为定价依据；并严格依据公司权力机构的批准和合同的约定进行结算，不会通过关联交易进行变相侵占公司资产、发生利益输送的情形。

自本承诺书签署之日起，本人或本人控制的其他企业不会与公司发生非经营性资金往来及占用资产等损害公司及其他股东利益的行为，不会要求违规提供担保；

如以上承诺事项被证明不真实或未被遵守，本人将向公司赔偿一切直接和间接损失，并承担相应的法律责任；

本承诺书自本人签字之日即行生效并不可撤销，并在公司存续且本人担任董事、监事、高级管理人员或被认定为公司的控股股东、实际控制人期间内有效。

9) 增强公司独立性和拓宽融资渠道，积极筹划准备公开发行并在精选层挂牌工作，利用资本市场，增强自身资金实力和融资能力，避免和股东之间的不规范的资金往来。

综上，公司将本着对全体股东负责的态度，认真落实内部控制整改措施，进一步完善财务管理，强化执行力度，有效防范关联方资金占用行为的再次发生，保证上市公司的规范运作，切实维护全体股东的利益。

（二）说明上述资金占用行为是否属于最近十二个月内违反公开承诺的情形，是否违反《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》（以下简称《审查问答（一）》）问题 15 的相关规定。

1、公司实际控制人曾在 2017 年出具过书面承诺《杜绝资金占用的承诺函》

公司挂牌时间较长，2016 年之前曾发生过关联方资金往来，2017 年实际已不存在关联方资金占用的情况，应主办券商要求，公司实际控制人戴福昊、崔振英于 2017 年 10 月向公司和时任主办券商东方花旗出具了《杜绝资金占用的承诺函》，承诺杜绝资金占用，公司在部分公告中引述了其部分文字。

戴福昊、崔振英出具的《杜绝资金占用的承诺函》是一份公司在规范治理过程中要求比照《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 6.1 条中关于自律监管措施的规定，向公司、时任主办券商东方花旗提供的一份书面承诺，该承诺未向公众全文披露。

2、《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》相关规定的理解

根据《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》第 15 条中规定：“发行人及其控股股东或实际控制人曾出具公开承诺的，应当诚实守信，最近 12 个月内不得存在违反公开承诺的情形。

针对发行人及其控股股东或实际控制人作出的尚未履行完毕和新增的公开承诺，发行人和中介机构在进行信息披露和核查时应当重点关注下列事项：（1）承诺事项内容应当具体、明确、无歧义、具有可操作性，符合法律法规和业务规则的相关要求。承诺无法履行或者无法按期履行的，发行人应按照《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》（以下简称《公司治理规则》）的要求及时履行变更程序并做重大事项提示。（2）承诺事项不符合《公司治理规则》相关规定的，承诺相关方应当进行规范，中介机构应当对规范后的承诺事项是否符合《公司治理规则》的规定发表意见。”

参照《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》（2013 年 12 月 27 日发布）第一条相关规定：

“上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司（以下简称承诺相关方）在首次公开发行股票、再融资、股改、并购重组以及公司治理专项活动过程中作出的解决同业竞争、资产注入、股权激励、解决产权瑕疵等各项承诺事项，必须有明确的履约时限，不得使用“尽快”、“时机成熟时”等模糊性词语，

承诺履行涉及行业政策限制的，应当在政策允许的基础上明确履约时限。上市公司应对承诺事项的具体内容、履约方式及时间、履约能力分析、履约风险及对策、不能履约时的制约措施等方面进行充分的信息披露。”

参照中国证监会 2020 年 6 月修订的《再融资业务若干问题解答》，“针对发行人及其控股股东或实际控制人作出的公开承诺（包括但不限于解决同业竞争、资产注入、股权激励、解决产权瑕疵、持股意向等各项承诺事项），发行人和中介机构在进行信息披露和核查时应当注意下列事项：

（1）承诺内容是否符合《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》（证监会公告〔2013〕55 号，以下简称 4 号指引）的要求。承诺事项必须有明确的履约时限，不得使用“尽快”“时机成熟时”等模糊性词语，承诺履行涉及行业政策限制的，应当在政策允许的基础上明确履约时限。发行人应对承诺事项的具体内容、履约方式及时间、履约能力分析、履约风险及对策、不能履约时的制约措施等方面进行充分的信息披露。承诺相关方在作出承诺前应分析论证承诺事项的可实现性并公开披露相关内容，不得承诺根据当时情况判断明显不可能实现的事项。

（2）如存在承诺内容不符合 4 号指引的情形，承诺相关方应当进行规范，中介机构应当对规范后的承诺内容是否符合 4 号指引的规定发表意见。

（3）承诺相关方是否存在超期未履行承诺或违反承诺的情形。如承诺确已无法履行或者履行承诺将不利于维护上市公司利益的，承诺相关方应充分披露原因，并将变更承诺或豁免履行承诺事项提交股东大会审议，承诺相关方及关联方应当回避表决。独立董事、监事会应当就承诺相关方提出的变更方案是否合法合规、是否有利于保护上市公司或投资者的利益发表意见。变更方案未经股东大会审议通过且承诺到期的，视同超期未履行承诺。

（4）该事项是否导致上市公司的权益被控股股东或实际控制人严重损害，或严重损害投资者合法权益。”

对照上述法规理解，公开承诺通常包括解决同业竞争、资产注入、股权激励、解决产权瑕疵、持股意向等类型，该种承诺有具体的履约方式、履约时限及不能履约时的责任，例如《全国中小企业股份转让系统股票发行业务细则（试行）》

规定的“业绩承诺及补偿、股份回购等特殊投资条款”的承诺；《非上市公司收购管理办法》规定的“收购人成为第一大股东或者实际控制人的，收购人持有的被收购公司股份，在收购完成后 12 个月内不得转让”的限售股票的承诺；

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司股份特定事项协议转让业务办理指南（试行）》规定的“股份转让双方作出的关于增持、减持及限售等公开承诺”；为稳定股价采取回购措施的承诺等公开承诺，该等公开承诺是具体、明确、具有可操作性、有履约期限的。

实际控制人戴福昊向公司和主办券商出具的《杜绝资金占用的承诺函》，未对承诺函进行全文披露，实际上不具有就某一具体事项达成某种效果的属性，没有具体的履约方式、履约时限及不能履约时的责任，也不属于解决同业竞争、资产注入、股权激励、解决产权瑕疵、持股意向等类型，仅是承诺主体对于遵守现有法律法规、公司管理制度的一种重申，同时也起到对承诺人的警示作用，无论是否做出该承诺，承诺人本身就应该遵守法规、公司章程规定，该义务为法定义务，无法通过承诺人申请、召开股东大会等方式程序豁免。

综上，公司实际控制人戴福昊、崔振英于 2017 年 10 月向公司和时任主办券商东方花旗出具的《杜绝资金占用的承诺函》不属于公开承诺，上述资金占用行为不属于最近十二个月内违反公开承诺的情形。

（三）披露上述资金往来未经审议、未及时披露的原因，公司资金账户管理制度、审批制度和流程，公司防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产的相关制度、措施是否健全，上述事项是否违反了相关监管规定及发行人公司章程等内部管理制度，发行人公司治理、内部控制制度是否有效。

公司已在公开发行说明书第六节“五、资金占用”中补充披露如下：

5、上述资金往来审议、披露的情况

对戴福昊与公司的资金的收付情况，公司财务部根据部门职责进行了相应处理，在发现控股股东出现资金占用的情形时随即加强了审核控制，并制定了相应的流程控制，但并未及时按公司的关联方资金占用管理的要求进行报告。戴福昊与公司的资金往来均记录于公司财务账簿，上述资金占用事实发生至资金归还，董事会秘书李刚并未知晓，也未接到财务部门通知。

在2019年度年报审计过程中，公司财务部门向大信会计师事务所（特殊普通合伙）如实提供了财务资料，并告知了主办券商申港证券股份有限公司，主办券商及时向全国股转公司进行了汇报。公司后续接受了主办券商的现场检查，已将与戴福昊资金往来情况在2019年年报及相关公告中予以如实披露。

6、公司资金账户管理制度、审批制度和流程，公司防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产的相关制度、措施

发行人的财务会计制度及内控制度、会计基础工作较规范，已建立规范的财务会计核算体系；财务部岗位齐备，所聘用人员具备相应的专业知识及工作经验，能够胜任该岗位工作；各关键岗位严格执行了不相容职务分离的原则。

根据公司的《货币资金管理制度》，资金支付的审批流程如下：（1）用款人在填写报销单/借款单/支付申请单；（2）各业务部门负责人在授权范围内审批；（3）财务负责人在授权范围内审批核准；（4）管理层在授权范围内审批；（5）出纳付款；（6）财务部会计审核并编制记账凭证。上述资金拆借中，由戴福昊进行资金支付申请，并由财务总监姬海燕进行了审批，再经戴福昊审批后，由出纳进行付款。

根据同辉信息当时有效的《公司章程》第三十五条、第九十八条的规定，根据《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》的规定，载明了公司应采取有效措施防止股东及其关联方以各种形式占用或转移公司的资金、资产及其他资源等具体规定。根据公司2017年制定的《防范关联方占用公司资金管理制度》，公司不得有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东、实际控制人及其关联方使用。

上述资金占用等问题属于财务内控不规范范畴，因为公司日常经营而发生，所得款项未损害公司及第三方利益。同时，公司已对上述财务内控不规范行为进行整改，并逐步完善内控制度，整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效。

7、上述事项对发行人内部控制的影响

相关资金往来已在公司2019年年报及同期相关公告中进行如实披露，资金占用已于2019年9月5日结清，且在报告期内未造成不良的经济后果。但上述资金占

用事项违反了发行人公司章程等内部管理制度以及全国股转公司的相关监管规定。

发行人建立了相关制度、措施，防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产。对于关联方资金往来存在的管理瑕疵，公司发现后当即进行了整改，包括调整资金审批流程、明确各部门对关联方交易识别认定等，在自我整改后，未再发生关联方资金占用的情形。经整改之后，《防范关联方占用公司资金管理制度》执行的有效性已得到保障。该事项不构成内部控制的重大缺陷。此后，公司又通过一系列措施进一步加强了相关的内部控制。

2020年5月11日，大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具大信专审字【2020】第1-01341号内部控制鉴证报告，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2019年12月31日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。2021年3月30日大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具大信专审字【2021】第1-10168号内部控制鉴证报告，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2020年12月31日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（四）说明董事长、财务负责人、董事会秘书等是否忠实、勤勉地履行职责，并提出充分证据。

董事长戴福昊无故意侵占公司财产的主观意图，戴福昊、财务负责人姬海燕、董事会秘书李刚在上述关联方资金往来事项上均存在合规意识不到位的情况，公司管理层将从本次事件中吸取经验教训，加强自律。

2020年7月3日，全国股转公司出具了股转系统公监函（2020）071号，对戴福昊、李刚、姬海燕采取出具警示函的自律监管措施，对同辉信息采取出具警示函的自律监管措施。董事长、财务负责人、董事会秘书等公司管理层充分重视上述问题，将从本次事件中引以为戒，吸取经验教训，加强自律，强化对相关业务规则的学习，严格执行规章制度。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对公司董事长戴福昊、董事会秘书李刚、财务总监姬海燕进行访谈；
- 2、对有资金占用的相关文件、原始凭证及其他资料进行查阅、复制、记录；
- 3、核查了相关资金占用清理的财务记录及原始凭证；
- 4、获取了公司关于资金占用、未及时履行程序对外担保原因的说明；
- 5、获取了戴福昊、崔振英当时向主办券商、公司出具的说明承诺；
- 6、获取了《同辉佳视(北京)信息技术股份有限公司 2019 年度、2020 年度内部控制评价报告》；
- 7、核查了发行人自行整改后对于关联方款项支付的《关联方资金审核表》等原始凭证；
- 8、获得了戴福昊向公司支付资金占用费的计算表及付款记录。
- 9、取得了占用即冻结制度的，董监高的补充承诺

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

（1）2019 年度公司先后 5 次向戴福昊拆借资金，构成了资金占用，2019 年 9 月 5 日后相关资金占用已得到清理并支付了相应利息，资金占用未对公司正常经营造成实质影响。

（2）戴福昊、姬海燕、李刚在上述关联方资金往来事项上均存在合规意识不到位的情况。对于关联方资金往来存在的管理瑕疵，公司发现后已进行了整改，包括调整资金审批流程、明确各部门对关联方交易识别认定等，在自我整改后，未再发生关联方资金占用情形。经整改之后，《防范关联方占用公司资金管理制度》执行的有效性已得到保障。该事项不构成内部控制的重大缺陷。此后，公司又通过一系列措施进一步加强了相关的内部控制，保障了发行人公司治理、内部控制制度有效。

（3）上述资金占用行为不属于最近十二个月内违反公开承诺的情形，不会对本次发行构成实质性障碍。

问题 2.关于关联担保及资金拆借

根据公开发行说明书，发行人报告期内三次为实际控制人戴福昊银行借款提供担保，担保金额分别为 300 万、1000 万、300 万，借款用途为拆借给公司短期周转。公司 2018 年、2019 年收到的其他与经营活动有关的现金中往来款分别为 8,379.12 万元、12,502.85 万元。公司 2017 年至 2019 年支付的往来款分别为 846.81 万元、9,702.77 万元、13,627.52 万元。

请发行人补充披露：（1）实际控制人上述贷款的金额、使用时间、归还时间、利率及利息负担主体、贷款具体用途，是否与公开发行说明书披露的用于公司短期周转相符；上述担保事项是否及时履行了内部决策程序、信息披露义务。（2）报告期各期关联方的资金拆借情况，包括拆入和拆出金额、资金拆借原因，资金流向和实际用途、拆借利息是否公允，向关联方拆出的款项是否构成资金占用等，说明关联方资金拆借是否履行内部决策程序，相关内控措施是否执行有效。（3）请发行人补充披露报告期期内往来款的具体内容，包括往来方、交易内容及金额，是否具有真实交易背景，是否构成资金占用，说明相关交易内容与支付和收到往来款的匹配性。（4）请发行人说明报告期各期通过关联方借款的金额，是否对转贷行为进行了整改规范，相关借款是否已归还。

请保荐机构、申报会计师对公司上述事项及内部控制制度的有效性进行核查，核查公司是否存在未披露的关联交易，并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）实际控制人上述贷款的金额、使用时间、归还时间、利率及利息负担主体、贷款具体用途，是否与公开发行说明书披露的用于公司短期周转相符；上述担保事项是否及时履行了内部决策程序、信息披露义务

公司已在公开发行说明书第六节“七、关联交易”中补充披露如下：

发行人报告期内三次为实际控制人戴福昊银行借款提供担保，具体情况如下：

A、2016年6月，戴福昊向北京银行有限公司金运支行申请借款300万元人民币，对应的授信合同编号10101P160016，该笔借款用途为拆借给公司短期周转以支付货款。戴福昊以其持有的400万股公司股份为该债务提供质押担保；崔振英和公司为该债务提供连带责任保证，最近一笔贷款于2019年6月19日归还，公司担保责任随之解除。

B、上述授信到期后，2019年8月，戴福昊先生再次向北京银行金运支行申请借款300万元人民币，对应的授信合同编号10101P190013，该笔借款用途为拆借给公司短期周转以支付货款。戴福昊以其持有的400万股公司股份为该债务提供质押担保；崔振英和公司为该债务提供连带责任保证，该笔贷款于2020年4月21日归还，公司担保责任随之解除。

C、2017年9月，戴福昊向北京银行有限公司金运支行申请借款1000万元人民币，对应的授信合同编号10101P170027，该笔借款用途为拆借给公司短期周转以支付货款。北京海淀科技企业融资担保有限公司和公司为该债务提供连带责任保证。崔振英为北京海淀科技企业融资担保有限公司的担保责任提供反担保连带责任保证并以其持有的600万股公司股份提供质押反担保；戴福昊以其持有公司的400万股为北京海淀科技企业融资担保有限公司的担保责任提供质押反担保，该笔贷款于2020年4月21日归还，公司担保责任随之解除。

综上，北京银行授信合同共1,300万元，期限为三年，款项主要由戴福昊个人贷款后拆借给公司短期周转，公司资金宽裕时会归还戴福昊，上述担保发生时，未履行内部决策程序和信息披露义务。2020年4月21日，戴福昊已向北京银行归还了上述担保相关的贷款1,300万元，上述担保风险已消除，公司未因该等担保事项产生任何损失，上述担保事项经公司2019年度股东大会、2020年第三次临时股东大会予以追认，并于2019年度年报等文件中如实披露。

上述担保合同期限均为3年期，但对应实际贷款合同一年一签，贷款均为1年期。实际控制人上述贷款的金额、使用时间、归还时间、利率及利息负担主体、贷款具体用途如下：

单位：万元

借款人	金额	使用时间	到期时间	利率	利息承担主体	贷款后资金流向

戴福昊	300	2016/7/28	2017/7/28	4.7125%	戴福昊	支付供应商货款
戴福昊	300	2017/7/27	2018/7/27	4.7125%	戴福昊	支付供应商货款
戴福昊	1,000	2017/9/28	2018/9/4	4.7125%	戴福昊	支付供应商货款
戴福昊	300	2018/7/19	2019/6/19	4.7125%	戴福昊	支付供应商货款
戴福昊	1,000	2018/9/6	2019/9/6	4.7125%	戴福昊	支付供应商货款
戴福昊	300	2019/8/15	2020/8/15 ^注	4.7125%	戴福昊	支付供应商货款
戴福昊	1,000	2019/9/5	2020/9/5 ^注	4.7125%	戴福昊	支付供应商货款

注：最后两笔原 2020 年下半年到期的贷款已于 2020 年 4 月 21 日由戴福昊提前偿还

上述贷款均为个人经营贷款，根据合同约定，北京银行采用受托支付方式直接支付给同辉信息的供应商，双方约定的收款方为供应商恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司（NEC），在相关款项付至 NEC 后，发行人账务记录为：借记供应商应付账款，贷记戴福昊往来款。

戴福昊为利息承担主体。公司资金宽裕时，将相关款项归还戴福昊，同时消减往来款，因此就戴福昊与发行人之间资金往来，属于短期财务资助行为，与本报告书披露的用于公司短期周转相符。上述贷款中，公司均向北京银行提供了真实的采购合同，银行放款后，均按照贷款合同约定向供应商支付了货款，相关交易均有真实背景，也未发生供应商取得款项后转付给发行人的情形，贷款用途与合同约定相符。截至 2020 年 4 月 21 日，上述贷款已经全部归还。

（二）报告期各期关联方的资金拆借情况，包括拆入和拆出金额、资金拆借原因，资金流向和实际用途、拆借利息是否公允，向关联方拆出的款项是否构成资金占用等，说明关联方资金拆借是否履行内部决策程序，相关内控措施是否执行有效

公司已在公开发行说明书第六节“七、关联交易”中补充披露如下：

报告期各期关联方的资金拆入及归还情况如下：

单位：万元

年度	关联方	拆入资金	归还	资金流向和实际用途	拆借利息
2018 年度	戴福昊	2,980.00	2,980.00	1,300 万用于向 NEC 进行采购；其他用于补充公司流动资金	同上
2019 年度	戴福昊	2,400.00	2,400.00	1,300 万用于向 NEC 进行采购；其他用于补充公司流动资金	同上

	赵庚飞	188.23	188.23	用于补充子公司科影视讯流动资金	同上
	索普显示	300.00		用于补充公司流动资金	同上
2020 年度	索普显示	-	300.00	归还	同上

2020年度未发生关联方资金拆入情况，2020年归还了2019年底欠关联方索普显示的300万元借款。根据当时公司章程的约定，除了经年度股东大会审批预计的关联交易外，其他关联交易均需要通过股东大会审批，上述关联方资金往来发生及归还的时间间隔都相对较短，为公司单方面受益的关联方资助，多为临时性资金拆借，发生时未及时履行内部决策程序。上述关联方资金往来已经2019年度股东大会追认。

报告期各期关联方的资金拆出及归还情况如下：

单位：万元

年度	关联方	拆出资金	已归还	余额	资金流向和实际用途	拆借利息
2019 年度	戴福昊	2,100.00	2,100.00	-	归还个人经营贷款，归还个人其他借款	2020 年按照同期银行贷款利率进行了资金占用费支付

2020 年度未发生关联方资金拆出及归还的情况。上述关联方资金拆出情况详见本反馈回复第 1 题相关内容。

（三）请发行人补充披露报告期期内往来款的具体内容，包括往来方、交易内容及金额，是否具有真实交易背景，是否构成资金占用，说明相关交易内容与支付和收到往来款的匹配性。

发行人已在公开发行说明书之“第八节/四/（一）/3.支付的其他与经营活动有关的现金”中补充披露如下：

报告期期内，公司收到或支付的其他与经营活动有关的现金中核算的往来款项，主要包括：1、代收代付影院类业务中融资租赁公司往来款，包括代收影院租金、影院保证金；2、保证金类，包括支付江苏金融风险保证金、收付项目投标保证金、履约保证金；3、各类日常经营活动发生的项目备用金、员工备用金；4、短期资金需求而发生的往来款，主要为资金拆借。

类别	交易背景

代收代付影院类业务中融资租赁公司往来款收支	1、影院业务交易过程中，根据约定，影院将最终要支付给融资租赁公司的首期租金款、可以抵扣最后若干期租金的风险保证金支付给公司，公司收到后发出设备，办理完融资租赁放款手续后，融资租赁公司向公司付全款，公司再将客户的保证金支付给融资租赁公司。这种代收代付符合合同约定，也是公司发出商品的风险控制手段 2、与中关村租赁合作的影院业务中，根据约定，部分客户的各期租赁由公司代收代付给中关村租赁。这类交易在 2019 年已执行完毕
保证金类收支	1、支付给江苏金融的风险保证金，执行的每一笔融资合同支付相当于融资金额 2%的保证金 2、商业显示产品下游经销商支付给发行人的保证金，如果其违反经销规则，发行人可以扣款 3、公司为了视觉解决方案业务而发生的投标保证金、项目保证金、履约保证金
备用金收支	1、项目备用金：用于执行项目的备用金，项目执行过程中按照实际发生交易报销，项目结束后余款收回 2、部门备用金：一般由特定事项借取得备用金，例如组织经销商大会等 3、其他员工备用金：其他日常预支的备用金，按照实际发生交易报销
往来款收支	1、因经营需要，加之民营企业融资渠道狭窄，资金紧张时发生的短期资金拆借，报告期内主要为向股东拆借资金，股东协调外部单位/个人拆借资金给公司；2019 年部分期间曾发生了资金占用 2、威尔互动，以前年度借款给子公司威尔互动，对外转让威尔互动后，收回了借款

报告期各期内，收到和支付的其他与经营活动有关的往来款的具体内容如下：

单位：元

报告期	科目	项目	交易背景	往来单位性质	金额	是否存在资金占用
2018 年度	收到的其他与经营活动有关的往来款	代收代付融资租赁公司款	代收代付影院设备预付款等	各影院客户	31,325,099.03	否
		资金拆借*	实际控制人及其他第三方单位的拆借资金	戴福昊、北京和奕明贸易有限公司、北京嘉年华业科技有限公司	34,300,000.00	否
		保证金	投标保证金、项目保证金、履约保证金	北京大陆康腾科技股份有限公司、北京易华录信息技术股份有限公司、沈阳恒驿科技有限公司等	9,750,533.72	否
		备用金	项目备用金	公司员工	7,791,831.37	否
		其他小额汇总	生育津贴、理赔等		623,761.19	否
		合计：			83,791,225.31	否
	支付的其他与经营活动有关	代收代付融资租赁公司款	代收代付影院设备预付款等	江苏金融租赁股份有限公司、中关村科技租赁有限公司	28,830,156.03	否

	的往来款	资金拆借	实际控制人及其他第三方单位的拆借资金	戴福昊、北京和奕明贸易有限公司、北京嘉年华业科技有限公司	34,300,000.00	否
		保证金	投标保证金、项目保证金、履约保证金、风险保证金	北京易华录信息技术股份有限公司、江苏金融租赁股份有限公司等	14,562,041.29	否
		备用金	项目备用金	公司员工	19,229,538.08	否
		其他小额汇总			105,993.52	否
		合计：			97,027,728.92	

报告期	科目	项目	交易背景	往来单位性质	金额	是否存在资金占用
2019年度	收到的其他与经营活动有关的往来款	代收代付融资租赁公司款	代收代付影院设备预付款等	各影院客户	30,244,723.22	否
		资金拆借*	实际控制人及其他第三方单位的拆借资金	戴福昊、索普显示（北京）科技有限公司等	59,802,300.00	否
		保证金	投标保证金、项目保证金、履约保证金	北京中教仪国际招标代理有限公司、北京宏信天诚国际招标有限公司等	15,735,646.23	否
		备用金	项目备用金	公司员工	19,173,274.39	否
		其他小额汇总	生育津贴等		72,576.86	
		合计：			125,028,520.70	
	支付的其他与经营活动有关的往来款	代收代付融资租赁公司款	代收代付影院设备预付款等	江苏金融租赁股份有限公司、中关村融资租赁有限公司等	27,834,976.72	否
		资金拆借	实际控制人及其他第三方单位的拆借资金	戴福昊、北京嘉年华业有限公司等	49,892,300.00	存在，详见反馈问题 1 回复
		保证金	投标保证金、项目保证金、履约保证金	江苏金融租赁股份有限公司等	21,514,662.50	否
		备用金	项目备用金	公司员工	25,404,969.59	否
		委托代付等款项	委托代付设备款	恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司	11,416,716.00	否
		其他小额汇总			211,549.09	否
		合计：			136,275,173.90	

报告期	科目	项目	交易背景	往来单位性质	金额	是否存在资金占用
2020年度	收到的其他与经营活动有关的往来款	代收代付融资租赁公司款	代收代付影院设备预付款等	各影院客户	4,680,288.00	否
		保证金	投标保证金、项目保证金、履约保证金	河北省公共资源交易中心、北京市公共资源交易中心、青岛采购招标中心有限公司、中信国际招标有限公司、北京国际工程咨询有限公司等	19,550,391.95	否
		备用金	项目备用金、员工备用金	公司员工	8,207,096.12	否
		其他小额汇总			1,088,044.80	
		合计:			33,525,820.87	
	支付的其他与经营活动有关的往来款	代收代付融资租赁公司款	代收代付影院设备预付款等	江苏金融租赁股份有限公司等	5,297,094.00	否
		资金拆借*	实际控制人及其他第三方单位的拆借资金	索普显示(归还)	3,000,000.00	否
		保证金	投标保证金、项目保证金、履约保证金	江苏金融租赁股份有限公司深圳市艾比森光电有限公司, 中信和业投资有限公司, 宿州华瑞网络信息服务有限公司, 江西公共资源交易中心等	18,776,707.29	否
		备用金	项目备用金、员工备用金	公司员工	10,627,062.56	否
		其他小额汇总			3,705,628.85	否
		合计:			41,406,492.70	

公司收到或支付的其他与经营活动有关的现金中核算的往来款项,涵盖了日常发生上千笔资金收付,包括代收代付的影院客户首付款、与实际控制人及其他单位的资金拆借款、江苏金融风险保证金、其他各类投标保证金、履约保证金、员工备用金等。其中,资金拆借往来款具体如下:

单位: 元

2018年度:

对方名称	是否关联方	发生时间	资金流入	资金流出	余额	性质、产生原因、必要性
戴福昊	是	2018年7月	13,300,000.00	6,300,000.00	7,000,000.00	业务需要资金紧张,戴福昊资助公司,主要通过个人
		2018年8月	-	4,000,000.00	3,000,000.00	

		2018 年 9 月	12,500,000.00	9,000,000.00	6,500,000.00	向银行贷款、向亲戚朋友拆借资金等方式筹措资金短期拆借给公司，公司资金宽裕后再还给戴福昊
		2018 年 10 月	-	3,500,000.00	3,000,000.00	
		2018 年 11 月	4,000,000.00	5,100,000.00	1,900,000.00	
		2018 年 12 月	-	1,900,000.00	-	
		小计	29,800,000.00	29,800,000.00		
北京和奕明贸易有限公司	否	2018 年 3 月	3,000,000.00	3,000,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
		2018 年 6 月	500,000.00	-	500,000.00	
		2018 年 8 月	-	500,000.00	-	
		小计	3,500,000.00	3,500,000.00		
北京嘉年华业科技有限公司	否	2018 年 11 月	1,000,000.00		1,000,000.00	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
		2018 年 12 月		1,000,000.00	-	
		小计	1,000,000.00	1,000,000.00	-	
合计			34,300,000.00	34,300,000.00		

2019年度：

对方名称	是否关联方	发生时间	资金流入	资金流出	余额	性质、产生原因、必要性
戴福昊	是	2019年1月		4,000,000.00	-4,000,000.00	业务开展需要，资金紧张时，戴福昊资助公司，主要通过个人向银行贷款、向亲戚朋友拆借资金等方式筹措资金短期拆借给公司，2019年公司出现了与戴福昊互相占用资金的情况，发生资金占用2100万元，主要在1-6月、8月、9月；发生股东资助2400万元，主要发生在7月、9月中旬至年底。
		2019年6月	7,000,000.00	3,000,000.00	-	
		2019年7月	9,000,000.00	7,000,000.00	2,000,000.00	
		2019年8月	4,000,000.00	11,000,000.00	-5,000,000.00	
		2019年9月	15,000,000.00	10,000,000.00	-	
		2019年10月	10,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	
		2019年12月		5,000,000.00	-	
		合计	45,000,000.00	45,000,000.00		
赵庚飞	是	2018年9月	1,500,000.00	-	1,500,000.00	子公司科影视讯开展业务需要，赵庚飞拆借给公司，已归还
		2018年10月	-	1,500,000.00	-	
		2019年12月	382,300.00	382,300.00	-	
		合计	1,882,300.00	1,882,300.00		
索普显示	是	2019年7月	2,000,000.00	-	2,000,000.00	短期资金拆借，戴福昊协调关联方短期资金拆借给公司，期后已归还
		2019年8月	1,000,000.00	-	3,000,000.00	
		合计	3,000,000.00	-	3,000,000.00	

对方名称	是否关联方	发生时间	资金流入	资金流出	余额	性质、产生原因、必要性
北京立鼎宏业电子科技有限公司	否	2019年8月	500,000.00	500,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
荣耀显通（北京）信息技术有限公司	否	2019年8月	500,000.00	500,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
北京嘉年华业科技有限公司	否	2019年11月	1,010,000.00	1,010,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
范府晓	否	2019年11月	1,000,000.00	1,000,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调朋友短期拆借给，已归还
威尔互动	是	2019年12月	6,910,000.00	-	-	处置子公司后收回以前年度向威尔互动的借款
合计			59,802,300.00	49,892,300.00	3,000,000.00	

2020年度:

对方名称	是否关联方	发生时间	资金流入	资金流出	余额	性质、产生原因、必要性
索普显示	是	2020年6月	-	3,000,000.00	-	归还资金拆借

受制于近年来银行融资环境收紧的客观因素，公司自身融资能力有限，业务具有季节性，上半年的收款较少，会因为银行贷款到期、支付各项费用等原因造成短期资金压力，上半年集中采购设备时也会遇到大额集中支付的资金压力。报告期内，除了银行贷款、融资租赁外，报告期公司也通过股东资助、外部单位、个人临时拆借等方式进行短期资金筹措，**公司2020年通过增加长期借款、扩大银行授信额度等方式筹集资金，除了归还索普显示300万元欠款外，未发生其他短期资金拆借。**

综上，上述收到和支付的往来款均与公司的经营活动相关，具有真实交易背景，相关交易内容与支付和收到往来款是相匹配的。2019年度，公司实际控制人戴福昊与公司发生资金往来4,500.00万元，其中资助公司累计发生额2,400.00万元，公司拆借给实际控制人戴福昊2,100.00万元，上述往来截至2019年12月31日已全部结清。除本说明书披露的资金占用外，公司不存在其他资金占用事项。

（四）请发行人说明报告期各期通过关联方借款的金额，是否对转贷行为进行了整改规范，相关借款是否已归还

报告期各期，戴福昊均向北京银行申请个人经营贷款 1,300 万元，并按照合同约定，北京银行采用受托支付方式直接支付给同辉信息的供应商 NEC，用于采购放映机等商品，向北京银行提供的采购合同等资料具有真实交易背景，不属于转贷行为。2020 年 4 月 21 日，戴福昊已向北京银行归还了上述个人经营贷款。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、核查了北京银行经营贷款的放款记录；
- 2、核查了戴福昊向北京银行获取贷款后借款给公司与公司用该笔款项购买货物的支付凭证；
- 3、核查了相关担保合同；
- 4、核查公司向北京银行提供的采购合同等资料；
- 5、获得了戴福昊归还银行经营贷款的相关凭证；
- 6、获取了《同辉佳视(北京)信息技术股份有限公司 2019 年度、2020 年度内部控制评价报告》；
- 7、查阅了发行人对于担保事项补充确认的股东大会决议资料；
- 8、取得索普显示 2020 年的还款凭证。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人在报告期内存在的上述担保的不规范情况，因为公司日常经营而发生，相关融资款项用于公司采购。对于上述事项，公司及相关当事人已进行纠正，公司未因该等担保事项产生任何损失。公司已针对资金占用、违规担保等事项进行整改，并逐步完善内控制度，整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效。

2、根据当时公司章程的约定，除了经年初股东大会审批预计的关联交易外，其他关联交易均需要通过股东大会审批，上述关联方资金往来发生及归还的时间

间隔都相对较短，为公司单方面受益的关联方资助，多为临时性资金拆借，发生时未及时履行内部决策程序。上述关联方资金往来已经 2019 年度股东大会追认。

3、报告期期内往来款均与公司的经营活动相关，具有真实交易背景，相关交易内容与支付和收到往来款是相匹配的。

4、报告期各期通过关联方借款的金额不属于转贷行为，相关借款已归还。

问题 3:关于控制权稳定

根据公开发行说明书,发行人实际控制人为戴福昊、崔振英，二人为夫妻关系，合计持股比例为 34%，预计本次发行后持股比例为 28.47%。

请发行人：（1）结合戴福昊、崔振英的持股比例、股权质押担保情况、公司章程、协议安排、发行人股东大会、董事会、经营管理及任职的实际情况，说明将戴福昊、崔振英认定为公司实际控制人的合理性，其他股东是否存在控制发行人的可能性。（2）说明实际控制人持股比例较低对公司治理有效性的影响，是否存在控制权变动的风险。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，并对公司实际控制人认定是否合理、控制权是否稳定发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）结合戴福昊、崔振英的持股比例、股权质押担保情况、公司章程、协议安排、发行人股东大会、董事会、经营管理及任职的实际情况，说明将戴福昊、崔振英认定为公司实际控制人的合理性，其他股东是否存在控制发行人的可能性

1、戴福昊、崔振英具有相对控股优势

截至本回复出具日，戴福昊、崔振英合计直接持有发行人 34.02%的股份，且近 24 个月内，戴福昊、崔振英合计直接持有发行人股份不低于 33%。

除此之外，发行人前十大股东所持股份比例与戴福昊、崔振英合计所持发行人股份比例存在较大差距，且其他前十大股东之间除赵庚飞控制宁波泽成外，其他股东不存在关联关系或签署特殊协议安排（包括但不限于一致行动协议、投票权委托协议、征集表决权、限制实际控制人行使权利的协议）的情形。前十大股东中，李刚和赵庚飞签署了不谋求控制地位的声明；陈思好、朗玛一号投资、上海英大投资有限公司为财务投资者，以获取投资收益为目的；马桐、麻燕利为发行人的创始股东，一直认可并拥护戴福昊、崔振英的控股地位；宁波泽成作为发行人全资子公司科影视讯核心员工的持股平台，也认可并拥护戴福昊、崔振英的控股地位。

综上，截至本回复出具日，戴福昊、崔振英具有相对控股优势，其他股东不存在控制发行人的可能性。

2、戴福昊所持发行人的股权质押情况不会导致控制权发生变更的风险

截至本回复出具日，戴福昊持有的发行人 350 万股股份被质押，占其直接持股的比例为 10.31%，占发行人总股本的比例为 2.73%。上述股份质押系戴福昊为发行人申请银行贷款，向发行人的担保人北京市中关村科技融资担保有限公司提供的反担保措施。

鉴于目前发行人不存在偿债风险，上述股份质押不存在导致发行人控制权发生变更的风险。

3、戴福昊、崔振英在日常经营管理、重要人事任免等重大事项决策具有决定性影响

从发行人发展历史角度看，戴福昊、崔振英作为发行人的实际控制人，始终把握着发行人的发展方向，主导了发行人研发体系与团队构建、挂牌新三板、对外融资等历次重大决策，并为发行人融资提供担保措施等支持。

从戴福昊、崔振英在发行人任职情况看，戴福昊一直担任董事长、总经理；崔振英一直担任副总经理等公司高级管理人员。戴福昊作为发行人的董事长，负责召集、主持董事会会议，对发行人董事会会议决议具有重大影响；戴福昊作为发行人的总经理，通过主持发行人经营管理工作，负责拟订组织结构设置方案、基本管理制度及具体规章，组织实施年度经营计划和投资方案，对公司副总经理、

董事会秘书、财务负责人等高级管理人员享有提名权，并对其他人员任免具有决定权。崔振英作为发行人的副总经理主要负责公司的行政管理。戴福昊、崔振英能够对公司日常经营管理实施重大影响。

从发行人股东大会、董事会审议事项情况看，近 24 个月内，发行人历次股东大会均由董事会召集，戴福昊、崔振英以股东身份出席上述全部股东大会、戴福昊以董事长身份主持了历次会议，且历次股东大会决议均不存在与戴福昊、崔振英投票结果相悖的情形；发行人历次董事会会议均由戴福昊召集并主持，发行人董事会在审议高级管理人员聘用议案过程中，高级管理人员候选人均由戴福昊依据《公司章程》规定提名并获得董事会审议通过，历次董事会决议均不存在与戴福昊表决结果不一致的情形。

综上所述，发行人将戴福昊、崔振英认定为公司实际控制人具备合理性，其他股东不存在控制发行人的可能性。

（二）说明实际控制人持股比例较低对公司治理有效性的影响，是否存在控制权变动的风险

自 2010 年 12 月 9 日完成股改并于 2011 年 2 月 17 日进入代办股份转让系统以来，发行人已经制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等公司治理文件，并依法设立了股东大会、董事会、监事会等公司治理机构，公司治理机构能够按照公司治理文件的规定有效运行。因此，实际控制人持股比例较低不会对公司治理的有效性造成不利影响。

戴福昊、崔振英预计本次发行后持股比例为 27.80%。为降低实际控制人持股比例较低对公司控制权稳定性以及公司生产经营稳定性的影响，发行人实际控制人、控股股东已经签署股份锁定承诺，自发行人召开审议拟向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌相关议案股东大会的股权登记日次日起至公司发行股票在精选层挂牌交易 12 个月内，不转让或委托他人代为管理其所持公司股份。

同时，发行人直接或间接控制发行人 5%以上股份的股东李刚和赵庚飞（合计持股比例为 10.03%）均已经签署不谋求控制地位声明，具体内容如下：

本人作为同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司的股东，为维护公司经营稳定及可持续发展，在作为公司股东期间：不以任何形式谋求成为公司的控股股东或实际控制人，不以控制为目的增持公司股份；不与戴福昊、崔振英夫妇之外的其他股东签订与控制权相关的任何协议（包括但不限于一致行动协议、投票权委托协议、征集表决权、限制实际控制人行使权利的协议），且不参与任何可能影响戴福昊、崔振英夫妇作为公司实际控制人地位的活动。

综上，实际控制人持股比例较低不会对公司治理的有效性造成不利影响，不存在控制权变动的风险。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人 2021 年 3 月 31 日的《全体证券持有人名册》、《公司章程》、近三年的股东大会及董事会会议文件、董事、高级管理人员选聘相关文件；
- 2、查阅了发行人股东股权质押担保情况及相关协议、解除质押资料、发行人的《审计报告》；
- 3、查阅了发行人持股 5%以上股东李刚和赵庚飞签署的不谋求控制地位声明、发行人实际控制人、控股股东签署股份锁定承诺函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、发行人将戴福昊、崔振英认定为公司实际控制人具备合理性，其他股东不存在控制发行人的可能性；
- 2、实际控制人持股比例较低不会对公司治理的有效性造成不利影响，不存在控制权变动的风险。

信息披露问题

问题 4.关于视觉系统解决方案业务

根据公开披露文件，报告期内发行人主要业务为视觉系统解决方案业务，收入占比为 66.49%、63.39%和 71.08%。主要涉及影院、金融、教育以及企业展示与数字展示馆，影院业务收入占比逐期下降，企业展示与数字展馆等非影院类业务收入占比逐期提高，系因公司调整业务结构。公司已完成显示产业各细分领域的产品线布局，EDSIP 综合管控平台在行业应用上处于领先水平。

请发行人：（1）说明视觉解决方案的内容、含义，详细说明不同类型视觉系统解决方案业务从订单获取到实施完工的完整经营过程。（2）用平实通俗语言表述公司核心技术如 EDSIP 综合管控平台、幻境多媒体互动平台等，并说明上述技术在发行人各主营业务中的具体运用情况。（3）结合发行人在业务实施过程中对软、硬件产品的使用过程，说明公司是否仅为上游商用显示产品的系统集成商和工程施工方。（4）补充披露发行人各细分领域的市场占有率，报告期的变化情况及未来变化趋势。（5）补充披露为影院类及非影院类客户提供视觉系统解决方案的差异，核心技术应用侧重情况。结合同行业可比公司技术水平和市场占有率情况，说明公司进行业务结构调整的可行性。（6）将近三年主营项目视觉系统整体解决方案及商业显示产品进一步拆分，按细分领域列示每项具体产品和服务的主营收入、成本、毛利率，并结合相关业务的盈利模式、收入确认及成本结转方式，说明毛利率较大幅上升的原因与合理性，并说明是否显著异于同行业可比公司。（7）结合不同业务领域情况，说明视觉系统解决方案与竞争对手相比的核心竞争力，包括但不限于技术水平、技术可靠性、产品内容、客户质量等。（8）说明该等解决方案是否有其他方共同参与完成，发行人在该等解决方案中所发挥的实际作用，是否存在业务外包的情形。（9）说明上述“已完成显示产业各细分领域的产品线布局”、“领先水平”表述的具体依据，是否真实、客观，如引用第三方数据的，说明数据的权威性。（10）说明视觉系统解决方案项目中对硬件设备和软件是分开报价还是一体报价，说明是否与成本项匹配；如分开报价，请分开披露相应收入，说明软件与硬件设备的划分标准。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）说明视觉解决方案的内容、含义，详细说明不同类型视觉系统解决方案业务从订单获取到实施完工的完整经营过程

1、视觉解决方案的内容、含义

视觉解决方案即综合运用控制软件，在各种显示设备上展示内容，为客户提供良好的视觉体验。

公司围绕行业客户对显示的需求，主要通过对各种显示设备进行综合选型，设计视觉界面，视觉凸显重点内容，结合图像显示、智能控制、信号传感、人机互动等软件控制与信息技术，实现对视频、音频等信息流的呈现和综合处理；提供从需求挖掘、设备选型、方案设计优化、项目实施到运维保障的视觉系统整体解决方案。

2、不同类型视觉系统解决方案业务从订单获取到实施完工的完整经营过程

公司视觉系统解决方案业务按应用领域/场景主要分成影院类视觉解决方案和非影院类视觉解决方案，非影院类视觉解决方案包括了金融类、企业展示与数字展馆类、教育类视觉解决方案。

（1）非影院类视觉解决方案的完整经营过程

非影院类视觉解决方案的经营过程较类似，业务流程主要分为机会筛选、方案设计及深化、方案确定与合同签订、实施及运维服务等环节。

1、机会筛选：公司各业务部门的销售人员对项目信息及线索进行跟踪，通过与客户进行初步接触，整理客户需求、评估项目风险。售前技术支持人员制订初步解决方案。

2、方案设计及深化：售前技术支持人员通过与客户的沟通，进行方案前期设计，并向客户出具售前技术方案。客户认可后，由公司设计团队根据客户需求及预算，进一步对售前技术方案进行深化。

3、方案确定与合同签订：通过对设备选型、软件模拟和轻量化展示、UI 运用、主题呈现效果等进一步研究沟通，形成最终的技术方案。销售人员通过谈判或竞标的方式，签订合同。

4、实施及运维服务：公司项目部对方案进行实施，并交付售后部进行维保服务。公司提供行业个性化系统运维与支持。

(2) 影院类视觉解决方案的完整经营过程

1) 直接销售及融资租赁模式的经营过程

影院类视觉解决方案直接销售及融资租赁模式的经营过程主要分为营销推广与客户开发、技术支持与方案设计、确定方案及合同签订、项目实施及运维、项目后期管理等环节。

A、营销推广与项目获取：公司数字影院事业部负责影院市场的营销推广工作，公司销售人员通过互联网核查、区域地推推荐、招标信息查询等方式对影院客户信息进行收集和整理，有针对性地由专人对目标客户进行维护和开发。在获取目标客户信息后，销售人员通过现场走访、电话、互联网等多种方式与目标客户进行联系，对预算、影院位置、规模、工程进度、预计开业时间或影院翻新时间等信息进行了解，达成初步合作意向。

B、技术支持与方案设计：技术支持人员根据项目进展向前方销售提供技术方案的支持，可提供标准化的连锁院线影讯、票务、零售的统一发布和品牌宣传及影厅环境的智能管控解决方案。并针对具体的影院位置、规模、大小等具体参数设计详细实施方案。

C、确定方案及合同签订：客户确认项目技术方案后，与客户确认合作模式（直接销售或融资租赁模式）。

a、直接销售：销售员会向公司请求报方案报价，产品方案部会提供正式的报价，由销售员与客户沟通综合商务条款后，进行合同的签订。

b、融资租赁：信审岗位工作人员将对客户资料进行初审，初审通过后提交合作的融资租赁公司进行评估，通过融资租赁公司审查后，与客户、融资租赁公司签订合同。

D、项目实施及运维：项目经理到达现场统筹协调设备厂商安装人员进行设备安装与整个系统的调试。设备安装调试完毕后，影院客户进行项目验收。

在融资租赁合作模式下，部分终端影院客户在融资租赁公司向发行人支付设备款的放款流程尚未执行完毕前，要求发行人提前发货。出于发出商品风险控制考虑，发行人会在发货前要求承租人先行向发行人支付相当于其应付首期租金或保证金的设备预付款。

E、项目后期管理：项目验收完成后，对采用融资租赁合作模式终端影院客户及直销模式中货款尚未全部结清的客户进行票房监控和密钥管理直至其付清全部租金/货款。票房监控用于及时了解客户经营数据，发现无票房或票房数据骤降等异常情况，作出风险预警反馈给销售人员，由销售人员联系客户了解经营情况，同时将该客户纳入重点关注对象持续关注。密钥管理用来约束客户还款行为，如客户未能按时还款，到期还款日当日凌晨 12 点，设备锁定无法正常使用，待客户付款或与融资租赁公司达成一致后，公司在收到款项后（直销模式）或根据融资租赁公司的指示（融资租赁模式），由售后人员远程为客户解锁或发放短期临时密钥。租金/货款全部结清后，设备完全解锁，客户可长期正常使用。

2) 合作商合作模式的经营过程

影院类视觉解决方案合作商合作模式的经营过程主要分为营销推广与客户开发、技术支持与方案设计、确定方案及合同签订、项目实施及运维等环节。

A、营销推广与项目获取：合作商利用自身区域覆盖优势、行业衍生资源（装修、设计等）优势获取项目信息，获取项目后进行项目报备，项目报备审核通过后，该项目进入项目储备池。合作商销售人员通过现场走访、电话、互联网等多种方式与目标客户进行联系，对预算、影院位置、规模、工程进度、预计开业时间或影院翻新时间等信息进行了解，达成初步合作意向。

B、技术支持与方案设计：技术支持人员根据项目进展向前方合作商销售提供技术方案的支持，可提供标准化的连锁院线影讯、票务、零售的统一发布和品牌宣传及影厅环境的智能管控解决方案。并针对具体的影院位置、规模、大小等具体参数设计详细实施方案。

C、确定方案及合同签订：客户确认项目技术方案后，发行人商务人员与合作伙伴确定合同文本，再次复核技术方案及方案报价，复核通过后签订合同。

D、项目实施及运维：项目经理到达现场统筹协调设备厂商安装人员进行设备安装与整个系统的调试。设备安装调试完毕后，影院客户进行项目验收。

（二）用平实通俗语言表述公司核心技术如 EDSIP 综合管控平台、幻境多媒体互动平台等，并说明上述技术在发行人各主营业务中的具体运用情况

1、EDSIP 综合管控平台、幻境多媒体互动平台

公司核心技术主要为 EDSIP 综合管控平台、幻境多媒体互动平台等。EDSIP 综合管控平台为控制平台，可接入并控制各种显示设备；幻境多媒体互动平台为展示平台，可提供企业发展历程周期墙、数据可视化、图片视频网页展示等多种功能。

（1）EDSIP 管控平台

EDSIP 管控平台将多种功能进行模块化区分，涵盖内容分发、物联网、资源共享、系统管理、会务管理等多个模块，兼容性强，可以根据用户差异化需求自由选择相关的模板进行应用。

发行人的 EDSIP 综合管控平台早期名称为 MMRS 系统，于 2008 年研发，2009 年上线，该平台经历了数百次小版本升级，两次大版本迭代，不断优化。例如 EDSIP 综合管控平台中的内容分发模块历经了四代变迁，第一代为单机版（使用 U 盘发布）、第二代为网络版（支持网络发布），第三代为多媒体触摸互动版，第四代为智能化版（与人体感应、语音管控结合）。

（2）幻境平台

幻境平台，主要聚焦于内容展示和人机互动，是一套多媒体互动可视化展示平台，可以快速部署。系统自带照片展示、常态信息展示功能，并提供企业历程、信息发布、产品展示等可供选择功能。幻境平台还具有实时的数据分析工具，快速形成可视化展示页面，同时支持语音识别、人体感应，可实现人机互动。

幻境平台的信息互动功能让用户被动的接受信息变成了双向性的沟通交流，可满足企业形象展示、业务体验及互动娱乐等方面的需求。幻境多媒体互动展示平台既可独立运行，也可作为 EDSIP 管控平台的可视化模块。

2、上述技术在发行人各主营业务中的具体运用情况

EDSIP 综合管控平台、幻境多媒体互动平台主要运用在发行人解决方案业务中，具体应用情况如下表所示：

视觉解决方案业务	EDSIP 的运用情况	幻境平台的运用情况
金融	管控营业厅、展示中心等空间的显示设备与内容发布。亦可搭载大数据平台，进行数据可视化。协助客户完成金融信息化、数字化、智能化建设	满足营业厅、理财中心等空间的多媒体交互应用需求，帮助金融银行企业进行形象宣传、产品宣传
教育	管控教室、会议室、学习角等空间的显示设备与内容发布	校史馆、教室等空间的文化展示交互应用
企业展示与数字展馆	管控展厅所有多媒体显示设备与内容发布；前端环境与播放数据的采集	互动式多媒体展示的底层平台
影院	EDSIP 的衍生版本数字影院管理系统，具有影片排片管理、影厅环境控制与公共区域的信息发布等功能	采用多种多媒体互动方式，打造具有体验感和科技感的影院

（三）结合发行人在业务实施过程中对软、硬件产品的使用过程，说明公司是否仅为上游商用显示产品的系统集成商和工程施工方

1、发行人在业务实施过程中对软、硬件产品的使用过程

发行人在业务开展中，硬件设备主要承担着显示和数据采集传输功能，软件承担着控制、交互和数字内容的发布和管理，显示形式、交互方式和数据利用方式等由软件决定。发行人在不同的解决方案采用的硬件来源不同，不仅使用 NEC 产品，还使用自有品牌 BJB 产品和其他品牌产品等。

发行人在解决方案中采用的软件主要为自研产品，包括 EDSIP 软件平台和幻境交互软件平台。在项目实施过程中，也会根据客户预算情况和项目需求对现有平台进行裁剪订制，以符合项目要求。

2、公司是否仅为上游商用显示产品的系统集成商和工程施工方

公司不是上游商用显示产品的系统集成商和工程施工方，相关说明如下：

(1) 公司提供的是有明显行业属性的场景化解决方案，而不是简单的显示产品安装集成。公司解决方案的核心利用自有的软件平台更高效地满足客户的带有行业属性的场景化需求，软件平台的功能性与扩展性是决定解决方案的重要因素；硬件是整个系统中的支撑部分，发行人在不同的解决方案采用的硬件来源不同，不仅使用 NEC 产品，还使用自有品牌 BJB 产品和其他品牌产品等。

(2) 解决方案不是一个简单的组装过程，而是需要深度融合核心应用系统、相关设备，统筹安排相关硬件选型、软件选择裁剪、集成、安装、调试、运维等。在整个项目实施周期里，根据客户预算需求进行设备选型、方案设计、模拟显示等优化时间较长，而具体安装的时间较少；而工程施工的重点在于施工的过程，施工耗时较长。发行人设备安装与系统调试与传统工程施工的模式具有明显不同。

(四) 补充披露发行人各细分领域的市场占有率，报告期的变化情况及未来变化趋势

由于细分领域市场暂无近年最新的公开数据来源或权威统计结果，未能整理计算在上述细分领域的市场占有率数据。发行人已在公开发行说明书中之“第五节/二/（五）/3、发行人的市场占有率情况”补充披露了总体的市场占有率数据如下：

根据深圳市商用显示系统产业促进会和北京奥维云网大数据科技股份有限公司发布的《2020年中国商用显示产业发展白皮书》中的统计数据，深圳市商用显示系统产业促进会是由中国智慧商显产业链上下游企业及行业技术专家等自愿组成的非营利性行业组织，北京奥维云网大数据科技股份有限公司简称奥维云网，是专注于垂直领域的大数据应用技术和解决方案服务商，此两家机构皆是和发行人无关的第三方机构。中国大陆商用显示产品销售额2018年至2020年分别为647.34亿元、633.41亿元、620.41亿元。而发行人2018年至2020年的营收分别为5.33亿元、5.75亿元和4.83亿元，据此测算，发行人报告期内营收占中国大陆商用显示产品销售额的比率分别为0.82%、0.91%和0.78%。

(五) 补充披露为影院类及非影院类客户提供视觉系统解决方案的差异，核心技术应用侧重情况。结合同行业可比公司技术水平和市场占有率情况，说明公司进行业务结构调整的可行性

1、补充披露为影院类及非影院类客户提供视觉系统解决方案的差异，核心技术应用侧重情况

发行人已在公开发行人说明书中之“第五节/一、/（二）/1、/（5）视觉系统解决方案的差异，核心技术应用侧重情况”补充披露如下：

视觉解决方案业务	视觉系统解决方案的差异	核心技术应用侧重情况
影院类	解决方案相对标准化。不同客户对IT功能方面的需求基本一致，客户根据不同影厅设置和预算限制，选择不同的软硬件配置。针对客户需求的方案沟通成本较低。整体方案中硬件占比较大，软件占比较小。	软件平台的功能基本标准化，个性需求少，稳定性的要求高。
非影院类 （包括了金融类、企业展示与数字展馆类、教育类视觉解决方案等）	通常要根据行业客户的需求制定针对化的方案，要考虑空间、系统、内容与使用者的交互关系，方案制定的周期比较长。解决方案涉及硬件种类多，对技术服务的支撑要求高，硬件选型的难度大。	解决方案复杂，需要应用EDSIP平台的较多功能。强调人机交互，视觉表现形式多样，幻境具有一定的个性化

2、结合同行业可比公司技术水平和市场占率情况，说明公司进行业务结构调整的可行性

（1）同行业可比公司技术水平和市场占率情况

同行业可比公司技术水平和市场占率情况如下表所示：

公司简称	专利数量	软件著作权数量	研发费用（万元）	研发费用占比	营业收入（万元）	营业收入/大陆商用显示产品销售额
金桥信息	9项专利	149项软件著作权	4,655.15	4.64%	100,425.13	1.62%
真视通	7项专利	105项软件著作权	4,528.04	6.84%	66,189.96	1.07%
飞利信	368项专利	816项软件著作权	10,249.61	6.96%	147,235.18	2.37%
丝路视觉	43项专利	81项软件著作权	5,140.34	5.12%	100,419.02	1.62%
恒实科技	121项专利	286项软件著作权	6,228.54	4.40%	141,702.79	2.28%
发行人	55项专利	121项软件著作权	1,704.67	3.53%	48,316.71	0.78%

注：上述可比公司中关于专利数量与软著数量的数据，金桥信息、真视通、恒实科技资料来自其各自的2020年年报，飞利信因2020年报和官网未公布专利数量与软著数量的数据，故资料来自其2019年年报，丝路视觉资料来自于其官网公司介绍。研发费用与研发费用占比来源于其2020年年报。

（2）公司进行业务结构调整的可行性

1) 公司 2018 年至 2020 年的非影院类视觉系统解决方案的营收分别为 13,405.90 万元、21,054.91 万元和 15,253.43 万元，占比分别为 25.13%、36.59% 和 31.56%，2018 年至 2020 年毛利占比分别为 55.26%、71.74%和 65.62%，2018 年至 2019 年呈上升趋势，2020 年受疫情影响新项目招投标及在手项目实施进度放缓，非影院类视觉系统解决方案收入及毛利占比有所下降。但总体而言，公司进行业务结构调整已取得一定的效果。

金桥信息视觉解决方案业务（智慧场景解决方案业务，包括会议空间、教育空间、指挥空间、展示空间等）2018 年至 2020 年营业收入为 57,048.05 万元、61,195.44 万元和 58,837.04 万元，视觉解决方案收入变化趋势与发行人一致。

真视通视觉解决方案业务（多媒体信息系统）2018 年至 2020 年营业收入为 42,368.68 万元、46,798.08 万元和 44,259.09 万元，视觉解决方案收入变化趋势与发行人一致。

飞利信视觉解决方案业务（音视频与控制）2018 年至 2020 年营业收入为 76,297.12 万元、79,713.19 万元和 33,124.31 万元，其中 2019-2020 年飞利信视觉解决方案业务下降幅度较大，同比下降 58.45%，视觉解决方案收入总体变化趋势与发行人一致。

丝路视觉的视觉解决方案业务（CG 视觉场景综合服务）2018 年至 2020 年营业收入为 35,871.32 万元、52,725.05 万元和 64,939.84 万元，视觉解决方案收入呈上升趋势。丝路视觉主营业务为 CG 制作（以动画影片、特效制作为主），近年来视觉解决方案市场越来越重视创意策划和内容制作，故其收入呈上升趋势。

恒实科技视觉解决方案业务（技术服务业务、软件开发和销售、商品销售业务、设计）2018 年至 2020 年的营业收入为 64,225.73 万元、86,087.64 万元和 78,110.68 万元，视觉解决方案收入变化趋势与发行人一致。

2) 公司具有一定技术水平。由上表可看出，和同行业可比公司相比，公司的专利数量、软著数量、研发费用占比处于平均水平。公司的核心技术如 EDSIP 平台和幻境平台已得到大量应用并取得了用户的好评。EDSIP 综合管控平台历经十余年业务应用场景积累，系统各功能模块既能松耦合自成体系，又能紧耦合紧密联系，在平台底层架构上，功能全由资深工程师逐行代码编写实现，对底层系

统深度优化。幻境平台整合行业业务积累、物联网管控开发核心能力、大数据分析处理能力、创意策划能力，由一套平台实现数据处理、分析、统计和展示控制。

3) 市场空间广阔。人类逐渐生活在一个视像化时代，显示无处不在，显示行业已经成为承载大数据、物联网、人工智能和虚拟现实等科技革命的重要支撑和基础，显示行业发展具备了十分有利的条件。在行业发展趋势的带动下，公司也将持续为客户提供专业的视觉系统解决方案。根据深圳市商用显示系统产业促进会和北京奥维云网大数据科技股份有限公司发布的《2020 年中国商用显示产业发展白皮书》中的统计数据，2021 年至 2024 年商显市场预计将以每年 14-17% 的增速维持增长，商显市场在 2024 年将达到 1,106.09 亿元的规模。

4) 商显市场充分竞争。商显市场从业企业数量较多，无垄断企业，从上表可看出，各个公司市场占有率较低。

综上所述，公司进行业务结构调整，逐步发展非影院类解决方案具有可行性。

（六）将近三年主营项目视觉系统整体解决方案及商业显示产品进一步拆分，按细分领域列示每项具体产品和服务的主营收入、成本、毛利率，并结合相关业务的盈利模式、收入确认及成本结转方式，说明毛利率较大幅上升的原因与合理性，并说明是否显著异于同行业可比公司

1、近三年主营项目视觉系统整体解决方案及商业显示产品进一步拆分

近三年主营项目视觉系统整体解决方案及商业显示产品按细分领域列示主营收入、成本、毛利率如下表所示：

单位：元

项目	分类	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		营收	成本	毛利率	营收	成本	毛利率	营收	成本	毛利率
视觉系统解决方案	影院	163,088,004.59	139,855,507.59	14.25%	198,397,395.95	174,667,055.57	11.96%	204,030,631.57	174,701,078.06	14.38%
	企业展示及数字展馆	114,952,355.79	66,309,781.02	42.32%	167,600,178.12	95,082,545.86	43.27%	110,241,786.59	66,634,945.41	39.56%
	金融	13,502,187.75	8,132,579.15	39.77%	26,988,822.91	15,710,047.13	41.79%	13,232,498.94	9,495,216.74	28.24%
	教育	24,079,713.32	13,262,709.74	44.92%	15,960,059.09	8,813,619.20	44.78%	10,584,724.57	6,467,271.44	38.90%
	小计	315,622,261.45	227,560,577.50	27.90%	408,946,456.07	294,273,267.76	28.04%	338,089,641.67	257,298,511.65	23.90%
商用显示产品	NEC	166,384,936.15	155,733,540.99	6.40%	162,787,129.17	150,952,228.57	7.27%	188,144,390.28	177,450,351.36	5.68%
	LG	1,159,903.22	1,081,164.30	6.79%	3,563,979.79	3,310,523.18	7.11%	7,078,400.35	5,444,339.67	23.09%
	小计	167,544,839.37	156,814,705.29	6.40%	166,351,108.96	154,262,751.75	7.27%	195,222,790.63	182,894,691.03	6.31%
合计		483,167,100.82	384,375,282.79	20.45%	575,297,565.03	448,536,019.51	22.03%	533,312,432.30	440,193,202.68	17.46%

公司视觉系统解决方案业务主要是基于公司在视觉系统解决方案领域的优势，综合运用各种商用显示硬件、软件，为影院、展馆、金融、教育等行业客户提供视觉系统解决方案及产品。以公司典型项目为例：（1）影院类项目：万翔天津天津城影院项目，为公司向万翔影院管理（天津）有限公司的下属新建影院提供完整的影院放映系统（NEC 数字放映设备、三光路 3D 设备、光学玻璃、银幕、音响设备、AAMTMS 系统等）的整体方案设计、设备选型、供货、指导安装、调试及售后服务等；（2）企业展示与数字展馆类项目：中证登投资者保护宣传电子显示项目，公司向中证登公司提供包含了服务类（空间规划设计、展示空间改造、大数据可视化实现、宣传片等内容制作）、软件类（EDSIP 综合管控平台、幻境多媒体互动平台）、硬件类（LED 显示屏、LED 柔性屏、音频扩声系统）等产品和服务；（3）金融类项目：建行芜湖分行办公楼智能化项目，公司向建行芜湖市分行营业办公楼提供了综合的包含安防、信息发布、会议系统等智能化项目的综合解决方案；（4）教育类项目：中关村三小 VR 课程建设项目，公司向海淀区中关村第三小学就虚拟现实教学课程资源建设项目提供 VR 教学硬件（VR 头盔、VR 创客制作系统、头盔眼镜等）、语数英等课程 VR 资源（《蟋蟀的住宅》VR 资源、《数一数》VR 资源、《Ihelpedmymun》VR 课程资源等）。

公司影院类项目主要使用 NEC 放映机、飞达音响、JBL 音响、RealD 银幕等设备，其中 NEC 放映机在影院业务成本最近三年平均占比近 70%。

企业展示及数字展馆类项目主要使用显示器/屏（NEC、BJB、LG、三星、艾比森）、交换机、处理器等，其中显示器/屏在该类业务成本中最近三年平均占比超过 40%。

金融类项目主要使用显示器（艾比森、利亚德、联翔电子、BJB 等）、中科融合处理器、思科视频会议终端等设备，金融项目中使用的硬件设备种类多样，占比相对分散，其中显示器/屏在该类业务成本中最近三年平均占比超过 20%。

教育类项目主要使用显示器（艾比森、联翔电子、BJB 等）、VR-pico 眼镜（青岛小鸟看看、大鹏）、Dell 存储设备、JSL 音频、DLP 投影单元等设备，各类设备相对分散，集中度较低。2018 年度教育类业务主要是教育信息化项目，硬件成本中显示器占比较高（43.09%），2017 年 6 月 VR 教室业务上线以后，

其业务规模逐年增加，与 VR 教室业务相关的硬件设备成本占比逐步提高，2020 年度 VR-pico 眼镜设备成本占比为 23.38%。

2、毛利率较大幅上升的原因与合理性

（1）视觉系统解决方案毛利率

报告期，视觉系统解决方案毛利率分别为 23.90%、28.04%和 27.90%，2019 年度及 2020 年度相较于前两年上升幅度较大，主要是由于非影院类视觉系统解决方案业务收入占比及毛利率均出现一定幅度提高所致。公司资源向非影院类视觉系统解决方案业务倾斜，金融、展览展示、教育类业务收入提升；而其毛利率上升的原因主要是由于公司自主研发的技术及产品在非影院类视觉系统解决方案中运用的比例提升，详见本回复“问题 27/（五）结合具体合同金额及成本定量分析说明报告期内发行人金融、教育业务毛利率较高且持续大幅上升的原因及合理性”之回复。

（2）商用显示产品毛利率

2018 年至 2020 年，商用显示产品毛利率分别为 6.31%、7.27%和 6.40%，毛利率基本稳定，2019 年度同比上升 0.96%，主要是由于 NEC 投影机代理业务收入下降，低毛利率的流量机比重下降所致。2020 年受到疫情影响，线上会议等市场需求增多，NEC 商务投影机销售反而增加，主要是因为价格适中而性价比较高的产品更受到市场欢迎，毛利率有所回落。

2018 年至 2020 年，商用显示产品中的 LG 品牌的毛利率分别为 23.09%、7.11%和 6.79%，2018 年毛利率较高主要是由于 LG 品牌的新技术超薄 OLED 等显示器于 2018 年初量产上市，单价高，毛利高。2019 年、2020 年毛利率降低是由于 OLED 显示器产品降价。

（3）综合毛利率

报告期，公司综合毛利率为 17.46%、22.03%和 20.45%。

2019 年度提高较快，主要是有如下几方面原因：①近年来公司逐渐加强金融类行业客户的发展，金融类客户现金流较好，回款速度较快，经过以前年度的市场培育和项目跟踪，2019 年金融行业客户营收增长较快。同时，2017 年收购

了科影视讯，经过融合发展，2019 年度公司企业展示及数字展馆类业务营收提升较大。②由于公司多年来的技术积累和业务融合水平不断提升，在解决方案中运用自主软件的比例逐渐提升，金融、企业展示及数字展馆等业务毛利率提高。③毛利率较高的非影院类视觉系统解决方案收入增长，占收入比重从 2018 年的 25.13%上升到 2019 年 36.59%，公司加大了一些老客户项目的持续开发力度，2019 年实施的中车、建行等项目，合同金额较高，同样技术含量都比较高，提高了整体产品的毛利率。④毛利率较低影院解决方案收入有所下降，占收入比例从 2018 年的 38.26%下降至 2019 年的 34.49%。综上，公司 2019 年度综合毛利率提高主要是由于非影院类视觉系统解决方案的业务收入占比和毛利率同时提高所致。

2020 年，公司综合毛利率为 20.45%，相较 2019 年度数据有一定的下降，主要是由于受到疫情等因素影响，视觉系统解决方案收入下降，从 2019 年的 71.08%下降至 2020 年的 65.32%，公司低毛利率的商用显示产品销售收入占比略有提高。

发行人教育视觉系统解决方案的情况具体如下：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)
VR 教室	1,958.44	81.33	43.67	694.56	43.52	50.99	318.06	30.05	72.75
VR 党建	116.41	4.83	56.72	-	-	-	-	-	-
其他教育解决方案	332.79	13.83	48.09	901.45	56.48	39.99	740.41	69.95	24.36
合计	2,407.97	100.00	44.92	1,596.01	100.00	44.78	1,058.47	100.00	38.90

注：VR 教室业务 2017 年 6 月上线（课程陆续开发增加），VR 党建产品 2020 年 8 月上线

教育解决方案中 VR 产品毛利率整体下降，从 2018 年的 72.75%下降到 2020 年 44.36%，主要因为前期考虑到研发费用高，VR 产品销售量未达规模，项目要求毛利率较高。随着产品日趋成熟和标准化，公司 VR 产品销售额扩大，因此在投标和商务谈判中，降低了毛利率要求。

教育解决方案中 VR 产品占比上升，主要因为：①2020 年度，其他教育解决方案规模下降主要是由于新冠疫情影响，学校实施严格防疫措施，实施过程相对复杂、施工周期较长的教育信息化项目进度放缓所致。VR 项目相对标准化，

主要是设备和课程的交付、调试，经过多年的积累公司已经有丰富的课程储备，可以快速交付；②公司 VR 教育方案日趋成熟，公司自 2017 年中关村三小 VR 教育项目起涉足 VR 教育业务以来，凭借在视觉系统解决方案业务领域的技术储备，建立了良好的 VR 教学管理系统，投入大量人力财力研发自有知识产权的 VR 课程（最近四年末累计的 VR 课程数量分别为 66 节、130 节、205 节和 418 节，目前已涵盖语文、数学、英语、生物、物理、化学、地理、思想政治等各个学科），课程体系的系统建立和数量的丰富，提高了产品的竞争力。③随着最新一代 5G 技术的到来，5G+VR 智能教育进入了新阶段，VR 在传输方面的屏障也将被打通，较高昂的 VR 基础设备成本也会随之下降，公司 VR 教育产品开发之初，针对云部署进行了前瞻性功能配置，以未来可以适应 5G 网络，受到市场欢迎。④2020 年公司成功中标中移（成都）信息通信科技有限公司的 5G+VR 智慧教室项目，合同总金额 1,373.76 万元，为公司有史以来最大金额 VR 项目订单，极大程度提升了公司在 VR 教育市场的影响力和知名度，通过该项目公司 VR 教育产品打开了市场，从北京扩展至全国其他地区。⑤2021 年为中国共产党建党 100 周年，各地各级企事业单位积极探索开展富有创新模式的党史学习教育活动，2020 年 8 月开始正式销售的 VR 党建业务获得了一定业绩，目前公司已开发完成 VR 党建课程内容 160 余节，预计 2021 年会将成为公司新的利润增长点。

截至 2021 年 4 月，公司目前 VR 教育项目在手订单 1,234.53 万元，其中 2021 年新签合同为 403.60 万元，预计 2021 年该分类业务将继续保持增长态势。

3、毛利率与同行业可比公司的比较情况

（1）视觉系统解决方案毛利率和综合毛利率

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金桥信息	30.80%	32.47%	31.01%
飞利信	11.79%	31.80%	13.65%
真视通	22.72%	23.90%	22.40%
丝路视觉	34.96%	33.79%	36.29%
恒实科技	28.60%	30.70%	30.99%
可比公司毛利率平均值	25.77%	30.53%	26.87%
发行人视觉系统解决方案毛利率	27.90%	28.04%	23.90%

商业显示产品毛利率	6.40%	7.27%	6.31%
发行人综合毛利率	20.45%	22.03%	17.46%

注：上述数据均取自各可比公司各年年报

公司毛利率总体低于行业平均水平，这主要是由于公司业务结构与同行业上市不同，报告期内公司维持了 30%左右的商用显示产品销售业务（Nec 投影机代理，LG 产品销售，该部分报告期内毛利率分别为 6.31%、7.27%及 6.40%），该部分业务毛利率较低，而同行业公司收入结构中无此类业务。若不考虑商用显示产品销售业务，公司最近三年的毛利率分别为 23.90%、28.04%和 27.90%，与同行业上市公司毛利率接近。

（2）商用显示产品毛利率

关于商用显示产品毛利率比较，国内尚未有上市公司或公众公司主要从事商用显示产品分销的业务并单独列示相关收入成本数据。

立鼎产业研究网、中信建投证券研究发展部相关报告的“2018 中国 IT 分销商十强榜单”中的 A 股上市公司或公众公司中的紫光股份、翰林汇、神州数码、中建信息作为可比公司，其主要从事 IT 分销业务并单独列示披露相关收入成本数据。2020 年 5 月，搜狐网发布“2020 中国 IT 分销商前 12 强”，紫光股份、翰林汇、神州数码、中建信息仍位于前 10 名，排名方法与“2018 中国 IT 分销商十强榜单”基本一致，均依据同行业公司上一年营业收入总额进行降序排名。

紫光股份、翰林汇、神州数码、中建信息作为国内上市公司或新三板公司，经审计的收入总额、毛利率等数据具有公开性和客观性。发行人的商业显示产品分销业务属于 IT 分销业务大类，因此将紫光股份、翰林汇、神州数码、中建信息作为同行业公司进行比较。

公司名称/分业务披露	代码	分销主要产品/品牌	2020 年度	2019 年度	2018 年度
紫光股份（IT 产品分销与供应链服务）	000938	联想、戴尔、惠普	6.45%	7.48%	7.20%
翰林汇（分销业务）	835281	笔记本电脑	2.15%	2.61%	2.60%
神州数码（企业 IT 产品分销）	000034	各种类数码产品	5.82%	6.08%	6.79%
中建信息	834082	华为品牌产品	7.63%	8.05%	8.76%

可比公司毛利率平均值		5.51%	6.06%	6.34%
可比公司毛利率区间		2.15%~7.63%	2.61%~8.05%	2.60%~8.76%
剔除翰林汇后毛利率平均值		6.63%	7.20%	7.58%
同辉信息商用显示产品	NEC 投影机	6.40%	7.27%	6.31%

注：翰林汇的 ICT 消费产品分销业务为笔记本电脑批发，销售对象主要为京东商城等。笔记本电脑属于民用 IT 产品，市场消费量巨大，价格较为透明。2020 年度翰林汇 ICT 消费产品分销收入 114.35 亿元分销业务量大、周转快，但是分销毛利率较低。

由上表可见，报告期内公司商用显示产品业务毛利率与同行业可比公司业务平均毛利率相近，处于同行业毛利率区间之内。

2019 年度同比上升 0.96%，主要是由于 NEC 投影机代理业务收入下降，低毛利率的流量机比重下降所致。2020 年 IT 分销行业毛利率总体有所下降，公司商用显示产品销售毛利率也有所下滑，主要系因为 2020 年受到疫情影响，线上会议等市场需求增多，NEC 商务投影机销售反而增加，主要是因为价格适中而性价比较高的产品更受到市场欢迎，毛利率有所回落。

（七）结合不同业务领域情况，说明视觉系统解决方案与竞争对手相比的核心竞争力，包括但不限于技术水平、技术可靠性、产品内容、客户质量等

1、结合不同业务领域情况，视觉系统解决方案与竞争对手相比的技术水平、技术可靠性、产品内容、客户质量

视觉解决方案业务	技术水平与技术可靠性	和可比公司相比同辉的产品内容	和可比公司相比同辉的客户质量
影院	1、具有软件研发能力，可以提供完善的增值服务 2、对老旧放映机拥有一定的维护、指导安装、调试技术能力 3、拥有多名从业 10 年以上的专业技术人员，为用户提供从需求分析、设计规划、实施运维一站式服务 4、拥有丰富的视觉解决方案项目经验 5、参加多个巨幕影厅项目方案的设计及实施，其放映和还音的设计配置可满足客户需求	具有软件研发能力，可以提供综合解决方案，包括影院多媒体信发系统、智能设备管控系统等。 可提供灯泡机、单色激光、双色激光灯品类齐全的放映机，满足不同的客户需求	客户群体以终端客户为主。由公司直接对接前期规划解决方案和售后安装调试培训服务，终端客户粘性强。服务客户种类多样，客户群体具有多源性。拥有国家大剧院、中影中数国际影城、上影科技、海上明珠影城、嘉年华影城等众多影院客户
金融	1、将智慧视觉显示系统与银行业务场景应用有机融合，利用生物识别与图像识别技术，推动银行进行业务展示、运营管理、数据分析和应急指挥等科技升级 2、EDSIP 平台管控各种显示终端设备，渗透银行各个业务场景，包括 5G 智能银行、私人银行中心、数据中心、会议室等	视觉解决方案中可提供包括“私银金融舱”、“智能会议室”、“Q-metting 智能交互白板”等多种的产品	包括建设银行、晋商银行、郑州银行等金融客户
教育	1、在 VR 教育方面公司具有资深的研发团队，依托虚拟显示一体机等硬件、云平台等软件和课件内容深入拓展教育客户，打造沉浸式教学体验。通过学生身历其境的感受以及全	视觉解决方案中可提供“纳米黑板”、“VR 超感学习机”、“VR 超感学习角”、“VR	清华大学、北京大学、北京航空航天大学、香山学校、中关村三小等教育客户

视觉解决方案业务	技术水平与技术可靠性	和可比公司相比同辉的产品内容	和可比公司相比同辉的客户质量
	方位的感官刺激，VR 教育可以全面提升学生的学习效率以及学习的积极性 2、在教育领域深耕多年。具有标准化的教育自有产品及解决方案。具有专业的售前、方案、实施、售后团队，为客户带来专业的服务	超感教室”等产品。	
企业展示与数字展馆	1、针对企业展示与数字展馆物理空间不足的情况应用“幻境多媒体交互系统”给予企业展示与数字展馆可靠的技术支持 2、同辉信息拥有策划创意与设计团队，技术前期的调研及可行性可作为有力支撑。在后期运维管理上，公司从客户角度出发，结合实际需求，增强展馆运营的技术能力，减轻运营压力提供较高的技术及服务水平 3、同辉信息针对企业展示数字展馆拥有自主研发团队，并融合了非常成熟稳定的自主研发产品“EDSIP 物联网管控平台”等	拥有完整的企业展示与数字展馆的技术服务全产业链，拥有策划创意、空间设计、数字影片、多媒体交互、系统集成、软件研发的能力。	大型集团化企业，包括各事业单位及国企，如神州数码、德勤企业咨询、中车青岛四方、中国石化广东石油分公司等企业展示及数字展馆客户

2、视觉系统解决方案与竞争对手相比的核心竞争力

（1）技术方面

公司是国家高新技术企业和中关村高新技术企业，拥有 176 项关于显示控制、内容播控及多媒体智能交互等方面的专利与软件著作权，拥有成熟的产品、研发、技术实施与服务能力，可以为客户提供一站式的综合显示应用解决方案。同辉信息视觉解决方案是基于金融、教育、展馆、影院、能源等客户十余年的业务积累，打造的行业场景智能解决方案。围绕行业客户对显示应用的需求，基于专业的商用显示系统（即硬件）；通过 EDSIP 管控平台、幻境多媒体展示系统等平台（即软件）；再叠加设备选型、创意策划与内容设计等（即内容），公司可为行业客户提供集软硬件和内容于一身的视觉系统整体解决方案。目前公司成熟的智慧金融、智慧教育、企业展示与数字展馆、数字影院的解决方案已服务于行业用户，并取得广泛好评。

EDSIP 管控平台将多种功能进行模块化区分，涵盖内容分发、物联网、资源共享、系统管理、会务管理等多个模块，兼容性强，可以根据用户差异化需求自由选择相关的模板进行应用。EDSIP 综合管控平台早期名称为 MMRS 系统，于 2008 年研发，2009 年上线，该平台经历了数百次小版本升级，两次大版本迭代，不断优化。幻境平台，主要聚集于内容展示和人机互动，是一套多媒体互动可视化展示平台，可以快速部署。

（2）市场方面

公司各类解决方案在下游领域具有广阔的应用市场，公司成功地为数以千计的客户提供了显示系统解决方案，在全国积累了大量合作伙伴和丰富的客户资源。同时，公司组建了专业化的服务团队，紧紧围绕客户需求，解决客户的难点和痛点问题，利用后续服务增加客户的粘性并发现新的商机，继续实现解决方案价值的延伸。

（3）业务方面

公司与国际领先的多媒体设备厂商、大型终端用户建立了良好的合作关系。公司与 NEC、LG 等业内国际一流品牌建立了长期、稳定的合作关系。同时经过多年的研发和积累，公司在显示行业沉淀了大量的行业资源，拥有完善的质量认证体系，目前已完成显示产业各细分领域的产品线布局，具备全面的智能显示整体解决方案提供能力。

（八）说明该等解决方案是否有其他方共同参与完成，发行人在该等解决方案中所发挥的实际作用，是否存在业务外包的情形

视觉解决方案即综合运用控制软件，在各种显示设备上展示内容，为客户提供良好的视觉体验。公司将自主研发的 EDSIP 综合管控平台持续保持迭代升级与模块化，应对金融、教育、展馆展示、影院等用户需求进行不断优化，打造了物联网场景管控能力。同时公司自主研发的幻境平台与语音识别、人体感应相结合，可实现互动展示；幻境平台还具有实时的数据分析工具，快速形成可视化展示页面。

公司研发的 EDSIP 综合管控平台和幻境平台等核心技术是视觉解决方案的重要组成部分。公司不直接生产硬件，通过对各种显示设备进行综合选型满足客户对硬件的需求，采购 NEC 品牌的显示类产品和由可视科技等企业进行代工的同辉信息自主品牌 BJB 显示类产品已完成产品线布局，其为视觉解决方案的硬件部分。此外，在视觉解决方案中的安装搬运设备等体力工作，发行人会委托劳务公司进行，而软件调试等工作由发行人完成。

公司核心业务环节均系依赖自身技术实力和服务能力，公司外协业务环节均系技术含量较低以及不涉及商业机密的环节。外包实施费用主要包括安装调试及现场施工费、装修费、软件定制开发费、设计制作费等。

外包费用类型	主要外包内容
安装调试及现场施工费	安装、拆卸、运输、搬运、拼接支架安装、线路连接、综合布线等劳务；部分厂商亦提供硬件安装服务，含在硬件采购价格中
展示空间装修费	部分项目需要对展示空间进行适当改造，涉及装修费，全部予以外包
软件定制开发	与公司自有软件专业方向不同的软件定制予以外包
设计制作费	制作费用：效果图制作、影片拍摄、视频渲染、3D 效果制作、配音等 设计费用：可行性研究报告、非创意策划性设计（如承重结构、企业 LOGO 等）

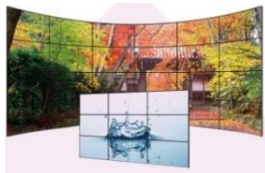
发行人在视觉解决方案中所发挥的实际作用为围绕行业客户对显示应用的需求，基于专业的商用显示系统（即硬件），通过 EDSIP 管控平台、幻境多媒体展示系统等平台（即软件），再叠加设备选型、创意策划与内容设计等，为行业客户提供集软硬件和内容于一体的视觉系统整体解决方案。

将部分非核心工作进行外包使公司能更专注于项目实施中整体设计、软硬件整合、调试等高技术含量工作，具有商业合理性。详情参见问题 28/（二）补充披露主营业务成本-服务成本核算的具体内容。

（九）说明上述“已完成显示产业各细分领域的产品线布局”、“领先水平”表述的具体依据，是否真实、客观，如引用第三方数据的，说明数据的权威性

1、已完成显示产业各细分领域的产品线布局

显示产业细分领域可分为 LED、LCD、OLED、电影放映、投影等细分领域，发行人在上述细分领域皆有对应的产品，相关说明如下表所示：

显示产业各细分领域情况		同辉可提供的产品情况	产品图示
显示屏	LCD	可提供包括专业工程液晶显示屏、超窄边液晶拼接显示屏、智能交互液晶白板。包括 32 寸、43 寸、55 寸、65 寸、70 寸、75 寸、86 寸及 98 寸多个尺寸规格	
	LED	可提供 P1.2、P1.4、P1.6、P1.8、P1.9、P2.5、P3.0 等多种小间距规格的 LED 产品，具有画面清晰、完整、均匀，尺寸灵活、运行稳定、故障率低等特点	

	OLED	可提供 OLED55 寸曲面拼接屏、透明屏、壁纸等多种产品	
电影放映		可提供 NEC 电影放映机类产品。包含 2K、4K 多种规格，亮度涵盖从 5600 到 35000 流明等多种规格。	
投影		可提供 NEC 商务投影机类产品。商务投影机具有多种型号，分辨率涵盖全高清（1920*1080）等多种规格；亮度涵盖 3200 到 5800 流明等多种规格	

2、EDSIP 综合管控平台在行业应用上处于领先水平的依据

同辉 EDSIP 综合管控平台历经十余年业务应用场景积累，采用自主底层技术，针对不同应用搭建不同模块，在性能充分保障的情况下，快速实现行业应用需求的场景应用。在平台底层架构上，功能全由资深工程师逐行代码编写实现，对底层系统深度优化。通过分布式微服务架构实现平台无线扩容和模块化升级应用。系统各功能模块，既能松耦合自成体系，又能紧耦合紧密联系，做到松紧适度，在行业应用上处于领先水平。该平台是公司软件业务的基石，可应用在公司大多数方案中，平台的完整性、兼容性、扩展性和成长性得到了市场的检验和认可。

（十）说明视觉系统解决方案项目中对硬件设备和软件是分开报价还是一体报价，说明是否与成本项匹配；如分开报价，请分开披露相应收入，说明软件与硬件设备的划分标准

发行人已在公开发行说明书“第五节/四/（三）/5、视觉系统解决方案中软件收入情况”及“第八节/三/（一）/6、营业收入总体分析”中补充披露如下：

报告期内，公司视觉系统解决方案业务各类业务收入及其中软件收入情况如下表：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
影院类软件收入	2,744,123.89	3,185,679.60	845,791.51
企业展示与数字展馆类软件收入	12,875,291.90	13,177,990.73	9,804,521.32
金融类软件收入	4,340,841.36	673,701.49	218,985.11

教育类软件收入	3,826,168.83	1,751,955.29	545,482.55
视觉系统中软件收入合计	23,786,425.98	18,789,327.11	11,414,780.49
视觉系统中软件收入占比	7.54%	4.59%	3.38%
软件收入占视觉系统软件单独报价收入总额的比例	22.02%	16.83%	12.85%

由上表可见，报告期内，软件收入金额及占比逐步提高。

2020 年执行的金融类项目中软件收入增加，主要因为建设银行的项目中，接受软件单独分开报价的情况比往年多，部分金融项目为纯软件收入等；教育类软件收入增加主要系该分类收入有所增长，公司这个分类下的产品有 K12 教育软件、VR 党建软件等，同时也销售学习机、党建角等产品，可以单独报价销售也可以按照嵌入式软件产品销售。

由于非影院项目是解决方案，不是标准化产品，在承接项目报价时，公司主要考虑客户对于该项目的预算，以及满足客户需求的执行成本，在保证公司合理利润率的前提下综合报价。公司为整体方案解决商，客户是为达到展示或应用整体效果采购，软件是方案的组成部分之一，但精通设备选型和创意策划同样非常重要，有些客户项目没有软件预算或者软件预算很小，则通过和客户协商在设备中提高报价来获得合理利润空间。由于各行业客户对软件的接受程度不一致（如金融、教育类客户对软件接受程度较高），若客户不接受软件单独报价，则存在使用软件产品但一体报价的情况。

报告期内，公司视觉系统解决方案业务各类业务收入中单独报价和一体化报价的情况如下：

单位：万元

项目		2020 年			2019 年			2018 年		
		营业收入	毛利率(%)	收入占比(%)	营业收入	毛利率(%)	收入占比(%)	营业收入	毛利率(%)	收入占比(%)
企业展示与数字展馆	单独报价	5,285.36	44.22	45.98	4,496.29	45.71	26.83	3,339.03	47.30	30.29
	一体化报价	6,209.88	40.69	54.02	12,263.73	42.37	73.17	7,685.15	36.19	69.71
	合计	11,495.24	42.32	100.00	16,760.02	43.27	100.00	11,024.18	39.56	100.00
金融	单独报价	1,045.11	41.91	77.40	278.96	46.89	10.34	1,084.49	28.24	81.96
	一体化报价	305.11	32.43	22.60	2,419.92	41.20	89.66	238.76	20.44	18.04

	价									
	合计	1,350.22	39.77	100.00	2,698.88	41.79	100.00	1,323.25	28.24	100.00
教育	单独报价	1,545.26	45.44	64.17	596.7	49.64	37.39	385.9	66.58	36.46
	一体化报价	862.71	43.99	35.83	999.31	41.88	62.61	672.57	23.02	63.54
	合计	2,407.97	44.92	100.00	1,596.01	44.78	100.00	1,058.47	38.90	100.00
影院	单独报价	2,927.92	12.80	17.95	5,794.64	9.64	29.21	4,074.20	16.29	19.97
	一体化报价	13,380.88	14.56	82.05	14,045.10	12.92	70.79	16,328.86	13.90	80.03
	合计	16,308.80	14.25	100.00	19,839.74	11.96	100.00	20,403.06	14.38	100.00

注：上述划分标准为软件价格在合同中体现售价则划分为单独报价，由于单独报价的软件在各项目收入中占比存在较大差异，故上述比重各期变动并无特别规律

在企业展示与数字展馆解决方案、金融解决方案、教育解决方案中，软件单独报价的项目整体毛利率略高于一体化报价的项目，符合商业规律。而 2019 年、2020 年的影院解决方案中，软件单独报价的项目毛利率低于一体化报价的项目，主要系由于，影院客户受到国家政策扶持，影院购置放映设备可以获得一定补贴，因此对软件单独报价接受度较低，而直销项目毛利率高于融资租赁模式。

报告期内，公司的软件、硬件产品成本分别核算。软件产品的开发投入主要为研发人员薪酬及其他研究开发费用，财务部门不针对单项软件核算研发成本，软件研发相关投入于发生时全部计入期间费用。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层和研发总监；
- 2、查阅主要产品的介绍、主要技术介绍等文件；
- 3、查阅商用显示等技术相关研究报告、国家政策等文件，查阅深圳市商用显示系统产业促进会和北京奥维云网大数据科技股份有限公司发布的《2020 年中国商用显示产业发展白皮书》；

4、查阅同行业上市公司的官方网站；查阅同行业上市公司披露的招股说明书、年度报告等公开资料；

5、查阅公司获得的主要荣誉；

6、查阅公司取得的专利、计算机软件著作权；

7、复核分析发行人各主要业务类别收入、成本、毛利率变动情况，核查变动原因及其合理性；

8、复核分析发行人视觉系统解决方案项目中对硬件设备和软件的划分及报价。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人提供具有明显行业属性的场景化解决方案，而不是通用的显示产品应用方案，不是一个简单的组装或施工过程，而是需要融合软件系统的统筹安排，发行人不是上游商用显示产品的系统集成商和工程施工方。

2、公司非影院类视觉解决方案的毛利占比从 2018 年的 55.26%提升至 2020 年的 65.62%，公司进行业务结构调整已取得一定的效果。发行人拥有 176 项关于显示软件控制、内容播控及多媒体智能交互等方面的专利与软件著作权，随着视像化时代发展，商显市场空间广阔且行业中无垄断企业，发行人进行业务结构调整具有可行性。

3、报告期，公司综合毛利率为 17.46%、22.03%和 20.45%，2019 年度提高较快，主要是有如下几方面原因：①近年来公司逐渐加强金融类行业类客户的发展，金融类客户现金流较好，回款速度较快，故金融行业客户营收增长较快。同时，2017 年收购了科影视讯，经过融合发展，2019 年度公司企业展示及数字展馆类业务营收提升较大。②由于公司多年来的技术积累和业务融合水平不断提升，在解决方案中运用自主软件的比例逐渐提升，金融、企业展示及数字展馆等业务毛利率提高。2020 年，公司综合毛利率为 20.45%，相较 2019 年度数据有一定的下降，主要是由于公司低毛利率的商用显示产品销售收入占比略有提高。

公司毛利率总体低于行业平均水平，这主要是由于公司业务结构与同行业上市不同，报告期内公司维持了 30%左右的商用显示产品销售业务，而该部分业务毛利率较低。报告期，发行人视觉系统解决方案毛利率，分别为 23.90%、28.04% 和 27.90%，与同行业上市公司毛利率接近。

4、公司的视觉系统解决方案在技术、市场和业务方面具有一定的核心竞争力。

5、公司研发的 EDSIP 综合管控平台和幻境平台等核心技术是视觉解决方案的重要组成部分。发行人不直接生产硬件，通过对各种显示设备进行综合选型满足客户对硬件的需求，采购 NEC 品牌的显示类产品和代工的自主品牌 BJB 显示类产品已完成产品线布局，其为视觉解决方案的硬件部分。此外，在视觉解决方案中的安装搬运设备等体力工作，发行人会委托专门的劳务公司进行，而软件调试等安装工作由发行人完成。公司核心业务环节均系依赖自身技术实力和服务能力，公司外协业务环节均系技术含量较低以及不涉及商业机密的环节。公司报告期内将项目实施中装修、布线、安装、施工等技术含量低的工作外包给其他公司，在公司项目经理指导下完成相关工作。

6、“已完成显示产业各细分领域的产品线布局”、“领先水平”表述具有相关依据，真实、客观。

7、报告期内，公司的软件、硬件产品成本分别核算。软件产品的开发投入主要为研发人员薪酬及其他研究开发费用，财务部门不针对单项软件核算研发成本，软件研发相关投入于发生时全部计入期间费用。

问题 5.关于采购 NEC 产品

根据公开发行说明书，报告期内，发行人向第一大供应商恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司（NEC）的采购金额占各期总采购额的比重约为分别为 87.87%、80.26%和 71.09%。发行人是 NEC 在中国的重要合作伙伴，发行人及控股子公司与 NEC 就商务投影机、显示器、放映机等商品签署了代理商协议，代理期限为 1 年。

请发行人：（1）说明并披露报告期各期发行人对 NEC 产品采购的产品种类、价格、数量及金额情况，分析报告期内上述变化趋势。（2）分析说明报告期各期细分领域，涉及使用 NEC 产品业务的数量和金额，以及占发行人总业务量的比例。结合上述情况以及 NEC 产品的可替代性，说明发行人主营业务是否严重依赖 NEC 产品供给。（3）说明发行人与 NEC 每年签订合同的原因及合理性，并比较分析自与 NEC 首次合作以来，采购合同主要条款的变化情况，合同中是否有任何条款或约定可能导致 NEC 不再给发行人供货的潜在风险。（4）报告期各期涉及 NEC 产品的业务，维修售后服务是否由发行人或 NEC 负责，发行人是否具备相应的售后服务能力。（5）比较分析报告期各期 NEC 产品价格变化、发行人下游业务价格的变化情况以及发行人在客户及供应商间的议价能力，量化分析上游 NEC 产品价格变化与发行人下游业务价格之间的传导机制，是否存在 NEC 价格波动导致的发行人盈利能力重大不确定性。（6）分析说明 NEC 产品在我国可视化领域的应用情况，以及运用 NEC 产品提供视觉系统方案的主要厂商情况，说明发行人所处行业的竞争状况，发行人的业务模式是否符合行业惯例。（7）发行人是否存在客户指定采购的情况，相关交易的定价原则及公允性。（8）发行人采购量占 NEC 在国内销售量情况，发行人与 NEC 合作的历史、业务稳定性及可持续性。（9）说明采购过程中是否存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为。（10）请发行人说明代理和经销供应商 NEC 商品在业务模式上是否存在差异，包括产品种类、采购是否为买断、付款方式及比例、结算方式（净额法还是总额法）、与上游供应商退换货情况等，如存在差异，请披露代理和经销的产品、金额及占比。（11）说明公司获取代理或经销 NEC 产品的方式，是否存在指定客户，是否与公司的控股股东、实际控制人、董监高等关联方存在关联关系。（12）区分业务类型（商品显示产品销售业务和视觉系统解决方案业务），说明公司向 NEC 采购产品与销售内容、销售订单的对应关系，针对用于视觉系统解决方案业务的采购商品，说明公司提供的具体服务内容。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师就上述事项补充核查，并说明针对采购的真实性、完整性、准确性进行的具体核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，并发表明确的核查意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 说明并披露报告期各期发行人对 NEC 产品采购的产品种类、价格、数量及金额情况，分析报告期内上述变化趋势

发行人已在公开发行人说明书中之“第五节/三/（四）/2、发行人与 NEC 合作的情况说明”中补充披露如下：

(3) 发行人对NEC产品采购的产品明细情况

报告期各期发行人对NEC产品采购的产品种类、价格、数量及金额情况如下表所示：

单位：万元

产品 种类	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量(个)	平均单价	合计金额	数量(个)	平均单价	合计金额	数量(个)	平均单价	合计金额
显示器	1,230	0.71	875.12	3,431	0.71	2,433.09	2,589	0.95	2,472.07
放映机	477	16.14	7,698.13	737	18.63	13,732.94	841	21.52	18,094.83
商务投影机	54,610	0.27	14,851.52	63,341	0.26	16,265.60	74,948	0.24	18,186.46
其他（零配件）	-	-	188.23	-	-	162.34	-	-	144.53
合计	-	-	23,612.99	-	-	32,593.96	-	-	38,897.89

报告期内每年发行人皆向NEC采购上述三大类产品。

报告期内发行人向NEC采购的显示器的采购单价及金额呈下降趋势，采购的数量2019年较2018年上升，是由于近年向NEC采购的显示器主要为相对小尺寸的显示屏，用于非影院类视觉解决方案，采购的数量2020年较2019年下降，是由于发行人2020年加强了与艾比森的合作，一部分显示器向艾比森采购，2020年度采购艾比森显示器金额为2,108.88万元。

报告期内发行人向NEC采购的放映机的采购单价及金额呈下降趋势，主要系因为：①2018年影院投资市场热度增加，公司采购备货较多。2018年，国家电影局发布了《关于加快电影院建设促进电影市场繁荣发展的意见》，要求到2020年，全国加入城市电影院线的电影院银幕总数达到8万块以上，并明确了国家将对新建或改扩建并加入城市院线的乡镇电影院给予资助（定额20-30万元，或者设备投入20%不等）。2018年2月14日，财政部提前下达了“2018年补助地方国

家电影事业发展专项资金”。市场投资热度增加，公司2018年末采购备货数量金额较高。因公司2018年末放映机库存较多，2019年公司适当降低了采购量，2020年度受到疫情影响，影院投资有所放缓，加之2020年底疫情有所反复，预计年底影院业务发货低于往年，故降低了采购规模。②采购机型结构变化，一线城市影院建设日趋饱和，高价值机型市场需求下降，性价比高的小机型更适合在二三线城市或城郊地区使用，平均采购单价下降。

报告期内发行人向NEC采购的商务投影机采购价格稳中有升、数量呈下降趋势，采购价格上升是由于NEC不断对其投影机进行迭代更新，价格适中而性价比高的机型始终受到市场的欢迎，因此投影机采购价格略有上升。数量下降是由于公司积极进行业务结构调整，加大了视觉系统解决方案业务的投入，而毛利率较低的商业显示产品销售收入占比有所下降，其中NEC投影机的销售收入2019年较2018年下降13.48%，2020年仅上升2.21%（主要受单机售价上升的影响，销售数量下降1.78%），因此采购数量随之下降。

（二）分析说明报告期各期分细分领域，涉及使用 NEC 产品业务的数量和金额，以及占发行人总业务量的比例。结合上述情况以及 NEC 产品的可替代性，说明发行人主营业务是否严重依赖 NEC 产品供给。

1、分析说明报告期各期分细分领域，涉及使用 NEC 产品业务的数量和金额，以及占发行人总业务量的比例

报告期内，在非影院类的解决方案中，金融和教育解决方案主要使用自主品牌的显示屏和其他产品，部分展示展馆解决方案会使用 NEC 的显示屏产品。报告期内，影院解决方案以 NEC 电影放映机为主要硬件设备，但随着发行人影院视觉解决方案项目的实施经验积累，整体解决方案日趋成熟，可以满足终端影院客户越来越多的需求，放映机的单项货值在影院视觉解决方案中的营收占比从2018年的83.63%下降至2020年的79.41%。商用显示产品主要为分销 NEC 的商务投影机类产品。详细情况如下表所示：

单位：万元

细分领域		2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		涉及 NEC 的营收金额	总的营收金额	占比	涉及 NEC 的营收金额	总的营收金额	占比	涉及 NEC 的营收金额	总的营收金额	占比
视觉系统解决方案	企业展示与数字展馆	2,784.39	11,495.24	24.22%	4,018.43	16,760.02	23.98%	3,545.79	11,024.18	32.16%
	金融解决方案	48.70	1,350.22	3.61%	110.99	2,698.88	4.11%	2.75	1,323.25	0.21%
	教育解决方案	-	2,407.97	-	-	1,596.01	-	20.10	1,058.47	1.90%
	影院解决方案	16,308.80	16,308.80	100.00%	19,839.74	19,839.74	100.00%	20,403.06	20,403.06	100.00%
商用显示产品		16,646.47	16,754.48	99.36%	16,278.71	16,635.11	97.86%	18,814.44	19,522.28	96.37%
合计		35,788.36	48,316.71	74.07%	40,247.87	57,529.76	69.96%	42,786.14	53,331.24	80.23%

报告期内，在发行人毛利中占比较高的是非影院视觉解决方案，2018 年至 2020 年的非影院视觉解决方案毛利占比分别为 55.26%、71.74%和 65.62%，根据客户需求及项目特点搭配使用自主品牌和其他品牌产品。其中企业展示与数字展馆业务中报告期各期部分项目使用 NEC 显示屏，涉及到 NEC 产品的营业收入占比分别为 32.16%、23.98%和 24.22%；金融解决方案中使用 NEC 产品较少，教育解决方案基本不涉及 NEC 产品。影院视觉解决方案及商用显示产品销售毛利率均低于非影院视觉解决方案，报告期内这两类业务的毛利占比分别为 44.74%、28.26%和 34.38%。影院视觉解决方案业务均使用 NEC 电影放映机；商用显示产品销售 2018 年至 2020 年基本为 NEC 投影机。

2、结合上述情况以及 NEC 产品的可替代性，说明发行人主营业务是否严重依赖 NEC 产品供给

发行人已在《公开发行说明书》的“第五节/三/（四）/4、发行人与 NEC 合作情况的进一步说明”中补充披露如下：

（1）发行人影院类解决方案和商用显示产品硬件设备供应对 NEC 有一定的依赖

NEC 集团位列 2020 年度《财富》世界 500 强排行榜第 450 位。NEC 显示产品家族拥有业界较全的投影机产品线、数字电影放映机产品线，以及工程液晶显示器和专业色彩显示器。恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司和恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司原均为日电（中国）有限公司（即 NEC）的全资子公司，其中恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司是承担销售职能的贸易公司。恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司是承担研发、对接工厂及供应链管理职能的公司。2020 年夏普收购 NEC 显示部门 66%的股权之后，由 SharpNEC 合资公司全资控股恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司，并将恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司的销售职能整合进入恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司，此后将由恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司向大陆市场统一供货。上述股权转让事项对发行人采购 NEC 品牌产品未造成影响。

2018 年、2019 年及 2020 年度，公司采购 NEC 品牌的商用投影机、商用显示器、数字影院放映机等产品金额达到 38,897.89 万元、32,593.96 万元和 23,612.99 万元，占同期采购总额的比例分别为 80.26%、71.09%和 72.46%。

采购金额较大且集中度较高。发行人在商用显示产品和影院类解决方案中较多使用 NEC 类产品，该两类业务硬件设备供应对 NEC 有一定依赖。

发行人已在风险揭示和重大事项提示章节中披露了供应商集中风险，摘录如下：“若公司主要供应商未来发生不利于公司开展业务的情形，将对公司的造成较大的不利影响。”

（2）发行人和 NEC 是相互依托的关系

1）公司和 NEC 存在产业链分工的特点

NEC 专注于显示类硬件产品的生产制造与销售，而公司专注于视觉解决方案中的软件研发、设备选型与内容制作等系统性工作。公司与 NEC 合作不是简单的选择与被选择关系，而是在激烈的市场竞争环境中形成的商业化、规范化的行业分工协作关系。

2) 发行人与 NEC 的合作稳定，建立了相互支持、相互依赖、互利共赢的合作关系

公司于 2010 年起与 NEC 开展合作，目前已与 NEC 持续合作超过 10 年，刚开始是针对大尺寸工业显示器的代理，随着双方信任**增强**和公司不断的发展，后续又拓展了电影放映机和商务投影机类合作。其中显示屏类产品自 2010 年起合作已持续合作超过 10 年；商务投影机类产品自 2015 年起合作已持续合作超过 6 年；电影放映机类产品自 2016 年起合作已持续合作超过 5 年。公司与 NEC 的合作协议每年一签，**2021 年**的协议已签署。

3) 发行人目前是 NEC 商用显示类产品在中国大陆地区的第一大客户

根据恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司（NEC）出具的《说明》：“2019 年，同辉信息及其子公司向我司采购的上述 3 类显示类产品占 NEC 同类产品在中国大陆销售金额的 30%左右，是 NEC 商用显示类产品在中国大陆地区的第一大客户。同辉信息与我司的合作具有稳定性和可持续性。”

4) 公司主要提供的是综合性的视觉系统整体解决方案，并非为大规模简单经销 NEC 产品

公司主营业务为向金融、展馆、教育、影院、交通、能源、零售等各行业用户提供视觉系统解决方案及商用显示产品。发行人主要收入和利润来源为视觉系统解决方案，该系统为综合性解决方案，硬件设备主要承担着显示和数据采集传输功能，而显示形式、交互方式和数据利用方式等由软件决定，项目的实施是为客户解决切实问题的过程，而不是简单的货品买卖。

公司围绕行业客户对显示的需求，主要通过对各种显示设备进行综合选型，设计视觉界面凸显重点内容，结合图像显示、智能控制、信号传感、人机互动等软件控制与信息技术，提供从需求挖掘、设备选型、方案设计优化、项目实施到运维保障的视觉系统整体解决方案。在此过程中，公司利用自有的软件平台

(EDSIP 控制平台和幻境显示平台)更高效地满足客户的带有行业属性的场景化需求,软件平台的功能性与扩展性也是决定解决方案的重要因素;硬件是整个系统中的支撑部分,发行人根据客户需求和预算自主进行设备选型并与客户最终协商确定,在不同的解决方案采用的硬件来源不同,不仅使用 NEC 产品,还使用自有品牌 BJB 产品和 LG、艾比森等其他品牌产品等,其中在公司毛利主要来源的非影院类的解决方案中主要使用自主品牌 BJB 的显示屏和其他产品。

作为视觉系统解决方案的补充,发行人同时开展商用显示产品业务(主要为经销 NEC 投影机类产品),该部分业务可以分散经营风险,平衡季节性,延伸服务触角。

报告期内,公司主营业务收入和毛利来源的构成情况如下:

单位:万元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入构成	视觉系统整体解决方案	31,562.23	65.32%	40,894.65	71.08%	33,808.96	63.39%
	商用显示产品	16,754.48	34.68%	16,635.11	28.92%	19,522.28	36.61%
	合计	48,316.71	100.00%	57,529.76	100.00%	53,331.24	100.00%
毛利构成	视觉系统整体解决方案	8,806.17	89.14%	11,467.32	90.46%	8,079.11	86.76%
	商用显示产品	1,073.01	10.86%	1,208.84	9.54%	1,232.81	13.24%
	合计	9,879.18	100.00%	12,676.15	100.00%	9,311.92	100.00%

5) 上游优质设备厂商本身集中度较高,公司与 NEC 合作符合市场需求

上游优质设备厂商资源集中但 NEC 并未形成垄断地位,产品种类齐全符合的供应商除 NEC 外,还有 SONY、巴可、科视等集团公司。

①影院类的解决方案中放映机等设备本身可选择的品牌较少,当前仅有巴可、科视、索尼、NEC这四家公司能够开发、制造、量产销售符合DCI标准(DCI标准即美国好莱坞数字影院倡导组织为数字电影市场建立的《数字影院系统规范》,是目前国际通用的数字影院系统认证标准)的数字电影放映机。影院类项目相对非影院类解决方案更加标准化,基于与NEC长期的合作和信任关系、集中采购的价格优势等原因,公司在项目中推荐影院使用NEC放映设备。

②非影院类的解决方案定制化程度较高,公司根据客户需求进行设备选型和软件搭配,NEC 的产品并不能满足所有客户需求,因此公司使用自主品牌 BJB

产品，也会使用 LG、艾比森等品牌产品，NEC 产品仅有少量应用，而非影院类的解决方案 2020 年贡献毛利占比为 65.62%。自主品牌的 BJB 产品主要由深圳可视科技有限公司等国内行业知名企业进行代工，产品赢得了客户口碑；同时，发行人也在与艾比森、韩国 LG、韩国三星进行合作。

③商用显示产品业务，主要作为视觉系统解决方案的补充，这一领域的供应商较多，但目前公司只经销 NEC 品牌投影机。商业显示产品业务在公司利润结构中贡献很小，收入占比在 30%左右，整体拉高了 NEC 设备在采购中占比。

综上，由于主要由于影院项目中的放映设备可选择品牌较少，公司仍保留了商用显示产品业务等原因，采购 NEC 产品比重较高。

（三）说明发行人与 NEC 每年签订合同的原因及合理性，并比较分析自与 NEC 首次合作以来，采购合同主要条款的变化情况，合同中是否有任何条款或约定可能导致 NEC 不再给发行人供货的潜在风险。

1、发行人与 NEC 每年签订合同的原因及合理性

发行人与 NEC 每年签订合作协议符合 NEC 业务惯例，据访谈 NEC 显示业务部门人员，NEC 在国内与显示类合作伙伴合作协议皆为每年一签。发行人从 2010 年开始与 NEC 合作，2010-2012 年是每半年签一次合同，2013 年开始每年一签。且 2021 年与 NEC 的框架合同已签署，合同有效期为 2021.4.1 至 2022.3.31。

对比鸿合科技股份有限公司的招股说明书，其与 NEC 的工程投影机的代理商协议的期限也为 1 年，为 2018.4.1 至 2019.3.31。另外根据深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司在首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）的表述：公司业务包括贝克曼、碧迪、沃芬等多个国外知名品牌医疗器械产品的代理销售，公司与上述国外医疗器械生产商签订的代理协议有效期一般为一年。

因此，发行人与 NEC 每年签订合同是合理的。

2、比较分析自与 NEC 首次合作以来，采购合同主要条款的变化情况，合同中是否有任何条款或约定可能导致 NEC 不再给发行人供货的潜在风险

发行人从 2010 年开始与 NEC 合作，十年来每年都签署合作协议。采购合同主要条款的变化主要是关于采购数量及库存要求的调整。

历年合作协议和 2021 年合作协议中关于终止当年合作协议的约定为：（1）NEC 与发行人就终止本协议达成书面合意的；（2）NEC 或发行人受到停止营业或吊销营业执照的处分时；（3）发行人未达到采购目标的；（4）发行人销售产品的假冒品的；（5）发行人恶意销售损害 NEC 利益的；（6）发行人的股东、法定代表人或其他重要事项发生变更的且 NEC 判断对本协议产生重大影响的；（7）发行人违反合同规定的义务，在 NEC 发出改正通知后 30 日内仍未改正的；（8）当 NEC 业务出现变化，且其认为这种变化会对继续执行合同产生不良影响。

如果发生了上述情形，存在 NEC 终止当年合作协议即当年不再向发行人供货风险；若发生了上述情形且发行人始终未改正，也可能导致 NEC 不再给发行人供货的潜在风险。经访谈 NEC 的相关业务负责人，“发行人与 NEC 一直合作良好，目前没有发生过上述情形，总体而言上述违反条款或约定情形发生的概率较低。目前 NEC 业务没有发生变化，NEC 的显示类产品都正常向同辉信息供货，没有终止供货的计划。我司已知悉同辉信息申报股转精选层事宜，精选层事宜对我司和同辉信息的合作协议的履行无重大影响。”

同辉信息报告期内无重大违法违规行为，已开具相关工商、税务、社保、公积金等合规证明，上述违反条款或约定情形发生的概率较低。发行人已在公开发行说明书做了相关风险提示如下：“若公司主要供应商未来发生不利于公司开展业务的情形，将对公司的造成较大的不利影响。”

2018 年、2019 年及 2020 年度，公司采购 NEC 品牌的商用投影机、商用显示器、数字影院放映机等产品金额达到 38,897.89 万元、32,593.96 万元和 23,612.99 万元，占同期采购总额的比例分别为 80.26%、71.09%和 72.46%。2020 年 6 月之前，发行人均向恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司（以下简称“NEC 上海”）采购，2020 年 6 月起，发行人向恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司（以下简称“NEC 深圳”）采购。

发生上述变化的原因系供应商上层股权变动而发生变化。NEC 上海 NEC 深圳原均为日电（中国）有限公司（即 NEC）的全资子公司，其中 NEC 上海是承担销售职能的贸易公司。NEC 深圳是承担研发、对接工厂及供应链管理职能的公司，NEC 上海向 NEC 深圳采购后再向下游客户销售。2020 年夏普收购 NEC 显示部门 66%的股权之后，由 SharpNEC 合资公司全资控股 NEC 深圳，并将 NEC

上海的销售职能整合进入 NEC 深圳，此后将由 NEC 深圳向大陆市场统一供货。公司向 NEC 深圳与 NEC 上海采购的主要硬件品种均包括显示器、投影机、数字放映机等，未因供应商上层股权变动而发生变化。发行人已经与恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司就显示器、投影机和放映机采购签订了 2021 年度合作协议。上述供应商上层股权转让事项对发行人采购 NEC 品牌产品未造成影响。

（四）报告期各期涉及 NEC 产品的业务，维修售后服务是否由发行人或 NEC 负责，发行人是否具备相应的售后服务能力

NEC 的产品品质稳定，客户维护成本低，报告期内，发行人与客户合作良好，维修售后服务较少涉及。

解决方案业务中，①公司设立了售后服务管理岗 3 人，专门解决客户各类售后问题，包括但不限于 NEC 硬件产品问题。②视觉解决方案中涉及 NEC 产品主要为显示屏、电影放映机等硬件，2 名售后服务管理岗人员持有 NEC 授权的工程师认证，具有设备安装调试、维修相关专业知识和硬件设备故障判断能力。③如果项目出现故障，客户一般会先联系公司项目经理，项目经理根据具体情况进行远程技术指导故障排查，如果远程指导无法解决问题，项目经理或其委派其他技术支持人员及时前往项目现场解决问题。④如果故障原因系硬件设备问题，则交由公司售后服务人员对接，判断是否联系厂商进行返厂维修或更换。⑤BJB 屏产品由深圳可视生产组装，出现硬件故障，也由深圳可视进行返厂修理。

商业显示产品业务中，发行人仅分销 NEC 的商务投影机类产品，不承担维修。

（五）比较分析报告期各期 NEC 产品价格变化、发行人下游业务价格的变化情况以及发行人在客户及供应商间的议价能力，量化分析上游 NEC 产品价格变化与发行人下游业务价格之间的传导机制，是否存在 NEC 价格波动导致的发行人盈利能力重大不确定性

1、向 NEC 采购的显示器和放映机类产品

发行人主要向 NEC 采购放映机、商务投影机、显示器三大种类产品，其中显示器和放映机主要用于视觉整体解决方案。而视觉整体解决方案是围绕行业客户对显示应用的需求，基于专业的商用显示系统（即硬件）；通过 EDSIP 管控

平台、幻境多媒体展示系统等平台（即软件）；再叠加设备选型、创意策划与内容设计等（即内容）而构成，上游 NEC 的显示器和放映机类产品价格变化和发行人视觉解决方案的定价并不具有明显的传导机制。不存在 NEC 价格波动导致发行人解决方案的盈利能力存在重大不确定性。

2、向 NEC 采购的商务投影机类产品

（1）价格波动及传导机制

发行人向 NEC 采购的商务投影机类产品主要用于分销，相关的价格变化具有一定的传导性。报告期各期 NEC 产品价格变化、发行人下游业务价格的变化情况如下表所示：

	2020 年均价	2019 年均价	2018 年均价	2017 年均价	上游采购价格变化比例的算术平均值	下游销售价格变化比例的算术平均值
从恩益禧采购 A 型号	-	-	1,518.08	1,561.21	-2.76%	-
向下游出售的 A 型号	-	-	1,643.97	1,701.70		-3.39%
从恩益禧采购 B 型号	-	-	1,518.60	1,562.08	-2.78%	-
向下游出售的 B 型号	-	-	1,637.88	1,692.24		-3.21%
从恩益禧采购 C 型号	-	-	1,731.73	1,810.41	-4.35%	-
向下游出售的 C 型号	-	-	1,906.72	1,960.55		-2.75%
从恩益禧采购 D 型号	1,896.46	1,938.07	1,984.33	2,014.70	-2.00%	
向下游出售的 D 型号	2,080.24	1,984.50	2,000.60	2,082.29		-2.36%
从恩益禧采购 E 型号	1,946.90	2,113.32	2,151.42	2,136.91	-2.99%	
向下游出售的 E 型号	2,371.31	2,153.73	2,172.09	2,214.92		0.03%
从恩益禧采购 F 型号	-	13,792.92	13,918.80	15,008.81	-4.08%	
向下游出售的 F 型号	-	14,810.54	16,990.89	19,852.45		-14.45%
从恩益禧采购 G 型号	1,767.26	1,767.25	1,769.64	1,823.91	-1.04%	
向下游出售的 G 型号	1,856.97	1,856.08	1,901.27	1,950.43		-1.62%
从恩益禧采购 H 型号	6,817.32	6,962.89	7,321.96	7,264.96	-2.07%	
向下游出售的 H 型号	8,755.78	9,562.60	10,243.21	10,256.41		-5.07%
平均值					-2.76%	-3.50%

注：本表中选择的型号为按各年按型号销售金额排序在前列的型号，并选取跨年销售的型号

行业中电子 IT 硬件产品的采购价和售价随着时间推移逐渐降低，发行人投影机的采购价和售价在报告期内保持稳定并小幅下降，符合行业规律。D 型号、E 型号在 2020 年进行了更新升级，因此售价略有上升。F 型号为高端型号，早期面市时发行人采用较高毛利的定价策略向下游销售，后续市场反响一般发行人随之下调其销售价格，因此 F 型号向下游销售价格变动幅度较大。

发行人向 NEC 上游采购的某型号的商务投影机每年价格约下降 2.76%，发行人向下游出售的该型号的商务投影机每年价格约下降 3.50%，即在 NEC 商务投影机出厂价下降的同时，发行人的毛利空间也略有下降；用 3.50%除以 2.76%，价格传导机制约为 1.27。IT 产品有其一定的生命周期，传导机制反映的是老型号机型价格下跌，但 NEC 也不断推出新的机型适应市场需求变化，保持产业链合理利润率。

（2）测算对发行人盈利能力的影响

发行人商显产品（主要为 NEC 商务投影机）的毛利贡献情况占比较小，且在报告期内呈下降趋势。商显产品报告期内毛利贡献的平均比率为 11.03%。根据测算，剔除 F 型号后，价格传导机制约为 1.27。假设采购 NEC 商务投影机的价格每下降 1%，则发行人向下游出售的 NEC 商务投影机的价格大约下降 1.27%，若按照报告期内 NEC 商务投影机年均采购降价 2.72%进行测算，则发行人报告期内每年商显产品毛利平均下降了 8.60 万元，总毛利下降 0.03%，影响较小。

（六）分析说明 NEC 产品在我国可视化领域的应用情况，以及运用 NEC 产品提供视觉系统方案的主要厂商情况，说明发行人所处行业的竞争状况，发行人的业务模式是否符合行业惯例

1、NEC 产品在我国可视化领域的应用情况

日本电气株式会社（NEC）位列 2020 年度《财富》世界 500 强排行榜第 450 位。NEC 显示产品家族拥有业界较全的投影机产品线、数字电影放映机产品线，以及工程液晶显示器和专业色彩显示器，其在我国可视化领域主要的应用情况如下表所示：

NEC 显示屏类产品	NEC 显示器集产品技术先进、画面显示效果卓越、品质稳定安全性高等诸多优势于一身。NEC 工程液晶显示器拥有多种显示产品核心技术和品控力量。

NEC 电影放映机类产品	NEC 放映机具有稳定性、亮度持久性及画质的出色性等特征。NEC 放映机产品线丰富，可精确匹配不同银幕大小，为用户带来更多样化的产品选择。
NEC 投影机类产品	其投影机始于 1979 年，有超过 30 年的研发历史，被认为是全面、专业的一流品牌。NEC 投影产品应用覆盖了展览展示、电力、金融、广电、大型礼堂、报告厅、高校、教学、商务会议、家庭娱乐等各个领域。
NEC 在中国的综合情况	NEC 在中国的业务始于 1972 年向中国提供卫星地面站建设服务，NEC 在中国主要从事 IT 解决方案、业务运营商网络业务、IT/NW 平台业务、显示产品业务、研究与开发、软件开发销售业务。NEC 在中国共有员工人数 1,980 人（2020 年 3 月末）。其全资子公司恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司主要从事 IT/NW 平台事业、显示产品解决方案事业。2020 年夏普收购 NEC 显示部门 66% 的股权后，SharpNEC 合资公司的全资子公司恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司整合了原恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司的销售职能，继续从事显示产品解决方案事业。

注：相关文字描述来源于 NEC 中国官网、SharpNecDisplays 官网。

国内商业显示市场主流品牌包括日系品牌爱普森、NEC、松下、SONY 和欧美系品牌科视、巴可等，与欧美系品牌相比日系品牌使用能耗更低。中国电影科技网的数据显示，2018 年 NEC 电影放映机销量占全国市场份额的 30%。根据国际知名咨询机构 IDC 发布的《2019 年第四季度中国投影机市场跟踪报告》，NEC 在 2019 年中国商用投影机市场出货量排名第三位。

2、运用 NEC 产品提供视觉系统方案的主要厂商情况

根据恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司出具的说明：“2019 年，同辉信息及其子公司向我司采购的上述 3 类显示类产品占 NEC 同类产品在中国大陆销售金额的 30% 左右，是 NEC 商用显示类产品在中国大陆地区的第一大客户。”

根据网络搜索及公司说明，部分 NEC 合作伙伴运用 NEC 产品进行分销，部分 NEC 合作伙伴运用 NEC 产品提供相关的系统方案。NEC 合作伙伴包括但不限于下表所示：

序号	公司名称	运用的 NEC 产品的类型	公司情况
1	广东能人计算机科技有限公司	显示屏	广东能人计算机科技有限公司（以下简称能人科技）于 1998 年创立。公司自成立以来，一直是行业专用显示器、医用显示设备、大屏幕显示设备、大屏幕拼接液晶墙工程和其他数码影像产品的供应商。经过多年的发展，能人科技公司已为一家集多媒体音视频系统工程（包括多媒体会议室系统、多媒体信息发布系统、智能监控系统、大屏显示系统等）设计、项目实施、技术

			培训及维护等于一体的服务型企业。
2	鸿合科技股份有限公司	NEC 工程投影机	据其 2018 年 11 月 26 日报送的招股书，鸿合科技自 2018 年 4 月 1 日起，代理 NEC 品牌工程投影机，代理期限 1 年。鸿合科技主营业务为以智能交互显示产品为基础，智能视听解决方案为拓展和延伸的多媒体电子产品及服务业务
3	联奕科技有限公司	NEC 教育投影机	隶属于智慧信息服务专家北京华宇软件股份有限公司（股票简称：华宇软件，股票代码：300271），总部位于广州，联奕科技拥有完善的服务网络体系、丰富的行业经验积累、专业的人才储备，持续的研发创新能力，经过十六年快速发展，已成为国内专业、知名的智慧校园创新解决方案提供商。
4	北京华亿高特技术有限公司	NEC 放映机	北京华亿高特技术有限公司是数字影院整体解决方案提供商，团队主要成员已经从业音视频解决方案十年以上。作为中国地区（不含港、澳、台地区）NEC 数字电影放映机产品代理商，北京华亿高特技术有限公司秉承高效服务，品质为先的理念，不断为投资人解决从资金端到产品端的良好服务，为影院提供专业、优质的设备，为观众提供高品质的观影效果。

注：上表仅为部分 NEC 合作伙伴。

3、发行人所处行业的竞争状况

显示行业规模持续增长，市场竞争核心逐步由产品过渡到整体解决方案。伴随产品迭代速度加快以及部分高端产品成本的下降，商业显示行业整体竞争逐步加剧，单纯的产品销售已难以满足客户的需求，客户越来越看重企业的方案设计、设备选型及服务能力。

当前，我国商业显示行业属于充分竞争市场，从业企业数量较多、竞争较为激烈。产品供应水平主要取决于市场需求、企业人员规模及技术水平，基本不存在供给瓶颈。市场参与者主要为设备厂商和第三方解决方案提供商。

视音频设备厂商科视、巴可、松下、NEC、SONY、爱思创（会议、在线教育场景下的音视频设备、后台控制设备等）、快思聪（商业音响功放、触摸屏及其控制系统等）、DNP（光学投影屏幕等）、宝利通（音视频会议室桌面、八爪鱼等）等以提供产品为主；解决方案提供商（真视通、金桥信息、飞利信、恒实科技、丝路视觉、同辉信息等）主要提供系统设计、IT 集成等技术服务，同时在某些特定行业深挖客户需求，自主开发定制化产品，为客户提供整体解决方案。

4、发行人的业务模式是否符合行业惯例

发行人与 NEC 合作的模式符合行业惯例，具体如下：

（1）行业经营模式

在解决方案方面，行业解决方案提供商一般不需要大量购置生产型设备，而是从厂商或代理商处采购各类软硬件设备，结合自主开发的应用产品，建设视觉系统，视觉系统经营模式为：内容创意、设备选型、平台/应用开发、集成实施、售后服务。在代理销售方面：行业较多知名上市公司皆从代理销售国外品牌起步，并在成长成熟的过程中仍然保持一定比例代理销售业务，此业务可以分散经营风险，平衡业务季节性波动。

（2）行业惯例

发行人与 NEC 的合作模式符合行业惯例，在同行业公司中也较为常见，如真视通在其招股说明书中提及：“宝利通是本公司音视频设备的主要供应商，公司在多媒体视讯综合解决方案中，较多采用宝利通的视频会议产品”和“公司不仅是多个多媒体视讯设备的代理商，而且作为国内领先的多媒体视讯综合解决方案提供商”。

（七）发行人是否存在客户指定采购的情况，相关交易的定价原则及公允性

在视觉整体解决方案项目中，客户往往看中的是其整体的解决方案，公司根据客户需求和预算自主进行设备选型并与客户最终协商确定，不存在客户指定采购的情况。

（八）发行人采购量占 NEC 在国内销售量情况，发行人与 NEC 合作的历史、业务稳定性及可持续性

根据恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司出具的《关于恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司与同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司合作关系的说明》：“同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司（以下简称“同辉信息”）与我司自 2010 年开始合作，合作情况良好，是我司重要合作伙伴。我司与同辉信息及其子公司就 NEC 产品 3 条产品线（显示器、商务投影机、电影放映机）签订了相关代理/经销协议，形成了良好的战略合作伙伴关系。2019 年，同辉信息及其子公司向我司采购的上述 3 类显示类产品占 NEC 同类产品在中国大陆销售金额的 30%左右，是 NEC 商用显示类产品在中国大陆地区的第一大客户。同辉信息与我司的合作具有稳定性和可持续性。”

公司于 2010 年起与 NEC 开展合作，目前已与 NEC 持续合作超过 10 年。公司与 NEC 的合作协议每年一签，2021 年的协议已签署。发行人是 NEC 在显示业务的重要合作伙伴，与其合作具有稳定性和可持续性。

（九）说明采购过程中是否存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为

1、根据公司、公司高级管理人员及主要采购人员出具的《廉洁说明》，确认其报告期内在采购过程中不存在不正当竞争或者商业贿赂的行为，且在采购业务开展过程中不会从事不正当竞争或者商业贿赂的行为。

2、对 NEC 等主要供应商进行了访谈和网络搜索，同辉信息不存在不正当竞争或商业贿赂违法违规行为。

3、发行人和 NEC 签署的合作协议中包含反贿赂条款。

综上，向 NEC 采购过程中不存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为。

（十）请发行人说明代理和经销供应商 NEC 商品在业务模式上是否存在差异，包括产品种类、采购是否为买断、付款方式及比例、结算方式（净额法还是总额法）、与上游供应商退换货情况等，如存在差异，请披露代理和经销的产品、金额及占比

根据 NEC 的访谈和发行人的说明，代理和经销在产品种类、付款方式及比例上存在差异。产品种类：发行人主要代理 NEC 的显示器与放映机类产品，相关产品主要用于视觉解决方案业务中，主要面对的是终端客户；经销 NEC 的商务投影机类产品，主要面对二级经销商。付款方式及比例：显示器在 NEC 发货前，发行人全额支付与货物金额对应的货款；电影放映机在 NEC 发货前支付 10% 的款项，45 日内支付剩余的 90%；商务投影机在下订单 45 天内（通常下订单即发货）支付全款。

根据 NEC 的访谈和发行人的说明，上述三大类产品均为全额买断，结算方式均为总额法，发行人采购 NEC 产品退换货仅发生在到货即损的情况下，由于 NEC 品牌产品出厂品质控制把关严格，报告期内极少发生退换货的情况。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是

主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：1、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。3、企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：1、企业承担向客户转让商品的主要责任。2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。3、企业有权自主决定所交易商品的价格。4、其他相关事实和情况。

发行人在经销业务模式下，从供应商采购商品后办理入库，在实现销售时办理销售出库，在库期间内属于公司的存货，对存货拥有控制权，公司承担向客户转让商品的主要责任。公司日常经营中并非以销定产，而是依据上年同期或上季度的销售量以及库存结存量确定公司的提前备货量，公司需承担销售库存商品前后的存货风险。此外，公司对商品的售价具有自主定价权。公司在向客户转让商品前能够控制该商品，公司为主要责任人，因此，公司按照总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

代理和经销的产品、金额及占比已在《公开发行说明书》的“第五节/三/(四)/2、发行人与 NEC 合作的情况说明”中补充披露如下

(5) 代理和经销NEC产品的情况

单位：万元

项目	产品种类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
代理	显示器	875.12	3.71%	2,433.09	7.46%	2,472.07	6.36%
	放映机	7,698.13	32.60%	13,732.94	42.13%	18,094.83	46.52%

	代理小计	8,573.25	36.31%	16,166.03	49.60%	20,566.90	52.87%
经销	商务投影机	14,851.52	62.90%	16,265.60	49.90%	18,186.46	46.75%
	经销小计	14,851.52	62.90%	16,265.60	49.90%	18,186.46	46.75%
其他（主要为零配件）		188.23	0.80%	162.34	0.50%	144.53	0.37%
合计		23,612.99	100.00%	32,593.96	100.00%	38,897.89	100.00%

报告期各期末公司应收账款余额按照业务类型分类如下表：

单位：万元

产品种类		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
视觉系统 解决方案	非影院	7,277.23	70.99%	13,949.50	90.37%	15,201.71	75.60%
	影院	1,823.97	17.79%	1,106.81	7.17%	3,667.07	18.24%
商用显示产品		1,149.80	11.22%	378.98	2.46%	1,239.29	6.16%
合计		10,251.00	100.00%	15,435.29	100.00%	20,108.07	100.00%

2019 年末公司影院类应收账款余额同比下降了 2,560.26 万元，下降幅度较大，主要是由于以往影院类客户希望在圣诞节、元旦前开业，这样既能赶上元旦档又能赶上春节档，但近几年电影票房趋势中，元旦档均无佳作上映，票房均不理想，2019 年元旦档票房较 2018 年下跌 24%，而春节档观影人数剧增，2019 年春节档票房收入创下当时近 10 年历史最高纪录。2020 年元旦放假只有 1 天，预判票房收入比 2019 年更差，多数客户只要求赶在春节前开业，加之 2020 年春节时间较早，影院类客户开业需求集中释放，公司优先选择付款条件较好的客户，故形成的应收账款较少。2019 年末公司商用显示产品业务应收账款余额同比下降较多，主要是两方面因素：①因为 2019 年商业显示产品销售收入整体下降，应收账款下降；②春节放假时间较早，公司建议客户提早备货，年底很多货款已经收到。2020 年应收账款增加，主要因为：①投影机等产品市场需求增加，营业收入上升；②疫情等大环境因素影响，经销商整体回款略有滞后。

除此以外，发行人不存在采用放宽信用政策、向经销商压货调节业绩的情形。

（十一）说明公司获取代理或经销 NEC 产品的方式，是否存在指定客户，是否与公司的控股股东、实际控制人、董监高等关联方存在关联关系

同辉信息自成立以来一直深耕商显行业，2009 年公司就实施了河南平煤集团安全生产集控指挥中心大屏显示系统，该项目获得大屏幕视听行业年度盛典优

秀工程案例奖。自设立以来，公司已成功为不同行业超过一千家客户提供视觉解决方案及产品，具有丰富的客户资源。

公司于 2010 年起与 NEC 开展合作，目前已与 NEC 持续合作超过 10 年，刚开始是针对大尺寸工业显示器的代理，随着双方信任和同辉不断的发展，后续又拓展了电影放映机和商务投影机类合作：其中显示屏类产品自 2010 年起合作已持续合作超过 10 年；商务投影机类产品自 2015 年起合作已持续合作超过 6 年；电影放映机类产品自 2016 年起合作已持续合作超过 5 年。

根据本题“（九）说明采购过程中是否存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为”的回复，发行人在 NEC 采购过程中不存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为。根据本题“（七）发行人是否存在客户指定采购的情况，相关交易的定价原则及公允性”的回复，发行人不存在指定客户。

恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司为日本电气株式会社（NEC）在中国的全资子公司，2020 年夏普收购 NEC 显示部门 66% 的股权，恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司为 SharpNEC 合资公司的全资子公司。NEC 集团位列 2020 年度《财富》世界 500 强排行榜第 450 位。根据发行人出具的说明和对比恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司的董监高情况，NEC 与公司的控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在关联关系。

报告期发行人前十大经销商成立时间、合作时间和销售额详见本回复问题 13“（三）说明经销商遴选的标准、合作模式，列表说明报告期经销商的基本情况，包括名称、区域、资质、经营范围、合作历史、年销售额及占比等，说明报告期经销商变化的原因。”之回复。报告期内经销商按照收入分层的新增和退出情况详见本回复问题 13“（四）说明各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入”之回复。

（十二）区分业务类型（商品显示产品销售业务和视觉系统解决方案业务），说明公司向 NEC 采购产品与销售内容、销售订单的对应关系，针对用于视觉系统解决方案业务的采购商品，说明公司提供的具体服务内容

发行人主要向 NEC 采购的放映机、商务投影机、显示器三大种类产品，其中显示器用于非影院类视觉系统解决方案、电影放映机用于影院类视觉系统解决方案、商务投影机主要用于分销。

针对视觉整体解决方案，发行人主要是围绕行业客户对显示应用的需求，提供专业的商用显示系统（即硬件），通过 EDSIP 管控平台、幻境多媒体展示系统等平台（即软件），再叠加设备选型、创意策划与内容设计等（即内容）服务。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得并查阅了恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司出具的《关于恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司与同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司合作关系的说明》；

2、对恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司显示产品事业群组副总经理兼销售支持本部总经理进行了视频访谈、实地走访，对相关问题进行确认，形成访谈记录；对恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司及其北京分公司进行了实地走访，并访谈了恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司供应链管控部门供需管理负责人以及北京分公司销售支援本部总经理，对 NEC 上层股东变化对发行人向 NEC 采购产品的影响进行了专项访谈，形成访谈记录；

3、取得并核查了发行人对恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司、恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司产品采购的明细表；

4、取得并查阅了报告期内发行人和恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司签署的代理/经销协议以及 2021 年发行人和恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司签署的代理/经销协议；

5、复核分析报告期各期分细分领域，涉及使用 NEC 产品业务的数量和金额；

6、复核分析发行人各主要业务类别收入、成本、毛利率变动情况；

7、取得并查阅了鸿合科技股份有限公司、深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司、真视通的招股说明书；

8、取得并复核分析发行人向 NEC 采购的商务投影机类产品和下游分销该产品的明细表；

9、查阅 NEC 中国的官方网站；查阅广东能人计算机科技有限公司、鸿合科技股份有限公司、联奕科技有限公司、北京华亿高特技术有限公司的官方网站；

10、取得了公司、公司高级管理人员及主要采购人员关于反贿赂的《廉洁说明》；

11、网络搜索相关新闻和裁判文书网关于发行人是否存在不正当竞争或商业贿赂违法违规行为；

12、针对采购的真实性、完整性、准确性进行的核查程序：

（1）查阅采购管理制度，抽查采购合同、采购订单、入库单、付款申请单等，核查采购的真实性；

（2）对发行人采购部相关人员进行访谈，了解供应商集中的原因；

（3）对发行人的主要供应商进行视频访谈和实地走访，实地查看其生产经营情况，了解其与发行人的交易情况、结算方式、与发行人是否存在关联关系等情况，并取得了访谈纪要；

（4）获取主要供应商盖章确认的相关资料和登录国家企业信用信息公示系统，了解主要供应商的股权结构等基本信息，分析判断其与发行人、董事、监事及高级管理人员及其他关联方的关联关系情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人影院类解决方案和商用显示产品硬件设备供应对 NEC 有一定的依赖，发行人在贡献毛利较多的非影院类的解决方案中仅部分使用 NEC 产品，子公司科影视讯和科影世通也在与韩国 LG、三星进行合作；发行人于 2010 年起与 NEC 开展合作，目前已与 NEC 持续合作超过 10 年，发行人与 NEC 的合作协议每年一签，2021 年的协议已签署，其与 NEC 的合作稳定可持续，不存在随时变更的情形；发行人已成为 NEC 显示类产品在中国地区的主要客户，公司与 NEC

合作不是简单的选择与被选择关系，而是在激烈的市场竞争环境中形成的商业化、规范化的行业分工协作关系。

2、合同中有终止当年合作的条款。经访谈 NEC 的相关业务负责人，发行人与 NEC 一直合作良好，目前没有发生过需终止合作的情形，目前 NEC 业务没有发生变化，NEC 的显示类产品都正常向同辉供货，没有终止供货的计划。且发行人报告期内无重大违法违规行为，已开具相关工商、税务、社保、公积金等合规证明，违反条款或约定情形发生的概率较低，发行人已在公开发行说明书做了相关风险提示。

3、公司向 NEC 深圳与 NEC 上海采购的主要硬件品种均包括显示器、投影机、数字放映机等，未因供应商上层股权变动而发生变化。发行人已经与恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司就显示器、投影机和放映机采购签订了 2021 年度合作协议。上述供应商上层股权转让事项对发行人采购 NEC 品牌产品未造成影响。

4、为方便服务客户，公司配备了具有专业硬件设备故障判断能力的售后服务管理人员，专门解决客户各类售后问题，包括但不限于 NEC 硬件产品问题，涉及到关于 NEC 产品质量问题的配件和费用由 NEC 厂家承担。

5、向 NEC 采购的显示器和放映机主要用于视觉整体解决方案，是其中的硬件组成部分，而视觉整体解决方案为综合解决方案，NEC 的显示器和放映机类产品价格变化对解决方案的定价无明显传导机制。分销的商务投影机的传导机制经测算约为 1.27，对发行人净利润的影响较小。

6、发行人与 NEC 合作的业务模式符合行业惯例。

7、在视觉系统解决方案项目中，公司根据客户需求和预算自主进行设备选型并与客户最终协商确定，不存在客户指定采购的情况。

8、发行人与 NEC 自 2010 年开始合作，已连续合作 10 年以上，和 NEC 的合作具有业务稳定性及可持续性；

9、在与 NEC 的采购过程中不存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为；

10、向 NEC 采购的三大类产品在产品种类、付款方式及比例上存在差异，但均为全额买断，结算方式均为总额法。发行人在经销业务模式下，从供应商采购商品后办理入库，在实现销售时办理销售出库，在库期间内属于公司的存货，对存货拥有控制权，公司承担向客户转让商品的主要责任。公司日常经营中并非以销定产，而是依据上年同期或上季度的销售量以及库存结存量确定公司的提前备货量，公司需承担销售库存商品前后的存货风险。此外，公司对商品的售价具有自主定价权。公司在向客户转让商品前能够控制该商品，公司为主要责任人，因此，公司按照总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

发行人采购 NEC 产品退换货仅发生在到货即损的情况下，由于 NEC 品牌产品出厂品质控制把关严格，报告期内极少发生退换货的情况，发行人对采购 NEC 产品的会计处理合规。

11、和 NEC 的合作不存在指定客户，NEC 及其董监高与公司的控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在关联关系。

12、发行人采购具有真实性、完整性、准确性。

问题 6.关于影院业务

根据公开披露文件，视觉系统解决方案中影院收入报告期各期分别为 21272.19 万元、20403.06 万元、19839.74 万元。公司影院类业务采用融资租赁模式，公司在一定条件下可能承担回购义务。报告期各期末其他应付款主要是公司为江苏金融租赁股份有限公司代收的放映机融资租赁的首期款项，2019 年代收 251.02 万元，2018 年代收 467.74 万元。公司 2018 年 12 月自远东宏信(天津)融资租赁有限公司取得一笔借款余额 910.00 万元。

请发行人：（1）补充披露报告期内发行人影院视觉系统解决方案业务模式和业务情况，包括但不限于与主要客户的业务模式和流程、风险/担保约定和发行人风险控制手段、各期金额及终端回款情况、终端客户是否存在逾期及其处理、公司需要先期垫付设备采购款的原因、提供服务的内容、各期销售产品名称、金额、数量及占比、回款情况，终端客户是否存在逾期及其处理。（2）说明与上海星彦、广州腾影等公司的合作模式及利益分成模式，是否存在关联关系，

类供应链管理业务模式中发行人承担何种义务，是否为买断式销售。（3）详细说明与融资租赁公司、承租人三方之间的业务模式，包括合同签订、三方的权利义务关系、发行人的担保方式及担保顺位情况，保证金收取方式、比例及金额，保证金约定支付和收回条件，是否存在与客户的远期安排而负有回购义务，设备款和租赁款的支付方、收取方式、收取比例，实物交割的程序，说明公司是否向融资租赁公司缴纳保证金，如有，说明公司缴纳保证金的原因及商业合理性，是否为承担回购义务而缴纳。（4）触发回购情形的条件、回购价格及其确定方式、回购物回收费用承担方式、回购物处理方式；报告期内公司是否实际发生售后回购情形，如有，请说明回购金额、回购物实际处理情况、对公司业绩的影响。（5）说明公司为融资租赁公司代收款的合理性，其他应付款中代融资租赁公司收取的首付款能否与合同勾稽，各年末相关保证金的形成背景、涉及的具体业务、客户名称、客户与发行人及控股股东之间是否存在关联关系。（6）说明将与江苏金融租赁公司的回购事项作为或有事项的相关会计处理，是否符合《企业会计准则》要求。（7）报告期内向融资租赁公司借款的原因、用途及会计核算。（8）披露发行人在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是否是行业通行模式，是否对公司持续经营能力产生重大不利影响。（9）结合合同约定，分析说明通过融资租赁形式实现影院类产品销售的原因及必要性，是否存在利益分成的情形。（10）说明被担保人基本情况、数量、财务状况，是否处于正常经营状态，是否具备还款能力，是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露报告期内发行人影院视觉系统解决方案业务模式和业务情况，包括但不限于与主要客户的业务模式和流程、风险/担保约定和发行人风险控制手段、各期金额及终端回款情况、终端客户是否存在逾期及其处理、公司需要先期垫付设备采购款的原因、提供服务的内容、各期销售产品名称、金额、数量及占比、回款情况，终端客户是否存在逾期及其处理

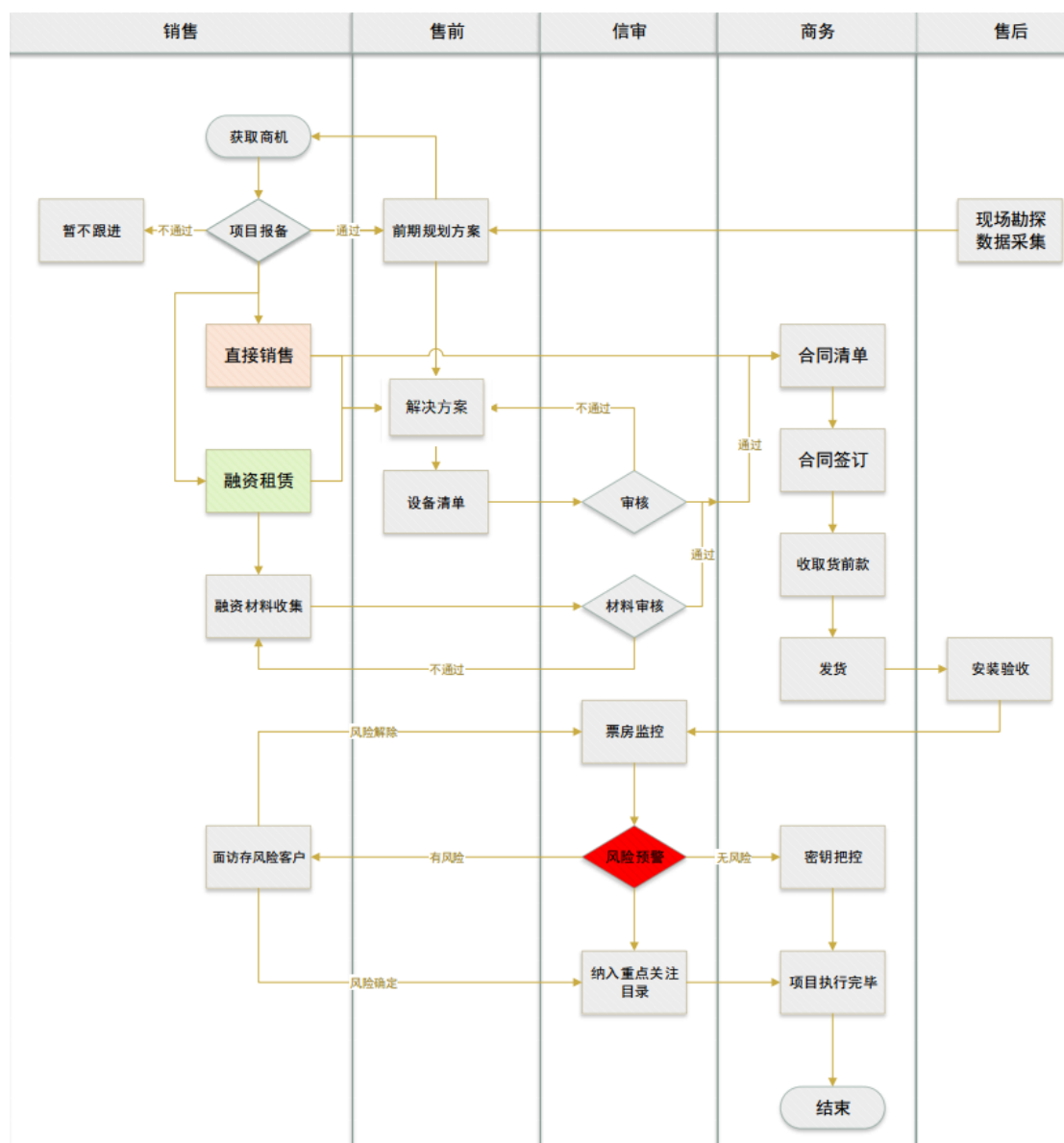
1、影院视觉系统解决方案业务模式和流程

公司已在公开发行说明书“第五节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（六）主要产品的工艺流程图或服务流程图”中补充披露如下：

发行人影院视觉解决方案业务根据销售客户的类型不同，分为向终端影院直接销售、向融资租赁公司销售及向合作商客户销售。

向终端影院直接销售、向融资租赁公司销售的区别主要在于客户选择的付款结算方式不同。若终端影院用户可以一次性付清全款，则其一般会选择直销方式；若终端影院用户根据其资金使用计划，需分期支付，则其一般会选择引入融资租赁公司，终端影院用户采用向融资租赁公司以租代买的形式采购。

合作商客户在影院行业中积累了一定的客户资源，利用自身区域覆盖优势、行业衍生资源（装修、设计等）优势获取影院项目信息，并与影院客户达成初步合作意向，后续由发行人完成从方案设计到终端影院项目项目实施的整个业务流程。向合作商客户销售与向终端影院、融资租赁公司销售的主要差异在于发行人的客户为合作商，且合同约定发行人在收到全款之后发货，项目完成后由终端影院进行验收，公司取得项目验收单据后确认对合作商的收入。发行人向合作商销售即因为合作商客户可以提供影院项目信息，也因为向合作商销售的收款条件有助于公司快速回笼资金，改善发行人现金流状况，具有合理性和必要性。



发行人影院视觉解决方案的业务流程具体介绍如下：

1) 营销推广与项目获取：

A、向终端影院直接销售与向融资租赁公司销售：公司数字影院事业部负责影院市场的营销推广工作，公司销售人员通过互联网核查、区域地推推荐、招标信息查询等方式对影院客户信息进行收集和整理，有针对性地由专人对目标客户进行维护和开发。在获取目标客户信息后，销售人员通过现场走访、电话、互联网等多种方式与目标客户进行联系，对预算、影院位置、规模、工程进度、预计开业时间或影院翻新时间等信息进行了解，达成初步合作意向。

B、合作商客户销售：合作商利用自身区域覆盖优势、行业衍生资源（装修、设计等）优势获取项目信息。合作商销售人员通过现场走访、电话、互联网等

多种方式与目标客户进行联系，对预算、影院位置、规模、工程进度、预计开业时间或影院翻新时间等信息进行了解，达成初步合作意向。

2) 技术支持与方案设计：技术支持人员根据项目进展向前方销售提供技术方案的支持，可提供标准化的连锁院线影讯、票务、零售的统一发布和品牌宣传及影厅环境的智能管控解决方案。并针对具体的影院位置、规模、大小等具体参数设计详细实施方案。

3) 确定方案及合同签订：客户确认项目技术方案后，公司根据方案报价，与客户沟通综合商务条款后，进行合同的签订。

若客户有融资租赁需求，则公司信审岗位工作人员将对客户资料进行初审，初审通过后提交合作的融资租赁公司进行评估，通过融资租赁公司审查后，与客户、融资租赁公司签订合同。

4) 项目实施及运维：项目经理到达现场统筹协调设备厂商安装人员进行设备安装与整个系统的调试。设备安装调试完毕后，影院客户进行项目验收。

在融资租赁模式下，部分终端影院客户在融资租赁公司向发行人支付设备款的放款流程尚未执行完毕前，要求发行人提前发货。出于发出商品风险控制考虑，发行人会在发货前要求承租人先行向发行人支付相当于其应付首期租金或保证金的设备预付款。

5) 项目后期管理：项目验收完成后，对选择融资租赁的终端影院客户及直销模式中贷款尚未全部结清的客户进行票房监控和密钥管理直至其付清全部租金/贷款。票房监控用于及时了解客户经营数据，发现无票房或票房数据骤降等异常情况，作出风险预警反馈给销售人员，由销售人员联系客户了解经营情况，同时将该客户纳入重点关注对象持续关注。密钥管理用来约束客户还款行为，如客户未能按时还款，到期还款日当日凌晨 12 点，设备锁定无法正常使用，待客户付款或与融资租赁公司达成一致后，公司在收到款项后（直销模式）或根据融资租赁公司的指示（融资租赁模式），由售后人员远程为客户解锁或发放短期临时密钥。租金/贷款全部结清后，设备完全解锁，客户可长期正常使用。

2、风险/担保约定和发行人风险控制手段

影院视觉系统解决方案中，仅在向融资租赁公司销售的情况下，存在风险/担保的约定，具体约定说明及披露详见本回复问题 26 “（一）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况”之回复。

发行人的风险控制手段已在公开发行说明书“第五节业务与技术”之“三、发行人业务情况”之“（六）影院类视觉系统解决方案情况”之“2、向融资租赁公司销售”中补充披露如下：

（2）发行人对担保/回购风险的控制手段

发行人对担保/回购风险的控制手段分为合同订立日的风险控制手段、收入确认期内的风险控制手段。

1) 合同订立日的风险控制手段

为控制担保/回购风险，在融资租赁合作模式下，发行人及融资租赁公司在合同签订前会对终端影院用户及其拟作为保证人的关联方进行资信审查，资信审查的具体要求如下：

A、通过查询终端影院用户股东、法定代表人、其他保证人的征信报告，根据征信报告中是否存在大额贷款逾期，逾期的时长、频次，目前是否存在逾期，是否涉诉等综合判断终端影院用户信用，要求未见异常；

B、查询终端影院用户工商注册信息，经营范围需包含电影放映，并对终端影院用户所在地周边人流量及消费群体进行了解，评估未来消费人数等；

C、查询保证人（一般为终端影院用户股东、法定代表人、相关股东投资其他影院等）的银行流水，根据账户月初、月中、月末的银行账户平均余额，与应还款额的覆盖情况；若保证人为自然人，可提供房产证或车辆行驶证作为增信；若保证人为法人，则要求提供财务报表等；

D、通过走访、查看流水等方式了解终端影院用户影院场地租赁、装修投入等是否合理；终端影院用户投资人的行业背景、对未来影院运行的规划等。

2) 收入确认期内的风险控制手段

为控制担保/回购风险，在收入确认期内，发行人与融资租赁公司紧密配合，逐期跟踪终端影院用户的租金支付情况。发行人会在租金支付日前提示终端影院用户提前准备资金用于付款，并通过猫眼平台查询终端影院用户近期票房情况了解其是否正常经营。基于放映机设备后续使用过程中的密钥管理，为保证其正常放映，一般终端影院用户会按期足额支付租金。

密钥管理具体是指发行人会根据终端影院与融资租赁公司商定的租金支付期限给予相应时长的密钥（若为按月支付租金则发放有效期为1个月的密钥，若为按季度支付租金则发放有效期为1个季度的密钥），密钥有效期截至租金到期还款日当日凌晨12点。若客户未能按时还款，则自其逾期支付租金当日起放映机即被锁定无法正常使用。

若终端影院用户因资金到账时差或临时资金周转等暂时性因素，未能按期足额支付租金，发行人会协助融资租赁公司联系终端影院用户催收租金，并密切关注终端影院用户与融资租赁公司的协商情况，同时将该客户纳入重点票房检测对象。若双方达成部分支付或延期支付之合意，发行人将根据融资租赁公司的指示，向终端影院用户发放短期密钥。如宽限期到期仍不能按时支付款项，发行人的信审部门会通知销售进行实地走访。

3、各期金额及回款情况、终端客户回款情况、是否存在逾期及其处理

报告期各期，影院视觉系统解决方案向终端影院直接销售、向融资租赁公司销售及向合作商客户销售收入金额及客户数量情况如下：

单位：万元、家

客户类型	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入金额	客户数量	收入金额	客户数量	收入金额	客户数量
终端影院	9,185.14	149	7,138.64	130	9,075.32	138
融资租赁公司	5,616.93	3	10,307.90	2	7,521.42	1
合作商	1,506.73	3	2,393.20	3	3,806.31	4
合计	16,308.80	155	19,839.74	135	20,403.06	143

影院视觉系统解决方案直接销售、融资租赁及与合作商商务合作模式收入金额已在公开发行说明书“第五节业务与技术”之“三、发行人业务情况”之“（六）影院类视觉系统解决方案情况”中补充披露如下：

报告期各期，影院视觉系统解决方案**向终端影院直接销售、向融资租赁公司销售及向合作商客户销售**收入金额及期末应收账款情况如下：

单位：万元

客户类型	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入金额	期末应收账款	收入金额	期末应收账款	收入金额	期末应收账款
终端影院	9,185.14	2,782.86	7,138.64	1,047.77	9,075.32	1,537.97
融资租赁公司	5,616.93	967.41	10,307.90	59.04	7,521.42	286.00
合作商	1,506.73	0.00	2,393.20	0.00	3,806.31	0.00
合计	16,308.80	3,750.27	19,839.74	1,106.81	20,403.06	1,823.97

由上表可知，报告期内，发行人影院视觉系统解决方案回款情况较好。

2020 年末，融资租赁模式期末应收账款 967.41 万元，系为部分融资租赁项目在发行人代融资租赁公司收取部分承租人首付款、保证金或终端影院已向融资租赁公司支付首付款、保证金，而融资租赁公司向发行人支付设备款的放款流程尚未执行完毕的情况下，终端影院客户要求发行人发货实施并在年底前完成了验收。期后发行人已全部收到了融资租赁公司期末应收账款。2020 年视觉解决方案融资租赁模式期末存在应收账款具有合理性。

终端回款情况、终端客户是否存在逾期及其处理已在公开发行说明书“第五节业务与技术”之“三、发行人业务情况”之“（六）影院类视觉系统解决方案情况”之“2、向融资租赁公司销售”以及中补充披露如下：

（1）融资租赁合作模式下终端回款情况、逾期及其处理情况

发行人在影院视觉解决方案业务中，部分项目采用租赁合作模式，并在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是行业通行模式。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人承担担保责任的以租赁合作模式开展的影院视觉解决方案业务，终端影院用户租金均已支付完毕，未发生需要发行人承担担保责任的情形。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人承担回购义务的以融资租赁合作模式开展的影院视觉解决方案业务终端影院用户剩余应支付租金总额为 11,281.05 万元，其中终端影院应付江苏金融租金总额为 11,240.31 万元，发行人承担回购义务的终端影院应付欧力士租金总额为 40.74 万元。

1) 江苏金融

截至说明书签署日，在江苏金融合作项下，有一家终端影院用户发生实质性违约，系因所在物业存在消防隐患造成停业，逾期时间较长，经民事诉讼江苏金融已胜诉并进入执行阶段，江苏金融仍在与七彩贝及其保证人沟通，尚未要求发行人承担回购责任，但存在发行人需要承担回购责任的风险。若后续江苏金融要求发行人承担回购责任，则发行人预计以 50.31 万元的价格回购 7 台数字放映机、3 个乐视 3D 单光路。

2020 年受新冠疫情影响，全国影院停业 180 天以上，为此江苏金融已经出台了租金支付时间及金额作出相应调整的系列展期政策，截至 2021 年 2 月 28 日，2020 年末租金尚未支付完毕的 96 家终端影院用户中，发生实质性违约 1 家（七彩贝），有 8 家终端影院用户期后已经支付完毕了全部应付租金，20 家终端影院用户未申请展期正常还款中，21 家终端影院用户按照与江苏金融协商确定一次展期方案正常还款，40 家终端影院用户按照与江苏金融协商确定二次展期方案正常还款。剩余 6 家终端影院用户与江苏金融协商确定了二次展期方案，但 2021 年部分到期应付租金因临时资金周转等暂时性原因未全额支付（到期应付未付租金合计 120.79 万元），经与江苏金融协商延期支付（截至说明书签署日，其中 1 家已支付滞后租金，3 家已签订延期协议，剩余 2 家发行人取得了江苏金融的邮件确认给予终端影院客户付款时间宽限，仍在正常营业中。2 家宽限客户仍处于逾期状态的金额为 3.81 万元，若终端影院客户长期逾期且江苏金融要求发行人承担回购义务，发行人的回购金额预计为 104.46 万元。）上述 6 家 2021 年部分到期应付租金未支付的终端影院用户，均已于 2020 年三季度复映，2020 年票房收入合计 809.20 万元。

对江苏金融合作项下开展的影院视觉解决方案业务，公司按照执行的每一笔融资租赁合同支付融资额 2% 的保证金。截至 2020 年末，公司支付给江苏金融的保证金金额为 543.77 万元，计提坏账准备余额为 63.29 万元。同时，公司若需要回购，取回的放映机等设备可以进行二次销售，且公司长期跟踪并掌握了广泛的潜在客户市场，回购设备二次销售渠道畅通。

2) 欧力士

截至说明书签署日，在欧力士合作项下，发行人签有租赁买回协议的南京圣谛影视文化传媒有限公司项目融资租赁合同履行良好，到期应付租金均已支付，未发生需要发行人承担回购义务的情形。

4、公司需要先期垫付设备采购款的原因、提供服务的内容、各期销售产品名称、金额、数量及占比

公司留存一定的货币资金，以保障经营活动中的资金需求，特别是实施周期相对较长的非影院类视觉系统解决方案业务中，公司需要先期垫付设备采购款，系为公司正常采购备货。

提供服务的内容、各期销售产品名称、金额、数量及占比已在公开发行说明书“第五节业务与技术”之“三、发行人业务情况”之“（六）影院类视觉系统解决方案情况”之“1、影院视觉系统解决方案销售产品情况”中补充披露如下：

报告期各期影院视觉系统解决方案销售产品名称、金额、数量及占比情况如下：

单位：万元

产品类型	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
放映机	637	12,951.45	79.41%	599	13,682.62	68.97%	791	17,063.74	83.63%
银幕+3D	280	616.18	3.78%	647	912.00	4.60%	340	471.05	2.31%
音频设备	13,723	766.47	4.70%	21,647	1,451.19	7.31%	6,442	931.81	4.57%
软件	38	356.34	2.18%	40	318.57	1.61%	22	84.58	0.41%
其他配件	17,125	889.06	5.45%	28,530	2,714.02	13.68%	23,498	1,120.57	5.49%
服务	96	729.29	4.47%	103	761.34	3.84%	123	731.32	3.58%
合计	-	16,308.80	100.00%	-	19,839.74	100.00%	-	20,403.06	100.00%

发行人在影院视觉系统解决方案中所提供的服务具体包括前期影厅布局规划、现场勘探指导、制定整体解决方案、设备供货、设备指导安装调试、放映员技术培训、售后服务等。

（二）说明与上海星彦、广州腾影等公司的合作模式及利益分成模式，是否存在关联关系，类供应链管理业务模式中发行人承担何种义务，是否为买断式销售

发行人与上海星彦、广州腾影（以下简称“合作商”）的合作模式详见本题“（一）/1、影院视觉系统解决方案业务模式和流程”之回复，在该类业务中发行人承担制定整体解决方案、按确定的方案供货、安装并提供售后服务等义务，该类销售模式是买断式销售。

基于公司与合作商的长期合作关系及合作商提供了具体业务机会，发行人向合作商销售相关产品的售价会略低于市场指导价，除此之外不存在其他利益分成方式。发行人与上海星彦、广州腾影不存在关联关系。

（三）详细说明与融资租赁公司、承租人三方之间的业务模式，包括合同签订、三方的权利义务关系、发行人的担保方式及担保顺位情况，保证金收取方式、比例及金额，保证金约定支付和收回条件，是否存在与客户的远期安排而负有回购义务，设备款和租赁款的支付方、收取方式、收取比例，实物交割的程序，说明公司是否向融资租赁公司缴纳保证金，如有，说明公司缴纳保证金的原因及商业合理性，是否为承担回购义务而缴纳

重庆美技融资租赁有限公司系终端影院用户昆明海上明珠影城有限公司根据其资金使用计划，自行联系确定的融资租赁公司，发行人不承担担保或回购责任，且发行人已经全额收到设备销售款项，本次交易已经履行完毕，发行人与重庆美技不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人在影院视觉解决方案业务中，部分项目采用向融资租赁公司销售的模式是行业通行做法。在法律关系层面，融资租赁模式是指发行人作为卖方将影院视觉解决方案整体出售给融资租赁公司，融资租赁公司取得影院视觉解决方案所有权并作为出租人将其出租给终端影院，终端影院作为承租人在使用影院视觉解决方案的同时，需要按期向融资租赁公司支付租金直至租金支付完毕后取得影院视觉解决方案所有权。在业务实质层面上，融资租赁模式是影院客户根据自身资金使用计划，选择了不同的付款结算方式，通过向融资租赁公司分期支付租金降低一次性投入资金的资金压力。

报告期内，发行人与除重庆美技外的融资租赁公司、承租人三方之间的业务模式基本情况如下：

项目	中关村租赁	江苏金融	欧力士

项目	中关村租赁	江苏金融	欧力士
合同签订情况	发行人、融资租赁公司、承租人及其担保人签订的合同情况及合同主要条款详见本回复问题 26 “（一）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况”之回复		
权利义务关系	1、融资租赁公司作为出租人及设备的购买方，负责根据承租人自己选定的供应商和租赁物，购进租赁物后出租给承租人使用，并收取相应的租金； 2、承租人就被其选定的租赁物向融资租赁公司进行承租，按期支付租金，使用租赁物； 3、发行人作为设备（租赁物）的出卖方（供应商），向融资租赁公司收取设备款，根据买卖合同约定的时间、地点和方式将设备交付至承租人，并负责设备的安装调试及承担保修期内的维修服务；		
	4、发行人对承租人支付租金的义务承担担保责任	4、发行人对承租人长时间逾期支付租金或发生重大突发事件，承担回购责任	4、发行人仅对南京圣谛影视文化传媒有限公司长时间逾期支付租金或发生重大突发事件，承担回购责任
发行人的担保方式及担保顺位情况/是否存在与客户的远期安排而负有回购义务	1、每笔业务均有承租人的关联方提供连带保证责任担保；有共同担保人的，担保人之间属于连带担保。		
	2、发行人、戴福昊、崔振英在 3,000 万元的专项租赁授信额度内为承租人在融资租赁合同项下的全部债务提供连带责任保证。 3、中关村租赁可以选择由每笔业务的保证人或由发行人、戴福昊、崔振英任何一方承担担保责任，各方之间的责任无先后顺序。鉴于承租人与中关村租赁之间的业务已全部执行完毕，中关村租赁已出具书面证明租赁款项已结清，发行人、戴福昊、崔振英无需承担任何担保责任。	2、在承租人长时间逾期或发生重大突发事件时，发行人承担回购责任。 3、江苏金融可以选择由保证人承担保证责任或由发行人承担回购义务，二者之间无先后顺序。 在实际操作中，融资租赁公司一般会依次采取电话沟通、实地回访、发送律师函、提起民事诉讼等催收方式，向终端影院用户及其连带责任保证人追索租金及其他应收款项。在上述方式预计无法收回租金及其他应收款项时，融资租赁公司将行使其回售权。	2、发行人对绝大部分具体项目不承担回购责任。 3、发行人就与南京圣谛影视文化传媒有限公司的一笔业务在其长时间逾期或发生重大突发事件时，承担买回义务。就该笔业务，欧力士可以选择由保证人承担保证责任或由发行人承担买回义务，二者之间无先后顺序。 南京圣谛影视文化传媒有限公司项目融资租赁合同履行良好，截至 2020 年 12 月 31 日，南京圣谛到期应付租金均已支付，未发生需要发行人承担买回义务的情形。
	发行人无回购责任；在具体项目执行过程中，攀枝花新影烨影城项目执行了回购。	发行人无担保责任	发行人无担保责任
保证金收取方式、金额、比例	不适用	发行人就每一笔融资合同向江苏金融支付相当于融资额（设备款）2% 的保证金，融资额保证金总额上限为 200 万元。	不适用

项目	中关村租赁	江苏金融	欧力士
		当合作额度超过 1 亿元后，保证金上限再增补 200 万元。 截至 2020 年末，公司支付给江苏金融的保证金金额为 543.77 万元，计提坏账准备 63.29 万元。	
保证金的支付和收回条件	不适用	1、保证金用于赔偿当江苏金融因承租人或保证人违约时所遭受的损失，系为发行人承担回购义务而缴纳。 2、所有融资租赁合同结束并且发行人履行完毕回购责任后，江苏金融将剩余的保证金退还给发行人。	不适用
设备款支付方及支付方式	支付方为中关村租赁 一次性支付	支付方为江苏金融 一次性支付	一次性付款合同支付方为欧力士； 分期付款合同一般第一笔款项欧力士委托承租人支付，剩余款项支付方为欧力士；
	支付方式详见本回复问题 26 “（一）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况”之回复		
租赁款支付方及支付方式、收取比例	租赁款由承租人分期支付给融资租赁公司，具体客户按照其与融资租赁公司等签订的融资租赁合同附表明确约定的时间及金额支付租赁款。一般来说，租赁首付款为设备款的 10%-30%（以 20%居多）在设备发货前支付，剩余每期租赁款的收取比例一般按照剩余租金总额/租金支付期数计算确定		
实物交割程序	发行人根据买卖合同约定的时间、地点和方式，将设备交付至承租人，在承租人验收合格后，设备的所有权转移至融资租赁公司		

公司在与江苏金融合作项下，向江苏金融缴纳保证金，该保证金用于赔偿当江苏金融因融资租赁合同相对人或保证人违约时所遭受的损失，系为发行人承担回购义务而缴纳，具有商业合理性。

（四）触发回购情形的条件、回购价格及其确定方式、回购物回收费用承担方式、回购物处理方式；报告期内公司是否实际发生售后回购情形，如有，请说明回购金额、回购物实际处理情况、对公司业绩的影响

发行人与江苏金融、欧力士约定的触发回购的条件、回购价格及其确定方式详见本回复问题 26 “（一）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行

人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况”之回复。

回购物回收费用由发行人承担，在向融资租赁公司支付回购款并取回回购设备后，由发行人负责转卖设备。报告期内，公司仅发生过一次回购，本次回购的具体情况、回购金额、回购物实际处理情况详见本回复问题 26 “（七）发行人与各租赁公司关于回购价款的约定情况、确定依据，以及与发行人产品原售价、账面价值、二手交易价格的比对情况”之回复。截至报告期期末，上述回购设备已经全部对外销售完毕，销售价格高于回购价格，对发行人业绩没有产生不利影响。

（五）说明公司为融资租赁公司代收款的合理性，其他应付款中代融资租赁公司收取的首付款能否与合同勾稽，各年末相关保证金的形成背景、涉及的具体业务、客户名称、客户与发行人及控股股东之间是否存在关联关系

1、公司为融资租赁公司代收款的背景及其合理性

报告期内，公司存在代收融资租赁公司收取部分承租人首付款或保证金的情形。存在该情形的背景是，部分终端影院客户在融资租赁公司向发行人支付设备款的放款流程尚未执行完毕前，要求发行人提前发货。出于发出商品风险控制考虑，发行人会在发货前要求承租人先行向发行人支付相当于其应付首期租金或保证金的设备预付款。根据发行人、江苏金融及承租人三方签署的《买卖合同》约定，若在买方依据合同向卖方支付全额设备款前，承租人向卖方支付了设备预付款，则发行人应将该设备预付款汇至江苏金融指定账户。

综上，公司代融资租赁公司收取部分承租人首付款或保证金的情况符合相关合同约定，具有合理性。

2、其他应付款中代融资租赁公司收取的首付款、保证金的具体情况

各报告期末，其他应付款中代融资租赁公司收取的首付款、保证金与合同存在勾稽关系，涉及的具体业务、客户名称、客户及终端影院用户与发行人及控股股东之间关联关系的具体情况如下：

单位：元

报告期	客户名称	承租人名称	合同总金额	其他应付款余额中的代融资租赁公司收款金额	是否存在关联关系
2018 年	江苏金融	宁波德信双雄影院管理有限公司	3,164,200.00	716,235.00	否
		江阴双杰影院有限公司	2,167,700.00	490,671.00	否
		上海宏胜电影院有限公司	4,147,100.00	938,720.00	否
		阳江市阳东区众衡影视管理有限公司	4,823,346.00	500,000.00	否
		宁波德信影院管理有限公司	5,025,900.00	1,137,639.00	否
		大冶市时代文化传媒有限公司	420,000.00	145,403.00	否
		齐齐哈尔越界齐声影业有限公司	1,449,800.00	144,980.00	否
		云县禧瑞影业有限公司	900,000.00	181,080.00	否
		宁海中影集禾影城有限公司	2,332,835.00	422,709.00	否
		石家庄星微电影放映服务有限公司	3,248,500.00	329,520.00	否
		合计	27,679,381.00	5,006,957.00	-
2019 年	江苏金融	海城东北人文化传播有限公司	542,000.00	100,000.00	否
		保定金棕榈影院有限公司	1,893,562.00	609,624.00	否
		武汉市万汇城文化传媒有限公司	930,000.00	279,000.00	否
		大连星感觉影视发展有限公司	1,998,497.00	100,000.00	否
		石家庄冀熊影业有限公司	3,062,532.00	1,029,425.00	否
		射洪县泉影影业有限公司	1,961,000.00	392,200.00	否
		石家庄星微电影放映服务有限公司	3,248,500.00	329,520.00	否
	欧力士	东莞金谷电影城有限公司	840,000.00	168,000.00	否
	合计		14,476,091.00	3,007,769.00	-
2020 年	江苏金融	大连星感觉影视发展有限公司	1,998,497.00	72,831.00	否
		大栗宝（重庆）影业有限公司	1,050,000.00	50,000.00	否
		成都北尚和悦影业有限公司	1,981,238.00	20,000.00	否

报告期	客户名称	承租人名称	合同总金额	其他应付款余额中的代融资租赁公司收款金额	是否存在关联关系
		岐山县盛世锦绣传媒公司	790,000.00	158,000.00	否
		南通幸福蓝海亿邦影院发展有限公司	1,660,000.00	50,000.00	否
		常熟苏影星海影城有限公司	720,000.00	100,000.00	否
		重庆星海星辰文化传媒有限公司	1,962,000.00	392,400.00	否
		上海星焰影院管理公司	1,120,000.00	336,000.00	否
		辽阳中影时代电影城有限公司	1,246,800.00	263,020.00	否
		合计	12,528,535.00	1,442,251.00	-

（六）说明将与江苏金融租赁公司的回购事项作为或有事项的相关会计处理，是否符合《企业会计准则》要求

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》，或有事项是指过去的交易或者事项形成的，其结果须由某些未来事项的发生或不发生才能决定的不确定事项。发行人与江苏金融的回购事项是由已经发生的销售交易形成的，需要由未来是否发生承租人长时间逾期支付租金或发生重大突发事件才能决定发行人是否承担实际回购义务，因此将回购事项确认为或有事项。

根据或有事项准则规定，与或有事项相关的义务确认为预计负债应当同时满足的条件：1、该义务是企业承担的现时义务；2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3、该义务的金额能够可靠地计量。

报告期内，公司对承租人的支付租金能力通过追踪其票房收入等手段进行风险评估，并综合考虑过往同类业务的经营记录。2017 年及 2018 年，在与江苏金融合作项下，没有发生需要公司承担回购义务的违约事项，且预计未来发生回购事项的概率较低，即使发生极端情况需要履行回购义务，回购需支付的金额的不确定性也很大，因此发行人未确认预计负债。2019 年发生一个租金长时间逾期项目，系 2017 年 6 月江苏金融与濮阳市七彩贝文化传媒有限公司（以下简称“七彩贝”）签订的《融资租赁合同》，合同总金额 128.90 万元，后七彩贝因故停业，自 2018 年 9 月起未再支付到期应付租金，尚欠租金 57.64 万元。2019 年 5

月，法院一审判决江苏金融胜诉，该案尚处于执行阶段。由于江苏金融仍在与七彩贝沟通，尚未要求公司实际承担回购责任。同时，即使公司最终需要履行回购义务，回购收回设备的二次销售价格预计足以覆盖支付的回购价款，且公司已经向江苏金融缴纳保证金并按会计政策计提了坏账准备。2020年在新冠疫情导致影院暂停营业及恢复营业后仍需控制上座率的大背景下，江苏金融出台了系列展期政策，对租金支付时间及金额作出相应调整，与终端影院用户共克时艰，暂未发生需要公司承担回购义务的事项。同时，即使发生极端情况需要履行回购义务，回购需支付的金额的不确定性也很大。综上，发行人未确认预计负债。

综上，公司将与江苏金融的回购事项作为或有事项的会计处理，符合《企业会计准则》要求。

（七）报告期内向融资租赁公司借款的原因、用途及会计核算

随着公司经营规模的不断扩大，公司的资产、业务和人员都在逐步扩充，为更好地满足业务规模扩张所增加的营运资金需求，改善公司有息债务的期限结构，公司需要多渠道筹集必要的资金。同时，融资租赁公司相比商业银行的借款手续更为灵活、便捷，能更为及时有效地满足公司用款需要，融资租赁公司接受计算机软件著作权、发行人的库存放映机等作为标的物，而银行金融机构一般要求的借款抵押物为房产等固定资产。考虑到发行人的主要资产构成，在近年来外部融资政策偏紧的情况下，发行人在主要向银行借款融资的同时，将融资租赁公司借款作为补充，进一步扩展公司融资渠道，借入款项主要用于日常经营，不存在体外资金循环。

2018年12月，公司以计算机软件著作权售后回租的方式，从远东宏信（天津）融资租赁有限公司融资，收到借款910.00万元，借款期限1年，2019年11月该借款已还清。公司将其计入其他应付款科目核算，支付的利息在财务费用科目核算。2020年10月，公司以部分常规库存放映机31台售后回租的方式，从欧力士融资，收到借款395.97万元，分36个月按月还款。公司将其计入长期应付款科目核算，支付的利息在财务费用科目核算。

（八）披露发行人在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是否是行业通行模式，是否对公司持续经营能力产生重大不利影响

发行人在影院视觉解决方案业务中，部分项目采用租赁合作模式，并在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务，同行业可比公司经营过程中也存在与融资租赁公司合作开展影院业务并承担回购义务的情况，详见本回复问题 26 “（十）结合融资租赁合作模式涉及的主要行业（影院等）、主要终端客户及可比公司经营模式，说明发行人采取融资租赁合作模式是否符合行业惯例”之回复。

公司已在公开发行说明书“第五节业务与技术”之“三、发行人业务情况”之“（六）影院类视觉系统解决方案情况”之“2、向融资租赁公司销售”中补充披露如下：

（3）对公司影院业务融资租赁模式回购风险总体分析

1）融资租赁公司售前信用审查措施、售后密钥管理措施双管齐下，行之有效

融资租赁模式下发行人及融资租赁公司均会在售前对终端影院客户进行信用审查，同时终端影院用户对融资租赁公司的租金支付均被设定担保，担保人一般为终端影院用户的投资人、该投资人投资的其他公司或影院等。资信审查及第三方担保可以将终端影院用户的信用风险控制在较低的水平之内，客户无力支付融资租赁款而触发回购的可能性有效降低。

同时，发行人协助融资租赁公司对尚在租金支付期内的终端影院客户放映机进行密钥管理，若影院客户未能按时还款，则自其租金逾期支付租金当日起放映机即被锁定无法正常使用。若终端影院用户因资金到账时差或临时资金周转等暂时性因素，未能按期足额支付租金，在双方达成部分支付或延期支付之合意后，发行人将根据融资租赁公司的指示，向终端影院用户发放短期密钥（报告期后个别影院未能足额支付到期应付租金，但仍能获得短期密钥继续经营即为该等情形）。为保证其正常放映，一般终端影院用户会按期足额支付租金，终端影院客户并无主观违约意愿。

上述融资租赁公司的售前信用审查措施、售后密钥管理措施双管齐下，将终端影院客户长期逾期支付租金的风险控制在较低的水平之内。

2）历史数据证实回购实际发生的可能性较低

截至报告期期末，在与融资租赁公司合作项下发行人共为 184 家终端影院客户提供了影院视觉的解决方案。报告期内，即使发生新冠疫情如此重大的系统性风险，江苏金融仍然和绝大多数影院达成了展期协议，融资租赁公司的租金回款仍然有序可控，未发生需要发行人承担回购义务的情形。

在江苏金融合作项下，发生实质性违约的濮阳市七彩贝文化传媒有限公司（以下简称“七彩贝”）系因所在物业存在消防隐患，于 2018 年第二季度停业，并自 2018 年 9 月起未再支付到期应付租金。经民事诉讼江苏金融已胜诉并进入执行阶段，但江苏金融仍在与七彩贝及其保证人沟通，尚未要求发行人承担回购责任。导致七彩贝实质性违约的系外部事由（物业消防隐患）造成其无法开业经营，且在短期内无法预见该事由可能被解决，存在一定的特殊性。在一般情况下，影院客户为保证其正常资金周转，首先需要保障影院的正常经营，因此在密钥管理措施之下终端影院用户会首先安排资金支付租金。

3) 终端影院数量多、地区分散，有分散风险作用，即使个别项目触发回购义务，发生的时点和具体情况也存在差异，具有离散型，公司有充足的时间采取应对措施

发行人影院项目的融资租赁期限为一年至三年，每年公司都会执行一定数量的融资租赁模式影院项目，也会有一定数量存续项目支付完全部租金，发行人影院业务向融资租赁公司销售的终端影院客户应付租金余额将滚动变化。融资租赁模式下的终端影院地区分布较广，数量较多，起到了很好的风险分散作用。

同时，若终端影院用户因资金到账时差或临时资金周转等暂时性因素，未能按期足额支付租金，发行人会协助融资租赁公司联系终端影院用户催收租金，并密切关注终端影院用户与融资租赁公司的协商情况，同时将该客户纳入重点票房检测对象。若双方达成部分支付或延期支付之合意，发行人将根据融资租赁公司的指示，向终端影院用户发放短期密钥。如宽限期到期仍不能按时支付款项，发行人的信审部门会通知销售进行实地走访，融资租赁公司会采取电话沟通、实地回访、发送律师函、提起民事诉讼等催收方式，向终端影院用户及其连带责任保证人追索租金及其他应收款项。在上述方式预计无法收回租金及其他应收款项时，融资租赁公司行使其回售权。上述从友好协商到司法程序追偿再到发行人回购的过程历时较长，公司有充足的应对准备时间。

综上，在极端情况下，即使个别项目触发回购义务，发生的时点和具体情况也会存在差异，具有离散型，公司有充足的时间采取应对措施。

4) 发行人具备回购设备二次销售的畅通渠道，若发生回购，会对发行人造成短期资金压力，但不会影响公司持续经营

江苏金融合作项下在2020年12月31日尚在支付租金的96家终端影院用户，扣除风险金后，应付江苏金融租金总额为11,240.31万元。截至本说明书签署日，期后到期应付租金（指2021年2月租金）因临时资金周转等暂时性原因未全额支付的影院，若长期逾期且江苏金融要求发行人承担回购义务的情况下，发行人的回购金额104.46万元，发行人2020年末非受限货币资金为8,163.85万元，期后未正常支付租金金额占非受限货币资金的比例分别为1.28%。

发行人报告期各期影院视觉解决方案业务收入为20,403.06万元、19,839.74万元和16,308.80万元。截至2020年12月31日，发行人在执行影院类视觉系统解决方案合同合计2,406.71万元，2021年1-3月新签影院类视觉系统解决方案合同合计2,300.83万元，洽谈中并预计在2021年5月31日前签订的合同合计3,511.15万元。根据发行人历年影院视觉解决方案业务规模及期后在手订单情况，发行人具备二次销售的畅通渠道。如果发生大规模设备回购，可能会对公司资金造成短期压力，但发行人可以通过缩减采购规模，推销二手特价设备等营销手段消化库存。

综上所述，发行人的影院视觉解决方案业务部分采用向融资租赁公司销售，并在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是行业通行模式。影院项目的融资租赁期限为一年至三年，每年公司都会执行一定数量的融资租赁模式影院项目，也会有一定数量存续项目支付完全部租金，发行人影院业务向融资租赁公司销售的终端影院客户应付租金余额将滚动变化，但是鉴于①融资租赁公司售前信用审查措施、售后密钥管理措施起到了有效降低客户无力支付租金而触发回购的风险，终端影院客户并无主观违约意愿；②历史数据证实回购实际发生的可能性较低；③终端影院数量多、地区分散，有分散风险作用，即使个别项目触发回购义务，发生的时点和具体情况也存在差异，具有离散型，公司有充足的时间采取应对措施④发行人具备回购设备二次销售的畅通渠道，若发生回购，会对发行人造成短期资金压力，但不会影响公司持续经营。

（九）结合合同约定，分析说明通过融资租赁形式实现影院类产品销售的原因及必要性，是否存在利益分成的情形

公司直销及融资租赁合作模式下影院视觉系统解决方案业务开拓方式一致，均由公司直接开发终端影院用户。在获得终端影院用户后，公司会根据终端影院用户的具体情况推荐使用直销或者融资租赁合作模式。若终端影院用户可以一次性付清全款，则其一般会选择直销方式；若终端影院用户根据其资金使用计划，需分期支付，则其一般会选择以租代买的融资租赁合作模式。因此发行人部分影院视觉解决方案通过融资租赁形式实现销售是业务开展过程中，终端影院用户商业选择的结果，也是行业内常见做法。

影院放映设备的优劣直接影响了影院在当地市场的竞争力及其票房收入，因此无论是新建影院还是老影院升级改造，除了场地租金、装修投入外，都会在以放映设备为主体的视觉解决方案投入相当多的资金，以发行人融资租赁合作模式下开展的影院视觉解决方案业务为例，项目平均合同金额超过 200 万元。同时，放映设备单位货值较高且具有一定的通用性，可变现能力较强，是适宜的融资租赁标的物。因此，无论从终端影院用户在其既定初始投资预算下配置更具有竞争力的视觉解决方案的现实需求角度，还是融资租赁公司控制其租金回款风险敞口的操作性角度，以融资租赁形式开展影院视觉解决方案都有明显优势。同时，融资租赁公司一般会在项目验收、承租人（即终端影院）支付首期租金等付款条件成就后 7 个工作日内支付全部货款，有助于公司快速回笼资金，改善发行人现金流状况。

综上所述，公司部分影院视觉解决方案通过融资租赁形式实现销售具有必要性。

发行人与各租赁公司的合同约定详见本回复问题 26 “（一）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况”之回复。根据合同约定，融资租赁公司向发行人购买影院视觉解决方案后，整体出租给终端影院用户使用，发行人赚取影院视觉解决方案销售利润，融资租赁公司赚取终端影院用户占用其资金的利息收益。发行人与融资租赁公司独立开展业务，不存在利益分成的情形。

（十）说明被担保人基本情况、数量、财务状况，是否处于正常经营状态，是否具备还款能力，是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系

发行人承担担保责任的以融资租赁合作模式开展的影院视觉解决方案业务仅在与中关村租赁合作项下存在，报告期内，发行人共计为 27 家终端影院用户在与中关村租赁合作项下提供视觉系统解决方案，并承担担保责任。除攀枝花新影烨影城因股东纠纷未开业经营导致逾期支付租金，最终由发行人回购设备外，在租金支付期内，剩余 26 家影院用户均处于正常经营状态，具备还款能力。截至 2020 年 12 月 31 日，上述 26 家影院均已支付完毕租金，发行人与中关村租赁的融资租赁合作均已履行完毕，未发生需要发行人承担保证责任的情形。

上述 27 名被担保人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

（十一）发行人影院视觉解决方案业务发展前景

根据拓普数据发布的《2019 年中国影院发展研究报告》、《2020 年中国影院发展研究报告》，报告期内，全国影院银幕数量保持了每年 10%以上的增长速度，从 2018 年末的 61,538 张增长到 2020 年末的 75,581 张。预计 2021 年银幕数量将超过 8 万块，未来新开影院市场重心将从城市逐渐转向开拓农村市场、加快乡镇级影院建设。同时，随着城市人口的消费升级需求以及电影放映技术的不断革新，城市影院也会不断产生设备更新需求。由于电影放映设备的优劣直接影响了影院在当地市场的竞争力及其票房收入，存量影院放映设备普遍存在着从灯泡机升级到激光机、从 2K 机型升级到 4K 机型的市场需求。同时，2021 年公司成为 NEC 数字放映机在国内唯一一家代理商，也将对公司影院类解决方案的恢复及增长起到积极作用。综上所述，发行人影院视觉解决方案业务具有良好的发展前景。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、向发行人了解影院视觉系统解决方案的业务模式和业务情况；

2、查阅了发行人、融资租赁公司、终端影院用户及其保证人之间签署的《合作协议》、《最高额保证合同》、《设备采购合同》或《买卖合同》、《购买合同》、《融资租赁合同》、《保证合同》、《回购合同》或《租赁买回协议》等；

3、查阅了发行人与上海星彦、广州腾影等公司签订的合作协议；

4、查询了上海星彦、广州腾影的企业信用报告，取得了其各自出具的与发行人及发行人董事、监事及高级管理人员无关联关系声明；

5、对中关村租赁、江苏金融、欧力士、上海星彦、广州腾影进行了现场走访，并访谈了相关业务负责人；

6、核查了攀枝花新影烨影城管理有限公司项目《解除合同及回购协议》，回购设备入库单，相关记账凭证，二次销售合同等；

7、通过猫眼平台，核查了终端影院用户 2017 年至 2020 年票房收入等信息；

8、核查了七彩贝与江苏金融一审民事判决书；

9、查阅了发行人与远东宏信（天津）融资租赁有限公司签订的《售后回租赁合同》，相关记账凭证；

10、查阅了发行人期末其他应付款余额中代融资租赁公司收取首付款、保证金的相关合同及记账凭证，相关终端影院客户的企业信用报告。

（二）核查意见

1、在发行人与上海星彦、广州腾影的合作模式中发行人承担制定整体解决方案、按确定的方案供货、安装并提供售后服务等义务，该类销售模式是买断式销售。基于公司与合作商的长期合作关系及合作商提供了具体业务机会，发行人向合作商销售相关产品的售价会略低于市场指导价，除此之外不存在其他利益分成方式。发行人与上海星彦、广州腾影不存在关联关系。

2、公司在与江苏金融合作项下，向江苏金融缴纳保证金，该保证金用于赔偿当江苏金融因融资租赁合同相对人或保证人违约时所遭受的损失，系为发行人承担回购义务而缴纳，具有商业合理性。

3、报告期内，公司仅发生过一次回购，截至报告期期末，上述回购设备已经全部对外销售完毕，销售价格高于回购价格，对发行人业绩没有产生不利影响。

4、公司代融资租赁公司收取部分承租人首付款或保证金的情况符合相关合同约定，具有合理性。各报告期末，其他应付款中代融资租赁公司收取的首付款、保证金与合同存在勾稽关系，涉及的具体客户及终端影院用户与发行人及控股股东之间不存在关联关系。

5、公司将与江苏金融的回购事项作为或有事项的会计处理，符合《企业会计准则》要求。

6、报告期内，发行人向融资租赁公司借款的原因主要系融资租赁公司借款手续更为灵活、便捷，能更为及时有效地满足公司用款需要，借款用途是用于公司日常经营，会计核算合理。

7、发行人在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是行业通行模式，且承担相关责任与义务不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

8、发行人部分影院视觉解决方案通过融资租赁形式实现销售是业务开展过程中，终端影院用户商业选择的结果，具有必要性。发行人与融资租赁公司独立开展业务，不存在利益分成的情形。

9、截至 2020 年 12 月 31 日，发行人承担担保责任的以租赁合作模式开展的影院视觉解决方案业务，终端影院用户租金均已支付完毕，未发生需要发行人承担担保责任的情形。除攀枝花新影烨影城外，被担保人在租金支付期内处于正常经营状态，具备还款能力。被担保人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

问题 7.关于商用显示产品销售

根据公开发行说明书，公司代理销售 NEC 商务投影机等相关产品，与 NEC 保持着稳定合作关系。

请发行人补充披露：（1）发行人与 NEC 公司合作的背景，NEC 产品在发行人主要业务中的作用，发行人是否与 NEC 签订独家代理协议，并说明协议有效期及主要条款、双方权利义务关系、协议对有效期满后双方合作的约定；分析说明发行人对 NEC 产品是否构成依赖及相关依据，协议到期后如发行人不再

代理或独家代理 NEC 产品对发行人的经营业绩、持续经营能力的影响，发行人
为此采取的应对措施，并在公开发行说明书中作“重大事项提示”。（2）公司
销售相关品牌是否需要并已取得代理资格，各品牌代理资格的取得方式、条件
和程序，公司取得的相关代理资格或签署的代理合同主要条款，代理期限和地
区要求，报告内公司是否存在无权代理进行销售的情形、超期或超范围代理销
售的情形。（3）发行人主营业务构成中“商业显示产品销售收入”的具体内容，
公司代理销售的全部商用显示产品品牌，各类品牌销售额占报告期内商用显示
产品销售的比重。是否全部为代理并销售 NEC 产品的收入，请发行人披露销售
各项产品的具体收入、利润、毛利率。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并对发行人生产经营
是否对 NEC 公司存在重大依赖发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）发行人与 NEC 公司合作的背景，NEC 产品在发行人主要业务中的作
用，发行人是否与 NEC 签订独家代理协议，并说明协议有效期及主要条款、双
方权利义务关系、协议对有效期满后双方合作的约定；分析说明发行人对 NEC
产品是否构成依赖及相关依据，协议到期后如发行人不再代理或独家代理 NEC
产品对发行人的经营业绩、持续经营能力的影响，发行人为此采取的应对措施，
并在公开发行说明书中作“重大事项提示”。

发行人已在《公开发行说明书》的“第五节/三/（四）/2、发行人与 NEC 合
作的情况说明”中补充披露如下：

（1）发行人与 NEC 公司合作的背景，NEC 产品在发行人主要业务中的作
用

公司于 2010 年起与 NEC 开展合作，目前已与 NEC 持续合作超过 10 年，刚
开始是针对大尺寸工业显示器的代理，随着双方信任增强和同辉信息不断的发
展，后续又拓展了电影放映机和商务投影机类合作：其中显示屏类产品自 2010 年
起合作已持续合作超过 10 年；商务投影机类产品自 2015 年起合作已持续合作
超过 6 年；电影放映机类产品自 2016 年起合作已持续合作超过 5 年。公司与 NEC 的

合作协议每年一签，2021 年的协议已签署。不存在随时变更的情形，对公司生产经营不会重大不利影响。此外，公司在说明书中的风险因素章节已提示了“供应商集中风险”。

发行人对 NEC 采购的原材料品种主要包括显示屏、投影机、数字放映机等。

原材料品种	产品说明	区别对比	产品示例
显示屏	一种输出显示设备	显示终端设备，即为显示屏幕、面板，与投影机、数字放映机在产品形态、用途等方面均存在显著差异	
投影机	一种可以将图像或视频投射到幕布上的设备	光源模式：包括传统的高强度气体放电光源以及 LED 光源和激光光源为代表的新型光源	
		亮度：2000-5000 流明	
数字放映机	一种采用数字光开关阵列的数字信号处理装置	使用场景：会议室、多媒体教室、展厅	
		光源模式：数字光处理技术，即先把影像信号经过数字处理，再把光投射出来	
		亮度：投影机的 3 倍以上，10000-30000 流明	
		使用场景：戏院、影院	

显示屏和数字放映机主要应用于发行人视觉解决方案中，是解决方案中的硬件组成部分。投影机主要应用于发行人商用显示产品销售中，是商用显示产品的重要组成部分，通过商用显示产品的经销，发行人可以分散经营风险，平衡季节性，延伸服务触角，形成与视觉综合解决方案业务的互补。另外，作为业务补充，发行人也在部分项目中使用自主品牌的 BJB 显示设备。一些新类型显示技术方面，子公司科影世通、科影视讯也在与韩国 LG、三星进行合作。

（2）发行人与 NEC 签订的代理/经销协议情况

发行人及其子公司与 NEC 签订了非独家代理/经销协议，每份代理/经销协议的有效期限均为一年，每年续签，2021 年的代理/经销协议已签署。根据发行人与 NEC 以往签订协议的情况，一般协议到期后 NEC 都会与发行人续签下一个年度的协议，不存在协议有效期满后终止合作的情况。

代理协议主要条款为：（1）确定销售代理权：NEC 授权发行人或其子公司为产品（放映机、显示器）在中国大陆地区（不包括台湾、香港、澳门地区）的非独家代理商；（2）采购目标和库存：确定发行人在协议有效期（一年）的采购目标及库存；（3）在每一个具体订单中确定产品价格和采购条件（实际在执行订单中，相同型号的产品定价基本一致）；（4）付款：显示器是在 NEC 发货前，发行人以电汇形式全额支付与货物金额对应的货款，电影放映机是发货前支付 10%的款项，45 天支付剩余的 90%；（5）发行人负责采取措施积极促进产品在授权区域内的销售，NEC 提供培训支持、产品相关的技术支持等相关支持。

经销协议的主要条款为：（1）NEC 与发行人或其子公司在中国大陆地区（不包括台湾、香港、澳门地区）共同销售商务投影机，发行人或其子公司向 NEC 购买产品后再销售给其他经销商，发行人或其子公司应遵循 NEC 的市场制度和价格体系；（2）双方在每一个具体订单中确定产品价格和采购条件（实际在执行订单中，相同型号的产品定价基本一致）；（3）发行人及其子公司向 NEC 订货后应按约定方式支付货款，产品的所有权及风险在交货后完成转移；（4）在下订单 45 天内支付全款。

发行人与 NEC 的权利义务关系：发行人与 NEC 本质上属于买卖合同关系，发行人向 NEC 采购产品并支付货款，NEC 销售产品给发行人并提供相关支持。

关于发行人对 NEC 产品是否构成依赖的分析，协议到期后如发行人不再代理或独家代理 NEC 产品对发行人的经营业绩、持续经营能力的影响，发行人为此采取的应对措施的说明参见本回复中“问题 5/（二）/2、结合上述情况以及 NEC 产品的可替代性，说明发行人主营业务是否严重依赖 NEC 产品供给”的回复。

发行人已在公开发行说明书中就相关风险作“重大事项提示”如下：若公司主要供应商未来发生不利于公司开展业务的情形，将对公司的造成较大的不利影响。

（二）公司销售相关品牌是否需要并已取得代理资格，各品牌代理资格的取得方式、条件和程序，公司取得的相关代理资格或签署的代理合同主要条款，

代理期限和地区要求，报告内公司是否存在无权代理进行销售的情形、超期或超范围代理销售的情形。

发行人已在《公开发行说明书》的“第五节/三/（四）/3、发行人销售相关品牌的代理情况说明”中补充披露如下：

发行人与 NEC 合作超过 10 年，发行人及其子公司与 NEC 签订代理协议即取得代理销售权限，发行人及其子公司发行人的代理地区为中国大陆地区。另外发行人还取得了 NEC 颁发的代理资格证书。代理合同的主要条款及代理期限见本题第（一）问之回复。

发行人子公司科影世通于2018年、2019年、2020年就代理LG品牌大屏幕OLED显示器事宜，于2019年、2020年就代理LG品牌大屏幕拼接显示器事宜与乐金电子（中国）有限公司（以下简称“乐金电子”）签署了《产品合作协议》，协议主要条款为乐金电子授权科影世通为华北地区的非独家代理商，科影世通向乐金电子采购产品并积极拓展产品销售。根据该协议，科影世通签署协议后即取得了相应的代理资格。就前述产品，科影世通目前的代理期限截至2020年12月31日。**2021年由同辉佳视、科影视讯与LG分别签订《产品合作协议》，代理期限截至2021年12月31日，目前同辉佳视、科影视讯合作协议均已签署完毕。**

报告期内，发行人及其子公司均及时与相关品牌方签订了代理协议，发行人及其子公司与NEC、乐金电子也不存在相关的代理纠纷，发行人不存在无权代理、超期或超范围代理销售的情形。

（三）发行人主营业务构成中“商业显示产品销售收入”的具体内容，公司代理销售的全部商用显示产品品牌，各类品牌销售额占报告期内商用显示产品销售的比例。是否全部为代理并销售 NEC 产品的收入，请发行人披露销售各项产品的具体收入、利润、毛利率。

发行人已在《公开发行说明书》的“第五节/三/（四）/3、发行人销售相关品牌的代理情况说明”中补充披露如下：

公司代理销售的商用显示产品品牌包括NEC和LG，其中NEC占比超过95%，发行人主营业务构成中“商业显示产品销售收入”的具体内容为代理NEC商务投影机、LG品牌显示产品取得的销售收入。

发行人销售商用显示产品的具体收入、销售的比例、利润、毛利率情况如下：

单位：万元

分类	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	营收	营收占比	成本	毛利率	营收	营收占比	成本	毛利率	营收	营收占比	成本	毛利率
NEC	16,638.49	99.31%	15,573.35	6.40%	16,278.71	97.86%	15,095.22	7.27%	18,814.44	96.37%	17,745.04	5.68%
LG	115.99	0.69%	108.12	6.79%	356.40	2.14%	331.05	7.11%	707.84	3.63%	544.43	23.09%
合计	16,754.48	100.00%	15,681.47	6.40%	16,635.11	100.00%	15,426.28	7.27%	19,522.28	100.00%	18,289.47	6.31%

注：2018 年度商用显示产品中的 LG 品牌的毛利率较高，主要是由于 LG 品牌的新技术超薄 OLED 等显示器于 2018 年初量产上市，单价高，毛利高。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师就上述事项履行了如下核查程序：

1、向发行人了解与 NEC 公司合作情况、商用显示产品的业务情况；

2、查阅了发行人及其子公司与 NEC、乐金电子签订的代理协议、经销协议及合作协议；查阅了 NEC 对发行人及其子公司颁发的代理资格证书，就取得品牌代理资格的相关情况向发行人相关业务负责人了解情况；

3、对 NEC 进行实地走访并访谈其显示产品事业群组副总经理兼销售支持本部总经理；对乐金电子进行实地走访并访谈其华北 ID 营业 team 长（即华北区营业部长）；

4、在中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站查询发行人及其子公司的诉讼纠纷情况。

（二）核查意见

1、发行人影院类解决方案和商用显示产品硬件设备供应对 NEC 有一定的依赖；

2、发行人与 NEC 签订的是非独家代理协议，发行人与 NEC 的合作协议每年一签，公司与 NEC 合作已超过 10 年且 2021 年的协议已签署，协议不再续签的可能性较小；

3、发行人已在重大事项提示中提示了风险“若公司主要供应商未来发生不利于公司开展业务的情形，将对公司的造成较大的不利影响”；

4、报告期内，发行人及其子公司均及时与相关品牌方签订了代理协议，发行人及其子公司与 NEC、乐金电子也不存在相关的代理纠纷，发行人不存在无权代理、超期或超范围代理销售的情形；

5、公司代理销售的商用显示产品品牌包括 NEC 和 LG，其中 NEC 品牌营收占比超过 95%，主要为销售 NEC 的商务投影机。

问题 8：关于 BJB 设备

根据公开发行说明书，发行人自主品牌的 BJB 显示设备由可视科技等企业进行代工。

请发行人补充披露：（1）公司自主品牌 BJB 产品线的详细情况，涉及的产品种类、规格、型号等，报告期各期 BJB 产品在发行人主营业务中的运用情况，涉及的业务量及业务金额。（2）BJB 产品是否全部由公司采购 NEC 品牌产品后由他人代工形成，公司采取上述做法的原因及合理性，是否得到 NEC 授权或许可，使用 BJB 产品是否存在无法得到后续零部件供应的风险。（3）公司自主品牌的 BJB 显示设备的研发过程，与同类产品相比其性能特点和优势，公司在代理销售 NEC 等品牌的同时自主制造、销售显示产品的必要性和合理性。（4）BJB 产品的核心技术应用情况，产品技术来源，是否存在侵犯行业同类公司知识产权的情形。（5）报告期各期外协厂商的总家数，主要外协厂商名称、外协加工的主要产品及金额，是否具有相关生产、经营、环保等资质。（6）外协产品是否涉及核心工序生产，发行人控制外协产品质量的具体措施，与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排。（7）说明外协加工的价格确定机制及公允性，外协厂商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其他关联方是否存在关联关系、任职关系、对外投资关系或其他利益安排。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）公司自主品牌 BJB 产品线的详细情况，涉及的产品种类、规格、型号等，报告期各期 BJB 产品在发行人主营业务中的运用情况，涉及的业务量及业务金额

1、公司自主品牌 BJB 产品线的详细情况，涉及的产品种类、规格、型号等

公司已在公开发行说明书“第五节/一/（二）/1、视觉系统解决方案”补充披露如下：

（3）自主品牌 BJB 硬件产品

1) BJB 硬件产品线情况

报告期内，公司自主品牌BJB硬件产品线的详细情况如下表：

产品大类	具体种类	型号（名称）	规格
显示产品	液晶拼接	VDW*****	尺寸：46/49/55/65/70 寸 拼缝：3.5/1.8/0.88mm 亮度：500/700cd/m²
	液晶触摸屏	IWB*****	尺寸：55/65/75/86/98 触摸方式：红外 10 点触摸
	专业工程显示设备	PDM*****	尺寸：32/43/49/55/65/75/86/98 寸 控制方式：串口控制
	信发一体机	TIM*****	尺寸：10/14/15/19/21/27 分辨率：1920*1080
		ADM*****	尺寸：32/43/49/55/65 安装方式：壁挂
		IDM*****	尺寸：43/49/55/65 安装方式：落地
	异形显示器	ADM*****	尺寸：27/49/55/86 分辨率：1920*360/1960*540/3840*1080
	纳米黑板	INB*****	尺寸：75/86 功能：纯平平面、触摸应用、粉笔书写
LED 产品	LED 显示设备	P1.2/P1.5/P1.9/ P2.5/P3	间距：1.2/1.5/1.9/2.5/3 维护方式：前/后维护 箱体材质：压铸铝箱体
智能交互会议终端	Q-Meeting（智能交互会议平板）	IWB*****	尺寸：55/65/75/86/98 功能：无线投屏、视频会议、智能书写、扫码分享
	Q-Share	Q100-G/Q200-G/Q400-G	画面数量：1/2/4 支持投屏终端：16

2、报告期各期 BJB 产品在发行人主营业务中的运用情况，涉及的业务量及业务金额

公司已在公开发行说明书“第五节/一/（二）/1、视觉系统解决方案”补充披露如下：

报告期各期 BJB 硬件产品应用于影院、企业展示和数字展馆、金融、教育等视觉系统解决方案业务，报告期各期视觉系统解决方案业务（不含商用显示产品业务）涉及 BJB 和 NEC 产品的合同金额情况如下表：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
涉及 BJB 产品合同金额	63,538,269.12	69,128,882.79	51,075,957.89
涉及 NEC 产品合同金额	221,107,819.94	272,406,392.68	280,923,911.68
其中：影院	187,529,589.69	225,260,522.00	239,439,768.00
企业展示与数字展馆	32,851,170.22	45,891,743.68	41,221,134.20
金融	727,060.03	1,254,127.00	32,224.00
教育	0.00	0.00	230,785.48

注：上表中业务合同金额指当期实现收入的包含有 BJB 或 NEC 硬件产品的销售合同总金额

（二）BJB 产品是否全部由公司采购 NEC 品牌产品后由他人代工形成，公司采取上述做法的原因及合理性，是否得到 NEC 授权或许可，使用 BJB 产品是否存在无法得到后续零部件供应的风险

公司已在公开发行说明书“第五节/一/（二）/1、视觉系统解决方案”更新披露如下：

公司不直接生产硬件，主要使用来自于外部采购的 NEC、LG、三星等品牌的显示类产品，同时搭配使用公司自主品牌 BJB 显示类产品，自主品牌 BJB 显示类产品由可视科技等企业进行代工。公司自有软件产品为公司自主研发取得。

公司 BJB 硬件产品不存在由公司采购 NEC 品牌产品后由他人代工形成的情形。

（三）公司自主品牌的 BJB 显示设备的研发过程，与同类产品相比其性能特点和优势，公司在代理销售 NEC 等品牌的同时自主制造、销售显示产品的必要性和合理性

公司已在公开发行说明书“第五节/一/（二）/1、视觉系统解决方案”补充披露如下：

从显示行业的发展来看，显示技术发源于欧美，显示产业经历了“欧美→日韩→台湾→大陆”的转移过程，我国显示行业内众多企业经历了从代理（代工）厂商到自主品牌厂商的转型过程。公司自成立以来，专注于视觉系统解决方案及产品，在代理品牌的基础上，结合行业发展趋势、视觉系统解决方案理解、客户

多样化需求，根据自身在人才、专业知识等方面的优势，在软件、硬件等方面进行研发，推出了 BJB 自主品牌产品。

BJB 品牌硬件产品与 NEC 等品牌产品是针对不同视觉系统解决方案的相互补充，而非简单替代关系。NEC 和 BJB 硬件成本按照不同业务的占比分析详见第八节“三、盈利情况分析/（二）营业成本分析/3、主营业务成本按产品或服务分类”。由于客户的需求是多样化的，发行人在产品选型时会综合考虑质量、性能、成本、品牌等因素。NEC 作为全球商用显示产品的知名品牌，产品在特殊的行业应用领域有着良好的口碑和特殊的设计，保证使用的安全性稳定性，也可以满足特殊行业技术认证的需求。在这一方面是 BJB 自主品牌产品，也包括国内其它品牌的产品不能替代的，比如影院行业的电影放映机需要取得美国的 DCI 认证，NEC 产品具备，而目前国内的产品技术还达不到认证的要求；另外，在对连续使用、稳定性要求较高的应用领域，基于 NEC 产品从面板到电路和结构都有特殊的设计，在对应 7*24 小时应用，NEC 产品也有显著的竞争优势。此外，针对在厚薄度、色彩呈现、曲面设计等方面要求较高的客户，发行人也会为客户选用 LG、三星等品牌产品。但在应用环境友好，对显示没有特殊技术要求的常规性视觉解决方案，发行人会在设备选型时优先选择 BJB 自有品牌的硬件产品。主要原因有三个：一是性价比高。发行人采用工厂代工的方式，工厂直采，不需要承担品牌溢价；二是产品规格由发行人确定，可以保证产品在解决方案应用中与软件功能的结合最佳，节省每个项目的适配和测试成本；三是发行人自定义的产品在接口方面与其它控制设备适配好，可以保障系统整体安全性和稳定性。所以，公司在代理销售 NEC 等品牌的同时**发展并销售自主品牌**显示产品具有必要性和合理性。

（四）BJB 产品的核心技术应用情况，产品技术来源，是否存在侵犯行业同类公司知识产权的情形

BJB 产品的核心技术应用情况详见本回复问题 10 “（一）专利、著作权与主要产品的对应关系，使用上述产品在报告期内的销售收入、占发行人总收入的比例。”之回复。

公司 BJB 产品核心技术均自研取得，不存在侵犯行业同类公司知识产权的情形。

（五）报告期各期外协厂商的总家数，主要外协厂商名称、外协加工的主要产品及金额，是否具有相关生产、经营、环保等资质

公司已在公开发行说明书“第五节/一、/（二）/1、视觉系统解决方案”补充披露如下：

报告期内，公司外协产品主要是 Q 系列智能交互会议产品，该类产品由公司提供产品设计方案及软件内容，外协单位负责相关硬件部分的生产及整体产品的组装等内容，其中部分 Q-Meeting 智能交互会议平板（2018 年推向市场）由深圳可视外协加工，Q-Share 智能交互会议终端产品（2017 年推向市场）由深圳鸿志信达信息技术有限公司（以下简称“鸿志信达”）外协加工，具体外协情况如下表：

单位：元

序号	名称	外协加工过程	年度	委托加工费	相关资质
1	深圳可视	发行人采购触控模组及传屏器后提供给深圳可视，由深圳可视进行屏体结构组装、显示驱动组装和电源控制适配，组装成 Q-Meeting 产品整机	2020	979,450.00	国内相关法律法规对企业从事显示器产品的生产、销售等业务无特殊的资质要求
			2019	939,000.00	
			2018	624,500.00	
2	鸿志信达	发行人提供对应的 Q-Share 产品软件，鸿志信达进行软件烧录、接收器组装、发送器组装、测试、包装以及塑封等	2020	0.00	仅是电子产品的组装、测试、塑封等内容，无特殊资质要求
			2019	53,020.51	
			2018	130,441.82	

注：因 Q-Share 系列的组装测试等过程相对简单，根据需要可以随时要求外协厂商制造，2020 年未发生大规模市场需求，故未批量外协制造，后续根据具体客户需求，再要求鸿志信达外协组装。

（六）外协产品是否涉及核心工序生产，发行人控制外协产品质量的具体措施，与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排

1、外协产品是否涉及核心工序生产

公司已在公开发行说明书“第五节/一、/（二）/1、视觉系统解决方案”补充披露如下：

公司外协的 Q 系列智能交互会议产品构成主要包括面板、触控模组、板卡、结构件等硬件部分和嵌入式软件部分，其中硬件部分在国内属于成熟行业，市场供应充足，而嵌入式软件的开发专业性较强，是 Q 系列智能交互会议产品的核心，

目前相关嵌入式软件均由公司自主研发取得，产品外协部分主要是组装、测试等内容，不涉及核心工序生产。

2、发行人控制外协产品质量的具体措施

公司已在公开发行说明书“第五节/一、/（二）/1、视觉系统解决方案”补充披露如下：

A.关于外协厂商的选择标准

公司在选择外协厂商时，主要从硬件实力、产品品质以及服务响应等方面来考虑。a.硬件实力方面主要考察外协厂商成立时间、注册资金、经营地址、生产线先进性、员工人数、最近3年的业务规模、从事研发的人数、典型成功案例等。b.产品品质方面主要为原材料检验能力、生产过程中检测能力、产品保修、保修方式以及售后备件方面筛选合作伙伴，其中原材料检验能力包括但不限于高低温检测、震动测试、盐雾测试、电磁兼容性测试、静电测试等原材料测试。生产过程中检测包括但不限于功能测试，稳定性测试等测试。c.服务响应及时性。

B.对外协厂商的年终考核

每年年终由采购部收集外协供应商质量水平、交付能力、价格水平、服务水平等方面的相关数据，记录评价结果，送主管审核。根据评价结果，对考核不合格的外协供应商，采购管理部可要求其限期整改或取消供货资格。

C.对外协产品质量保证的具体措施

外协厂商在产品发货前根据产品对应的出厂检验表进行质检，问题概率 $\leq 1\%$ 进行单产品返工，概率 $> 1\%$ 时，进行此批设备的全部返工。产品到货之后进行开箱通电检验，保证入库产品的质量。每季度根据整理出现的产品问题要求供应商制定整改措施。

③与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排

公司与外协厂商签订了《代工协议》及采购合同，对外协产品责任分摊的具体安排进行了约定：

A.外协厂商对提供的产品实行三包，质保期为2年（人为因素除外）；

B.质保期内质量问题，外协厂商提供免费换货或者维修，为提高售后及时性，提供 1%的备件在公司存放，所有权属于外协供应商；

C.外协厂商对提供产品的合格率负责，出厂故障率<1%，年度故障率<3%；

D.外协厂商所提供的产品在公司或公司客户处发生质量事故时，公司以传真或其他书面形式通知外协供应商处理，外协厂商在接到通知后必须在24小时内答复公司，并在1-2天内做出相应处理，以免事情的严重性扩张。外协厂商有义务根据通知派授权代表按约定时间到公司处或公司客户处负责处理。

（七）说明外协加工的价格确定机制及公允性，外协厂商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其他关联方是否存在关联关系、任职关系、对外投资关系或其他利益安排

公司在选择外协厂商时，主要从硬件实力、产品品质以及服务响应等方面来考虑。a.硬件实力方面主要考察外协厂商成立时间、注册资金、经营地址、生产线先进性、员工人数、最近 3 年的业务规模、从事研发的人数、典型成功案例等。b.产品品质方面主要为原材料检验能力、生产过程中检测能力、产品保修、保修方式以及售后备件方面筛选合作伙伴，其中原材料检验能力包括但不限于高低温检测、震动测试、盐雾测试、电磁兼容性测试、静电测试等原材料测试。生产过程中检测包括但不限于功能测试，稳定性测试等测试。c.服务响应及时性。

除考察外协厂商综合实力外，发行人当时也对市场潜在外协厂商进行了询价和比价，具体情况如下：

Q-Meeting 智能交互会议平板 外协厂商	加工费^注占 成本的比例	Q-Share 智能交互会议终端产品 外协厂商	工时费 /小时
深圳可视科技有限公司	8%	深圳鸿志信达信息技术有限公司	60
深圳市康冠科技股份有限公司	10%	深圳宏合计算机技术有限公司	80
美冠世纪（深圳）科技有限公司	8%	深圳市易联无双技术有限公司	60

注：加工费已含在产品采购价款中

深圳可视和鸿志信达均是深圳规模较大的专业从事智能交互会议电子产品的生产企业，公司外协价格由公司与外协单位根据市场行情，结合外协工序、工序耗用工时、订单数量等情况确定，价格公允。

外协厂商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其他关联方不存在关联关系、任职关系、对外投资关系或其他利益安排。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、收集并了解公司 BJB 相关产品采购、外协及销售合同；
- 2、对公司 BJB 产品线负责人进行访谈；
- 3、收集并了解外协厂商的公开信息；
- 4、进行视频访谈或实地走访；
- 5、获取关于不存在关联关系、任职关系、对外投资关系或其他利益安排的《声明》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、公司 BJB 产品不存在由公司采购 NEC 品牌产品后由他人代工形成的情形。
- 2、公司在代理销售 NEC 等品牌的同时自主制造、销售显示产品具有必要性和合理性。
- 3、BJB 产品不存在侵犯行业同类公司知识产权的情形。
- 4、报告期各期，公司外协厂商不存在因与公司外协生产而产生特殊的生产、经营、环保等资质。
- 5、外协加工的价格公允，外协厂商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其他关联方不存在关联关系、任职关系、对外投资关系或其他利益安排。

问题 9.关于行业竞争地位

根据公开发行说明书，发行人选取金桥信息、真视通等公司为同行业可比公司。

请发行人：（1）说明同行业可比公司的选取标准，根据业务实施具体过程以及运用的关键资源要素（如产品、技术等）对比分析情况，说明发行人在公开发行说明书中选取的同行业可比公司是否具有参考性和可对比性，主要业务领域、经营模式、产品类型、主要客户等方面的比较情况。（2）在商用显示产品毛利率比较时选取紫光股份、翰林汇、天迅达为可比公司的合理性，是否国内尚未有上市公司或公众公司主要从事相同的业务。（3）按照《公开发行说明书准则》第四十六条要求补充披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）说明同行业可比公司的选取标准，根据业务实施具体过程以及运用的关键资源要素（如产品、技术等）对比分析情况，说明发行人在公开发行说明书中选取的同行业可比公司是否具有参考性和可对比性，主要业务领域、经营模式、产品类型、主要客户等方面的比较情况。

1、选取标准、对比分析情况、是否具有参考性和可对比性

发行人选择可比公司时主要选择了同行业中与发行人业务模式类似（主营视讯类解决方案业务）、在市场上存在一定竞争关系、易于取得公开披露信息的上市公司，最终选取金桥信息、真视通、飞利信、丝路视觉、恒实科技作为同行业可比公司。

可比上市公司	主要业务(关键资源要素之产品)	经营模式(业务实施过程)	使用技术(关键资源要素之技术)	存在竞争的领域
金桥信息	各类多媒体行业解决方案。主要包括多媒体会议系统、应急指挥中心系统、科技法庭系统及其他行业多媒体信息系统及其行业解决方案	为多媒体信息系统解决方案及服务供应商，向客户提供包括方案设计、研究开发、软硬件整合、安装调试和后续维护在内的一体化解决方案。	以多媒体信息技术为核心，结合物联网、大数据及人工智能技术	在教育、展示、会议解决方案类业务等存在竞争
真视通	信息技术与多媒体视讯综合解决方案和服务提供商。	其一般的经营模式为“设计+平台开发及集成实施+售后服务”，即根据客户	以音视频技术为核心，综合使用通信、建筑声学、仿	在教育、会议解决方案类业务

可比上市公司	主要业务(关键资源要素之产品)	经营模式(业务实施过程)	使用技术(关键资源要素之技术)	存在竞争的领域
		的实际需求设计解决方案, 进行设备选型、平台与应用开发, 而后到客户现场进行实施, 实施结束后提供运维服务, 以满足客户信息化应用的全面需求。	真及人体工程学等技术	等存在竞争
飞利信	新型数字城市整体解决方案提供商(音视频与控制、数据软件及服务、物联网与智能化三大核心业务领域)领域	已建立“产品+服务+集成”稳定的盈利模式。为城市提供从顶层设计到长期运营的完整信息化解决方案。	音视频技术、GIS技术、4K 高清技术、光通讯技术、分布式数据处理技术、物联网技术等	在部分政府解决方案类业务等存在竞争
丝路视觉	为客户提供视觉科技与应用的整体解决方案	轻资产、重创意的文化企业。公司以数字内容为核心, 提供优秀的创意和视觉设计, 统筹规划整体设计和装修工程、各类硬件设备的采购和安装调试等产品和服务。	计算机图形图像处理技术为基础, 三维技术为核心, 形成涵盖静态、动态、单一媒体及多媒体的数字影像和数字影音的创作技术	在企业展示与数字展馆解决方案业务等存在竞争
恒实科技	智能大数据应用和通信技术应用的综合解决方案提供商和运营商。以大数据可视化和智能控制中心为突破点, 实现了产品向包括金融、交通等行业的成功拓展	1、智能大数据应用积极引入了可视化技术、智能化技术等, 通过专业的咨询服务和选择各种设备, 可为用户提供系统设计、研发、部署等全面的解决方案。 2、通信规划设计总体属于通信服务行业, 主要面向三大运营商、中国铁塔及专网客户, 提供网络规划设计、施工、监理、维护、优化等服务。	通信技术、大数据技术、可视化技术	在金融和企业展示解决方案等存在竞争
发行人	主要提供视觉系统解决方案	公司不直接生产硬件, 具有从方案创意策划、软件开发、内容制作到设备选型、销售到运维的全价值链服务能力, 为各类客户提供视觉综合解决方案及产品	显示软件控制、内容播控及多媒体智能交互等技术	-

发行人不涉及直接生产制造过程, 主要业务为向各行业用户提供视觉系统解决方案。同样, 上述可比公司较少涉及自行生产制造产品, 主要通过外购产品为客户提供与视讯相关的解决方案服务。发行人选取的同行业可比公司具有参考性和可对比性。

2、与可比公司在主要业务领域、经营模式、产品类型、主要客户等方面的比较情况

发行人与可比公司在经营模式的比较情况参见上一问的回复，发行人与可比公司在主要业务领域、产品类型、主要客户等方面的比较情况如下表所示：

可比上市公司	主要业务领域	产品类型	主要客户
金桥信息	传统优势产品为“多媒体会议系统”，同时依托会议系统优势向多样化场景进行延伸和扩展，在形成科技法庭、应急指挥、教育、展示等场景。同时公司又将业务从相对封闭狭小的专用型“会议空间”向更为广阔开放的通用型“建筑空间”延伸。	主要提供信息化解决方案类业务	政务、司法、教育、医疗健康、金融等行业及大中型企业
真视通	主要提供多媒体视讯方案，其是指以音视频技术为核心，为用户提供会议、交流、协作、管理、监控等功能的综合信息系统。按照具体功能和应用场合的不同，可分为多媒体信息系统（如会议系统、VR 系统、多媒体和远程教学系统）、生产监控与应急指挥系统。	主要提供多媒体视讯综合解决方案类业务	主要为能源、政府、金融等领域的客户
飞利信	音视频与控制（2019 年占比超过 50%）、数据软件及服务、物联网与智能化三大核心业务领域。	主要提供数字城市整体解决方案类业务	政府、军队、大型国有企业等客户
丝路视觉	数字静态视觉服务、数字动态视觉服务、数字视觉场景综合服务和他相关业务。应用范围已延展至城市服务、社会生活的多个方面：如时政要务宣传展示、展馆、地产营销、企业形象展示等。	提供视觉科技与应用的整体解决方案	政府机构、地产、企业
恒实科技	智能大数据应用和通信技术应用。通过做实做深通信、电力两大基础行业，逐步拓展到交通、金融、农业等行业	提供智能大数据应用和通信技术的综合解决方案	电力、通信、金融、交通、公安法院、石油石化
发行人	视觉解决方案按应用场景领域可分成智慧金融、智慧教育、企业展示与数字展馆、数字影院	主要为视觉解决方案类业务	金融、展馆、教育、影院、交通、能源、零售

（二）在商用显示产品毛利率比较时选取紫光股份、翰林汇、天讯达为可比公司的合理性，是否国内尚未有上市公司或公众公司主要从事相同的业务。

关于商用显示产品毛利率比较，金桥信息、思路视觉等可比公司主营业务为解决方案业务，而发行人商用显示产品主要是采用分销模式。

发行人已于公开发行说明书之“第八节/三/（三）毛利率分析”补充披露以下内容：

关于商用显示产品毛利率比较，国内尚未有上市公司或公众公司主要从事商用显示产品分销的业务并单独列示相关收入成本数据。

立鼎产业研究网、中信建投证券研究发展部相关报告的“2018 中国 IT 分销商十强榜单”中的 A 股上市公司或公众公司中的紫光股份、翰林汇、神州数码、中建信息作为可比公司，其主要从事 IT 分销业务并单独列示披露相关收入成本数据。2020 年 5 月，搜狐网发布“2020 中国 IT 分销商前 12 强”，紫光股份、翰林汇、神州数码、中建信息仍位于前 10 名，排名方法与“2018 中国 IT 分销商十强榜单”基本一致，均依据同行业公司上一年营业收入总额进行降序排名。

紫光股份、翰林汇、神州数码、中建信息作为国内上市公司或新三板公司，经审计的收入总额、毛利率等数据具有公开性和客观性。发行人的商业显示产品分销业务属于 IT 分销业务大类，因此将紫光股份、翰林汇、神州数码、中建信息作为同行业公司进行比较。

公司名称/分业务披露	代码	分销主要产品/品牌	2020 年度	2019 年度	2018 年度
紫光股份（IT 产品分销与供应链服务）	000938	联想、戴尔、惠普	6.45%	7.48%	7.20%
翰林汇（分销业务）	835281	笔记本电脑	2.15%	2.61%	2.60%
神州数码（企业 IT 产品分销）	000034	各种类数码产品	5.82%	6.08%	6.79%
中建信息	834082	华为品牌产品	7.63%	8.05%	8.76%
可比公司毛利率平均值			5.51%	6.06%	6.34%
可比公司毛利率区间			2.15%~7.63%	2.61%~8.05%	2.60%~8.76%
剔除翰林汇后毛利率平均值			6.63%	7.20%	7.58%
同辉信息商用显示产品		NEC 投影机	6.40%	7.27%	6.31%

注：翰林汇的 ICT 消费产品分销业务为笔记本电脑批发，销售对象主要为京东商城等。笔记本电脑属于民用 IT 产品，市场消费量巨大，价格较为透明。2020 年度翰林汇 ICT 消费产品分销收入 114.35 亿元分销业务量大、周转快，但是分销毛利率较低。

由上表可见，报告期内公司商用显示产品业务毛利率与同行业可比公司业务平均毛利率相近，处于同行业毛利率区间之内。

2019 年度同比上升 0.96%，主要是由于 NEC 投影机代理业务收入下降，低毛利率的流量机比重下降所致。2020 年 IT 分销行业毛利率总体有所下降，公司

商用显示产品销售毛利率也有所下滑，主要系因为 2020 年受到疫情影响，线上会议等市场需求增多，NEC 商务投影机销售反而增加，主要是因为价格适中而性价比较高的产品更受到市场欢迎，毛利率有所回落。

（三）按照《公开发行说明书准则》第四十六条要求补充披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

发行人已于公开发行说明书之“第五节/二/（六）发行人与同行业上市公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据及指标对比情况”补充披露以下内容：

报告期内，公司经营情况良好，市场地位稳定，技术实力不断提升，拥有较强的核心竞争力。公司与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况如下：

1、发行人与同行业可比公司在经营情况的比较情况

单位：万元

公司简称	主营业务	总资产	净资产	营业收入	净利润
金桥信息	提供各类多媒体信息系统行业应用解决方案及服务	137,991.85	72,295.96	100,425.13	8,854.20
真视通	信息技术与多媒体视讯综合解决方案和服务提供商	114,661.39	70,522.03	66,189.96	1,912.86
飞利信	数字城市整体解决方案类业务	357,207.61	240,322.50	97,167.01	-132,086.81
丝路视觉	提供视觉科技与应用的整体解决方案	122,814.89	61,219.89	100,419.02	6,017.61
恒实科技	智能大数据应用和通信技术应用的综合解决方案提供商和运营商	375,829.36	257,794.51	141,702.79	12,026.14
同辉信息	向各行业用户提供领先的视觉综合解决方案及产品	47,333.51	24,965.52	48,316.71	2,743.71

注：上述可比公司资料来自其披露的公开信息披露文件。

2、发行人与同行业可比公司在市场地位的比较情况

公司简称	营业收入	综合市场地位	定位愿景
金桥信息 603918.SH	2020 年营收 100,425.13 万元	公司充分发挥信息化领域综合优势，面向政务、司法、教育、医疗健康、金融等国计民生行业及大中型企业，融合客户需求，叠加行业应用，打造智慧空间信息化解决方案，并持续保持领先。公司将加快各区域战略布局进程，加大新技术研发力度，努力把金桥信息建设成为业内持续领先	成为业内持续领先的智慧空间信息化解决方案提供商

		的多媒体信息系统解决方案供应商。	
真视通 002771.SZ	2020 年营 收 66,189.96 万元	公司是国内领先的信息技术和多媒体视讯综合服务与解决方案提供商、国家级高新技术企业。公司一直专注于信息技术和多媒体视讯综合解决方案应用技术的研发，并把握行业解决方案的发展趋势，从而使公司提供的解决方案在业内获得了良好的美誉度。大量的项目实施成功案例使公司在业内获得了良好的口碑，确立了公司的行业品牌优势。经过多年的积淀，真视通已成功地为数以百计的重要客户提供了信息技术和多媒体视讯综合解决方案，尤其是在能源、政府、金融等重点领域积累了丰富的客户资源。	成为国内领先的信息技术及多媒体视讯综合服务与解决方案提供商。
飞利信 300287.SZ	2020 年营 收 97,167.01 万元	作为国内领先的政府信息化全面解决方案提供商，是拥有多项资质认证的国家级高新技术企业。历经多年的稳健发展，飞利信于 2012 年在深交所创业板以智能会议系统第一股成功上市。近年来，公司紧跟国家政策，结合自身视听控成熟的核心技术实力与丰富的案例实践经验，并通过企业并购进军智慧城市、大数据等新领域。目前，飞利信已构建起完整的战略布局，为客户提供相对应的整体解决方案服务。	致力于新型数字城市建设，以技术进步与服务模式创新力争成为行业领先者。
丝路视觉 300556.SZ	2020 年营 收 100,419.02 万元	丝路视觉作为全国性的专业数字视觉综合服务供应商，立足于视觉科技与应用行业，专注于计算机视觉（即 CG）应用领域，以创意为核心、市场需求为导向，主要利用计算机图形图像技术进行视觉设计和创作，将 CG 技术与艺术相结合，依托长期积累的技术实力和前瞻性的创意设计能力，为建筑、设计、展馆、广告、动漫、影视、文体娱乐活动等行业的客户提供涵盖 CG 静态、CG 动态、CG 视觉场景业务的数字视觉综合服务。	未来将继续致力于数字视觉创意和技术的应用及推广
恒实科技 300513.SZ	2020 年营 收 141,702.79 万元	国内领先的智能大数据综合解决方案提供商和运营商。2000 年成立以来，立足电力，持续为国家机关及能源、交通、金融、电信等行业的信息化和智能化建设贡献力量。旗下拥有辽宁邮电、前景无忧、恒泰能联、易净优智等子公司。恒泰实达高度重视自主创新，在北京、南京、成都等地设有研发中心，被认定为“高新技术企业”、“北京市企业技术中心”。恒泰实达通过了 ISO9000、ISO20000、ISO27001 等认证，拥有严格的质量体系和完备的服务体系。	致力于提供电网信息化专业服务，随着智能电网建设的逐步开展，公司电网信息化相关产品积极引入了可视化技术、智能化技术等
发行人	2020 年营 收 48,316.71 万元	自设立以来，公司已成功为不同行业超过一千家客户提供视觉解决方案及产品，并拥有 176 项关于显示软件控制、内容播控及多媒体智能交互等方面的专利与软件著作权。公司形成了从方案创意策划、软件开发、内容制作到设备选型、销售到运维的全价值链服务能力，为各类客户提供差异化的视觉综合解决方案及产品。	致力为客户提供精彩视觉体验

注：上述可比公司资料来自其披露的历年年报及公开信息披露文件。

3、发行人与同行业可比公司在技术实力的比较情况

公司简称	专利数量	软著数量	研发费用(万元)	研发费用占比
金桥信息	9 项专利	149 项软件著作权	4,655.15	4.64%
真视通	7 项专利	105 项软件著作权	4,528.04	6.84%
飞利信	368 项专利	816 项软件著作权	11,192.90	11.52%
丝路视觉	43 项专利	81 项软件著作权	5,140.34	5.12%
恒实科技	121 项专利	286 项软件著作权	6,228.54	4.40%
发行人	55 项专利	121 项软件著作权	1,704.67	3.53%

注：上述可比公司中关于专利数量与软著数量的数据，金桥信息、真视通、恒实科技资料来自其各自的 2020 年年报；飞利信因 2020 年报和官网未公布专利数量与软著数量的数据，故资料来自其 2019 年年报；丝路视觉资料来自于其官网公司介绍。研发费用与研发费用占比来源于其 2020 年年报。

4、发行人与同行业可比公司在衡量核心竞争力的关键业务数据、指标的比较情况

公司简称	营业收入(万元)	净利润(万元)	毛利率	净利率
金桥信息	100,425.13	8,854.20	30.80%	8.82%
真视通	66,189.96	1,912.86	22.72%	2.89%
飞利信	97,167.01	-132,086.81	11.79%	-135.94%
丝路视觉	100,419.02	6,017.61	34.96%	5.99%
恒实科技	141,702.79	12,026.14	28.60%	8.49%
发行人	48,316.71	2,743.71	20.45%	5.68%

注：上述可比公司资料来自其公开信息披露文件，相关数据为 2020 年数据。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构执行了如下核查程序：

- 1、查阅了可比公司的历年年报、公司官网、招股说明书等公开信息披露文件；
- 2、查阅了立鼎产业研究网、中信建投证券研究发展部相关报告的“2018 中国 IT 分销商十强榜单”；
- 3、访谈了公司董事长及销售部门经理。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人在公开发行说明书中选取的同行业可比公司具有参考性和可对比性，国内尚未有上市公司或公众公司主要从事商用显示产品分销的业务并单独列示相关收入成本数据，在商用显示产品毛利率比较时选取紫光股份、神州数码、翰林汇、中建信息为可比公司具有合理性。

问题 10.关于研发与专利

根据公开发行说明书，发行人拥有 140 余项专利与软件著作权，公司目前研发项目投入共计 1,565 万元，报告期研发费用分别为 2,052.74 万元、2,353.98 万元、2,525.50 万元，研发项目认定为先进。发行人未披露研发人员情况、核心技术人员研发成果。

请发行人披露：（1）专利、著作权与主要产品的对应关系，使用上述产品在报告期内的销售收入、占发行人总收入的比例。（2）披露衡量发行人核心技术技术水平的指标或参数，与国内外主要竞争对手的研发情况、技术水平的比较情况，说明发行人在国内外的技术水平及竞争力。（3）发行人的研发体系，研发人员数量、研发团队构成及核心技术人员背景情况及研发项目、成果情况，与公司核心技术的关系。（4）说明相关研发项目认定为“先进”的客观依据。结合在研项目的主要方向、应用前景、与行业发展趋势的关系，说明现有研发体系是否具备持续创新能力或技术持续创新的机制，能否适应行业发展需求。

（5）说明技术服务费的具体内容、支付对象，是否涉及核心技术或业务核心环节，报告期内研发项目的背景、用途、立项单位或部门、立项时间、预算及执行情况、研发进展，在研项目的成果、技术水平及确定依据等；如何合理划分研究与开发阶段，发行人在为客户生产和提供具体的数字视觉服务产品过程中，是否存在技术与软件研发投入，如形成相关费用支出如何计量和归集，是否存在资本化情况及依据。（6）结合发行人自身技术水平、研发能力，以及下游行业市场技术发展趋势、技术更迭、市场容量及变化趋势等因素，说明相应产品是否存在被替代的风险，对发行人持续盈利能力的影响，如有必要，请补充作风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 专利、著作权与主要产品的对应关系，使用上述产品在报告期内的销售收入、占发行人总收入的比例

公司已在公开发行说明书“第五节/四/(一)现有核心技术”补充披露如下：

报告期内，公司在业务中应用较多的核心技术包括 EDSIP 综合管控平台技术、幻境多媒体互动平台等技术，该等技术相关的专利、著作权及其与主要产品的对应关系如下表：

序号	技术名称	对应的专利及软著	核心专利和软著与主要产品的对应关系
1	EDSIP 综合管控平台	发明专利 ZL201010295599.8 ZL201010520810.1 ZL201010598254.X ZL201010520808.4 ZL201410585090.5 实用新型专利 ZL201320014006.5 软著 2010SRBJ0358 2011SR078441 2010SRBJ1278 2011SR078336 2019SR0335455 2019SR0032326 2017SR066035 2011SR084768 2020SR1232050 2020SR1232029 2020SR1213509	1、ZL201010295599.8 一种多屏幕视频同步播放的方法和系统、ZL201010520810.1 一种播放终端基于网络进行视频同步播放的方法和装置： EDSIP 平台以信息发布系统和物联网管控为主要功能构成之一，其中信息发布以多媒体内容分发为核心，针对固定场所打造多终端视频同步播放的场景，具有强烈的视觉冲击，在公司影院、企业信息和数字展馆、金融、教育等行业应用场景（如金融行业中，中信大厦企业宣传；教育行业中，北大医学部师资力量宣传；企业信息和数字展馆行业中，宿州市云计算体验中心等）均有广泛应用。视频同步的发明创新也是公司视觉系统解决方案业务在行业竞争中竞争力的重要基础之一。 2、ZL201010598254.X 数据打包方法及装置： 在 EDSIP 信息发布系统中，以视频、图片、文档等富媒体内容下发推送数据传输作为安全高效传输的基础，数据传输中的断点续传、安全加密打包是系统安全稳定可靠的基础，使公司在同类型产品中具有较强的竞争力，数据打包传输发明应用已嵌入信息发布数据传输的底层，成为数据传输重要的技术保障。 3、ZL201010520808.4 点对点超大屏幕编辑和点对点时间编辑的方法和装置、ZL201410585090.5 一种广告播放的系统及其方法： 公司点对点超大屏幕编辑和点对点时间编辑的发明，解决了在非标准分辨率和超大屏幕应用中的难题，在公司多个项目中应用。
2	幻境多媒体互动平台	实用新型专利 ZL201320013124.4 ZL201320013901.5 ZL201420081695.6 ZL201420081583.0 软著 2018SR569506 2019SR0578858 2019SR0365628	1、ZL201320013124.4 多屏联动触控显示系统： 幻境产品最大的特点在于交互，包括触摸、大小屏互动、多人操作等，而多屏联动作为显示产品应用广泛存在的一种形式，需要有一套系统确保设备运行安全可靠，同辉信息的多屏联动触控显示系统创新，解决了多屏操控的技术难题，运用在公司包含有多屏联动触控应用的多数项目上。 2、ZL201320013901.5 一种移动终端联控系统： 拼接屏、大尺寸及超大尺寸屏幕的应用难题在于交互控制，由于屏幕尺寸大，难以实现交互操作及触控，而同辉信息开发的移动终端联控系统，通过小屏操作控制大屏内容及设备，突破了大尺寸屏幕应用的局限性，为公司幻境产品全面推广提供了技术支撑，已成为公司幻境产品标准功能之一。 3、ZL201420081695.6 一种拼接视频墙控制系统：

序号	技术名称	对应的专利及软著	核心专利和软著与主要产品的对应关系
			传统大尺寸屏幕的拼接控制需要增加一套拼接处理器硬件实现，一方面增加项目建成本和维护成本，另一方面多套设备系统使用便利性较差，而同辉信息的拼接视频墙控制系统，无需增加硬件，基于系统软件开发，实现拼接控制功能，无需额外增加硬件即可实现多屏拼接功能，该技术已应用于所有幻境拼接屏项目中。
3	智能场馆管控平台	实用新型专利 ZL201820921316.8 ZL201520039547.2 ZL201520039542.X ZL201520039531.1 ZL201520039548.7 软著 2016SR278651 2016SR278142 2016SR278645 2016SR276127 2016SR276683 2016SR276682 2018SR507256 2018SR507274 2018SR507262 2018SR507267 2018SR507507 2018SR507513 2019SR0316453 2019SR0316481 2019SR0316491 2019SR0321503 2019SR0316486	1、ZL201820921316.8 一种多媒体展示系统、ZL201520039547.2 一种平板显示设备： 智能场馆以内容展示和设备智能控制为主要应用需求，传统的内容展示以 PPT、视频、图片为主，对展示内容素材的控制和管理仍采用 U 盘导入或文件共享等形式，同辉信息多媒体展示系统和平板显示设备创新应用，解决了多媒体内容和应用程序的统一管理及平板任意场景调用控制，在公司企业信息与数字展馆业务中应用较多。 2、2019SR0316453 展馆数字内容统一管理平台、2016SR278651 多媒体智能交互系统、2016SR278142 集群可视化智能管控平台、2016SR276682 多媒体内容管理系统、2019SR0316481 虚拟展馆可视化展示系统： 在场馆建设和运营中，随着 AI 应用的深入，多媒体内容交互从传统的触摸交互向智能交互转变，从平面管理向可视化管理转变，从线下展示向线上展示转变，从独立管理向集团化管理转变，同辉信息紧跟技术发展脚步，引领行业创新应用，适时开发场馆线上线下一体化应用软件和可视化统一管理软件，在展览展示应用中快速迭代，保持应用创新的持续化，打造行业应用的核心竞争力，相关软件开发上线已为多个项目保驾护航。如福建云计算中心项目和神州数码展厅项目等。
4	智慧教育平台	软著 2018SR067675 2018SR068014 2015SR096082 2014SR101613 2018SR069408 2010SRBJ0716	2018SR067675 校园智慧统管平台 V1.0、2018SR068014 智慧教育大数据平台 V1.0 等： 公司研发的校园智慧系统管理平台、智慧教育大数据平台、多媒体智慧云管理平台等软件利于推动各学校教学改革，促进改革成果落实，提升学校管理工作水平，增强学校内部的集体凝聚力和团队协作能力，该类软件在多个院校应用。
5	智慧影院系统	软著 2017SR065797 2017SR065321	2017SR065797 影院智能放映系统 V1.0、2017SR065321 影院综合管理平台 V1.0： 公司依靠业务和技术优势开发的影院类系统平台软件，从影片放映到影院信息系统管理，为公司在影院行业业务拓展奠定了基础，产品类型从硬件拓展至软件，从硬件集成升级为解决方案的研发，使公司在影院类视觉系统解决方案领域保持了较强的竞争优势，该套系统，在多个影院应用。
6	超感教育平台	软著 2018SR097786 2019SR0246436 2019SR0286461 2019SR0335457 2017SR365482 2017SR365318 2018SR292570 2018SR292783 2018SR292804 2018SR292396 2018SR291894 2018SR291891 2018SR291887 2018SR292406 2020SR1740455	1、2019SR0246436VR 超感学习角控制系统 V1.0、2018SR292783VR/AR 超感科普平台 V1.0： 公司自主研发的超感学习角控制系统、VR/AR 超感科普平台，为校园进行定制化服务，提供校园实景展示、公告发布，结合科普常识、学科融合、知识延伸等内容，为学生提供多元化的学习方式。 2、VR 超感教室教学管控系统、数据可视化系统等产品，便于教师在课堂上对课堂教学资源、课堂教学进度控制，教师可以通过笔记本电脑、Pad 对学生端进行控制管理，提高课堂教学效率。 3、2019SR0335457VR 超感学习机教学管控系统 V1.0： 超感学习机教学管控系统是一款自主式课程学习管控系统。通过虚拟现实技术，让用户身临其境地观察三维空间内的事物，激发学生学习兴趣。 4、2018SR291891VR/AR 超感创客管理系统 V1.0

序号	技术名称	对应的专利及软著	核心专利和软著与主要产品的对应关系
		2020SR1740422 2020SR1740472 2020SR1740287 2020SR1740288 2020SR1869043 2020SR1740403 2020SR1740421 2020SR1159361	利用 VR/AR 超感创客管理系统，学生可以根据自己的喜好利用 VR 素材，构造自己喜欢的场景，创作自己喜欢的作品，培养学生的动手能力。

专利、著作权在公司业务中的应用主要体现为视觉系统解决方案业务中的自有软件产品的应用。报告期内，虽然公司视觉系统解决方案项目收入以硬件收入为主，但软件收入及其占总收入的比例呈快速上升趋势，具体情况如下：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
解决方案业务收入	315,622,261.45	408,946,456.07	338,089,641.67
软件收入	23,786,425.98	18,789,327.11	11,414,780.49
软件占解决方案业务收入比例	7.54%	4.59%	3.38%

（二）披露衡量发行人核心技术技术水平的指标或参数，与国内外主要竞争对手的研发情况、技术水平的比较情况，说明发行人在国内外的技术水平及竞争力

公司已在公开发行说明书“第五节/四/（一）现有核心技术”补充披露如下：

公司EDSIP综合管控平台技术、幻境多媒体互动平台技术等核心技术水平的衡量指标或参数，与国内外主要竞争对手的研发情况、技术水平的比较情况如下表：

序号	技术名称	技术平衡量指标或参数	与国内外主要竞争对手的研发情况、技术水平的比较
1	EDSIP 综合管控平台	1、是否具备系统集约化管理能力； 2、平台框架结构是否能满足大容量、大并发的无限扩容； 3、是否能在易用性和灵活性上取得均衡； 4、系统是否具备跨平台能力；	1、同行业公司产品系统专业属性强，应用场景较少。同辉信息 EDSIP 产品系顶层设计，系统集约化能力强，一套平台可以实现综合管控应用。 2、行业内多数企业选取轻量化技术框架，快速开发迭代满足用户需求。同辉信息 EDSIP 产品采用分布式框架结构设计，业务设计模块化，既能各自独立存在，又能组成一套平台，实现无限平滑扩容应用。 3、同辉信息 EDSIP 平台针对不同的视觉系统解决方案客户，完全可以满足其对平台操控灵活性的需求。 4、行业内系统跨平台能力差，单一系统管理终端类型少，兼容性较差。同辉信息 EDSIP 平台后台采用跨平台开发，一套平台能同时对 Windows、Linux 和安卓终端管理。 5、同行业产品快速开发选择既有函数或插件实现软件功能，多数缺少底层技术对系统的优化处理能力；同辉 EDSIP 产品从 2008

		5、是否掌握底层核心技术。	年开发以来，经过一次系统重构和数百次版本升级，自主掌握核心技术，拥有对系统底层应用不断优化实力。
2	幻境多媒体互动平台	1、是否支持综合应用能力； 2、是否支持网络统一管理。	1、行业内展示应用场景相对较少。公司幻境多媒体平台，综合照片墙、时间轴、多分屏、3D 展示、数据可视化等多功能应用为一体，一套平台通过触控操作实现各类综合化应用，实现了展览展示的体系化。 2、行业应用展示系统对内容、素材、设备的管理依赖于 U 盘或人为现场操作，管理效率低，运维成本高。同辉幻境多媒体平台，支持网络统一管理，可以远程对前端设备、内容集中管理，实现管理的便捷化。
4	智能场馆管控平台	1、场馆控制和管理是否集中管理； 2、是否具备场景管理能力； 3、是否具备智能管理能力。	1、行业内对场馆管控以中控管理为主，以设备一键管控为主，实现设备的开启和关闭，但不具备内容管理功能。同辉信息智能场馆管控平台，将设备管理和内容管理融为一体，通过平台和移动端即能实现快速操控； 2、行业内馆展厅以独立主题使用和呈现为主，各系统独立存在，无法快速打造一体化应用场景。同辉信息能通过平台场景预定义，对设备、环境、内容通过编排，实现一键场景切换，快速打造主题应用，把场馆展厅彻底盘活，提升场馆利用效率； 3、行业内场馆管控大多采用既定任务功能，即一键操控，难以实现真正的智能联动管理。同辉信息智能场馆管控平台采用联动策略机制，针对场馆预约，自动在预订信息前指定时间发布场馆使用信息在大屏展示，同时自动打开所有设备，调取既定内容，根据人员到场情况无感知签到，客流量数据统计展示，场馆使用结束自动关闭，实现场馆的智能化管理。
5	智慧教育平台	1、是否具有平台管控功能； 2、是否支持远程课程更新。	1、行业内多数教育平台大多支持正常的课程启动，没有完整的平台管控功能，不能及时高效完成平台管控。公司自主研发的平台管控功能，极大地提高了工作效率； 2、行业内已有的教育平台多数不支持网络数据传输，不能及时更新资源内容。公司智慧教育平台支持远程课程更新，节省时间和成本。
6	智慧影院系统	系统解决方案的一次性完整性	受限于专业能力，行业内智慧影院解决方案多是集成商做系统整合，方案是项目型解决思路，无法实现产品体系化运作。同辉信息智慧影院系统，依托于多年来积累的行业经验，将智能放映系统和综合管理系统整合，集影片放映、影讯宣传、票务系统、影厅管理、智能管控为一体，打造平台化的智慧影院系统。
7	超感教育平台	1、资源丰富度； 2、课程信息展示。	行业内已有产品资源相对单一，且难以及时控制课堂教学进度。公司超感教育平台系统主要便于教师在课堂上对课堂教学资源、课堂教学进度进行控制，教师可以通过笔记本电脑、Pad 对学生端进行控制管理，是一款集功能与资源于一体的管控系统。

（三）发行人的研发体系，研发人员数量、研发团队构成及核心技术人员背景情况及研发项目、成果情况，与公司核心技术的关系

同辉信息经过十余年的研发管理优化升级，结合公司业务战略，形成以产品开发、项目开发和技术研发为导向的标准化流程管理体系、质量管理体系、绩效管理体系和团队管理体系。从需求管理、过程管理、成本管理到结果考核，保证研发工作的连续性、有效性和创新性。

公司设有研发中心，专注于智能视觉解决方案软件及内容的设计和研发。研发中心的管理团队和核心技术人员，具有丰富的行业从业经验。经过多年的发展，公司打造了一支在商用显示领域拥有丰富经验的专业团队，截止 2019 年末，在基础研究、创意策划、设计、研发、测试、实施运维等各个方面的研发技术人员共计 79 人，其中核心技术人员 3 名，其背景情况详见公开发行人说明书之“第五节/四/（九）/1、核心技术人员简介”之内容，其研发项目、成果情况，与公司核心技术的关系已在公开发行人说明书之“第五节/四/（九）/1、核心技术人员简介”补充披露如下：

公司核心技术人员的研发项目、成果，与公司核心技术的关系如下：

姓名	研发项目、成果	与公司核心技术的关系
李勇	1、智能场景平台化应用开发：负责智能场景应用设计、可视化设计、SAAS 应用平台设计及项目落地。 2、EDSIP 综合管控平台建设规划、方案整体设计、开发功能规划及项目全程跟踪建设及运维。 3、电梯应急处置物联网服务平台研发项目，负责方案整体设计、开发功能规划及项目全程跟踪建设及运维。 4、国家电网应急指挥通信系统，利用卫星通道，通过应急处置平台实现国电数据专网和电话专网与应急通信网络互联互通，负责项目部署及对接测试和培训工作。 5、智能交通—交通诱导及指挥中心建设项目：负责整体可行性调研、踏勘、规划设计及项目汇报和相关流程梳理并制定详细施工组织计划。 6、机动安全技术检测监管系统：负责新疆机动安全技术检测监管系统，将全疆 40 余个机动车安全技术检验机构利用光纤专线方式汇集到车管所进行数据和视频的监管，再通过公安“可信安全边界平台”将数据和照片传入交警总队交通综合应用平台进行存储，负责统筹安排及技术整体把控和北疆所有地市项目部署工作。 7、新疆公安厅应急通信系统，通过公安厅内部专网实现全疆所有地级市公安系统 PSTN 线路与对讲机的同播会议功能，负责平台端部署，通信对接及联调测试工作。	实用新型： 一种电梯物联网智能显示终端 ZL201620434724.1 （发明人：李勇、崔振英等） 一种电梯物联网智能采集终端 ZL201620434584.8 （发明人：李勇、崔振英等） 一种安防设备 ZL201420628409.3 （发明人：李勇、耿建华、崔振英） 软著： EDSIP、电梯物联网等系列软件著作权
张许亮	1、主导开发完成 EDSIP 信息发布模块，包括前期需求分析调研、立项、包括服务器、管理网站、播放客户端、编辑端等软件编程、测试以及后续的运维支持。 2、主导完成信息发布解决方案系列的产品化。通过对信息发布市场进行调研，形成了 Windows 及 Lniux2 个平台，从性价比、显示效果、功能区分等方面形成信息发布产品。 3、负责 BJB 显示器产品开发。从早期单一的 60 寸拼接屏、70 寸触摸屏产品发展到覆盖小间距 LED 显示、DLP 投影显示、液晶显示多款产品，全面覆盖显示需求。产品从全面性、功能差异性、资质建立等方面打造 BJB 自主品牌的实力，在市场上有一定的影响力。 4、主导 BJB 智能交互终端产品开发。以 Q-Share 智能交互	发明： 数据打包方法及装置 ZL201010598254.X （发明人：张许亮、戴福昊等） 实用新型： 室外环境报警系统 ZL201120432693.3 （发明人：麻燕利、张许亮等） 一种多平台信息发

姓名	研发项目、成果	与公司核心技术的关系
	会议系统开发为例，主导了产品功能规划、外观设计、手板、开模、测试、组装等全部程序。	布系统 ZL201320014006.5 (发明人: 张许亮、戴福昊) 一种会议平板装置 ZL201921139125.7 (发明人: 张许亮、李刚等)
谢志朋	1、主导研发幻境多媒体互动平台，打破传统单一的展现模式，以新颖、开放的表现形式助力用户实现形象展示、业务应用、互动娱乐以及实时统计数据的可视化呈现等功能。 2、GIS 中海油渤西地理信息管理系统可视化部分项目，该系统是中海油发展针对当地业主开发的一套场站管理系统。 3、设计策划某云计算中心数字展馆项目的互动多媒体展陈内容、互动表现。	幻境多媒体互动平台系列软件著作权

(四) 说明相关研发项目认定为“先进”的客观依据。结合在研项目的主要方向、应用前景、与行业发展趋势的关系，说明现有研发体系是否具备持续创新能力或技术持续创新的机制，能否适应行业发展需求

目前，公司正在从事的研发项目相比行业技术水平先进的客观依据：

序号	研发项目	比行业技术水平先进的客观依据
1	EDSIP 智能场景管控应用技术研究	公司通过本项目将积极布局场景管控在 AI 落地的研究，对现有场景管控平台升级为智能场景管控。 同时为行业提供底层平台 API 接口，使行业应用快速发展，加快行业数据与 AI 应用结合，提供精准服务应用能力。
2	EDSIP 中智能展示 SaaS 应用技术研究	企业展示和数字展馆行业应用存在建设成本高和运维成本高的难题。同辉信息智能展厅 SaaS 应用技术研究，通过基于 5G 云端 SaaS 平台分布式多线程开发，将提升云端处理能力和交互效果。
3	私人银行金融舱产品技术研究	私人银行在我国没有成熟的产品化服务系统，公司该产品研发将有助于丰富我国私人银行高端服务技术服务。
4	EDSIP 中物联网数据可视化数据清洗处理及呈现技术研究	行业内现有数据清洗处理均采用大数据的算法分析技术，依托于大型平台架构，不利于小规模数据应用的研究。同时数据展现均采用一项目一订制方案，无法实现标准化体系化。 同辉信息自主研发数据采集、清洗、加工和存储分析的标准化算法分析流程，让数据获取更简单、更专业、更标准，为物联网数据可视化应用提供简单易行的方案。
5	EDSIP 中智能会议管理系统 SaaS 平台	传统会议管理采用一项目一建设，运营维护成本高，预约、管控、展示宣传在会前、会中、会后各环节，各自独立。 同辉信息提供的 SaaS 会议管理系统，将预约、管控、展示、文件分享打造为统一平台，降低系统建设运营维护成本，实现会议管理的应用创新。
6	EDSIP 中语音管控生物	语音识别算法在行业内已非常成熟，针对语音管控应用，C 端用户解决方案已广泛应用，针对 B 端用户应用各自研究，自成体系，为配合

序号	研发项目	比行业技术水平先进的客观依据
	识别终端研究	同辉 EDSIP 智能应用发展，启动该技术研究，让应用服务从单一化向综合智能化转变。
7	安卓与 Windows 反显反控及批注技术研究	行业内现有大小屏展示互动方案主要采用无线投屏技术，该技术解决了应用形式的难题，但无法解决大小屏系统配置差异造成某些大型应用在小屏上无法显示的难题。 同辉信息本研发项目将通过移动端对 PC 端设备自动发现和获取机制，取得设备控制权，解决行业远程反显视频黑屏等技术难题和返控批注应用需求。
8	智能营业厅交互与展示平台	公司通过本项目将积极布局场景管控在 AI 落地的研究，对现有场景管控平台升级为智能场景管控。 同时为行业提供底层平台 API 接口，使行业应用快速发展，加快行业数据与 AI 应用结合，提供精准服务应用能力。
9	智慧党建课程及平台	利用显示许可 CA 技术、二维三维互动形式实现实时渲染互动、图片快速显示技术和多点互动浏览技术、软件内快速导入和管理展示资源的资源处理等关键技术，促进液晶显示与不同硬件操作方式的同步发展，推动反显反控、智能笔、触摸屏交互方式的运行工作规范有序开展，强化智慧党建平台在基层党建活动的多场景应用，创新人机交互方式，保证快速展示内容管理。

同辉信息在新研发应用方面结合公司业务战略和行业应用方向，基于现有技术储备和人员配备，引导现有人员快速学习掌握新技术，同时通过技术人员岗位正常迭代更新，不断加强现有研发能力，提升持续创新能力。具体体现在三个方面：

业务转型层面的技术支撑：随着云计算、大数据、5G 通信和分布式架构技术应用的逐渐成熟，同辉信息充分整合现有业务，对现有展示系统、会议系统等升级改造，通过 5G 高带宽、高速率技术，使云计算、云处理实时交互反馈信息成为可能，借用 SaaS 化平台服务，降低建设成本。

业务纵深应用的技术支撑：传统内容分发展示、管控，采用分系统，分模块建设，内容建设需订制开发，开发成本较高。同辉信息通过自身物联网应用开发能力、Unity 引擎数据可视化和多媒体内容制作能力，开发场景化应用平台，通过技术手段，充分整合业务应用模式，一方面将应用场景化，快速调用，满足企业全方位多角度管控需求，另一方面通过平台内容标准库建立，企业根据需要选择配套主题模板和素材，降低内容定制开发成本，为公司业务纵深应用提供技术支撑。

技术纵深层面的研究：结合行业智能应用需求，打造 EDSIP 内容分发物联网管控平台和幻境多媒体平台的智能化应用。如利用人脸识别和语音识别结合大

数据分析技术，对人物画像，通过 EDSIP 平台实现千人千面的精准营销推送，如利用返显返控批注技术开发研究、物联网标准协议转换工具开发研究、智能展示终端技术研究，让前端应用更智能化、更人性化。

综上，公司现有研发体系具备持续创新能力或技术持续创新的机制，能适应行业发展需求。

（五）说明技术服务费的具体内容、支付对象，是否涉及核心技术或业务核心环节，报告期内研发项目的背景、用途、立项单位或部门、立项时间、预算及执行情况、研发进展，在研项目的成果、技术水平及确定依据等；如何合理划分研究与开发阶段，发行人在为客户生产和提供具体的数字视觉服务产品过程中，是否存在技术与软件研发投入，如形成相关费用支出如何计量和归集，是否存在资本化情况及依据

1、技术服务费的具体内容、支付对象，是否涉及核心技术或业务核心环节

报告期内，公司研发费用中的技术服务费主要公司软件项目开发过程中对于非核心的内容委托外部单位完成所产生的费用，其具体内容大致分为以下两类：

序号	类别	具体内容
1	行业场景应用	1、VR 教学部分——教学场景 1) 平台端 UI 界面设计、主题设计及更新迭代 2) 普教/高教/职教/教学内容 UI 界面设计、主题设计及更新迭代 3) 教学场景控制端 UI 界面设计、主题设计及更新迭代 2、可视化部分 1) 金融行业数据可视化、场景可视化 UI 界面设计及制作； 2) 新能源行业数据可视化、场景可视化 UI 界面设计及制作； 3) 智慧党建数据可视化、场景可视化 UI 设计及制作； 4) 运营监控中心数据可视化、场景可视化 UI 界面设计及制作； 5) 楼宇物联网管控数据可视化、场景可视化 UI 界面设计及制作； 6) 企业经营销售数据可视化 UI 界面设计及制作； 3、多媒体内容互动部分 1) 金融场景主题、背景、皮肤及 UI 界面设计； 2) 教育场景主题、背景、皮肤及 UI 界面设计； 3) 企业展示场景主题、背景、皮肤及 UI 界面设计； 4) 幻境平台端、工具端主题、背景、皮肤及 UI 界面设计；
2	显示效果呈现	1、VR 教学部分三维模型制作 1) 普教/高教/职教教学素三维模型设计制作； 2) 安全教学素材三维模型设计制作； 3) VR 创客教学素材三维模型设计制作； 2、VR 三维模型制作 1) 人、物三维模型设计制作； 2) 场景三维模型设计制作；

序号	类别	具体内容
		3、数据可视化三维模型制作 1) 多皮肤三维地球、世界地图、中国地图、各省市地图三维模型设计制作; 2) 标准柱状、饼状、折线、横道、雷达、散点、鱼骨等多主题、多皮肤三维模型设计制作; 3) 男、女虚拟人物三维模型设计制作; 4、场景可视化三维模型制作 1) 金融行业总部、分部、营业网点(高中低档次)三维模型设计制作; 2) 教育行业高教/职教/普教楼宇、教室、实验室三维模型设计制作; 3) 企业园区、楼宇、办公楼层、办公设备三维模型设计制作; 4) 企业展馆、展区三维模型设计制作; 5、多媒体内容模型、动效设计制作 1) 照片墙、时间轴多主题动效设计制作; 2) 三维素材展示模型设计制作; 3) 幻境多主题动效设计制作;

报告期各期, 公司研发费用中技术服务费分别为 519.78 万元、278.29 万元和 44.40 万元, 其中 2018 年度和 2019 年度技术服务费用较高, 其主要支付对象如下表:

单位: 万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	支付对象	金额	支付对象	金额	支付对象
行业场景应用	32.35	北京网讯达科技有限公司、北京谨达信息咨询有限公司、上海博为峰软件技术股份有限公司、北京镭创高科光电科技有限公司等	86.50	北京启创卓越科技有限公司	192.03	杭州数游视景科技有限公司、北京艾克兰斯科技有限公司等
显示效果呈现	12.04	杭州露电科技有限公司、长沙空白格科技有限公司等	191.79	北京志峰联创商贸有限公司、霍尔果斯飞天网络科技有限公司等	327.75	北京志峰联创商贸有限公司、北京瀚智睿诚科技有限公司等
合计	44.40		278.29	-	519.78	-

经查询上述支付对象的企业信用信息公示系统公示信息, 查阅相关合同、公司立项、验收材料、支付对象出具的《声明函》, 对公司技术服务费的支付对象进行访谈, 公司与上述支付对象之间不存在关联关系, 公司与其之前的交易不存在利益输送。

2、报告期内研发项目的背景、用途、立项单位或部门、立项时间、预算及执行情况、研发进展，在研项目的成果、技术水平及确定依据等

报告期内，公司重点研发项目的情况如下表：

年度	项目名称	背景及用途	立项单位或部门	立项时间	预算及执行情况	研发进展	项目成果	技术水平及确定依据
2020 年度	EDSIP 中智能会议管理系统 SaaS 平台	传统会议管理系统建设及运营维护成本较高。本次研发的 EDSIP 智能会议管理系统将会议预约、文件分享、会议通知、会议签到、会议统计功能实现 SaaS 化服务，通过微信服务号及小程序，实现敏捷管理，降低企业建设和运营维护成本。	同辉佳视	2019.11	预算:240 万 已执行 117 万，按计划执行中	主要技术攻关和开发工作已完成，正在做代码整合，接下来做整体联调测试优化	软著：EDSIP 八爪鱼 SaaS 平台 V1.0(2020SR1232050) 软著：EDSIP 八爪鱼预约系统 V1.0(2020SR1213509)	同辉信息提供的 SaaS 会议管理系统，结合人脸识别和语音识别技术，将预约、管控、展示、文件分享、语音预约、人脸签到等打造为统一平台，并实现用户自行注册申请和在线租用方式，降低系统建设运营维护成本，实现会议管理的应用创新。
	安卓与 Windows 反显反控及批注技术研究	行业内大小屏展示互动方案主要采用无线投屏技术，该技术解决了应用形式的难题，但难以解决大小屏系统配置差异造成某些大型应用在小屏上无法显示的难题。本次开发的安卓端对 Windows 桌面的反显反控技术研究，通过流媒体及桌面透明遮罩技术，实现移动端对 Windows 端的批注、擦除等功能。	同辉佳视	2020.04	预算:45 万 已执行 35 万，按计划执行中	基础功能开发已完成，正在攻克反显技术研究	反控/遮罩/批注/擦除等技术研发已完成，正在攻克反显技术研究	同辉信息本次通过移动端对 PC 端设备自动发现和获取机制，取得设备控制权，解决行业远程反显视频黑屏等技术难题和返控批注应用需求。
	私银金融舱产品技术研究	私人银行服务缺少标准化的服务工具，同辉信息	同辉佳视	2020.01	预算:260	主要技术攻关	软著：私银金融舱旗舰版系统	通过 Unity 引擎实现基于用户体验为核心的

年度	项目名称	背景及用途	立项单位或部门	立项时间	预算及执行情况	研发进展	项目成果	技术水平及确定依据
		提出的“私银金融舱”概念专为私人银行业务提供标准化服务产品。			万 已执行 206 万，按计划执行中	和开发工作已完成，正在做整体联调测试优化	V3.0(2020SR1152005) 软著:私银金融舱交互版系统 V3.0(2020SR1153937)	多媒体交互产品，通过模块化服务和智能化生物识别算法，实现私人银行高端用户行为、情感、个人成就等数据的分析，进行有视觉冲击力和交互体验效果极优的产品推送和服务。
	基于串口和网络控制协议的通用协议转换工具研究	同辉信息启动基于串口和网络控制协议的通用协议转换工具研究，针对不同品牌、不同种类的协议接口，通过图形界面化工具，统一转换为标准协议接口，实现非智能化设备快速接入智能化管控平台。	同辉佳视	2020.04	预算:30 万，执行完毕	按立项既定计划开发完成并已交付，后期持续累计设备接入协议即可	该工具已在中证登投资者保护项目、甘肃中医药大学展厅项目中成功应用	本标准协议转换工具研究，将有助于解决企业级用户信息化产品智能化升级的痛点，通过协议开发，使非智能化设备轻松实现远距离传输的智能控制。
	EDSIP 八爪鱼 SaaS 平台	传统场馆空间设备、内容场景管理由于行业壁垒及技术互通等因素限制，设备管控、内容管控相对独立，各成体系，同时由于网络带宽限制智能场馆多媒体内容展示仅能采用私有化部署，无法实现 SaaS 运营及云端渲染	同辉佳视	2020.08	预算:680 万 已执行 152 万，按计划执行	已完成市场行业技术分析及可行性预研，软件产品原型开发完成，	场景管控软件原型及高保真设计已输出	同辉信息本次通过对智能展示机、智能互动终端和智能物联网终端硬件设备的设计开发和 SaaS 平台智能化场景管控平台的开发，借助 5G 通信技术和云计算技术，一方面利用内容管控平台和物联

年度	项目名称	背景及用途	立项单位或部门	立项时间	预算及执行情况	研发进展	项目成果	技术水平及确定依据
		处理，造成展馆项目建设投入较大，客户建设较为谨慎，不利于行业快速发展。 同辉信息提出的 EDSIP 八爪鱼 SaaS 平台集智能场景管控和智能展示 SaaS 应用技术研究为一体，通过智能展示机、智能互动终端和智能物联网终端的设计开发，借助 5G 通信技术和生物识别技术的应用，实现展馆千人千面的智能化场景应用和云端多线程大并发的 SaaS 应用，提升前端用户体验，节省前端投资建设成本，推进展馆行业新的技术应用模式发展			中	正在编码中，硬件产品设计中		网场景化数据定义，将内容与环境结合人脸、语音的识别实现智能化场景控制，打造千人千面的智能场景应用。另一方面利用云计算云处理机制，实现多媒体互动内容云端多线程，大并发与前端实时互动，提升前端用户操作体验，节省前端投资建设成本。通过技术手段实现场馆商业应用模块的创新。
	智慧党建课程及平台	在互联网的发展大环境下，传统的党建工作方式已经不能适应现在的党建工作，需要及时做出调整和创新。同辉智慧党建平台的主要功能定位是学习、报告和展示，以强交互性的操作方式来提	同辉佳视	2020.01	预算 1000 万 已执行 613 万	单机版软件预研完成、产品原型开发完成，代码编写完成、测	软著：同辉党建平台 V3.0(2020SR1156664) 同辉党建软件平台 V3.0(2020SR1144592) VR 党建学习机控制系统 V1.0 (2020SR0513434) VR 党建学习角控制系统 V1.0	利用显示许可 CA 技术、二维三维互动形式实现实时渲染互动、图片快速显示技术和多点互动浏览技术、软件内快速导入和管理展示资源的资源处理等关键技术，促进液晶显

年度	项目名称	背景及用途	立项单位或部门	立项时间	预算及执行情况	研发进展	项目成果	技术水平及确定依据
		高用户体验。同辉智慧党建平台构成了一套完整的展示系统，具备多个模块和多个展示方式的同时，具备内容管理的模块可以对展示的内容进行快捷管理，支持多种不同文件格式的创新交互展示。通过智慧党建平台的内容管理模块，用户可以对展示内容进行快速的导入和管理，实现了严格意义上的显示系统的构成，即具备创新式人机互动方式的设计，也有对应的显示资源的管理模块。				试完成并已上线； 网络版平台端原型正在开发中，前后端通信协议正在预研中。	（2020SR0513154） VR 红色教育学习机控制系统 V1.0 （2020SR0651379） VR 红色教育学习角控制系统 V1.0 （2020SR0651388） VR 标准版党建教学管控系统 V1.0 （2020SR0499166） VR 增强版党建教学管控系统 V1.0 （2020SR0499159） VR 红色教育教学应用软件 V1.0 （2020SR0670199）	示与不同硬件操作方式的同步发展，推动反显反控、智能笔、触摸屏交互方式的运行工作规范有序开展，强化智慧党建平台在基层党建活动的多场景应用，创新人机交互方式，保证快速展示内容管理。
2019 年度	监控中心运营可视化平台	公司早期监控指挥中心建设项目在运维中存在数据无法快速直观获取的问题。监控中心运营可视化平台研发项目，借助数据可视化能力快速打造监控中心运营可视化平台，拓宽公司业务服务能力。	同辉信息	2018.12	80 万执行完毕	按立项既定计划开发完成并已交付	软著：幻·境多媒体软件系统 V1.0 （2019SR0578858）	现有数据可视化基于成本因素，大多采用 Echarts 工具开发，可满足简单应用，但针对个性化应用和复杂应用则缺少支撑，同辉信息采用 Unity 游戏引擎，对数据呈现效果质量更完美，灵活度更高。
	物联网综合管控系统（EDSIP-IoT）	传统物联技术主要采用 LoRa 协议或 NB 协议，在 B 端用户应用受协议标准	同辉信息	2019.06	450 万执行完毕	按立项既定计划开发	产品在南京建行科技展厅等多个项目已应用，后续准备申请知识	LoRa 协议穿透能力和覆盖能力强，但受限于协议使用审批验证、专

年度	项目名称	背景及用途	立项单位或部门	立项时间	预算及执行情况	研发进展	项目成果	技术水平及确定依据
	综合设备管控系统项目)	化和应用场景掣肘，难以解决行业非智能化设备智能化应用的需求。公司本研发项目采用以太网协议，通过标准协议转换工具，将非智能化设备升级为智能化管控，加强公司核心竞争力。				完成并已交付	产权	业度强等因素，无法在 B 端用户快速推广；而 NB 协议更适合于室外大环境应用，针对 B 端企业缺少物联网应用产品支撑。公司采用以太网协议平台解决方案，既解决了协议问题，又解决了室内应用需求，同时可兼容 LoRa 协议和 NB 协议系统对接。
	枫尚党建多媒体互动平台项目研究与开发项目	传统党建学习和展示主要采用纸制展板形式，内容素材更新慢，投入精力大。公司借助多媒体内容展示系统开发建设经验，打造枫尚党建多媒体互动平台，让党建展示活动更高效。	科影视讯	2019.01	560 万执行完毕	按立项既定计划开发完成并已交付	软著：多媒体交互展示系统平台 V1.0 (2019SR0321503)	通过触摸交互、富媒体素材展示，利用 Unity 引擎特效，使党建活动展示有科技感。平台支持内容灵活定义，让党建活动展示平台化、多样化，让党建宣传更具有活力。

年度	项目名称	背景及用途	立项单位或部门	立项时间	预算及执行情况	研发进展	项目成果	技术水平及确定依据
	VR 课堂红色教育教学系统项目研究与开发项目	传统的教学授课方式主要采用 PPT 声音、图片、视频等方式。随着 VR 的应用，很多教育研究专家认为，VR 将是下一代教学改革的应用方向，由于 VR 教育采用三维沉浸感教学，让学生置身其中，充分调动同学们的学习兴趣和自主探究的潜力，将引领教育方式创新及教学方法变革，成为全新的教学媒体技术之一。	威尔文教	2019.01	160 万执行完毕	按立项既定计划开发完成并已交付	软著：VR 超感学习机教学管控系统 V1.0（2019SR0335457）	根据当前 VR 技术手段和教育的应用结合，公司 VR 教学课程资源项目建设原则除满足系统稳定性、可靠性、先进性外，还采用先进的计算机图像处理技术、高质量色键合成技术、3D 建模技术，利用国内外先进技术和成功经验，开发为先进的整体解决系统。
	EDSIP 企业网盘系统项目	传统企业网盘均采用互联网服务租用方式，针对金融、教育、展览展示等行业应用，企业资料不便于互联网云存储。考虑到解决方案的配套性，公司打造自主开发的企业网盘为行业用户提供私有化部署。	同辉佳视	2019.07	108 万执行完毕	按立项既定计划开发完成并已交付	平台已开发完成并在企业内部应用	采用分布式框架微服务架构，支持跨平台部署和私有化部署，使企业拥有私有化网盘系统。
2018 年度	多媒体互动平台项目	传统多媒体展示重点放在订制化，以单一应用场景为主，过于追求视觉效果，忽视多媒体展示的初衷是让数据更直观，让高效展示走进寻常企业，让	同辉佳视	2018.04	310 万执行完毕	按立项既定计划开发完成并已交付	软著：数据 3D 可视化系统 V1.0（2019SR0365628）	同辉多媒体互动采用 Unity3D 引擎，打造平台化展示应用场景，涵盖照片墙、时间轴、3D 展示、多分屏、数据可视化、流媒体等多个展

年度	项目名称	背景及用途	立项单位或部门	立项时间	预算及执行情况	研发进展	项目成果	技术水平及确定依据
		展示更加趣味化。						示模块，用户可自定义内容和上传展示素材，让展示快速应用落地。
	信息发布系统项目研究与开发项目	随着技术更新的迭代，早期信息发布框架结构无法满足未来技术拓展，公司采用当前最新的微服务分布式架构对原有信息发布系统重构，以适应未来智能化应用需求。	同辉佳视	2017.08	300 万	按立项既定计划开发完成并已交付	软著：EDSIP 信息发布系统 V1.0 (2019SR0335455) EDSIP 云播放系统 V1.0 (2019SR0032326)	早期系统采用前后端不分离技术，重构后系统采用前后端分离分布式微服务架构，提升系统在大容量、大并发及智能化应用拓展的支撑。
	智能化会议系统研究与开发项目	传统会议仍采用投影、电子白板、视频会议终端、多接口转换设备及 U 盘资料拷贝分享等手段。行业通常有单一解决方案产品，没有全场景应用产品； 公司研发的智能交互会议平台从顶层设计，彻底解决会议室智能化改造升级面临的问题，采用无线投屏设备，简单接线即实现智能会议显示应用。同时，采用本地会议+视频会议+电子白板+原笔迹书写+文件分享的核心优势广泛应用于远程会议、互动营销、网络课堂、	同辉佳视	2018.05	228 万	按立项既定计划开发完成并已交付	软著：智能交互会议系统 V1.0(标准版、服务端、旗舰版) Q-Meeting 智能交互会议平台系统 V1.0 (2019SR0166636) 智能交互会议平板 (ZL201930066636.X) 产品已成功应用在金融、教育、展览展示等行业，并已成为成熟标准化产品全面应用推广。	该技术主要用于会议室，解决了会议室布线繁杂，设备种类众多、资料分享不便等痛点。通过版本功能模块组合，将本地会议、多画面比对、视频会议、原笔迹书写、资料分享、扫码带走等功能集成一体，提高会议效率节省会议时间。 此产品已成为公司核心产品，并在行业享有一定口碑。

年度	项目名称	背景及用途	立项单位或部门	立项时间	预算及执行情况	研发进展	项目成果	技术水平及确定依据
		在线培训等场景，打造全场景应用产品。						

3、如何合理划分研究与开发阶段，发行人在为客户生产和提供具体的数字视觉服务产品过程中，是否存在技术与软件研发投入，如形成相关费用支出如何计量和归集，是否存在资本化情况及依据

报告期内，公司发生的研发费用全部计入当期损益，不存在研发费用资本化情形。

（1）公司根据《企业会计准则》的相关规定，划分研究与开发阶段。划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段的具体标准为：

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

⑥开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

（2）研发费用支出的计量和归集

公司研发部门根据研发需求确定具体研发项目配置相应研发人员。公司按照研发部门逐月归集研发费用，归集范围包括为研发部门人员发生的各项研发费用，具体包括研发人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金等职工薪酬、研发领

用原材料、技术服务费、折旧及摊销等。在研发费用归集过程中，职工薪酬、研发领用原材料、技术服务费以及其他与研发部门直接相关的差旅费、办公费等费用根据研发部门人员归集至研发费用；折旧及摊销为研发部门使用的仪器设备、系统软件等的折旧摊销归集至研发费用。

（六）结合发行人自身技术水平、研发能力，以及下游行业市场技术发展趋势、技术更迭、市场容量及变化趋势等因素，说明相应产品是否存在被替代的风险，对发行人持续盈利能力的影响，如有必要，请补充作风险提示

公司主营业务是以商用显示为基础，以多媒体内容创意策划、开发制作、平台管控，智能物联网应用为支撑，为金融、教育、展览展示、影院行业客户提供智能化的视觉解决方案。

显示输出层面，随着商用显示行业的快速发展，同辉信息一方面通过全显示业务布局，另一方面紧密围绕客户需求，提供从显示到创意策划、内容管控分发到智能应用的整体解决方案，通过智能视觉完整解决方案增加客户粘性。

软件管控处理层面，随着物联网管控在行业中的深入应用，传统的设备管控+内容分发管控必将逐渐被基于物联网智能化管控技术所替代。同辉信息通过EDSIP平台的研发落地，从软件技术层面对系统重构，采用前后端分离微服务分布式架构，快速实现商业物联网行业应用研究，使物联网在商业应用层面多了一种选择。

多媒体视觉呈现层面，同辉信息凭借专业的创意策划、多媒体内容制作和软件平台开发团队，打造从创意到策划、从设计到制作、从开发到落地、从硬件到软件、从内容到场景应用的多个环节。

智能视觉应用层面，随着物联网、人工智能、触控交互等新技术地不断融入，数字显示具备了更加丰富的智能化表现，能够满足各大应用场景定制化的内容呈现的需求，智能视觉已成为行业应用智能化提升的重要组成部分。同辉信息通过多年的行业用户服务，结合自身软件平台和VR研发能力、创意策划能力、设计制作能力、售后服务体系为用户提供可落地应用的智能视觉解决方案。

公司已在公开发行说明书之“第三节/三、技术风险”更新风险提示如下：

商用显示行业是一个融合音视频技术和 IT 技术的高新技术产业，具有技术和产品更新换代快、用户需求层次不断提高等特点。如果公司不能紧跟着行业技术发展趋势、准确理解并及时响应客户需求、准确决策关键技术及重要产品的研发方向，将可能导致公司的技术开发、产品升级不能及时满足市场需求或推出有竞争力的新产品，从而导致公司市场竞争力下降，对公司的经营业绩造成一定不利影响。公司存在一定的技术、产品被替代的风险。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、收集并核对了公司的专利、著作权等权属证书情况；
- 2、收集并核对了公司相关销售合同及相关核心自主产品在销售中的使用情况；
- 3、了解公司研发体系、研发团队构成情况及报告期内重要研发项目情况；
- 4、收集公司技术服务费的相关合同，查询支付对象的相关信息，获取了技术服务合作单位关于不存在关联关系、任职关系、对外投资关系或其他利益安排的《声明》，对重要的技术服务合作单位进行了访谈；
- 5、对公司管理层进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人现有研发体系具备持续创新能力或技术持续创新的机制，能适应行业发展需求。
- 2、发行人在为客户生产和提供具体的数字视觉服务产品过程中的技术与软件研发投入不存在资本化情况。
- 3、发行人产品存在被替代的风险，对发行人持续盈利能力可能造成一定影响。

问题 11:关于订单获取

根据公开发行说明书，发行人主要产品或服务通过展销会、招投标等方式进行销售。

请发行人：（1）按照不同业务类型补充披露订单获取的方式，分析说明订单获取的稳定性与可持续性。（2）订单获取是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形、是否存在商业贿赂、收取回扣等违法违规情形，如存在，说明订单的有效性、合规性，是否存在被处罚的风险，对公司经营的影响。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）按照不同业务类型补充披露订单获取的方式，分析说明订单获取的稳定性与可持续性

公司已在公开发行说明书“第五节业务与技术”之“一、发行人的主营业务及其变化情况”之“（四）主要经营模式”中补充披露如下：

5、订单获取方式

发行人不同业务类型订单获取方式如下：

业务类型	订单获取方式
视觉系统解决方案-影院类	1、通过参加厂商设备展等专业展会、陌生拜访等多渠道自行开发客户； 2、老客户、合作厂商、合作物业方、行业协会、当地文宣部门介绍； 3、个别大型影院采用公开招标的方式
视觉系统解决方案-非影院类	1、通过参加厂商设备展等专业展会等多渠道自行开发客户； 2、老客户、行业内合作伙伴介绍； 3、公开招标的方式
商用显示产品	通过经销商销售

从不同业务类型的订单获取方式来看，发行人有多种获取订单的方式和渠道，并且经过多年发展，发行人积累了一大批金融、展馆、教育、影院、交通、能源、零售等客户，包括建设银行、晋商银行、郑州银行等金融客户；神州数码、德勤企业咨询、中车青岛四方、中国石化广东石油分公司等企业展示及数字展馆客户；

清华大学、北京大学、北京航空航天大学、北大附中香山学校、中关村三小等教育客户；国家大剧院、中影中数国际影城、上影科技、海上明珠影城、嘉年华影城等终端影院客户及上海星彦、广州腾影等影院业务合作商。多维度的客户结构为发行人获取订单的稳定性及可持续性提供一定的保障。

报告期内，发行人的前五大客户大部分与发行人建立了多年合作关系，该等客户与发行人合作良好，有长期合作的预期。综上所述，发行人获取订单具有可持续性 with 一定的稳定性。

（二）订单获取是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形、是否存在商业贿赂、收取回扣等违法违规情形，如存在，说明订单的有效性、合规性，是否存在被处罚的风险，对公司经营的影响

对于客户通过招标程序选择供应商的项目，发行人均通过参加投标的方式取得订单，发行人不存在应当履行招投标程序而未履行取得订单的情形，不存在因未通过公开招投标程序承揽业务而发生诉讼纠纷的情形。发行人亦不存在商业贿赂、收取回扣等违法违规情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、向发行人了解了不同业务类型获取订单的不同方式，查阅了发行人报告期内前五大客户的销售情况，了解订单获取的稳定性及可持续性；
- 2、查阅了发行人报告期内的销售合同台账、重大合同及中标通知书，网络查询了报告期各期前 10 大直销客户的对应项目是否需要履行招投标程序；
- 3、在中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网、国家企业信用信息公示系统等公开网站查询发行人是否涉及相关纠纷；
- 4、对发行人报告期内的主要客户进行了访谈，了解其基本情况和与发行人的合作情况、交易金额、交易过程中是否存在商业贿赂、收取回扣等情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

对于客户通过招标程序选择供应商的项目，发行人均通过参加投标的方式取得订单，发行人不存在应当履行招投标程序而未履行取得订单的情形，不存在因未通过公开招投标程序承揽业务而发生诉讼纠纷的情形。发行人亦不存在商业贿赂、收取回扣等违法违规情形。

问题 12.关于主要客户

根据公开发行说明书，发行人前五大客户主要为融资租赁公司。

请发行人：（1）按视觉解决方案细分应用领域及商用显示产品分别披露主要终端客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构，是否为关联方等。（2）补充披露对前五大客户的销售情况，包括但不限于订单获取方式、合同双方的主要权利义务、销售的产品、结算方式、主要合同条款、合同期限、发货运输方式、验货方式、产品最终实现销售情况等，结合同业竞争状况详细分析发行人与主要客户交易的可持续性。（3）披露前五大客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，说明报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况。

请保荐机构、申报会计师说明对公司主要客户的核查方法、范围、证据、结论，并发表明确核查意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）按视觉解决方案细分应用领域及商用显示产品分别披露主要终端客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构，是否为关联方等

发行人已在公开发行说明书之“第五节/三/（二）报告期内主要客户情况”补充披露如下：

年度	细分业务领域客户	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东	建立合作时间
2020 年度	1 视觉系统解决方案						
	1.1 影院						
	1.1.1 江苏金融租赁股份有限公司	1988.4.23	298,665 万	融资租赁	2020 年营业收入 37.53 亿	江苏交通控股有限公司、南京银行股份有限公司、江苏扬子大桥股份有限公司、江苏广靖锡澄高速公路有限责任公司、国际金融公司	2017
	1.1.2 上海星彦影视设备有限公司	2018.3.30	500 万	影视设备、音响设备批发	2020 年营业收入规模 1,000-2,000 万	张捷、相淑梦	2018
	1.1.3 北京时代联合智慧科技有限公司	2018.7.20	500 万	影视器材、舞台灯光音响设备销售	-	石辛栋、陈国霞	2020
	1.1.4 成都新寰影院管理有限公司	2019.4.4	100 万	企业管理咨询、电影放映	母公司众安影业隶属于中国新城市商业发展有限公司 [1321.HK]，2020 年营业收入 7.00 亿元	浙江新幕影院经营管理有限公司	2019
	1.1.5 武汉星汇半岛同学广场影院有限公司	2019.6.4	50 万	数字电影放映、广告发布	-	武汉星汇半岛影视管理有限公司	2020
	1.2 企业展示与数字展馆						
	1.2.1 中车青岛四方机车车辆股份有限公司	2002.7.22	432,256.51 万	城市轨道交通设备配件制造与销售	母公司中国中车 (601766.SH)，2020 年营业收入 2,276.56 亿元	中国中车股份有限公司	2017
	1.2.2 中国证券登记结算有限责任公司	2001.3.21	1,000,000 万	证券账户和结算账户的设立和管理、证券和资金的结算与交收	-	上海证券交易所、深圳证券交易所	2020
	1.2.3 北京北电科林电子有限公司	1971.5.1	36,199 万	制造、加工广播电视设备、有线电视工程	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上	中国华融资产管理股份有限公司、中国东方资产管理股份有限公司	2020

年度	细分业务领域客户	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东	建立合作时间
				的安装			
	1.2.4 中铁十五局集团有限公司	2001.4.2	300,000 万	铁路、公路、房屋建设、水利水电、市政公用建设工程施工	母公司中国铁建（601186.SH），2020 年营业收入 9,103.25 亿元	中国铁建股份有限公司	2020
	1.2.5 微展世（北京）数字科技有限公司	2014.4.22	1,100 万	技术推广服务、基础软件服务、应用软件开发服务	-	珠海微展世投资合伙企业（有限合伙）	2017
	1.3 金融						
	1.3.1 中国建设银行股份有限公司	2004.9.17	25,001,098 万	银行业务	2020 年营业收入 7,558.58 亿元	中央汇金投资有限责任公司、国家电网公司、香港中央结算（代理人）有限公司、中国证券金融股份有限公司、中国宝武钢铁集团有限公司	2017
	1.3.2 苏州金螳螂文化发展股份有限公司	2001.5.29	5,512 万	旅游策划、展馆策划	2020 年营业收入 311.73 亿元	苏州金创文企业管理合伙企业（有限合伙）、苏州金螳螂企业（集团）有限公司、庄海红、杨震、宁波金旅投资管理合伙企业（有限合伙）	2019
	1.3.3 浪潮金融信息技术有限公司	2016.1.14	23,119.52 万	金融软件及计算机网络技术开发	2019 年营业收入 516.63 亿元	济南浪潮金迪信息科技有限公司、DieboldSwitzerlandHoldingCompanySar l	2020
	1.3.4 北京银行股份有限公司	1996.1.29	2,114,2983 万	银行业务	2020 年营业收入 642.99 亿元	INGBankN.V.、北京市国有资产经营有限责任公司、北京能源集团有限责任公司	2020
	1.3.5 临沂市兰山区银通智能机器人商行	2017.3.7		批发零售业务		刘汉芹	2020
	1.4 教育						
	1.4.1 中移（成都）信息通信科技有限公司	2018.9.7	20,000 万	研发、销售、计算机软件、硬件设备	母公司 2020 年营业收入 7,680.70 亿元	中国移动通信有限公司	2020
	1.4.2 南昌菱形信息技术有限公司	2014.6.25	1,000 万	计算机软硬件开发、计算机	-	苏横军、俞霞	2020

年度	细分业务领域客户	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东	建立合作时间
				系统集成、企业管理软件开发			
	1.4.3 北京航空航天大学	1952.10.25	80,459 万元	培养高等学历航空航天人才	-	-	2016
	1.4.4 宁夏歌贝科技有限公司	2020.4.15	100 万元	教学仪器设备、音响设备、舞台演出设备销售	-	陈文青。实际为老客户宁夏天地佳业 2020 年新设主体与公司交易	2020
	1.4.5 成都叮当未来科技有限公司	2018.8.21	200 万元	信息技术咨询服务、会议及展览展示服务	-	熊时杰	2019
	2 显示产品销售收入						
	2.1 深圳市六格玛科技有限公司	2010.3.30	510 万	计算机网络系统工程服务、办公设备维修	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上	骆德志、骆德添	2015
	2.2 北京京东世纪贸易有限公司	2007.4.20	139,799 万美元	批发、零售定型包装食品、保健食品	母公司 2020 年营业收入 8,458.01 亿元	京东香港国际有限公司	2017
	2.3 河南普实电子科技有限公司	2011.6.16	1,010 万	销售电子产品及配件	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上	赵军燕、崔长建	2015
	2.4 上海渠仁电脑科技有限公司	2005.4.7	500 万	销售计算机及配件、系统集成专业领域内的“四技”服务	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上	方宏、张娟美	2015
	2.5 北京和硕立业科技有限公司	2009.3.23	1,100 万	技术咨询、技术开发、会议服务	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上	胡刚、闫红芳	2015
2019 年度	1 视觉系统解决方案						
	1.1 影院						
	1.1.1 江苏金融租	同上	同上	同上	2019 年营业收入 30.66	同上	同上

年度	细分业务领域客户	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东	建立合作时间
	赁股份有限公司				亿		
	1.1.2 广州腾影信息科技有限公司	2016.12.8	500 万	软件开发、信息系统集成	2019 年营业收入规模 2,000-3,000 万	陈斌	2017
	1.1.3 上海星彦影视设备有限公司	同上	同上	同上	2019 年营业收入规模 2,000-3,000 万	同上	同上
	1.1.4 欧力士融资租赁（中国）有限公司	2005.8.1	5,600 万美元	融资租赁业务	母公司欧力士集团 2019/3/31 截止的 2018 年报营业收入为 1,425.22 亿	欧力士（中国）投资有限公司	2016
	1.1.5 万翔影院管理（天津）有限公司	2018.12.25	500 万	影视策划、广告业务	-	万翔影院管理（北京）有限公司	2019
	1.2 企业展示与数字展馆						
	1.2.1 安徽电信规划设计有限责任公司	2000.4.25	12,008 万	建筑智能化、信息网络系统集成	母公司中国通信服务 [0552.HK], 2019 年营业收入 1,179.59 亿	安徽省通信产业服务有限公司	2019
	1.2.2 国家高速铁路青岛技术创新中心	2016.9.5	10,000 万	推进国家高速铁路技术创新中心建设	母公司中国中车 [6001766] 2019 年营业收入 2,290.11 亿元	中国中车青岛市（发起单位）	2019
	1.2.3 中国电信集团系统集成有限责任公司	2001.9.13	54,225 万	与通信、信息相关的系统集成及软件开发	-	中国电信股份有限公司	2019
	1.2.4 沈阳东信友联科技有限公司	2014.7.4	500 万	计算机软硬件技术开发；计算机及辅助设备销售	-	蔡宁、肖林	2019
	1.2.5 杰希爱（北京）投资有限公司	2011.2.25	1,960 万	项目投资、投资管理	-	岳峰、朱婧	2019
	1.3 金融						
	1.3.1 苏州金螳螂文化发展股份有限公司	同上	同上	同上	2019 年营业收入 308.35 亿元	同上	同上

年度	细分业务领域客户	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东	建立合作时间
	1.3.2 中国建设银行股份有限公司	同上	同上	同上	2019 年营业收入 7056.29 亿元	同上	同上
	1.3.3 北京中科金财科技股份有限公司	2003.12.10	33,758 万	软件和信息技术服务	2019 年营业收入 16.72 亿元	沈颀、刘开同、天津滨河数据信息技术有限公司、国盛证券有限责任公司、赫喆	2017
	1.3.4 联通（黑龙江）产业互联网有限公司	2018.3.14	5,000 万	信息系统集成、软件开发	-	联通系统集成有限公司	2019
	1.3.5 江苏高伟达信息技术有限公司	2010.4.20	1,000 万	计算机软件、硬件及相关系统集成开发和销售	母公司高伟达 [300465], 2019 年度营业收入 17.85 亿元	高伟达软件股份有限公司	2019
	1.4 教育						
	1.4.1 北京市海淀区中关村第三小学	-	10 万	初等教育	-	-	2017
	1.4.2 北京联合大学	-	17,592 万	高等教育	-	-	2019
	1.4.3 北大附中香山学校	-	5 万	中等教育	-	-	2015
	1.4.4 北京石油学院附属中学	-	30 万	中等教育	-	-	2015
	1.4.5 辛集市职业技术教育中心	-	6,164 万	培养高中中专学历技术应用人才	-	辛集市教育局（举办单位）	2019
	2 显示产品销售收入						
	2.1 深圳市六格玛科技有限公司	同上	同上	同上	2019 年营业收入规模 2,000 万以上	同上	同上
	2.2 河南普实电子科技有限公司	2011.6.16	1,010 万	销售电子产品及配件	2019 年营业收入规模 2,000 万以上	赵军燕、崔长建	2015
	2.3 江苏新擎捷信息系统工程有 限公司	2016.2.23	1,000 万	计算机、数码产品技术开发, 计算机系统集成	2019 年营业收入规模 1,000-2,000 万	任佳佳、秦杰杰	2015
	2.4 上海渠仁电脑	同上	同上	销售计算机及	2019 年营业收入规模	同上	同上

年度	细分业务领域客户	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东	建立合作时间
	科技有限公司			配件、系统集成专业领域内的“四技”服务	2,000 万以上		
	2.5 杭州哈图科技有限公司	2015.6.2	100 万	技术服务、计算机及办公设备维修	2019 年营业收入规模 500-1,000 万	黄珊珊、王鹏程	2016
2018 年度	1 视觉系统解决方案						
	1.1 影院						
	1.1.1 江苏金融租赁股份有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入 24.37 亿	同上	同上
	1.1.2 上海星彦影视设备有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入规模 3,000 万以上	同上	同上
	1.1.3 广州腾影信息科技有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入规模 2,000-3,000 万	同上	同上
	1.1.4 平湖星光国际影城有限公司	2017.4.1	100 万	电影放映, 日用品销售	-	平湖创信投资管理合伙企业(有限合伙)、杭州听澜文化创意有限公司	2017
	1.1.5 上海百丽宫百新影院有限公司	2018.1.30	2,200 万	电影放映、餐饮服务	-	百老汇戏院有限公司	2018
	1.2 企业展示与数字展馆						
	1.2.1 紫光华山科技服务有限公司	2010.6.18	10,000 万	建筑智能化工程设计与施工、计算机系统集成	2018 年营业收入 2.01 亿	紫光华山科技有限公司, 隶属于上市公司紫光股份	2018
	1.2.2 百厉(上海)多媒体科技有限公司	2015.10.27	280 万美元	计算机软件、音频技术的开发、设计	-	PLAYNETWORK, INC.	2017
	1.2.3 北京神州数码有限公司	2002.9.16	100,000 万	技术开发、技术咨询	-	上海神州数码有限公司、神州数码(中国)有限公司	2018
	1.2.4 中车青岛四方机车车辆股份有限公司	同上	同上	同上	母公司中国中车 [600176] 2018 年营业收入 2,190.83 亿元	同上	同上

年度	细分业务领域客户	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东	建立合作时间
	1.2.5 银川市西夏区国有资产投资控股有限公司	2003.7.18	89,489 万	国有资产运营、房地产租赁	-	银川汇创资本投资控股有限公司	2018
	1.3 金融						
	1.3.1 晋商银行股份有限公司	1998.10.16	583,865 万	银行业务	2018 年营业收入 29.68 亿	山西潞安矿业（集团）有限责任公司、长治市南烨实业集团有限公司、山西金融投资控股集团有限公司、太原市财政局、华能资本服务有限公司	2017
	1.3.2 中国建设银行股份有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入 6,588.91 亿	同上	同上
	1.3.3 北京中科金财科技股份有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入 16.72 亿元	同上	同上
	1.3.4 安徽颐影视听科技有限公司	2005.12.31	1,000 万	音视频智能系统集成工程、信息系统集成工程	-	李广成、潘毅、李盼	2015
	1.4 教育						
	1.4.1 北京市海淀区中关村第三小学	1981	10 万	开办学前教育	-	教育局	2017
	1.4.2 北京大学医学部	-	-	-	-	-	2014
	1.4.3 清华大学环境学院	-	-	-	-	-	2014
	1.4.4 北京博诚众恒科技发展有限公司	2009.4.10	3,000 万	科技开发、设计、制作、代理、发布广告	-	闻秀梅、顾兴兵	2018
	1.4.5 赤峰二中国际实验学校	-	600 万	初等、中等教育	-	-	2018
	2 显示产品销售收入						
	2.1 深圳市六格玛科技有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入规模 2,000 万以上	同上	同上

年度	细分业务领域客户	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东	建立合作时间
	2.2 北京京东世纪贸易有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入规模 4,558.06 亿	同上	同上
	2.3 河南普实电子科技有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入规模 2,000 万以上	同上	同上
	2.4 上海渠仁电脑科技有限公司	同上	同上	同上	2018 年营业收入规模 1,000-2,000 万	同上	同上
	2.5 广州龙元电子科技有限公司	2012.3.30	1,100 万	信息电子技术服务	2018 年营业收入规模 1,000-2,000 万	郭志云、郭志方	2015

注：以上江苏金融、欧力士、中关村租赁等融资租赁合作模式下终端客户基本情况参见本回复问题 26 “（2）请发行人详细说明该模式下各影院终端用户的情况，包括用户名称、所在城市、所处商圈、注册资本、实际控制人、经营年限、经营状况有无异常等。如发行人其他业务领域也存在租赁合作模式，请按照上述要求同等披露。”之回复，其营业规模参见本回复问题 26 “（12）详细说明报告期内影院行业终端用户的经营情况，消费人群数量、消费金额、消费频次是否存在下滑，并结合影院行业发展趋势、影视作品线上发布趋势等说明终端客户是否面临经营风险从而导致的对租赁公司回款风险。”之回复；公司股东超过五名的，列示前五名主要股东；以上经营规模无法从公开渠道获取的，以“-”列示。

公司与上述客户及终端客户之间不存在关联关系。

2020年向临沂市兰山区银通智能机器人商行销售金额为77.91万元，该项目为山东沂水农村商业银行显示项目，项目主要销售内容为幻境软件及配套显示设备。临沂市兰山区机器人商行主要以商用机器人代理销售为特色，在临沂当地服务多个银行、法院、酒店客户，具有当地银行客户渠道资源。同时考虑到当地公司服务响应速度快，且有成本优势，最终用户山东沂水农村商业银行要求项目单位有本地化服务能力。临沂市兰山区机器人商行通过招投标成为山东沂水农村商业银行5G智慧银行建设软硬件采购项目指定供应商，项目总金额为339.84万元，其中的显示系统向发行人公司采购，合同主要内容为幻境软件及配套显示系统设备。保荐机构及注册会计师实地走访了临沂市兰山区银通智能机器人商行及项目最终用户山东沂水农村商业银行，对临沂市兰山区银通智能机器人商行进行了访谈，并现场操作使用该幻境软件及配套显示设备。发行人向临沂市兰山区银通智能机器人商行销售的山东沂水农村商业银行显示项目实现了最终销售，山东沂水农村商业银行现场主要设备、软件等与合同约定相符。

(二) 补充披露对前五大客户的销售情况，包括但不限于订单获取方式、合同双方的主要权利义务、销售的产品、结算方式、主要合同条款、合同期限、发货运输方式、验货方式、产品最终实现销售情况等，结合同业竞争状况详细分析发行人与主要客户交易的可持续性

发行人已在公开发行说明书之“第五节/三/（二）报告期内主要客户情况”补充披露如下：

2、报告期各期，公司向前五大客户的销售情况

年度	序号	前五大客户名称	销售额 (万元)	订单获取方式	合同双方主要权利义务	销售的产品	主要结算方式	发货运输方式	验货方式	产品最终实现销售情况
2020 年度	1	江苏金融	4,932.52	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	NEC 电影放映设备及周边产品	在《融资租赁合同》附表规定的付款条件满足的前提下，买方凭承租人的书面《付款通知书》于 7 个工作日内向卖方指定的银行账户支付设备款	陆运	影院验收	是
	2	上海星彦影视设备有限公司	1,279.30	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	NEC 电影放映设备及周边产品	签订合同后 20 个工作日内，以银行汇款转账方式一次性将上述款项支付至乙方账户	陆运	影院验收	是
	3	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	1,043.50	招投标	卖方提供产品及产品售后、技术服务、维保服务；买方按照合同约定进行付款	控制显示系统、展厅 LED 显示屏、NEC 投影机设备及周边产品	货物验收合格并收到总价款 100% 的增值税发票的 60 日内，支付 90%；总价款的 20% 作为质保金	陆运	买方验收	是
	4	中国证券登记结算有限责任公司	974.63	招投标	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	大数据可视化、内容制作、综合设备管控系统、显示屏及周边产品	设备验收合格 20 个工作日，支付 85%；系统终验合格后 20 个工作日，支付 9%；维保服务满 1 年支付 3%，满 2 年支付 3%	陆运	买方验收	是

	5	深圳市六格玛科技有限公司	831.07	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	NEC 商务投影机	买方收到货之日开始计算，30 天后支付卖方货款	陆运	买方验收	是
2019 年度	1	江苏金融	9,342.45	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	NEC 电影放映设备及周边产品	在《融资租赁合同》附表规定的付款条件满足的前提下，买方凭承租人的书面《付款通知书》于 7 个工作日内向卖方指定的银行账户支付设备款	陆运	影院验收	是
	2	安徽电信规划设计有限责任公司	1,643.01	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	信息化建设及其他配套建设，包含装饰装修、消防改造、水电安装	乙方完成工程量的 50%，甲方支付乙方至工程价款的 20%，乙方完成工程量的 80%，甲方支付乙方至工程价款的 50%，工程竣工验收合格后，甲方支付乙方至工程价款的 70%，经审计部门审核结束，甲方支付乙方至工程审核价款的 95%，留 5% 为质量保修金	陆运	买方验收	是
	3	广州腾影信息科技有限公司	1,204.48	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	NEC 电影放映设备及周边产品	签订本合同后 10 个工作日内，以银行汇款转账方式一次性将上述款项支付至乙方账户	陆运	影院验收	是
	4	上海星彦影视设备有限公司	1,126.95	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	NEC 电影放映设备及周边产品	签订本合同后 20 个工作日内，以银行汇款转账方式一次性将上述款项支付至乙方账户	陆运	影院验收	是
	5	中国建设银行股份有限公司	997.47	招投标	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	LED 显示屏、控制软件及周边产品	验收合格后 30 天支付 75%、审计确认后付到 95%、剩下 5% 作为质保金，买方将金额以银行转账方式支付至卖方指定的银行账户	陆运	买方验收	是
2018 年度	1	江苏金融	7,521.42	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务；买方按照合同约定进行付款	NEC 电影放映设备及周边产品	在《融资租赁合同》附表规定的付款条件满足的前提下，买方凭承租人的书面《付款通知书》于 7 个工作日内向本合同载明的卖方账户支	陆运	影院验收	是

							付设备款			
2	上海星彦影视设备有限公司	2,207.86	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务; 买方按照合同约定进行付款	NEC 电影放映设备及周边产品	甲方于签订本合同后 20 个工作日内, 以银行汇款转账方式一次性将上述款项支付至乙方账户	陆运	影院验收	是	
3	紫光华山科技服务有限公司	1,672.33	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务; 买方按照合同约定进行付款	显示器、软件及周边产品	交付全部设备及产品, 经紫光华山项目经理书面验收确认后, 支付合同总价 75%; 工程整体完工且验收合格, 经紫光华山项目经理书面验收确认后, 支付至合同总价 85%; 整体智能化工程竣工验收合格, 结算后续办理完毕, 经紫光华山项目经理书面验收确认后, 支付至结算总额 95%, 剩余 5%作为工程质量保修金	陆运	买方验收	是	
4	深圳市六格玛科技有限公司	1,023.38	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务; 买方按照合同约定进行付款	NEC 商务投影机	买方收到货之日开始计算, 30 天后支付卖方货款	陆运	买方验收	是	
5	广州腾影信息科技有限公司	1,019.72	商务谈判	卖方提供产品及产品售后、技术服务; 买方按照合同约定进行付款	NEC 电影放映设备及周边产品	签订本合同后 10 个工作日内, 以银行汇款转账方式一次性将上述款项支付至乙方账户	陆运	影院验收	是	

注：对于以上江苏金融等客户存在签署多笔订单的情形，结算方式等条款为其通常合同约定的情形。

在与上述客户签署的主要合同条款方面，对于视觉系统解决方案业务，通常为公司分别向客户提供影院、企业信息与数字展馆、金融和教育视觉系统解决方案的规划、设计、安装调试、竣工验收等服务的约定，公司与该类客户基本上是基于项目的合作，可能是基于单一项目需求的一次性合作，也可能基于多个项目的连续合作；对于商用显示产品销售业务，主要是NEC投影机产品，通常为公司向客户提供的NEC商务投影机及产品售后等服务的约定，公司与客户的合同通常为一年签订一次经销协议（每年的4月1日至次年的3月31日）。

近年来，公司所处的显示行业规模持续增长，我国商业显示行业属于充分竞争市场，从业企业数量较多、竞争较为激烈。市场竞争核心逐步由产品过渡到整体解决方案。经过多年的发展，公司已成为影院、企业信息与数字展馆、金融和教育行业显示领域的重要参与者。视觉系统解决方案终端业务应用行业广泛，且具有基于项目合作的特点，尤其是非影院类视觉系统解决方案业务，对于单一小规模客户持续长期合作的可能性较小，但对于影院类视觉系统解决方案主要客户以及非影院类视觉系统解决方案大型客户交易的可持续性较高。

（三）披露前五大客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，说明报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

1、披露前五大客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因

发行人已在公开发行说明书之“第五节/三/（二）报告期内主要客户情况”补充披露如下：

1、报告期内，公司向前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	排名	是否新增客户	客户名称	销售额	占比
2020 年度	1	否	江苏金融租赁股份有限公司	4,932.52	10.21%
	2	否	上海星彦影视设备有限公司	1,279.30	2.65%
	3	否	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	1,043.50	2.16%
	4	是	中国证券登记结算有限责任公司	974.63	2.02%
	5	否	深圳市六格玛科技有限公司	831.07	1.72%
	合计			9,061.01	18.76%

2019 年度	1	否	江苏金融租赁股份有限公司	9,342.45	16.24%
	2	是	安徽电信规划设计有限责任公司	1,643.01	2.86%
	3	否	广州腾影信息科技有限公司	1,204.48	2.09%
	4	否	上海星彦影视设备有限公司	1,126.95	1.96%
	5	否	中国建设银行股份有限公司	997.47	1.73%
	合计			14,314.36	24.88%
2018 年度	1	否	江苏金融租赁股份有限公司	7,521.42	14.10%
	2	是	上海星彦影视设备有限公司	2,207.86	4.14%
	3	是	紫光华山科技服务有限公司	1,672.33	3.14%
	4	否	深圳市六格玛科技有限公司	1,023.38	1.92%
	5	否	广州腾影信息科技有限公司	1,019.72	1.91%
	合计			13,444.71	25.21%

上海星彦影视设备有限公司为公司影院类合作客户，由于其拥有一定的客户资源和资金实力，经与公司洽谈后于 2018 年度成为公司的新增客户。

紫光华山科技服务有限公司、安徽电信规划设计有限责任公司、**中国证券登记结算有限责任公司**是公司基于宿州市高新区云计算中心展厅、江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心等企业信息和数字展馆项目、**投资者保护宣传电子屏幕项目**需求而合作的客户，分别于 2018 年、2019 年和 **2020 年**成为公司的新增客户。

2、说明报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

报告期内，公司视觉系统解决方案业务主要是针对客户的多样化需求提供的包含规划、设计、安装施工、竣工验收等内容的个性化整体解决方案。对于视觉系统解决方案业务，同一客户的销售价格、不同客户相同产品价格可比性较差。

对于商用显示产品代理销售业务，公司对于同一客户的销售价格参考 NEC 出厂价格变化情况调整对下游客户的销售价格；对不同客户相同产品价格执行全国统一价格。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

对公司主要客户的核查方法、范围、证据等情况详见本回复“问题 13/请保荐机构、申报会计师/（2）说明对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据。”之回复。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、视觉系统解决方案及商用显示产品主要终端客户与公司不存在关联关系；
- 2、公司与影院类视觉系统解决方案主要客户以及非影院类视觉系统解决方案大型客户交易的可持续性较高。
- 3、对于视觉系统解决方案业务，同一客户的销售价格、不同客户相同产品价格可比性较差。对于商用显示产品代理销售业务，公司对于同一客户的销售价格参考 NEC 出厂价格变化情况调整对下游客户的销售价格；对不同客户相同产品价格执行全国统一价格。

问题 13.关于直销和经销模式

根据公开发行说明书，发行人销售模式包括直销和经销模式。

请发行人：（1）按照直销（拆分直销、合作、融资租赁）和经销业务模式分别说明报告期内视觉解决系统和商用显示设备业务实现业务收入的占比、业务流程、主要客户名称等。（2）说明报告期各期前十大直销客户的名称、销售产品类型、数量、价格（同类产品价格存在显著差异的，请说明具体原因）、金额、占比及变动原因、注册地、订单获取方式，说明上海星彦影视 2018 年成立，当年即成为公司第二大客户的原因及合理性。（3）说明经销商遴选的标准、合作模式，列表说明报告期经销商的基本情况，包括名称、区域、资质、经营范围、合作历史、年销售额及占比等，说明报告期经销商变化的原因。（4）说明各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入。（5）说明经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则及给经销商的补贴或返利情况，说明经销模式是否属于买断式经销，销售的

定价模式、结算模式、信用政策、和日常管理制度，发行人对不同经销商是否采用不同的模式，如有，请分类披露，经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况。（6）说明发行人对经销商销售管理控制情况，包括经销商是否具备相应的主体资格及资信能力，库存量、库存期限、终端零售价、折扣比例、保证金支付、经销品牌排他性控制等，经销商管理相关内控是否健全并有效执行，是否通过经销商压货调节发行人业绩。（7）说明发行人与经销商之间的退换货条款，各期实际退换货情况及主要原因、会计处理，前十大经销商终端销售情况，经销商期末库存情况与其销售规模是否相符。（8）结合市场同类产品价格变动情况（考虑销售给经销商价格和终端市场的价格），说明发行人报告期内产品销售价格变动的合理性。（9）说明主要直销客户和主要经销商的业务规模与向发行人的采购内容是否匹配。（10）说明发行人产品的配送方式、运费承担方式，各期金额及会计处理。（11）说明是否存在第三方回款，如存在，说明金额占比、必要性及商业合理性。（12）说明直销客户和主要经销商及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其关联方是否存在关联关系，有无交易、资金往来。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）按照直销（拆分直销、合作、融资租赁）和经销业务模式分别说明报告期内视觉解决系统和商用显示设备业务实现业务收入的占比、业务流程、主要客户名称等。

视觉系统解决方案业务采用直销模式，其中影院类业务可进一步细分为影院直销模式、融资租赁模式和合作模式。

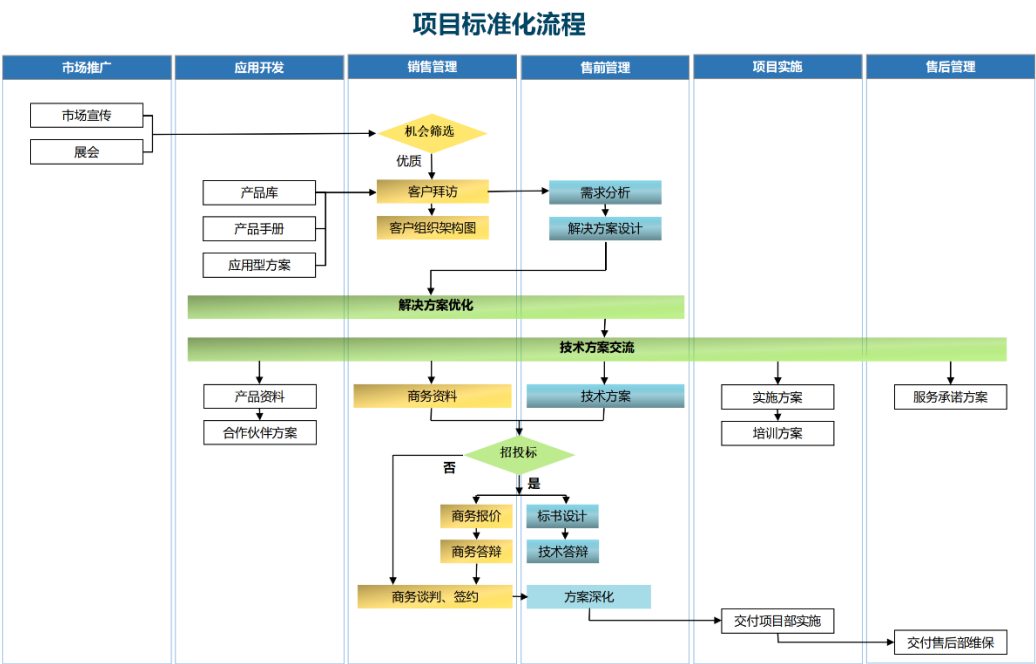
发行人和上海星彦影视设备有限公司、广州腾影信息科技有限公司、北京育华合创影视科技有限公司以及美商西电（北京）科技发展有限公司的影院类业务采用合作模式。发行人和江苏金融租赁股份有限公司、中关村科技租赁有限公司、

欧力士融资租赁（中国）有限公司以及重庆美技融资租赁有限公司的影院类业务采用融资租赁模式。

发行人采用经销模式销售商用显示产品。商用显示产品主要是 NEC 商务投影机。

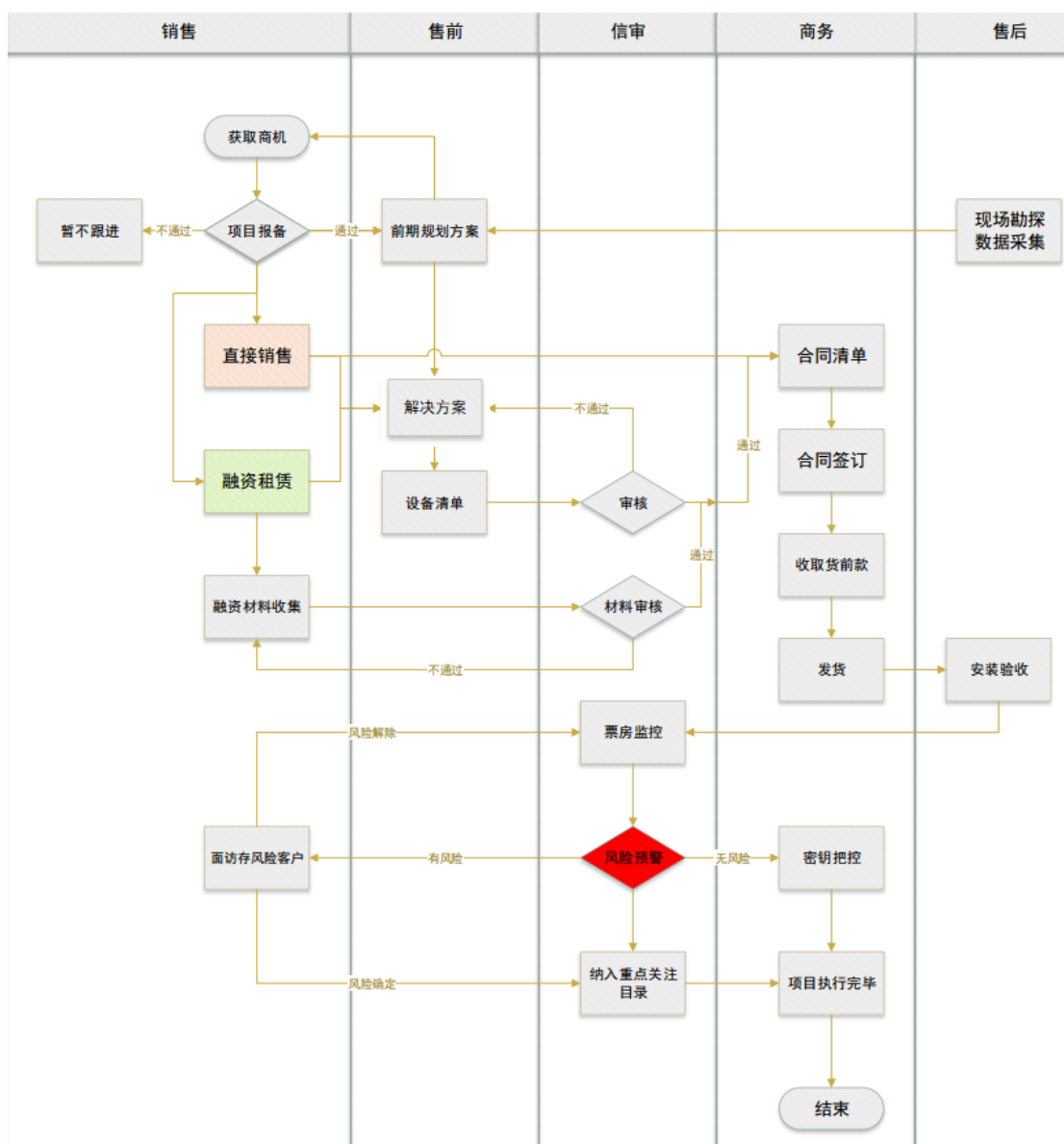
1、报告期内，视觉解决系统和商用显示产品业务的业务流程如下所示：

（1）视觉解决方案——非影院类客户

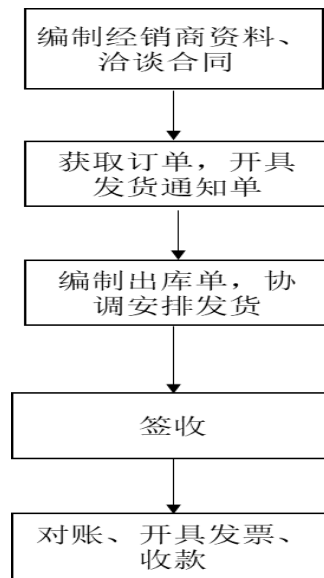


如图所示，公司解决方案的非影院业务流程主要分为机会筛选、项目获取、方案设计、定制开发、实施及运维服务等环节。

(2) 视觉解决方案——影院类客户



(3) 商用显示产品



2、业务收入分类分析、主要客户情况

报告期内，视觉系统解决方案和商用显示产品按照直销和经销业务模式的细分收入及主要客户如下表所示：

单位：元

2020 年			2019 年			2018 年		
直销（视觉解决系统）			直销（视觉解决系统）			直销（视觉解决系统）		
	金额	占比		金额	占比		金额	占比
合作模式	15,067,306.95	3.12%	合作模式	23,931,970.56	4.16%	合作模式	38,063,149.09	7.14%
其中：			其中：			其中：		
上海星彦	12,793,008.81	2.65%	上海星彦	11,269,457.32	1.96%	上海星彦	22,078,620.40	4.14%
广州腾影	1,283,147.68	0.27%	广州腾影	12,044,814.10	2.09%	广州腾影	10,197,170.95	1.91%
北京育华合创影视科技有限公司	-	-	北京育华合创影视科技有限公司	-	-	北京育华合创影视科技有限公司	2,692,397.57	0.50%
美商西电（北京）科技发展有限公司	991,150.46	0.21%	美商西电（北京）科技发展有限公司	617,699.14	0.11%	美商西电（北京）科技发展有限公司	3,094,960.17	0.58%
融资租赁模式	56,169,295.90	11.63%	融资租赁模式	103,078,980.16	17.92%	融资租赁模式	75,214,249.92	14.10%
其中：			其中：			其中：		
江苏金融	49,325,205.64	10.21%	江苏金融	93,424,470.53	16.24%	江苏金融	75,214,249.92	14.10%
中关村租赁	-	-	中关村租赁	-	-	中关村租赁	-	-
欧力士	3,569,311.52	0.74%	欧力士	9,654,509.63	1.68%	欧力士	-	-
重庆美技融资租赁有限公司	3,274,778.74	0.68%						
直销	244,385,658.60	50.58%	直销	281,935,505.35	49.01%	直销	224,812,242.66	42.15%
其中：			其中：			其中：		

中车青岛四方机车车辆股份有限公司	10,435,000.01	2.16%	安徽电信规划设计有限责任公司	16,430,121.95	2.86%	紫光华山科技服务有限公司	16,723,324.65	3.14%
中国证券登记结算有限责任公司	9,746,328.05	2.02%	中国建设银行股份有限公司	9,974,702.68	1.73%	晋商银行股份有限公司	6,840,421.05	1.28%
中国建设银行股份有限公司	6,876,022.04	1.42%	国家高速列车青岛技术创新中心	7,861,364.38	1.37%	中国建设银行股份有限公司	5,753,519.74	1.08%
北京北电科林电子有限公司	5,632,521.46	1.17%	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	7,424,470.81	1.29%	百厉（上海）多媒体科技有限公司	5,523,359.79	1.04%
北京时代联合智慧科技有限公司	5,438,053.11	1.13%	苏州金螳螂文化发展股份有限公司	7,340,522.57	1.28%	北京神州数码有限公司	4,228,943.12	0.79%
其他客户	206,257,733.93	42.69%	其他客户	232,904,322.96	40.48%	其他客户	185,742,674.31	34.83%
小计	315,622,261.45	65.32%	小计	408,946,456.07	71.08%	小计	338,089,641.67	63.39%
经销（商用显示产品）			经销（商用显示产品）					
深圳市六格玛科技有限公司	8310685.34	1.72%	深圳市六格玛科技有限公司	8,210,873.80	1.43%	深圳市六格玛科技有限公司	10,233,799.47	1.92%
北京京东世纪贸易有限公司	7781782.94	1.61%	河南普实电子科技有限公司	6,867,014.81	1.19%	北京京东世纪贸易有限公司	9,898,137.51	1.86%
河南普实电子科技有限公司	7119812.38	1.47%	江苏新擎捷信息系统工程有	5,709,907.25	0.99%	河南普实电子科技有限公司	8,289,167.20	1.55%
上海渠仁电脑科技有限公司	6594153.06	1.36%	上海渠仁电脑科技有限公司	5,373,560.38	0.93%	上海渠仁电脑科技有限公司	8,167,955.30	1.53%
北京和硕立业科技有限公司	5413477.73	1.12%	杭州哈图科技有限公司	5,167,430.31	0.90%	广州龙元电子科技有限公司	7,730,783.50	1.45%
其他客户	132,324,927.92	27.39%	其他客户	135,022,322.41	23.47%	其他客户	150,902,947.65	28.30%
小计	167,544,839.37	34.68%	小计	166,351,108.96	28.92%	小计	195,222,790.63	36.61%
合计	483,167,100.82	100.00%	合计	575,297,565.03	100.00%	合计	533,312,432.30	100.00%

(二) 说明报告期各期前十大直销客户的名称、销售产品类型、数量、价格（同类产品价格存在显著差异的，请说明具体原因）、金额、占比及变动原因、注册地、订单获取方式，说明上海星彦影视 2018 年成立，当年即成为公司第二大客户的原因及合理性

1、报告期各期前十大直销客户情况

2020 年前十大直销客户情况如下表所示：

单位：元

客户名称	收入金额	占比	销售产品类型	合同金额	注册地	订单获取方式
江苏金融	49,325,205.64	10.21%	视觉系统解决方案-影院	58,260,383.00	江苏省南京市	商务谈判
上海星彦	12,793,008.81	2.65%	视觉系统解决方案-影院	14,456,100.00	上海市	商务谈判
中车青岛四方机车车辆股份有限公司	10,435,000.01	2.16%	视觉系统解决方案-展览展示	14,745,850.05	山东省青岛市	招投标
中国证券登记结算有限责任公司	9,746,328.05	2.02%	视觉系统解决方案-展览展示	10,922,212.39	北京市	招投标
中国建设银行股份有限公司	6,876,022.04	1.42%	视觉系统解决方案-金融	7,757,018.61	北京市	招投标
北京北电科林电子有限公司	5,632,521.46	1.17%	视觉系统解决方案-展览展示	6,350,211.90	北京市	商务谈判
北京时代联合智慧科技有限公司	5,438,053.11	1.13%	视觉系统解决方案-影院	6,195,000.00	北京市	商务谈判
成都新寰影院管理有限公司	5,153,097.29	1.07%	视觉系统解决方案-影院	5,895,000.00	四川省成都市	招投标
中移（成都）信息通信科技有限公司	4,861,231.32	1.01%	视觉系统解决方案-展览展示	5,493,191.36	四川省成都市	招投标
中铁十五局集团有限公司	4,561,602.77	0.94%	视觉系统解决方案-展览展示	5,154,611.11	上海市	招投标

2019 年前十大直销客户情况如下表所示：

单位：元

客户名称	收入金额	占比	销售产品类型	合同金额	注册地	订单获取方式
江苏金融	93,424,470.53	16.24%	视觉系统解决方案-影院	106,635,966.00	江苏省南京市	商务谈判
安徽电信规划设计有限责任公司	16,430,121.95	2.86%	视觉系统解决方案-企业展示与数字展馆	18,500,000.00	安徽省合肥市	商务谈判
广州腾影	12,044,814.10	2.09%	视觉系统解决方案-影院	13,984,600.00	广东省广州市	商务谈判
上海星彦	11,269,457.32	1.96%	视觉系统解决方案-影院	12,857,280.00	上海市	商务谈判
中国建设银行股份有限公司	9,974,702.68	1.73%	视觉系统解决方案-金融	11,255,438.00	北京市	招投标
欧力士	9,654,509.63	1.68%	视觉系统解决方案-影院	10,909,596.00	上海市	商务谈判
国家高速列车青岛技术创新中心	7,861,364.38	1.37%	视觉系统解决方案-企业展示与数字展馆	8,990,000.00	山东省青岛市	商务谈判
中车青岛四方机车车辆股份有限公司	7,424,470.81	1.29%	视觉系统解决方案-企业展示与数字展馆	7,810,802.02	山东省青岛市	招投标
苏州金螳螂文化发展股份有限公司	7,340,522.57	1.28%	视觉系统解决方案-金融	8,227,164.60	江苏省苏州市	商务谈判
中国电信集团系统集成有限责任公司	6,809,235.25	1.18%	视觉系统解决方案-企业展示与数字展馆	7,890,950.00	北京市	商务谈判

2018 年前十大直销客户情况如下表所示：

单位：元

客户名称	收入金额	占比	销售产品类型	合同金额	注册地	订单获取方式
江苏金融	75,214,249.92	14.10%	视觉系统解决方案-影院	87,399,469.20	江苏省南京市	商务谈判
上海星彦	22,078,620.40	4.14%	视觉系统解决方案-影院	25,611,200.00	上海市	商务谈判
紫光华山科技服务有限公司	16,723,324.65	3.14%	视觉系统解决方案-企业展示与数字展馆	18,550,000.00	天津市	商务谈判

客户名称	收入金额	占比	销售产品类型	合同金额	注册地	订单获取方式
广州腾影	10,197,170.95	1.91%	视觉系统解决方案-影院	11,867,000.00	广东省广州市	商务谈判
晋商银行股份有限公司	6,840,421.05	1.28%	视觉系统解决方案-金融	7,934,888.48	山西省太原市	招投标
中国建设银行股份有限公司	5,753,519.74	1.08%	视觉系统解决方案-金融	6,669,883.00	北京市	招投标
百厉（上海）多媒体科技有限公司	5,523,359.79	1.04%	视觉系统解决方案-企业展示与数字展馆	6,153,900.00	上海市	商务谈判
北京神州数码有限公司	4,228,943.12	0.79%	视觉系统解决方案-企业展示与数字展馆	5,032,860.00	北京市	商务谈判
平湖星光国际影城有限公司	4,202,232.64	0.79%	视觉系统解决方案-影院	4,914,500.00	浙江省嘉兴市	商务谈判
中车青岛四方机车车辆股份有限公司	4,175,279.49	0.78%	视觉系统解决方案-企业展示与数字展馆	4,853,000.00	山东省青岛市	招投标

2018 年至 2020 年前 10 大直销客户收入占总收入比分别为 29.05%、31.68% 和 23.76%，发行人与前十大直销客户合作的都是视觉系统解决方案，包括影院类、金融类、企业展示与数字展馆类。

影院类业务由公司与终端影院用户直接洽谈，具体项目中相同产品价格因谈判结果略有波动。各期影院类视觉系统解决方案销售产品类型、数量及价格详见“问题 6/（一）/4、公司需要先期垫付设备采购款的原因、提供服务的内容、各期销售产品名称、金额、数量及占比”之回复。非影院类业务是定制化的项目，从方案创意策划、软件开发、内容制作到设备选型、销售到运维的全价值链服务，销售数量、价格不适用该情形。

报告期内持续合作的前十大直销客户包括江苏金融、上海星彦、欧力士、广州腾影、中车青岛四方机车车辆股份有限公司。客户及客户收入金额的变动主要因为：

(1) 发行人视觉系统解决方案-非影院类业务定制化程度相对较高。公司针对客户的多样化需求提供包含规划、设计等内容的个性化整体解决方案。每个项目的具体收费根据客户需求、项目内容的不同而不具有可比性；

(2) 视觉系统解决方案-影院类业务收入因每年开发的终端影院数量、选择的合作方式不同，造成来自各融资租赁公司收入金额及占比发生波动。

2、说明上海星彦影视 2018 年成立，当年即成为公司第二大客户的原因及合理性

上海星彦于 2018 年 3 月成立，包含两名股东，其中控股股东张捷持股 80%。上海星彦股东在影院行业有一定的客户沉淀，并与影院周边设备厂商有较好的合作关系，在上海星彦创立前期就积累了一定的客户资源和融资资源，因此上海星彦被 NEC 认定为 VIP 客户。发行人与上海星彦 2018 年、2019 年和 2020 年都签订了《NEC 数字放映设备战略合作协议》。报告期内，上海星彦共向发行人采购数字放映机 219 台。

公司向上海星彦销售 2018 年确认收入 2,207.86 万元，2019 年确认收入 1,126.95 万元，2020 年确认收入 1,279.30 万元。报告期内相关终端影院经营无异常。根据公司与上海星彦的合同，通常公司收到全款发货。公司与上海星彦合作项下的影院项目全部由终端影院进行验收，公司取得项目验收单据后确认收入。截至本反馈回复签署日，所有款项已收到。

综上，上海星彦 2018 年成立当年即成为公司第二大客户具有合理性。上海星彦与发行人不存在关联关系，也不存在利益输送。

(三) 说明经销商遴选的标准、合作模式，列表说明报告期经销商的基本情况，包括名称、区域、资质、经营范围、合作历史、年销售额及占比等，说明报告期经销商变化的原因。

发行人于 2015 年开始从事 NEC 商务投影机的经销业务。发行人与下游经销商的合作模式为买断式销售。发行人与 NEC 共同维护和管理近百家经销商，每年公司、NEC 与经销商签订三方的商务投影机经销商合同，经销商在授权区域内负责产品的销售及相关工作。

经销商选择标准：1、合法经营，遵守商业道德、商业信用与法律法规；2、无不良的信誉记录和社会评价；3、具有一定的经济实力，有良好的办公场所和充足的流动资金；4、具有经营公司产品所需要的社会关系及丰富的客户资源，具有一定的可持续开发市场的能力；5、经营者具有与公司产品有关的专业知识和从业经验，有一定的经营管理能力。

此外，公司与北京京东世纪贸易有限公司 2017 年开始合作，属于电商平台入仓模式。电商平台入仓模式下，公司与电商平台对接销售及物流，但不直接面对终端消费者。公司委托第三方物流将商品发往电商平台的仓库，由电商平台负责订单管理及后续的物流配送。北京京东世纪贸易有限公司对应的电商平台是京东商城，销售 NEC 电商型号的投影机。

2018 年、2019 年和 2020 年公司合作的经销商（含京东）分别为 109 家、117 家和 157 家。2020 年经销商数量增加较多，系由于 2020 年 10 月起 NEC 对投影机产品线进行整合，将原教育投影机并入了商务投影机产品线，同辉信息经销的产品型号因此增加，发行人增加了教育投影机的经销商。公司与绝大多数经销商保持着多年合作关系，报告期内存在部分经销商退出和新增的情况，具体变化情况详见本题“（四）说明各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入”之回复，主要变化原因包括经销商自身业务方向的转移、市场化的优胜劣汰等。报告期合作的经销商区域分布如下表所示：

区域	2020 年家数	2019 年家数	2018 年家数
线上（即京东）	1	1	1
线下	2020 年家数	2019 年家数	2018 年家数
其中：华北	34	19	20
华东	48	33	34
华南	13	14	11
西南	9	8	7
华中	12	13	12
东北	13	11	10
其他	27	18	14
总计	157	117	109

注：新增教育投影机经销商以华东、华北地区居多

经销商主要从事投影机等商用显示产品等渠道销售，不需要特殊的经营资质。报告期各期合作的前 10 大经销商基本情况公司已在公开发行说明书“第五节业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（二）报告期内主要客户情况”中补充披露如下：

5、报告期各期，公司主要经销客户情况

报告期内公司经销业务产品基本为 NEC 商务投影机。报告期各期，经销业务前十大客户情况、销售额等情况如下：

2018年前10大经销商（含京东）的基本情况如下：

单位：元

经销商名称	收入金额	占商用显示产品业务收入比	销售区域	经营范围	成立时间	合作历史
深圳市六格玛科技有限公司	10,233,799.47	5.24%	华南	一般经营项目是：电子产品、投影设备、办公设备、电子白板、教学设备、显示系统、建筑智能化管理系统、办公自动化系统、会议音响扩声系统、远程会议系统、专业舞台灯光系统、监控系统、检测系统、防盗报警系统、计算机网络系统、出入口收费管理系统、门禁考勤系统、公共广播系统的研发、设备租赁及上门维修等	2010 年 3 月	2015 年开始合作至今
北京京东世纪贸易有限公司	9,898,137.51	5.07%	华北	批发、零售定型包装食品、保健食品（不涉及国营贸易管理商品；涉及配额许可证管理商品的按照国家有关规定办理申请手续）；批发兽药；道路货物运输；机器人生产与组装；计算机软件生产；销售自产产品；基础软件服务；技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、技术培训等	2007 年 4 月	2017 年开始合作至今
河南普实电子科技有限公司	8,289,167.20	4.25%	其他	销售：电子产品及配件、计算机软件、计算机及周边设备、通讯设备、教学仪器、音响设备、数码产品、投影仪及相关设备、办公用品、多媒体设备、五金交电、仪器仪表、体育器材、实验室器材、照明设备；计算机软件技术开发；计算机系统服务；安全技术防范工程；计算机系统集成；电子产品维修及技术服务；通讯设备技术咨询；室内外装饰装修设计及施工；计算机软件开发，投影	2011 年 6 月	2015 年开始合作至今

				机的租赁及技术服务。		
上海渠仁电脑科技有限公司	8,167,955.30	4.18%	华东	计算机软硬件、网络信息、系统集成专业领域内的“四技”服务，商务咨询（除经纪），会务服务。销售计算机及配件，办公用品，日用百货，机电设备，五金交电，电子产品，建筑装潢材料。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2005 年 4 月	2015 年开始合作至今
广州龙元电子科技有限公司	7,730,783.50	3.96%	华南	信息电子技术服务;电子产品批发;软件零售;电子产品零售;软件服务;软件批发;软件开发;其他办公设备维修;电子、通信与自动控制技术研究、开发。	2012 年 3 月	2015 年开始合作至今
深圳市津铭科技有限公司	4,836,391.27	2.48%	华南	电子产品、投影机、电子白板、实物展台、办公设备、计算机软硬件的技术开发与销售;国内贸易(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外);从事货物、技术进出口业务(不含分销、国家专营专控商品)。	2012 年 7 月	2015 年开始合作至今
北京和硕立业科技有限公司	4,712,466.79	2.41%	华北	技术推广、技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；经济贸易咨询；投资咨询；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件开发；销售自行开发后的产品、计算机、软件及辅助设备、电子产品、通讯设备等	2009 年 3 月	2015 年开始合作至今
江苏新擎捷信息工程有限公司	4,367,740.25	2.24%	华东	计算机、数码产品技术开发、技术服务；计算机网络工程；计算机系统集成；综合布线工程设计、施工；企业营销策划；数码产品、计算机软硬件及周边设备、通讯器材、电子产品、多媒体设备及配件、办公自动化设备的销售、维修及安装。 （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2016 年 2 月	同一控制下经销商南京橙悦数码科技有限公司成立于 2014 年，2015 年开始与公司合作，后更换合作主体江苏新擎捷
重庆恒日科技有限责任公司	4,355,320.20	2.23%	西南	投影机、音响设备、社会公共安全设备的销售、维修，会议及展览服务，计算机系统服务、计算机系统集成，销售计算机软硬件、通信设备、电线电缆、舞台灯光设备、机械设备、乐器、照明设备、数字电影播放器、摄像器材、文教体育用品、服装、五金交电、电子元器件、家具、皮革制品、实验室成套设备、视频会议系统设备、拼接电视墙、液晶显示器、监控设备、LED 电子显示屏，广播电视设备的销售、维修、技术	2011 年 5 月	2015 年开始合作至今

				服务, 计算机平面设计、动漫设计, 网络设备、投影器材租赁。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动。)		
成都誉创数码科技有限公司	4,333,829.37	2.22%	西南	计算机软件开发; 销售: 五金交电、家用电器、电子产品、通讯设备及器材; 计算机和办公设备上门维修。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可经营)。	2007年8月	2015年开始合作至今

注: 上表中对于部分内容较多的经营范围进行了一定省略, 下同

2019年前10大经销商(含京东)的基本情况如下:

单位: 元

经销商名称	收入金额	占商用显示产品业务收入比	销售区域	经营范围	成立时间	合作历史
深圳市六格玛科技有限公司	8,210,873.80	4.94%	华南	同上	2010年3月	2015年开始合作至今
河南普实电子科技有限公司	6,867,014.81	4.13%	其他	同上	2011年6月	2015年开始合作至今
江苏新擎捷信息工程有限公司	5,709,907.25	3.43%	华东	同上	2016年2月	2015年开始合作至今
上海渠仁电脑科技有限公司	5,373,560.38	3.23%	华东	同上	2005年4月	2015年开始合作至今
杭州哈图科技有限公司	5,167,430.31	3.11%	华东	一般项目: 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 计算机及办公设备维修; 日用家电零售; 计算机软硬件及辅助设备批发; 家用电器批发; 日用电器修理; 文具用品批发; 办公设备批发; 广播影视设备批发; 通讯设备批发; 家用视听设备零售; 计算机软硬件及辅助设备零售; 电子办公设备零售; 通信设备零售; 互联网销售(除销售需要许可的商品); 通讯设备修理; 软件开发; 办公设备租赁服务; 人工智能硬件销售; 数字文化创意技术装备销售; 照相器材及望远镜批发; 专业保洁、清洗、消毒服务(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)。	2015年6月	2016年开始合作至今
广州龙元电子科技有限公司	4,706,186.17	2.83%	华南	同上	2012年3月	2015年开始合作至今
北京京东世纪贸易有限公司	4,383,886.07	2.64%	华北	同上	2007年4月	2017年开始合作至今

						作至今
北京和硕立业科技有限公司	4,277,194.10	2.57%	华北	同上	2009年3月	2015年开始合作至今
成都誉创数码科技有限公司	3,978,133.18	2.39%	西南	同上	2007年8月	2015年开始合作至今
石家庄诚铭科技有限公司	3,798,767.66	2.28%	华北	计算机技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，经济贸易信息咨询（金融、证券、期货、教育、投资咨询除外）；计算机、投影仪的维修；文化艺术交流活动策划；展览展示服务，会议服务；设计、制作、代理国内广告业务，发布国内户外广告业务；计算机、投影仪的租赁等	2018年1月	2018年开始合作至今

2020年前10大经销商（含京东）的基本情况如下：

单位：元

经销商名称	收入金额	占商用显示产品业务收入比	销售区域	经营范围	成立时间	合作历史
深圳市六格玛科技有限公司	8,310,685.34	4.96%	华南	同上	2010年3月	2015年开始合作至今
北京京东世纪贸易有限公司	7,781,782.94	4.64%	华北	同上	2007年4月	2017年开始合作至今
河南普实电子科技有限公司	7,119,812.38	4.25%	其他	同上	2011年6月	2015年开始合作至今
上海渠仁电脑科技有限公司	6,594,153.06	3.94%	华东	同上	2005年4月	2015年开始合作至今
北京和硕立业科技有限公司	5,413,477.73	3.23%	华北	同上	2009年3月	2015年开始合作至今
杭州哈图科技有限公司	4,722,415.91	2.82%	华东	同上	2015年6月	2016年开始合作至今
成都誉创数码科技有限公司	4,525,228.68	2.70%	西南	同上	2007年8月	2015年开始合作至今
广州龙元电子科技有限公司	4,370,248.69	2.61%	华南	同上	2012年3月	2015年开始合作至今
江苏新擎捷信息工程有限公司	3,225,502.67	1.93%	华东	同上	2016年2月	2015年开始合作至今
上海其立信息科技有限公司	3,030,333.63	1.81%	华东	从事信息科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，网络工程，计算机系统服务，计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安	2012年4月	2018年开始合作至今

				全专用产品)、投影机、 音响、数码产品、通讯器 材、汽车零配件、日用百 货、工艺礼品、电子产品 的销售,商务咨询(除经 纪)		

从上述表格中可知,报告期各期前 10 大经销商较稳定,绝大多数经销商从 2015 年发行人开始从事商务投影机经销业务开始合作。2018 年至 2020 年前 10 大经销商收入占商用显示产品收入比例分别为 34.28%、31.54%和 32.88%。

(四) 说明各期经销商进入、退出及存续情况,报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入

报告期内,公司的经销商(含京东)新增和退出情况如下:

项目	变动总数(个)	按销售金额分层	数量(个)
2017 年产生销售收入的经销商数量	94	-	
2018 年新增	23	500 万元以上	0
		100-500 万元	2
		10-100 万元	13
		10 万元以下	8
2018 年减少	8	500 万元以上	0
		100-500 万元	1
		10-100 万元	4
		10 万元以下	3
2018 年产生销售收入的经销商数量	109	-	
2019 年新增	23	500 万元以上	0
		100-500 万元	3
		10-100 万元	10
		10 万元以下	10
2019 年减少	15	500 万元以上	0
		100-500 万元	0
		10-100 万元	8
		10 万元以下	7
2019 年产生销售收入的经销商数量	117	-	
2020 年新增	58	500 万元以上	0
		100-500 万元	2

		10-100 万元	33
		10 万元以下	23
		500 万元以上	0
		100-500 万元	0
2020 年减少	18	10-100 万元	5
		10 万元以下	13
		-	
		-	
2020 年产生销售收入的经销商数量	157	-	
2017 年至今持续合作的经销商数量	65	-	

注 1：同一控制下多家经销商数量按一家计算数量。

注 2：新增数量，是指上一年度未向发行人采购产品，而本期向发行人采购产品的经销商客户数量。

注 3：退出数量，是指上一年度向发行人采购产品，而本期未向发行人采购产品的经销商客户数量。

注 4：持续合作数量，是指 2017 年至 2020 年持续向发行人采购产品的经销商客户数量。

由上表可知，报告期内持续合作的经销商占比较高，报告期内均有新增、退出经销商的情况，大部分新增和减少的经销商收入位于 100 万以下，公司主要经销商客户在报告期内保持稳定。

持续合作经销商收入贡献情况如下表所示：

单位：元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
持续合作经销商产生的销售收入	118,594,582.67	131,858,097.81	175,039,435.68
商用显示产品收入	167,544,839.37	166,351,108.96	195,222,790.63
持续合作经销商收入占比	70.78%	79.26%	89.66%
迭代率（上一年占比-下一年占比）	8.48%	10.40%	10.34%

持续合作经销商指 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年均产生销售收入的经销商，随着新增经销商的加入，持续合作经销商收入占比随之递减（10%左右的合理迭代），但仍在报告期内保持较高比例。

（五）说明经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则及给经销商的补贴或返利情况，说明经销模式是否属于买断式经销，销售的定价模式、结算模式、信用政策、和日常管理制度，发行人对不同经销商是否采用不同的模式，如有，请分类披露，经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况

1、收入确认原则、费用承担原则以及经销商的补贴或返利情况

公司根据经销商合同书约定将商用显示产品运送至经销商指定地点，交付并经经销商签收后确认收入。商品签收后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，购买方能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，取得了相关商品控制权。商品销售收入可以实现，符合企业会计准则的规定。

公司与京东电商平台采取定期结算机制，以确认该周期内的销售额并进行相应款项的结算，公司根据京东当期实际销售金额向京东电商平台开具发票，京东电商平台则在收到发票后根据发票金额安排付款，一般 7 个工作日付款。在此模式下，公司根据京东电商平台向公司定期开具的销售结算单等确认单据进行收入确认。

公司一般承担发送货物给经销商和京东商城仓库的运费，未承担其他费用。

在商用显示产品业务中，通常发行人会对下游经销商制定一定的销售考核目标，并根据经销商销售完成情况给予经销商一定的销售返利。每年年初，公司和经销商进行商业谈判时，确认当年经销商销售目标，公司根据经销商产品的签约量以及新市场开发情况等信息，确认对经销商的销售返利政策。

返利按照上季度发货进行初步计算，结合当季度回收上季度应收款情况，于当季度第 1 个月进行计算，当季度第 2 个月起以销售折扣方式给予经销商返利，额度一般在 1%~2% 左右，经销商须在返点核准后 2 个月内提货折让完毕，逾期视为自动放弃该返点，所有核算的返点折扣在当季度消化完毕。返利的授予除了考量经销商销售量的达标率，还综合考虑市场活动计划、遵守销售区域约定、诚实守信行为等因素。

公司对京东电商平台的返利计算规则和上述经销商的规则不同，采用的是毛利保护的形式。当电商平台销售公司产品时，当期实现的毛利率未达到平台预期，对于差额部分公司以销售折扣的方式给予补足，此为毛利保护。

报告期内，经销商客户返利金额及占比如下表所示：

单位：元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
经销商返利金额	2,079,203.00	2,640,416.50	2,893,888.45
京东毛利保护	344,170.51	333,315.14	75,000.00
返利总和	2,423,373.51	2,973,731.64	2,968,888.45

商务投影机收入	166,384,936.15	162,787,129.17	188,144,390.28
返利金额占比	1.46%	1.83%	1.58%

2、经销模式、销售的定价模式、结算模式、信用政策、和日常管理制度

公司与京东的合作方式与其他经销商不同。京东电商平台支持客户七天无理由退换货，公司在京东商城实现对外销售后，定期与其结算，以确认该周期内的销售额并进行相应款项的结算。公司与其他经销商均是买断式销售，经销商在采购公司产品后，除因产品出现质量问题，并经公司确认后要求退换货外，其他情况均不得要求退换货，经销商自行承担产品销售、库存等风险。

（1）经销商的定价模式、结算模式、信用政策、和日常管理制度

发行人和 NEC 通过制定《NEC 商务投影机认定经销商政策》对经销商进行共同管理，该办法主要明确了销售产品类型、市场管理和利润管理、合同量、销售支持政策等。经销商每年都会签订 NEC 商务投影机经销商合同书、NEC 商务投影机认定经销商政策确认书及进货量承诺书。

授权经销商应在认定的销售区域进行 NEC 商用显示产品的销售，并遵守 NEC 制定的指导建议价格体系进行销售。NEC 定期向经销商发布产品的指导建议价格体系，并根据市场情况对指导建议价格体系做出调整。

发行人对经销商采用较为谨慎的信用政策，需对经销商的历史合作信用记录、注册资本、业务规模、过去一年提货量、销售预期等基本情况进行审核，通过审核的经销商才可获得发行人给予的一定信用额度。

发行人每年年初对经销商进行信用评估并设定信用额度，并在当年对其信用额度使用情况进行跟踪，即时调整。若经销商支付货款出现逾期，信用额度和账期都会被下调，且其需要重新累计信用 3 个月，如无逾期现象发生且已支付完成全部货款，可以申请重新授信。对于具有信用额度的经销商，发行人一般为其提供到货后 30 天的账期。经销商在信用额度内提货，若提货总额超过信用额度，则超过部分必须以现款方式支付。

经销商采购周期根据其年度销售金额规模不同，采购周期和备货情况存在差异，如深圳市六格玛科技有限公司等前十大经销商每月会多次下单采购，年销售金额在 100 万以上的经销商每月下单一次以上，年销售金额低于 100 万元的经销

商则根据其备货量实际情况不定期下单。公司与经销商每个月月末就该月收货验收的产品数量、规格型号、金额对账确认。

(2) 京东电商的定价模式、结算模式、信用政策

京东通过京东商城进行 NEC 商务投影机电商机型的销售，并遵守 NEC 制定的指导建议价格体系进行销售。

京东没有被授予信用额度。京东与公司 2018 年与 2019 年、2020 年的结算模式略有不同，2018 年以 60 天为周期进行结算，2019 年和 2020 年以 45 天为周期进行结算，京东于结算单核定付款日起 7 个工作日付款。

3、经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况

发行人每周统计经销商的进销存情况，按月了解当月的销售情况、库存情况。但因经销模式是买断式的，电子产品下游非常分散，故不会去了解产品的最终流向。经销商购买商用显示产品后，通常销售给学校、培训机构、商用客户、工程项目、政府单位用于会议室、教育教学等。

公司销售给京东电商平台的产品，通过线上平台销售给广大消费者，具体分布与其平台的活跃用户群体的分布地区相关。

(六) 说明发行人对经销商销售管理控制情况，包括经销商是否具备相应的主体资格及资信能力，库存量、库存期限、终端零售价、折扣比例、保证金支付、经销品牌排他性控制等，经销商管理相关内控是否健全并有效执行，是否通过经销商压货调节发行人业绩

1、发行人对经销商销售管理控制情况

发行人对签约经销商销售管理控制情况如下所述：

每年公司和 NEC 都会制定当年的商务投影机认定经销商政策，并与经销商签署三方的商务投影机经销商合同书，并遵循合同约定对经销商进行管理。每年的商务投影机认定经销商政策内容基本一致。

公司与京东每年签订的是产品购销协议，协议约定了双方的权利和义务。

(1) 经销商的主体资格及资信能力

发行人在与经销商签约前都会获取营业执照复印件，通过公开渠道查看其基本信息，是否存在违法违规的情况等。通常发行人授予经销商信用额度时，会查阅经销商的历史合作信用记录，获取其财务经营信息，取得担保函等。担保函主要由经销商的法定代表人、股东或者法定代表人的直系亲属作出，如果经销商不履行合同义务，担保人对被担保人的债务承担无限连带责任。担保人需要提供房产或者车辆等财产证明文件证明其具有担保能力。

（2）库存管理

发行人为经销商开通了公司 BPM 系统账号，经销商可以登录查看其签约投影机型号的库存、单价、剩余信用额度等，并可在 BPM 系统上直接下单订货。公司每周会按照产品型号详细汇总和核对经销商的到货、销售和库存情况；每月会分析经销商商务投影机的月度销售和运营情况。每年 3 月底，公司会对经销商全年的进销存情况进行汇总并与厂商沟通。

报告期内，发行人会根据当年经销商的签约量设定库存警示线。超过库存警示线时，发行人会干涉经销商提货。报告期内，公司主要经销商采购的产品均能较快实现销售，期末库存量较为合理，不存在经销商渠道压货、突击进货的情形。

在京东电商平台入仓模式下，京东的采购逻辑是少买多次、一般保有 25 天的合理库存。

（3）价格管理

授权经销商应在认定的销售区域进行商用显示产品的销售，并遵守 NEC 制定的指导建议价格体系进行销售，指导价格会定期调整。

（4）折扣比例

2018 年至 2020 年，发行人以商业折扣方式给予经销商（含京东）的折扣率占比分别为 1.58%、1.83%和 1.46%。

（5）保证金支付

公司根据《NEC 商务投影机认定经销商政策》对所有签订销售合同的经销商收取管理押金。经认定违反渠道管理规范 5 日内拒不缴纳罚款的经销商，将全额扣除管理押金并同时取消合作关系。

在京东电商平台入仓模式下，公司根据协议需要在协议签订的 7 个工作日内以电汇方式向京东缴纳一定金额的保证金。

（6）经销品牌排他性控制

报告期内，发行人经销商存在同时经销其他品牌产品的情况，主要因为商用显示行业所涉及的产品、服务种类繁多，经销商为充分利用自身销售资源，保证经营的持续稳定，一般不会仅销售单一品牌或者单一种类的产品。

综上，通过对经销商的主体资格审查、库存管理、价格管理、保证金收取等方式，发行人对经销商管理的内控是健全并有效执行的。

2、发行人未通过经销商压货调节业绩

公司商用显示产品业务组合的应收账款净值 2020 年底为 1,176.40 万元，2019 年底为 360.39 万元，2018 年底为 1,084.69 万元，占商用显示产品业务的收入比例较低，如下表所示。

单位：元

项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31
商用显示产品营业收入	167,544,839.37	166,351,108.96	195,222,790.63
商用显示产品应收账款净值	11,764,019.45	3,603,889.61	10,846,883.85
应收账款净值占营业收入比例	7.02%	2.17%	5.56%

2019 年应收账款净值较小，主要两方面因素：①因为 2019 年商业显示产品销售收入整体下降，应收账款下降；②春节放假时间较早，公司建议客户提早备货，年底很多货款已经收到。

2020 年应收账款增加，主要因为：①投影机等产品市场需求增加，营业收入上升；②疫情等大环境因素影响，经销商整体回款略有变慢。

除此以外，发行人不存在采用放宽信用政策、向经销商压货调节业绩的情形。

（七）说明发行人与经销商之间的退换货条款，各期实际退换货情况及主要原因、会计处理，前十大经销商终端销售情况，经销商期末库存情况与其销售规模是否相符

1、发行人与经销商之间的退换货条款，各期实际退换货情况及主要原因、会计处理

(1) 除京东外，公司与经销商均是买断式销售，非因产品质量、损伤等问题，不允许退换货。发行人、NEC 与经销商三方协议中的退换货条款为“NEC 除产品质量法等相关法律法规规定的强制性责任和本合同的责任以外，对买方不承担任何有关对象商品的质量保证责任”。实务中，发行人和经销商极少出现换货情形，基本经销商收货时发现型号不匹配或产品受损就会及时告知发行人并进行换货。在换货当期，退回产品和换出产品调整库存商品相关明细项。

(2) 发行人与京东每年签订的是产品购销协议，根据合同约定发行人接受任何原因的退货，实务中发生的退货主要是因为京东商城销售产品，客户收到产品之日起七日内可以无理由退货，且产品有质量问题的可以 15 天内免费换新。

京东商城报告期内发生的退货金额如下表所示：

单位：元

年度	2020 年	2019 年	2018 年
退货金额	699,057.00	541,544.00	752,302.00

公司根据京东定期出具的以其对外销售且已过 7 天无理由退换期、15 天内免费换新期的销售单据与其对账确认收入。发生退货的商品未确认销售收入，公司收回该货物后会计处理为：借记库存商品，贷记发出商品。公司收到退货后，如果是质量问题可以向 NEC 进行换货，如果是消费者主观原因实施的 7 天无理由退货的情况，则公司会在向经销商销售时以特价机进行销售，一般为 95 折。

京东商城上述退货的绝大部分原因是客户心理主观原因进行了 7 天无理由退货，很少出现因产品质量原因退货的情况。

2、前十大经销商终端销售情况，经销商期末库存情况与其销售规模是否符合

前十大经销商终端销售情况详见本题“（五）/3、经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况”之回复。

报告期各期前十大经销商的库存数量与销售数量如下表所示：

单位：台

2018 年前十大经销商名称	销售数量	库存数量	库存/销售
深圳市六格玛科技有限公司	3,470	777	22.39%
北京京东世纪贸易有限公司	3,246	269	8.29%
河南普实电子科技有限公司	3,170	409	12.90%
上海渠仁电脑科技有限公司	2,399	643	26.80%
广州龙元电子科技有限公司	2,968	839	28.27%
深圳市津铭科技有限公司	1,885	315	16.71%
北京和硕立业科技有限公司	1,683	229	13.61%
江苏新擎捷信息工程有限公司	2,076	567	27.31%
重庆恒日科技有限责任公司	1,618	278	17.18%
成都誉创数码科技有限公司	1,703	216	12.68%
2019 年前十大经销商名称	销售数量	库存数量	库存/销售
深圳市六格玛科技有限公司	3,333	539	16.17%
河南普实电子科技有限公司	3,554	521	14.66%
江苏新擎捷信息工程有限公司	2,236	538	24.06%
上海渠仁电脑科技有限公司	2,072	637	30.74%
杭州哈图科技有限公司	1,968	336	17.07%
广州龙元电子科技有限公司	2,226	657	29.51%
北京京东世纪贸易有限公司	3,184	282	8.86%
北京和硕立业科技有限公司	1,257	320	25.46%
成都誉创数码科技有限公司	1,803	325	18.03%
石家庄诚铭科技有限公司	1,603	160	9.98%
2020 年前十大经销商名称	销售数量	库存数量	库存/销售
深圳市六格玛科技有限公司	2,563	139	5.42%
北京京东世纪贸易有限公司	3,437	305	8.87%
河南普实电子科技有限公司	2,570	268	10.43%
上海渠仁电脑科技有限公司	2,191	425	19.40%
北京和硕立业科技有限公司	1,057	128	12.11%
杭州哈图科技有限公司	1,864	213	11.43%
成都誉创数码科技有限公司	1,500	275	18.33%
广州龙元电子科技有限公司	2,094	306	14.61%
江苏新擎捷信息工程有限公司	1,290	74	5.74%
上海其立信息科技有限公司	841	250	29.73%

注：以上数据由经销商确认提供

各报告期主要经销商库存销售比较为稳定，不存在发行人压货至经销商的情形，符合其实际经营情况。

（八）结合市场同类产品价格变动情况（考虑销售给经销商价格和终端市场的价格），说明发行人报告期内产品销售价格变动的合理性

2020 年市场同类产品价格与 NEC 产品的价格情况如下：

单位：元

机型	NEC		索尼		明基		奥图码		行业平均	
	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格
流量机	2,190	3,860	2,230	3,900	2,100	2,900	2,010	2,860	2,093	3,163
价值机	4,080	5,280	4,150	5,100	3,900	4,600	3,920	5,090	3,963	4,863
高清机	5,910	7,860	5,980	7,600	5,750	6,560	5,530	7,890	5,697	7,287
高端机	10,250	11,280	10,580	11,900	9,600	10,550	9,860	10,590	9,963	10,697
电商机	2,680	3,760	2,690	3,780	2,100	3,650	2,550	4,100	2,393	3,753

注：上表中同类产品价格数据来源于同类产品经销商的价格统计

2019 年市场同类产品价格与 NEC 产品的价格情况如下：

单位：元

机型	NEC		索尼		明基		奥图码		行业平均	
	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格
流量机	2,150	3,800	2,200	3,800	2,050	2,800	2,000	2,800	2,083	3,133
价值机	4,000	5,200	4,100	5,000	3,800	4,500	3,900	5,000	3,933	4,833
高清机	5,860	7,800	5,900	7,500	5,600	6,500	5,500	7,800	5,667	7,267
高端机	10,200	11,200	10,500	11,000	9,500	10,500	9,800	10,500	9,933	10,667
电商机	2,650	3,700	2,650	3,700	2,000	3,500	2,500	4,000	2,383	3,733

2018 年市场同类产品价格与 NEC 产品的价格情况如下：

单位：元

机型	NEC		索尼		明基		奥图码		行业平均	
	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格	给经销商价格	终端市场价格
流量机	2,180	4,500	2,250	3,900	2,100	4,000	2,100	4,200	2,150	4,033
价值机	4,200	6,500	4,300	6,800	4,000	6,200	4,100	6,500	4,133	6,500

高清机	6,000	8,800	6,000	8,000	5,500	7,800	6,000	7,800	5,833	7,867
高端机	10,500	13,500	10,500	13,500	10,000	13,000	10,500	13,800	10,333	13,433
电商机	3,400	4,300	3,400	4,400	3,000	4,000	3,000	4,000	3,133	4,133

由上述报告期 NEC 产品和市场同类产品的价格情况表可知，NEC 每类机型的终端市场价格和给经销商价格与同行业平均水平保持一致。该价格变动趋势和电子产品特性有关，随着科技进步和时代发展，NEC 和市场同类机型都出现了市场价格下降的趋势。2020 年受原材料芯片价格上涨的因素影响，NEC 和市场同类机型市场价格均出现了小幅上涨。综上，发行人报告期内商务投影机产品销售价格变动具有合理性。

(九) 说明主要直销客户和主要经销商的业务规模与向发行人的采购内容是否匹配。

报告期各期前五大直销客户和经销商客户的业务规模及发行人每年对前五大直销和经销客户确认的收入金额如下表所示：

	直销			经销		
	客户名称	2020 年度公司确认收入金额 (元)	业务规模	客户名称	2020 年度公司确认收入金额 (元)	业务规模
2020 年	江苏金融	49,325,205.64	2020 年 营 业 收 入 375,310.28 万元	深圳市六格玛科技有限公司	8,310,685.34	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上
	上海星彦	12,793,008.81	2020 年 营 业 收 入 规 模 1,000-2,000 万元	北京京东世纪贸易有限公司	7,781,782.94	2020 年 营 业 收 入 7,458.02 亿元
	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	10,435,000.01	母公司中国中车[601766], 2020 年营业收入 2,276.56 亿元	河南普实电子科技有限公司	7,119,812.38	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上
	中国证券登记结算有限责任公司	9,746,328.05	-	上海渠仁电脑科技有限公司	6,594,153.06	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上
	中国建设银行股份有限公司	6,876,022.04	2020 年营业收入 2,710.50 亿元	北京和硕立业科技有限公司	5,413,477.73	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上
	北京北电科林电子有限公司	5,632,521.46	2020 年 营 业 收 入 规 模 2,000 万元以上	杭州哈图科技有限公司	4,722,415.91	2020 年营业收入规模 500-1,000 万元
	北京时代联合智慧科技有限公司	5,438,053.11	2020 年营业收入规模 6000 万以上	成都誉创数码科技有限公司	4,525,228.68	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上
	成都新寰影院管理有限公司	5,153,097.29	2020 年营业收入规模 400 万以上	广州龙元电子科技有限公司	4,370,248.69	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上
	中移(成都)信息通信科技有限公司	4,861,231.32	母 公 司 中 国 移 动 [00941.HK]2020 年 收 入 7,680.70 亿元	江苏新擎捷信息工程有限公司	3,225,502.67	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上
	中铁十五局集团有限公司	4,561,602.77	母 公 司 中 国 铁 建 [601186]2020 年 收 入 9, 103. 25 亿元	上海其立信息科技有限公司	3,030,333.63	2020 年营业收入规模 2,000 万元以上

2019 年	直销			经销		
	客户名称	2019 年公司确认收入金额（元）	业务规模	客户名称	2019 年公司确认收入金额（元）	业务规模
	江苏金融	93,424,470.53	2019 年营业收入 30.66 亿元	深圳市六格玛科技有限公司	8,210,873.80	2019 年营业收入规模 2,000 万元以上
	安徽电信规划设计有限责任公司	16,430,121.95	母 公 司 中 国 通 信 服 务 [0552.HK],2019 年营业收入 1,179.59 亿元	河南普实电子科技有限公司	6,867,014.81	2019 年营业收入规模 2,000 万元以上
	广州腾影	12,044,814.10	2019 年 营 业 收 入 规 模 2,000-3,000 万元	江苏新擎捷信息工程有限公司	5,709,907.25	2019 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	上海星彦	11,269,457.32	2019 年 营 业 收 入 规 模 2,000-3,000 万元	上海渠仁电脑科技有限公司	5,373,560.38	2019 年营业收入规模 2,000 万元以上
	中国建设银行股份有限公司	9,974,702.68	2019 年营业收入 7,056.29 亿元	杭州哈图科技有限公司	5,167,430.31	2019 年营业收入规模 500-1,000 万元
	欧力士	9,654,509.63	2019 年营业收入 24,348.64 亿	广州龙元电子科技有限公司	4,706,186.17	2019 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	国家高速列车青岛技术创新中心	7,861,364.38	母 公 司 中 国 中 车 [601766]2019 年 收 入 2,290.11 亿元	北京京东世纪贸易有限公司	4,383,886.07	2019 年 营 业 收 入 5,768.88 亿
	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	7,424,470.81	母 公 司 中 国 中 车 [601766]2019 年 收 入 2,290.11 亿元	北京和硕立业科技有限公司	4,277,194.10	2019 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	苏州金螳螂文化发展股份有限公司	7,340,522.57	2019 年营业收入 308.35 亿元	成都誉创数码科技有限公司	3,978,133.18	2019 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	中国电信集团系统集成有限责任公司	6,809,235.25	母 公 司 中 国 电 信 [00728.HK]2019 年 收 入 3,757.34 亿元	石家庄诚铭科技有限公司	3,798,767.66	2019 年营业收入规模 500-1,000 万元
	直销			经销		
2018 年	客户名称	2018 年公司确认收入金额（元）	业务规模	客户名称	2018 年公司确认收入金额（元）	业务规模

	江苏金融	75,214,249.92	2018 年营业收入 24.37 亿元	深圳市六格玛科技有限公司	10,233,799.47	2018 年营业收入规模 2,000 万元以上
	上海星彦	22,078,620.40	2018 年营业收入规模 3,000 万元以上	北京京东世纪贸易有限公司	9,898,137.51	2018 年营业收入 4,558.06 亿元
	紫光华山科技服务有限公司	16,723,324.65	2018 年营业收入 2.01 亿元	河南普实电子科技有限公司	8,289,167.20	2018 年营业收入规模 2,000 万元以上
	广州腾影	10,197,170.95	2018 年营业收入规模 2,000-3,000 万元	上海渠仁电脑科技有限公司	8,167,955.30	2018 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	晋商银行股份有限公司	6,840,421.05	2018 年营业收入 29.68 亿元	广州龙元电子科技有限公司	7,730,783.50	2018 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	中国建设银行股份有限公司	5,753,519.74	2018 年营业收入 6,588.91 亿元	深圳市津铭科技有限公司	4,836,391.27	2018 年营业收入规模 500-1,000 万元
	百厉（上海）多媒体科技有限公司	5,523,359.79	2018 年营业收入 3000 至 4000 万元	北京和硕立业科技有限公司	4,712,466.79	2018 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	北京神州数码有限公司	4,228,943.12	母 公 司 神 州 数 码 [000034]2018 年营业收入 818.58 亿元	江苏新擎捷信息工程有限公司	4,367,740.25	2018 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	平湖星光国际影城有限公司	4,202,232.64	2018 年营业收入 1500 万元以上	重庆恒日科技有限责任公司	4,355,320.20	2018 年营业收入规模 1,000-2,000 万元
	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	4,175,279.49	母 公 司 中 国 中 车 [601766]2018 年 收 入 2190.83 亿元	成都誉创数码科技有限公司	4,333,829.37	2018 年营业收入规模 1,000-2,000 万元

由上表可知，主要直销客户和主要经销商的业务规模与发行人确认的客户收入金额匹配。

（十）说明发行人产品的配送方式、运费承担方式，各期金额及会计处理。

视觉系统解决方案，一般由发行人负责发送设备等产品至项目现场，运费由发行人承担，其中向供应商采购的设备如音响、银幕、影院座椅等由供应商直接发送至项目现场。

商用显示产品业务，通常也由发行人承担运费，特殊情况比如下游经销商急需产品要求空运，则由经销商承担运费。公司主要委托专业物流公司向客户配送产品，主要物流合作企业包括顺丰速运、跨越速运等物流公司。

视觉系统解决方案业务，运费发生时通常在对应的项目下归集，确认收入后结转成本；商用显示产品业务，运费发生时计入销售费用。

其他零散的运费或不能归集到项目的运费维持费用化。报告期内，费用化和计入营业成本的运费金额如下表所示：

单位：元

运费	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计入费用	505,195.31	518,539.48	308,839.20
转入营业成本	752,159.90	1,092,049.95	1,475,078.88

2020 年计入营业成本的运费下降主要是受以下几方面因素的影响：（1）2020 年非影院视觉系统解决方案的收入有所下降，因此按照项目归集并结转计入成本的运费也有所下降；（2）受疫情影响交通运输不便，发行人产品尽量集中发货，同时原先部分由发行人负责发送的设备，改由厂家直接发货至项目现场，无需发行人承担运费。（3）为了提高供应链效率，并贴近上游供应商工厂，2019 年公司与深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司（SZ.002889）签署了仓储+运输+托管的打包服务协议，计入成本的电影放映机 70%的运输费由东方嘉盛直接与 NEC 结算，发行人承担 30%。综合考虑北京库房租金及仓库管理人员成本，选用仓储+运输+托管的一体化服务符合经济效益和效率。

（十一）说明是否存在第三方回款，如存在，说明金额占比、必要性及商业合理性。

报告期内，根据发行人与影院类视觉解决方案客户欧力士融资租赁(中国)有限公司签订的合同条款，详见问题 26 “（一）/3、欧力士”之回复，存在合同签

订后欧力士委托终端影院向公司支付第一笔设备款，抵消终端影院应向欧力士支付的租赁首付款（或租赁保证金）的情况。报告期内，终端影院替欧力士支付部分合同金额情况发生在 2019 年度，具体情况如下：

年份	第三方回款金额（元）	营业收入（元）	占比
2019	2,375,005.00	575,297,565.03	0.41%
2020	1,174,500.00	483,167,100.82	0.24%

由上表可见，第三方回款金额较小且符合公司业务实质。除此之外，报告期内，公司的销售回款均来自于客户账户，不存在第三方回款的情况。

（十二）说明直销客户和主要经销商及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其关联方是否存在关联关系，有无交易、资金往来。

报告期内，发行人与索普显示、科影视讯发生的关联交易已在公开发行说明书“第六节/七、/（二）/1、经常性关联交易”中披露。

综上，报告期内，直销客户和主要经销商及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其关联方不存在关联关系，不存在交易和资金往来。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、询问业务部门主要负责人和业务人员了解发行人视觉解决方案和商用显示产品业务的业务流程；

2、查阅报告期各期前十大直销客户对应的合同，询问了解公司订单获取方式，取得相关招投标文件等；

3、查阅了发行人与上海星彦签订的 NEC 数字放映设备战略合作协议；获取发行人与上海星彦报告期各期影院业务相关合同及发货单、验收单和回款单；获取与上海星彦报告期各期合作的终端影院清单，通过启信宝等公开渠道查阅终端影院信用报告，通过猫眼专业版查询终端影院相关年份的票房；实地走访上海星

彦，对其财务主管进行访谈；核查对比发行人与上海星彦及发行人与其他合作商销售非影院视觉解决方案项目毛利率水平；

4、询问商用显示产品经销业务的负责人，了解发行人与经销商及电商平台合作模式、经销商遴选标准及经销商进入和退出的原因等；获取了报告期各期合作的经销商清单，包括进入、退出、和持续合作的经销商；查阅了报告期 NEC 商务投影机认定经销商政策；获取了发行人、NEC 与主要经销商签订的三方 NEC 商务投影机经销商合同书，及发行人与北京京东世纪贸易有限公司签订的产品购销协议，查阅产品结算、交付、信用政策、保证金等合同条款；视频访谈或现场走访了部分经销商，了解经销商与发行人的合作情况、向发行人采购情况及同类产品占比情况、终端销售情况、信用政策、结算模式、与发行人有无关联关系等内容，并取得经对方签章确认的访谈纪录；

5、询问财务部门负责人，了解发行人经销收入相关的销售收入流程；以抽查方式对发行人收入进行穿行测试，核查收入原则时点是否准确；获取报告期各期的退货明细并询问退货的原因，检查退货的会计处理是否正确；检查了公司对经销商的返利计算表；

6、获取 2018 年至 2020 年度经销收入占商用显示产品收入比分别为前 50.40%，49.46%和 45.32%的经销商客户的营业执照，获取其盖章确认的进销存数据；

7、获取报告期各期 NEC 商务投影机不同机型的终端市场价格和给经销商的价格以及市场同类品牌对应机型的价格明细表；

8、公开渠道查询报告期前五大直销和经销客户中上市公司的收入情况，获取报告期前五大经销商对其营业收入规模确认的证明文件；

9、抽查报告期内应收账款的回款记录，关注是否存在第三方回款的情况；视频访谈发行人客户时询问是否存在第三方回款的情况；查阅公司、终端影院与欧力士的合同条款，获取欧力士终端影院的回款凭证。

10、询问财务负责人了解储运费相关的会计处理；

11、通过天眼查、万德、企查查等公开渠道查询主要直销客户和主要经销商的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、

法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，确认与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；

12、取得了发行人实际控制人、董监高和核心技术人员填写的调查表，确认实际控制人、董监高和核心技术人员与主要直销客户和主要经销商不存在关联关系；

13、取得了发行人主要股东、董监高出具的承诺函，除公司公告披露的关联交易外，与直销客户和主要经销商及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员无关联关系、无交易和资金往来；取得北京朗玛峰创业投资管理有限公司关于报告期内曾任公司董事龚成道的职务说明。

14、实地观察经销商的仓库、询问经销商终端客户情况。

（二）不同销售模式下收入、客户的核查方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，所选取核查方法的可执行性、所选取的样本量是否充分

1、对直销和经销的主要客户进行实地走访或电话访谈

保荐机构、申报会计师通过实地或者视频形式对主要客户进行了访谈并取得了经对方确认的访谈记录。访谈内容包括主要客户的基本情况、业务合作、采购情况、结算方式等，具体内容包括客户主营业务类型、开展业务时间、业务往来模式、合同或协议签订情况、交易价格变动趋势、经销商终端销售情况（经销模式）以及是否在业务上存在重大纠纷或诉讼等情况，并确认主要客户是否为公司关联方。

2、对销售收入及往来款项进行函证；

3、获取销售合同或协议，检查核心条款；

4、检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同（订单）、销售发票、出库单、发货单、客户确认的收货单（经销模式）、验收单（直销模式）及收款记录等。

5、核查数量、金额及占比

（1）直销

单位：元

核查程序	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	数量	占直销收入比	金额	数量	占直销收入比	金额	数量	占直销收入比
实地走访	143,291,225.54	20	45.40%	152,975,646.55	8	37.41%	136,007,345.33	8	40.23%
视频访谈	-	-	-	36,145,742.47	10	8.84%	8,993,289.13	6	2.66%
函证	259,930,010.98	138	82.35%	303,254,327.24	98	74.16%	251,732,550.80	75	74.46%
回函	225,459,413.78	104	71.43%	283,803,023.09	84	69.40%	221,111,867.24	56	65.40%

保荐机构、申报会计师核查发行人非影院业务最终实现销售的情况，包括但不限于实地走访并盘点客户安装的设备数量、向客户进行函证等。中介机构实地走访、盘点了 2020 年度视觉解决方案企业展示与数字展馆、金融、教育各细分行业分类前五大客户、2018-2019 年度非影院业务前十大客户，核查了上述与上述客户交易的相关合同、订单、验收报告、发票、收款凭证等，并对报告期主要客户履行函证程序。

单位：元

	2020 年	2019 年	2018 年
非影院类解决方案业务收入合计	152,534,256.86	210,549,060.12	134,059,010.10
实地走访并盘点非影院客户安装的设备数量对应的金额	66,695,135.01	79,340,074.58	56,646,327.61
所占比例	43.72%	37.68%	42.25%
向非影院客户进行函证回函对应的金额	112,343,560.09	157,627,437.24	91,207,015.27
所占比例	73.65%	74.86%	68.03%

(2) 经销

单位：元

核查程序	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	数量	占经销收入比	金额	数量	占经销收入比	金额	数量	占经销收入比
实地走访	53,205,600.47	11	31.76%	26,323,469.47	5	15.82%	36,070,024.65	5	18.48%
视频访谈	-	-	-	30,707,355.54	6	18.46%	45,968,162.16	6	23.55%
函证	136,534,712.17	120	81.49%	123,907,826.03	47	74.49%	124,164,709.34	33	63.60%
回函	133,234,862.71	116	79.52%	121,520,455.80	45	73.05%	111,854,887.24	31	57.30%

(三) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期前十大直销客户及其收入金额变动存在合理性。

2、发行人与上海星彦合作项下的影院视觉解决方案业务真实，系由发行人项目经理在终端影院客户现场统筹协调设备厂商安装人员进行设备安装与整个系统的调试。设备安装调试完毕后，影院客户进行项目验收。经对比发行人与上海星彦及发行人与其他合作商销售非影院视觉解决方案项目毛利率水平，不存在显著差异，价格公允。

3、经销商遴选标准具有合理性，报告期内经销商变化符合实际情况，持续合作的经销商能够带来稳定的收入。

4、发行人与经销商属于买断式模式。经销商模式下收入确认符合企业会计准则的规定，经销商日常管理、定价机制、退换货机制等方面的内控健全并有效执行，发行人不存在通过经销商压货调节业绩的情况。

5、发行人掌握经销商的库存滚动状态，前十大经销商商务投影机最终销售给学校、培训机构、商用客户、工程项目、政府单位用于会议室、教育教学等。

6、报告期主要经销商库存销售比较为稳定，符合其实际经营情况。

7、发行人商用显示产品的销售价格变动与同行业其他品牌产品变动一致，具有合理性。

8、主要直销客户和主要经销商的业务规模与向发行人采购内容匹配。

9、报告期内，除根据合同约定由终端影院替欧力士支付第一笔设备款外，发行人客户不存在第三方回款的情况。

10、除公开发行说明书披露的关联交易外，直销客户和主要经销商及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其关联方不存在关联关系，不存在交易和资金往来。

11、核查方式具有可执行性，所选取的样本量是充分的。

12、经核查，发行人 2020 年度视觉解决方案企业展示与数字展馆、金融、教育各细分行业分类前五大客户、2018-2019 年度非影院视觉解决方案前十大客户均实现了真实销售，经盘点客户现场主要设备与合同约定相符。

问题 14:关于索普显示

根据公开发行说明书，公司实际控制人崔振英弟弟崔振国实际控制的索普显示为公司关联方，主要从事显示器代理销售。报告期内，索普显示与公司存在采购和销售。

请发行人补充披露：（1）索普显示的主要业务内容和客户情况，是否存在与公司经营同种或相似业务，客户群体重合的情形，是否与公司存在同业竞争。

（2）公司向索普显示采购和销售的具体内容、交易必要性和合理性，定价机制及公允性。

请保荐机构及发行人律师核查并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）索普显示的主要业务内容和客户情况，是否存在与公司经营同种或相似业务，客户群体重合的情形，是否与公司存在同业竞争

公司已在公开发行说明书“第六节公司治理”之“六、同业竞争”之“（三）索普显示”中补充披露如下：

索普显示成立于2010年7月，注册资本510万元，注册地址为北京市海淀区厂西门路2号市政办公楼二层2004号。崔振国（系发行人控股股东、实际控制人之一崔振英之弟）持有索普显示100%的股权，自设立以来便独立开展经营活动，不存在与发行人资产混同、人员共用的情形。

索普显示主营业务为夏普工程投影机的批发销售，是夏普工程投影机部分型号的全国总代理。而发行人主营业务为向金融、展馆、教育、影院、交通、能源、零售等各行业用户提供领先的视觉系统解决方案及产品，其中商用显示产品销售业务，公司主要代理销售NEC商务投影机等相关产品。

工程投影机与商务投影机的亮度要求、投影面积、应用场景等均有显著区别。工程投影机亮度一般在10,000流明以上，多为激光光源，寿命长，一般投影200寸以上画面，主要应用于室外大型工程场合；商务投影机亮度在6,000流明以内，

多为灯泡光源，投影面积在200寸以内，主要应用于各类会议以及多媒体教室等室内场合。

索普显示2018年至2020年度的前十大客户销售收入名单如下：

序号	2020 年度	2019 年	2018 年
1	山东择教通信息科技有限公司	济南光远映美电子科技有限公司	北京同方影视传媒科技有限公司
2	南京药育智能科技有限公司	深圳市兴烨创新科技有限公司	广州兆成电子科技有限公司
3	北京景源伟业科技发展有限公司	北京中广盛源电子有限公司	上海锦莹实业有限公司
4	合肥浩翔信息科技有限公司	南京博瑞杰数码科技有限公司	上海海驰电子信息科技有限公司
5	深圳市兴烨创新科技有限公司	厦门兴瑞隆科技发展有限公司	济南光远映美电子科技有限公司
6	深圳市利煜诚科技有限公司	深圳中视典数字科技有限公司	南京博瑞杰数码科技有限公司
7	北京信控智能科技有限公司	北京好易控科技有限公司	深圳中视典数字科技有限公司
8	北京斯克影视科技有限公司	上海海驰电子信息科技有限公司	安徽皓程电子科技有限公司
9	上海锦莹实业有限公司	北京博睿维讯科技有限公司	杭州华铭信息技术有限公司
10	郑州碧海晴天电子技术有限公司	北京普光天泓科贸有限公司	兰州凯盛视听设备有限公司

注：2018 年索普显示对第十大客户销售金额为 6.06 万元（未经审计），2019 年索普显示对第十大客户销售金额为 10.29 万元（未经审计），2020 年索普显示对第十大客户销售金额为 7.48 万元（未经审计）

经与发行人客户清单对比核查，未发现索普显示主要客户群体与发行人客户重合的情形。

索普显示最近三年单一年度采购金额超过10万元以上的供应商包括夏普商贸（中国）有限公司、北京华彩霓视科技发展有限公司。经与发行人供应商清单对比核查，未发现索普显示主要供应商群体与发行人供应商重合的情形。

综上所述，索普显示与发行人在资产与人员、采购与客户渠道等方面进行了严格区分，独立运营，保证了自身良好的独立性。同时索普显示代理的工程投影机与发行人销售的商务投影机存在实质性差异，不具备可替代性，亦不构成或可能构成直接或间接的竞争关系，因此索普显示与发行人不构成同业竞争。

（二）公司向索普显示采购和销售的具体内容、交易必要性和合理性，定价机制及公允性

1、关联销售

公司已在公开发行说明书“第六节公司治理”之“七、关联交易”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”之“（2）出售商品和提供劳务的关联交易”中补充披露如下：

公司向索普显示销售的具体内容及交易定价情况如下：

单位：元

年度	产品种类	品牌、型号规格等	数量	单价（含税）	无关联销售单价（含税）	无关联第三方名称
2018 年	彩色液晶显示器	BJB-VDW55LBG	6	7,200	5,800-8,556	北京拓天鑫宇科技有限公司、北京奥特美克科技股份有限公司、山西中北工贸有限公司、江苏高伟达信息技术有限公司
	拼接处理器	SPE-03	1	16,225	16,000-19,200	北京奥特美克科技股份有限公司
	落地前维护支架	BJB-2*3	6	2,000	2,000-2,600	北京麦斯普工程技术有限公司、沈阳恒驿科技有限公司
2019 年	多媒体互动展示系统	幻境 V1.0	1	310,000	260,000-550,000	中金金采网络技术北京有限公司、北京大陆康腾科技股份有限公司、安徽冠硕电子工程科技有限公司
	Spe 大屏幕拼接控制系统	SPEV1.0	1	188,000	100,000-276,000	北京大陆康腾科技股份有限公司、安徽冠硕电子工程科技有限公司
	Q-share 发送器	S001	5	600	600	安徽颐影视听科技有限公司

年度	产品种类	品牌、型号规格等	数量	单价(含税)	无关联销售单价(含税)	无关联第三方名称
	Q-share 智能交互会议终端	Q100-F	1	1,750	1,700-3,000	北京永泰万德信息工程技术有限公司、北京北大方正电子有限公司
	Q-share 智能交互会议终端	Q100-D	1	1,750	1,300-3,950	山西中北工贸有限公司、北京开元浩海科技发展有限公司
	Q-share 智能交互会议终端	Q200-D	7	2,880	2,000-3,100	北京度尔科技发展有限公司、沈阳恒驿科技有限公司
2020 年度	摄像头全向麦	QM-1208	1	1,750	1,750-1,800	杭州迪涵科技有限公司、北京银行股份有限公司中关村分行

公司2018年、2019年、2020年向索普显示销售金额占当年营业收入比重分别为0.01%、0.11%及0.00%，对公司的盈利能力不构成重大影响。公司向索普显示销售的商品应用场景广泛，索普显示的个别客户采购时如同时需要部分公司销售范围内的商品，索普显示在对比价格、产品品质后，择优选取供应商，为方便结算，索普显示向本公司采购相应产品后与其他商品一同销售给其客户。公司向索普显示销售商品具有商业实质，是双方市场化的选择，具有必要性和合理性。

公司向索普显示销售产品定价系参考市场价格双方协商确定。对比公司与无关联第三方的交易价格，交易价格无显著差异，公司与索普显示的交易定价公允。

2、关联采购

公司已在公开发行说明书“第六节公司治理”之“七、关联交易”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”之“（3）采购商品的关联交易”中补充披露如下：

公司于2018年向索普显示采购3块欧帝-DC700NA纳米黑板，不含税单价为每块1.55万元，采购金额合计4.66万元。本次交易系为满足公司客户拟对比

使用 BJB 和欧蒂两个品牌纳米黑板的需求，而公司自有品牌 BJB 和欧蒂为纳米黑板的竞争品牌，公司无法直接采购欧蒂的产品，故委托索普显示进行采购，因此本次交易具有必要性和合理性。定价机制经协商系按索普采购成本上浮 3%确定，交易价格公允。其采购金额占 2018 年度采购总额比重为 0.02%，对公司的盈利能力不构成重大影响。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人、索普显示的工商资料；
- 2、取得了索普显示报告期内每年的前十大客户名单及其销售额，与发行人报告期内客户清单进行对比；
- 3、取得了索普显示报告期内每年采购金额超过 10 万元的供应商名单及其采购额，与发行人报告期内供应商清单进行对比；
- 4、对索普显示股东崔振国进行访谈；
- 5、取得了发行人与索普显示的关联交易合同及同类产品与无关联第三方交易合同，对比交易价格。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、发行人与索普显示在资产与人员、采购与客户渠道等方面进行了严格区分，独立运营，保证了自身良好的独立性。同时索普显示代理的工程投影机与发行人销售的商用显示产品存在实质性差异，不具备可替代性，亦不构成或可能构成直接或间接的竞争关系，因此索普显示与发行人不构成同业竞争；
- 2、发行人与索普显示的关联交易具有必要性和合理性，定价公允。

问题 15:关于收购科讯影视

根据公开发行说明书，发行人 2017 年收购了科影视讯，注册资本 2,000 万元，实缴 2,000 万元，截至 2019 年末公司总资产为 1.1 万元，净资产为 0.72 万元。2020 年 4 月，公司自赵庚飞控制的宁波泽成及龚秀全、徐中尧处收购了科影世通的股权。发行人报告期各期末商誉账面价值均为 919.05 万元，为公司 2017 年收购科影视讯信息科技有限公司产生的商誉。

请发行人补充披露：（1）科影视讯实缴注册资本和总资产、净资产之间巨大差异的原因及合理性。（2）相关交易的收购过程，包括交易背景、交易对价、评估情况、交易对手等，是否构成关联交易，是否履行了必要的审议程序和信息披露义务。（3）科影视讯的具体业务情况、经营数据、财务状况等，发生业绩下滑的原因，未来持续盈利能力是否存在风险。（4）科讯影视的核心业务团队情况，在发行人业务体系中的定位。（5）报告期各期末商誉减值测试的计算过程、可回收金额的计算方式、具体参数选取的依据及合理性。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）科影视讯实缴注册资本和总资产、净资产之间巨大差异的原因及合理性

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（一）控股子公司”之“1、科影视讯”中补充披露如下：

截至2019年12月31日，科影视讯实收资本544.79万元，总资产4,361.32万元，净资产1,687.22万元，科影视讯实缴注册资本和总资产、净资产之间不存在巨大差异。

2020年3月31日至2020年4月9日，科影视讯股东同辉信息陆续缴纳实收资本4,455.22万元。截至本说明书签署日，科影视讯实缴注册资本高于2019年末总资产、净资产的原因系为科影视讯股东期后出资缴纳了注册资金，具有合理性。

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（一）控股子公司”之“4、安徽科影”中补充披露如下：

截至2019年12月31日，安徽科影实收资本0万元，总资产1.10万元，净资产0.72万元，安徽科影实缴注册资本和总资产、净资产之间不存在巨大差异。

2020年1月10日至2020年3月31日，安徽科影股东科影视讯陆续缴纳实收资本2,000万元。截至本说明书签署日，安徽科影实缴注册资本高于2019年末总资产、净资产的原因系为安徽科影股东期后出资缴纳了注册资金，具有合理性。

（二）相关交易的收购过程，包括交易背景、交易对价、评估情况、交易对手等，是否构成关联交易，是否履行了必要的审议程序和信息披露义务

1、收购科影视讯

2017年7月27日，公司召开第三届董事会第三次会议，审议通过了《关于收购科影视讯（北京）信息科技有限公司全部股权的议案》，为减少关联交易，规范公司运营，提高公司在城市展厅、展览展示领域的综合竞争能力，公司以1,568.94万元收购科影视讯全部股权，收购完成后公司持有科影视讯100%的股权。

本次交易的定价依据为根据中瑞国际资产评估（北京）有限公司出具的中瑞评报字【2017】第000436号资产评估报告，截至2017年6月30日，在持续经营前提下，经收益法评估，科影视讯公司股东全部权益价值的评估结果为1,568.94万元。

2017年7月28日，同辉信息与赵庚飞、段春国、池春雨、隋大鹏签订《股权转让协议》。2017年7月31日，公司公告了《股权收购暨关联交易公告》。2017年8月15日，公司召开2017年第四次临时股东大会，审议通过了《关于收购科影视讯（北京）信息科技有限公司全部股权的议案》。

因科影视讯是公司董事赵庚飞控制的企业，故科影视讯与公司存在关联关系，因此本次股权收购事项构成偶发性关联交易，公司履行了必要的审议程序和信息披露义务。

2、购买科影世通少数股东权益

公司已在公开发行说明书“第六节公司治理”之“七、关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（2）关联对外投资”中补充披露如下：

2020年4月，为规范关联对外投资，宁波泽成、龚秀全、徐中尧分别与科影视讯签订股权转让协议，科影视讯受让宁波泽成、龚秀全、徐中尧分别持有的科影世通110万元、90万元、45万元出资额，受让出资额合计占科影世通出资额的49%。本次股权转让后，科影世通成为科影视讯的全资子公司。鉴于上述股权转让发生时，科影视讯受让的科影世通出资额均未实缴到位，本次股权转让无需支付股权转让款，本次交易为零对价。

因宁波泽成是公司董事赵庚飞控制的企业，故宁波泽成与公司存在关联关系，因此本次股权转让事项构成偶发性关联交易。根据公司《关联交易管理办法》，2020年4月28日，本次交易经公司董事长批准，公司履行了必要的审议程序。鉴于本次交易金额未达到披露标准，无需信息披露。鉴于本次交易金额未达到应聘请具有执行证券、期货相关业务资格资产评估机构进行评估的标准，因此本次交易未经评估。

（三）科影视讯的具体业务情况、经营数据、财务状况等，发生业绩下滑的原因，未来持续盈利能力是否存在风险

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（一）控股子公司”之“1、科影视讯”中补充披露如下：

（3）科影视讯具体业务情况

科影视讯主要为展馆提供策划创意、空间规划、数字内容制作、交付运维等系统解决方案，是发行人视觉系统整体解决方案业务的重要组成部分。科影视讯提供的文化创意设计可广泛应用于各类有展览展示需求的场馆及空间。发行人收购科影视讯后，科影视讯先后完成了神州数码数字中国创新中心展厅项目、承德大数据研发展示中心大数据多媒体展馆工程项目等项目，将发行人的视觉系统解决方案应用延伸至数字展馆领域。

科影视讯报告期内主要经营数据及财务状况如下：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

营业收入	31,678,645.06	29,935,149.37	37,961,361.14
营业成本	18,030,357.14	13,956,592.88	22,594,702.41
利润总额	3,503,366.93	3,803,197.71	4,657,510.96
净利润	3,555,847.39	3,808,686.98	4,264,894.28
项目	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
流动资产	82,341,470.10	41,251,237.19	37,272,504.77
非流动资产	26,302,841.14	2,361,971.74	3,006,236.88
总资产	108,644,311.24	43,613,208.93	40,278,741.65
总负债	43,664,063.03	26,741,018.51	27,018,638.31
所有者权益	64,980,248.21	16,872,190.42	13,260,103.34

注：2020年科影视讯所有者权益及总资产增加主要是因为实缴了注册资本

科影视讯在发行人业务体系中定位于视觉系统解决方案在数字展馆领域的应用，业务具有相对独立性，对外独立承接和执行企业展示与数字展馆视觉系统解决方案项目。2019年科影视讯业绩下滑主要是由于主动放弃了部分低毛利率、需要大量垫资且付款周期过长的项目，同时部分新项目招投标及签约时间有所延迟导致。2020年度，科影视讯实现营业收入3,167.86万元，净利润355.58万元，科影视讯未来持续盈利能力不存在风险。

（四）科影视讯的核心业务团队情况，在发行人业务体系中的定位

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（一）控股子公司”之“1、科影视讯”中补充披露如下：

（4）科影视讯核心团队及业务定位情况

科影视讯主要为展馆提供策划创意、空间规划、数字内容制作、交付运维等系统解决方案，在发行人业务体系中定位于视觉系统解决方案在数字展馆领域的应用。科影视讯团队的加入，将其突出的文化创意设计能力注入发行人视觉系统解决方案，使发行人的视觉系统解决方案更好地契合客户需求，提升客户满意度，并成为发行人的核心竞争力之一。

科影视讯的核心业务团队情况如下：

姓名	职务	简历	主要业绩
池春雨	科影创始人之一 客户总监	毕业于内蒙古工业大学，曾先后服务于北京双旗世纪	红旗汽车涂装车间体验厅项目 中国建设银行武汉园区展厅多媒

		科技有限公司、神州数码(中国)有限公司等业内知名企业，从 2007 年至今有超过 10 年的显示产品以及展厅项目的客户服务经验。2014 年 8 月入职科影视讯，近年主要聚焦于企业展厅、调度指挥中心的建设、改造与运维等方面的客户服务项目	体系统工程建设项目 中电科太极集团解决方案中心多媒体展示项目 神州数码“数字中国 创新中心”展厅 北京三里屯 Mercedesme 体验中心 沈阳机床 B2.1 大屏幕展示系统工程项目 腾讯工业互联网粤港澳大湾区基地展厅（佛山） 腾讯工业互联网重庆基地展厅 劳斯莱斯上海 4S 店展示项目
林海霞	资深展陈策划 中国建筑风水策划	中国人民大学在职研究生，2017 年 8 月入职科影视讯，逾 10 年展馆项目策划经验，累积诸多企业馆、主题馆、博物馆类项目的策划经验，擅长对项目的定位进行深入的研究，使作品体现独到的文化特色	2019 北京世界园艺博览会本草印象馆 神州数码“数字中国 创新中心”展厅 中电科太极集团解决方案中心多媒体展示项目 武汉长江存储企业展厅 中国移动分公司企业展厅 海通证券企业展厅 滁州中关村创新中心 北京市昌平区防震减灾教育基地 中信大厦 OLED 文化展示项目 台州人才服务中心展厅
孙玉宝	项目管理师	毕业于长春科技大学，2017 年 2 月入职科影视讯，12 年展陈项目管理经验，从项目的投资决策开始到项目结束，对全程进行计划、组织、指挥、协调、控制和评价，以实现项目的目标	宜春市宜阳新区智慧党建中心 北京三里屯 Mercedesme 体验中心 上海外滩 Mercedesme 体验中心 DFCC 数字福建云计算中心 雁栖湖 APEC 展示中心 北京市东城区党史馆 银川中关村信息谷创新中心改造工程 腾讯工业互联网粤港澳大湾区基地展厅（佛山） 腾讯工业互联网重庆基地展厅
陈天	资深数字多媒体设计师 数字影像事业部负责人	毕业于哈尔滨工业大学，2019 年 1 月入职科影视讯，曾就职于中国科学院计算技术研究所担任技术工程师，英国诺丁汉大学展陈策划师，2018 年北京创意大赛专家评委，10 余年致力于数字多媒体创意设计与创作	数字福建云计算展厅项目 安徽宿州云计算展厅项目 神州数码“数字中国 创新中心”展厅 神州数码上海交大联合展示中心 中信大厦 OLED 文化展示项目 珠海横琴创意谷科技展厅项目

（五）报告期各期末商誉减值测试的计算过程、可回收金额的计算方式、具体参数选取的依据及合理性

1、报告期各期末商誉减值测试的计算过程、可回收金额的计算方式

公司已在公开发行说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（六）商誉”中补充披露如下：

公司并购科影视讯后，其作为公司的全资子公司独立运营，主营业务明确并且单一，系为展馆提供策划创意、空间规划、数字内容制作、交付运维等系统解决方案，科影视讯在发行人业务体系中定位于视觉系统解决方案在数字展馆领域的应用。科影视讯团队的加入，将其突出的文化创意设计能力注入发行人视觉系统解决方案，使发行人的视觉系统解决方案更好地契合客户需求，提升客户满意度，并成为发行人的核心竞争力之一。发行人收购科影视讯后，科影视讯先后完成了神州数码数字中国创新中心展厅项目、承德大数据研发展示中心大数据多媒体展馆工程项目等项目，将发行人的视觉系统解决方案应用延伸至数字展馆领域。

2018 年商誉减值测试具体过程如下：

单位：万元

项目	资产组
商誉账面余额①	919.05
商誉减值准备余额②	-
商誉的账面价值③=①-②	919.05
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-
调整后整体商誉的账面价值⑤=④+③	919.05
资产组的账面价值⑥	141.25
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	1,060.30
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）	2,064.17
商誉减值损失（大于 0 时）	-

科影视讯业务具有相对独立性，同时该主营业务的产品直接与市场衔接，由市场定价，符合资产组的相关要件，根据实际经营管理情况，将其视为一个资产组。资产组为科影视讯的长期资产，包括固定资产、长期待摊费用。资产组的账面价值为 141.25 万元。

测试 2018 年度商誉减值金额时，采用收益法（预计未来现金流量现值法）确定可收回价值，以未来 5 年作为预测期，税前折现率 15.62%，经测算，科影视讯资产组的可收回价值为 2,064.17 万元，大于包含整体商誉的资产组的账面价值，商誉不存在减值。

2019 年商誉减值测试具体过程如下：

单位：万元

项目	资产组
商誉账面余额①	919.05
商誉减值准备余额②	-
商誉的账面价值③=①-②	919.05
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-
调整后整体商誉的账面价值⑤=④+③	919.05
资产组的账面价值⑥	124.47
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	1,043.52
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）	1,067.55
商誉减值损失（大于 0 时）	-

科影视讯业务具有相对独立性，是发行人视觉解决方案业务的组成部分。同时该主营业务的产品直接与市场衔接，由市场定价，符合资产组的相关要件，根据实际经营管理情况，将其视为一个资产组。资产组为科影视讯的长期资产，包括固定资产、长期待摊费用。资产组的账面价值为 124.47 万元。

测试 2019 年度商誉减值金额时，采用收益法（预计未来现金流量现值法）确定可收回价值，以未来 5 年作为预测期，税前折现率 16.48%，经测算，科影视讯资产组的可收回价值为 1,067.55 万元，大于包含整体商誉的资产组的账面价值，商誉不存在减值。2019 年科影视讯资产组的预计未来现金流量的现值低于 2018 年的原因是由于在评估基准日，2019 年资产组组合自由现金流现值抵减项营运资金高于 2018 年，系因执行项目等原因，评估基准日营运资金金额有所增加，货币资金中的溢余资金减少，因此测算的基准日预计未来现金流量的现值下降。

2020 年商誉减值测试具体过程如下：

单位：万元

项目	资产组
商誉账面余额①	919.05
商誉减值准备余额②	-
商誉的账面价值③ = ①-②	919.05
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-
调整后整体商誉的账面价值⑤=④+③	919.05
资产组的账面价值⑥	55.94
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	974.99
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）	1,057.76
商誉减值损失（大于0时）	-

科影视讯业务具有相对独立性，同时该主营业务的产品直接与市场衔接，由市场定价，符合资产组的相关要件，根据实际经营管理情况，将其视为一个资产组。资产组为科影视讯的长期资产，包括固定资产、长期待摊费用。资产组的账面价值为 55.94 万元。

科影视讯连续三年盈利，2020 年度净利润为 355.58 万元。测试 2020 年度商誉减值金额时，采用收益法（预计未来现金流量现值法）确定可收回价值，以未来 5 年作为预测期，税前折现率 12.41%，经测算，科影视讯资产组的可收回价值为 1,057.76 万元，大于包含整体商誉的资产组的账面价值，商誉不存在减值。

2、具体参数选取的依据及合理性

公司已在公开发行说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（六）商誉”中补充披露如下：

2017 年 7 月，公司以 1,568.94 万元收购科影视讯全部股权，科影视讯于购买日的可辨认净资产公允价值 649.89 万元，商誉初始确认金额为 919.05 万元。

2018 年至 2020 年，公司进行商誉减值测试时，聘请符合证券法规定的评估师对资产组进行价值进行评估，由于资产组不存在销售协议，当地也不存在资产活跃市场，因此均选取收益法对包含商誉在内的资产组可收回价值进行测算。测算时选取的主要具体参数包括收入增长率和折现率。

(1) 收入增长率

预测期（未来 5 年）内营业收入的确定方法，系为根据科影视讯提供的企业展示与数字展馆类视觉系统解决方案业务中涉及的主要设备及服务，预计销量、单价等变化后计算取得。**2018 年至 2020 年**预测中收入年复合增长率取值分别为 3.13%、3.00%、**2.58%**。考虑到报告期 GDP 增速放缓等宏观经济因素以及行业竞争日趋激烈等因素综合影响，收入年复合增长率取值逐年递减，具有合理性。

(2) 折现率

商誉减值测试时，采用资本加权平均成本模式（WACC）确定折现率，计算公式如下：

$$WACC=R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E} (1-T)$$

式中：R_e——权益资本成本；

R_d——债务资本成本；

E——权益资本

D——债务资本

T——所得税率

其中：权益资本成本 R_e 采用资本资产定价模型(CAPM)计算，计算式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times ERP + R_s$$

式中：R_f——无风险收益率

β——企业风险系数

ERP——市场风险超额收益率

R_s——公司特有风险调整系数

A、无风险收益率 R_f 的确定

根据在评估基准日剩余年限 10 年以上国债的到期收益率平均值确定无风险收益率，**2018 年至 2020 年**取值分别为 4.02%、3.99%、**3.95%**。

B、企业风险系数 β 的确定

选取国内上市公司中对比公司的 β 值, 对比公司的 β 值为含有自身资本结构的 β 值, 将其折算为不含自身资本结构的 β 值, 过程如下:

$$\beta_U = \beta_L / [1 + (1 - T) \times D/E]$$

式中: D —债权价值; E —股权价值; T —适用所得税率。

将对比公司的 β_U 计算出来后, 取其平均值作为科影视讯的 β_U , 再根据科影视讯资本结构计算其有财务杠杆的 β_L , 过程如下:

$$\beta_L = \beta_U \times [1 + (1 - T) \times D/E]$$

C、市场风险超额收益率 ERP 的确定

由于我国证券市场是一个新兴而且相对封闭的市场, 历史数据较短、市场波动幅度很大, 存在较多非理性因素, 并且存在大量非流通股, 再加上我国对资本项目下的外汇流动仍实行较严格的管制, 因此, 直接采用我国证券市场历史数据得出的股权风险溢价有一定的局限性。而以美国证券市场为代表的成熟证券市场, 由于有较长的历史数据, 且市场有效性较强, 市场总体的股权风险溢价可以直接通过分析历史数据得到。国际上对新兴市场的风险溢价通常采用成熟市场的风险溢价进行调整确定, 公式如下:

市场风险溢价=成熟股票市场的长期平均风险溢价+国家补偿额

=成熟股票市场的长期平均风险溢价+国家违约补偿额 $\times(\sigma$ 股票/ σ 国债)

D、公司特有风险调整系数 R_s 的确定

考虑企业特有风险产生的超额收益率, 具体包括科影视讯的经营规模风险, 以及企业运营存在其他的一些特有风险, 综合分析后确定科影视讯 **2018 年至 2020 年**特定风险调整系数均为 2%。

E、企业所得税率 T 的确定

2018 年至 2020 年科影视讯企业所得税税率为 15%。

F、债务资本成本 R_d 的确定

债权收益率 R_d 选择该行业所能获得的最优的 R_d , 因此, 一般应选用投资与标的企业相同行业、相同风险等级的企业债券的到期收益率作为债权收益率指标。

科影视讯实际利率与中 1-5 年长期期贷款利率差异不大，因此，2018 年至 2019 年均选用 1-5 年中长期贷款利率 4.75%作为债权收益率，2020 年为 4.65%。

G、折现率 WACC 的确定

总资本加权平均回报率以科影视讯实际股权、债权结构比例为权重，计算所得 2018 年至 2020 年折现率分别为 13.27%、14.01%和 10.55%，税前折现率分别为 15.62%、16.48%和 12.41%，具有合理性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查了科影视讯、安徽科影注册资本实缴流水；

2、查阅了科影视讯工商档案，公司第三届董事会第三次会议、2017 年第四次临时股东大会会议资料，编号为 2017-033 号《股权收购暨关联交易公告》，中瑞评报字【2017】第 000436 号资产评估报告，同辉信息与赵庚飞、段春国、池春雨、隋大鹏签订《股权转让协议》；

3、查阅了科影世通工商档案，宁波泽成、龚秀全、徐中尧分别与科影视讯签订的股权转让协议，发行人的《关联交易管理办法》，关于科影世通股权受让董事长审批文件；

4、取得了科影视讯关于持续盈利能力的说明；

5、查阅了科影视讯花名册、核心团队简历、2018 年至 2020 年审计报告、2017 年至 2018 年商誉减值测试测算表及 2019 年、2020 年商誉减值测试涉及的资产组组合可回收价值评估项目资产评估报告。

（二）核查意见

1、截至 2019 年 12 月 31 日，科影视讯实缴注册资本和总资产、净资产之间不存在巨大差异。截至公开发行说明书签署日，科影视讯实缴注册资本高于 2019 年末总资产、净资产的原因系为科影视讯股东期后出资缴纳了注册资金，具有合理性。

2、发行人 2017 年收购科影视讯和 2020 年购买科影世通少数股东股权，构成关联交易，履行了必要的审议程序和信息披露义务。

3、科影视讯主要从事数字展馆解决方案业务，为展馆提供策划创意、空间规划、数字内容制作、交付运维等系统解决方案，是发行人视觉系统整体解决方案业务的重要组成部分。2019 年业绩下滑主要是由于主动放弃了部分低毛利率、需要大量垫资且付款周期过长的项目，同时部分新项目招投标及签约时间有所延迟导致，2020 年业绩相较于 2019 年保持平稳，未来持续盈利能力不存在重大风险。

4、发行人报告期各期末商誉减值测试过程中，收入增长率、折现率等参数选取具有合理性。

问题 16:关于处置子公司

根据公开发行说明书，5G 技术下的 VR 产品是未来商用显示的发展趋势之一，威尔互动从事 VR/AR、体感互动等技术的定制化内容开发，报告期内发行人将持有的威尔互动 61%的股权出售给自然人李旭，交易价格为人民币 610,000 元。报告期内，科影视讯转让科影世觉 51%股权、宁波泽成受让科影视讯、龚秀全、徐中尧的股权均为零对价转让。

请发行人披露：（1）发行人转让子公司的原因，价款支付情况，处置子公司过程和信息披露的合规性。（2）说明威尔互动在发行人业务体系中的定位，公司 VR 业务的后续相关安排，处置威尔互动后是否不再继续开展 VR 相关业务，对公司主营业务发展是否构成重大不利影响。（3）现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况。请发行人分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分布信息。（4）报告期内转让子公司的会计处理是否合规，上述公司在报告期内的股权结构、主营业务、财务状况，以及相关资产、债务处置情况，是否存在违法违规行为，是否属于破产清算或吊销营业执照的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷。（5）向自然人零对价转让股权的合理性，是否存在利益输送，是否涉及逃避税收征管，是否存

在税收处罚风险。（6）请发行人说明与关联方威尔互动的关联交易内容、金额及占比，关联价格的公允性，未收回款项的原因。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）发行人转让子公司的原因，价款支付情况，处置子公司过程和信息披露的合规性

1、威尔互动

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（二）参股公司”之“1、威尔互动”中补充披露如下：

2019年10月25日，同辉信息与李旭签订《股权转让协议》，同辉信息将其持有的威尔互动61%的股权出售给李旭，股权转让价格为人民币61万元，截至2019年12月31日，上述交易价款已经支付完毕。

VR产品市场空间广阔，但前期投入巨大，投资风险也较高，以公司目前财力物力，对于VR/AR业务，战略上计划以点代面进行研发投入，利用子公司威尔文教在教育行业的先发优势继续巩固原有业务，2020年已推出新产品——VR党建系列，同样为教育培训类产品，期望以良好的销售现金流回收保持有质量的业绩增长。

公司于2017年与联合创始人李旭成立了子公司威尔互动，而威尔互动主要从事的VR/AR、体感互动等技术的应用开发及定制化内容制作定位于VR大空间大场景的互动技术，大空间定位技术的研发，瞄准企业级客户市场，但近年来受制于硬件技术发展及网络速率的影响等外部因素，虽然签约实施了不少VR项目，也沉淀了人才和技术成果，但预计未来一段期间内还需要更大的资金和管理精力投入，报告期内亏损，综合考虑公司的实际情况及战略定位，决定收缩在VR/AR技术应用开发及定制化内容制作业务中的投入，出售威尔互动部分股权，仅作为参股股东。本次股权转让不涉及相关资产、债务处置，不存在违法违规行为，不属于破产清算或吊销营业执照的情形，也不存在纠纷或潜在纠纷。

根据《公司章程》、《对外投资管理制度》等规定，本次股权转让经董事长审批，并于2019年10月24日履行了信息披露（公告编号：2019-031）。本次股权转让过程及信息披露合规。

2、科影世觉

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（三）报告期内出售的子公司”中补充披露如下：

科影世觉成立于2018年4月，主营业务为建筑装饰工程等，注册资本为1000万元，其中科影视讯出资人民币510万元，占注册资本的51%；李钰泽出资人民币250万元，占注册资本的25%；刘学良出资人民币50万元，占注册资本的5%；宁波梅山保税港区意嗣昊锐投资合伙企业（有限合伙）出资人民币190万元，占注册资本的19%。

科影世觉2018年营业收入为25.10万元，净利润为-123.82万元，2018年末发行人拟注销科影世觉，但鉴于科影世觉自然人股东李钰泽希望继续经营该公司，发行人遂将其持有的科影世觉51%股权转让给李钰泽。

2019年1月7日，科影视讯与李钰泽签订《股权转让协议》，科影视讯将其持有的科影世觉51%的股权出售给李钰泽，股权转让价格为人民币7,740元。本次股权转让不存在利益输送，也不涉及逃避税收征管，不存在税收处罚的风险。本次股权转让不涉及相关资产、债务处置，不存在违法违规行为，不属于破产清算或吊销营业执照的情形，也不存在纠纷或潜在纠纷。

根据《公司章程》、《对外投资管理制度》等规定，本次股权转让经董事长审批，本次股权转让过程合规。公司未及时履行信息披露，2019年8月16日公司补充履行了信息披露的义务（公告编号：2019-028）。

3、科影世通

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（一）控股子公司”之“5、科影世通”中补充披露如下：

科影世通股权转让过程、原因、价款支付情况及信息披露情况详见“第六节公司治理”之“七/（二）/2/（2）关联对外投资”。

公司已在公开发行说明书“第六节公司治理”之“七、关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（2）关联对外投资”中补充披露如下：

2019年3月，为提高管理效率，实现风险共担，科影世通原股东科影视讯、龚秀全、徐中尧分别与宁波泽成签订股权转让协议，宁波泽成受让科影视讯、龚秀全、徐中尧分别持有的科影世通20万元、1万元、1万元出资额，本次股权转让后，宁波泽成持有科影世通22%的股权。同时，科影世通增加注册资本至500万元，股权转让及增资后科影世通股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	科影视讯	255.00	51.00%
2	宁波泽成	110.00	22.00%
3	龚秀全	90.00	18.00%
4	徐中尧	45.00	9.00%
合计		500.00	100.00%

因宁波泽成是公司董事赵庚飞控制的企业，故宁波泽成与公司存在关联关系。因此本次股权转让事项构成偶发性关联交易。鉴于上述股权转让发生时，宁波泽成受让的科影世通出资额均未实缴到位，本次股权转让无需支付股权转让款，本次交易为零对价。公司未及时履行关联交易决策程序及信息披露。公司于2020年4月9日召开了第三届董事会第二十九次会议、于2020年4月30日召开的2019年年度股东大会审议通过了《关于确认2017年度、2018年度及2019年度关联交易事项的议案》，并于2020年4月10日补充履行了信息披露（公告编号：2020-049）。

2020年4月，为规范关联对外投资，宁波泽成、龚秀全、徐中尧分别与科影视讯签订股权转让协议，科影视讯受让宁波泽成、龚秀全、徐中尧分别持有的科影世通110万元、90万元、45万元出资额，受让出资额合计占科影世通出资额的49%。本次股权转让后，科影世通成为科影视讯的全资子公司。鉴于上述股权转让发生时，科影视讯受让的科影世通出资额均未实缴到位，本次股权转让无需支付股权转让款，本次交易为零对价。

因宁波泽成是公司董事赵庚飞控制的企业，故宁波泽成与公司存在关联关系，因此本次股权转让事项构成偶发性关联交易。根据公司《关联交易管理办法》，

2020年4月28日，本次交易经公司董事长批准，公司履行了必要的审议程序。鉴于本次交易金额未达到披露标准，无需信息披露。鉴于本次交易金额未达到应聘请具有执行证券、期货相关业务资格资产评估机构进行评估的标准，因此本次交易未经评估。

（二）说明威尔互动在发行人业务体系中的定位，公司VR业务的后续相关安排，处置威尔互动后是否不再继续开展VR相关业务，对公司主营业务发展是否构成重大不利影响

威尔互动定位于VR大空间大场景的互动技术，大空间定位技术的研发，瞄准企业级客户市场，但近年来受制于硬件技术发展及网络速率的影响等外部因素，虽然签约实施了一定数量的VR项目，也沉淀了人才和技术成果，但预计未来一段期间内还需要更大的资金和管理精力投入，报告期内亏损，综合考虑公司的实际情况及战略定位，决定收缩在VR/AR技术应用开发及定制化内容制作业务中的投入，出售威尔互动部分股权，作为参股股东，仍持有威尔互动19%的股权。

发行人仍将继续通过威尔文教向教育行业客户提供教育视觉信息化及VR解决方案，后续公司将对现有产品及方案进行持续的迭代与优化，并推出包括VR党建教育在内的新产品、新方案，进一步推广VR教育解决方案落地应用。2020年6月，公司中标了“中移（成都）信息通信科技有限公司5GV智慧教室服务项目”，含税总金额为1,373.76万元，出售威尔互动部分股权不会对公司主营业务发展构成重大不利影响。

（三）现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况。请发行人分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分布信息

1、现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”中补充披露如下：

截至2020年12月31日，现有组织架构下母公司同辉信息、子公司科影视讯、威尔文教均从事视觉系统解决方案业务，但各有侧重。其中母公司同辉信

息业务较为全面；科影视讯侧重于视觉系统解决方案在数字展馆领域的应用；威尔文教侧重于向教育行业客户提供教育视觉信息化及 VR 解决方案。天津同辉在 2020 年 4 月前主要从事 NEC 投影显示产品的代理销售与市场开拓维护，2020 年 4 月后主要从事 NEC 电影放映产品的代理销售与市场开拓维护；安徽科影主要从事 NEC 投影显示产品的代理销售与市场开拓维护；科影世通则定位于提供涉及新型显示设备如 OLED 类的视觉解决方案及 LG 部分产品的代理销售。母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术及人员分布情况如下：

单位：万元

公司简称	业务定位	实际主营业务情况	总资产	负债	收入	净利润	主要技术	人员
同辉信息	提供各类视觉解决方案服务，为发行人核心业务主体	提供各类视觉解决方案服务	38,399.41	16,640.62	26,488.02	1,707.03	EDSIP 综合管控平台、多媒体互动平台、拼接处理等	143
科影视讯	为展馆提供系统解决方案，是发行人视觉解决方案业务的组成部分	为展馆提供策划创意、空间规划、数字内容制作、交付运维等系统解决方案	10,864.43	4,366.41	3,167.86	355.58	展馆方面的可视化展示、多媒体交互、面像识别等	32
威尔文教	主要从事智慧教育解决方案，是发行人视觉解决方案业务的组成部分	面向教育行业客户提供教育视觉信息化及 VR 解决方案	7,951.70	1,072.65	2,200.73	601.41	教育方面的文件展示、VR 党建、多屏拼接管理等	27
天津同辉	发行人商用显示产品业务的组成部分与区域市场开拓维护	NEC 电影放映产品的代理销售与市场开拓维护	6,948.11	5,950.18	10,367.59	-3.56	-	2
安徽科影	发行人商用显示产品业务的组成部分与区域市场开拓维护	NEC 投影显示产品的代理销售与市场开拓维护	9,785.26	7,720.08	14,402.31	64.46	-	3
科影世通	新型显示类产品的	为客户提供涉及新	554.90	21.15	123.45	-60.05	-	1

	视觉解决方案，是发行人视觉解决方案业务的组成部分	型显示设备如 OLED 类的视觉解决方案及 LG 部分产品的代理销售						

2、按母公司、子公司补充披露主要产品的分布信息

公司已在公开发行说明书“第五节业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）发行人的主要产品和服务的基本情况”中补充披露如下：

3、主要产品分布

类别	公司简称	主要产品的分布情况
母公司	同辉信息	提供各类视觉解决方案服务
控股子公司	科影视讯	为展馆提供策划创意、空间规划、数字内容制作、交付运维等系统解决方案
	威尔文教	面向教育行业客户提供教育视觉信息化及 VR 解决方案
	天津同辉	NEC 电影放映产品的代理销售与市场开拓维护
	安徽科影	NEC 投影显示产品的代理销售与市场开拓维护
	科影世通	为客户提供涉及新型显示设备如 OLED 类的视觉解决方案及 LG 部分产品的代理销售 ^注

注：发行人与 NEC 签订的合作协议中对发行人代理其他品牌商业显示产品无限制性约定。

（四）报告期内转让子公司的会计处理是否合规，上述公司在报告期内的股权结构、主营业务、财务状况，以及相关资产、债务处置情况，是否存在违法违规行，是否属于破产清算或吊销营业执照的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、威尔互动

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（二）参股公司”之“1、威尔互动”中补充披露如下：

（1）基本情况

2017年8月，公司与自然人李旭分别认缴出资80万元和20万元设立威尔互动，威尔互动自设立至2019年10月股权结构未发生变化。

公司于2017年与联合创始人李旭成立了子公司威尔互动，而威尔互动主要从事的VR/AR、体感互动等技术的应用开发及定制化内容制作定位于VR大空间大场景的互动技术，大空间定位技术的研发，瞄准企业级客户市场，但近年来受制于硬件技术发展及网络速率的影响等外部因素，虽然签约实施了不少VR项目，也沉淀了人才和技术成果，但预计未来一段期间内还需要更大的资金和管理精力投入，报告期内亏损，综合考虑公司的实际情况及战略定位，决定收缩在VR/AR技术应用开发及定制化内容制作业务中的投入，出售威尔互动部分股权，仅作为参股股东。本次股权转让不涉及相关资产、债务处置，不存在违法违规行为，不属于破产清算或吊销营业执照的情形，也不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）主要财务数据

威尔互动 2018 年至出售控制权时的主要财务数据如下（数据经大信会计师事务所审计）：

单位：万元

时间	总资产	净资产	收入	净利润
2018.12.31/2018 年度	77.08	-311.71	147.40	-348.35
2019.10.31/2019 年 1-10 月	682.44	-450.84	272.23	-139.12

（3）股权转让的会计处理及其合规性

A、母公司报表

公司长期股权投资成本与交易对价一致，均为61万元，股权转让交易完成后，公司将持有61%的长期股权投资成本61万元终止确认，投资成本与交易对价一致，因此对当期母公司利润表无影响。

公司将继续持有的威尔互动剩余19%股权划分为其他非流动金融资产按公允价值进行后续计量。

B、合并报表

公司上述股权转让交易完成后形成投资收益5,252,152.32元。即公司按处置股权对价61万元及剩余股权公允价值19万元之和，与按原持股80%比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额-4,452,152.32元之间的差额5,252,152.32元，计入交易当期的投资收益，并认定为非经常性收益。

上述股权转让的会计处理具有合规性。

2、科影世觉

报告期内科影世觉的股权结构、主营业务补充披露详见本题“（一）/2、科影世觉”之回复。

其他内容公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（三）报告期内出售的子公司”中补充披露如下：

本次股权转让不涉及相关资产、债务处置，不存在违法违规行为，不属于破产清算或吊销营业执照的情形，也不存在纠纷或潜在纠纷。

（1）主要财务数据

科影视觉2018年度的主要财务数据如下（数据经大信会计师审计）：

单位：万元

时间	总资产	净资产	收入	净利润
2018.12.31/2018 年度	16.08	8.18	25.10	-123.82

（2）股权转让的会计处理及其合规性

A、母公司报表

公司转让科影世觉51%股权的投资成本为673,200.00元，转让对价为7,740.00元，该交易按投资成本673,200.00元与转让对价7,740.00元的差额确认投资损失665,460.00元。

B、合并报表

在合并财务报表中，公司按处置股权对价7,740.00元与按原持股比例计算应享有原子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额41,728.82元之间的差额-33,988.82元，确认为当期的投资损失。

上述股权转让的会计处理具有合规性。

（五）向自然人零对价转让股权的合理性，是否存在利益输送，是否涉及逃避税收征管，是否存在税收处罚风险

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（三）报告期内出售的子公司”中补充披露如下：

科影世觉2018年营业收入为25.10万元，净利润为-123.82万元，2018年末发行人拟注销科影世觉，但鉴于科影世觉自然人股东李钰泽希望继续经营该公司，发行人遂将其持有的科影世觉51%股权转让给李钰泽。

2019年1月7日，科影视讯与李钰泽签订《股权转让协议》，科影视讯将其持有的科影世觉51%的股权出售给李钰泽，股权转让价格为人民币7,740元。本次股权转让不存在利益输送，也不涉及逃避税收征管，不存在税收处罚的风险。本次股权转让不涉及相关资产、债务处置，不存在违法违规行为，不属于破产清算或吊销营业执照的情形，也不存在纠纷或潜在纠纷。

(六) 请发行人说明与关联方威尔互动的关联交易内容、金额及占比，关联价格的公允性，未收回款项的原因

报告期内，发行人与威尔互动的交易均发生在公司仍为威尔互动控股股东期间，具体交易情况如下：

单位：元

关联方名称	关联交易内容	2019 年发生额		2018 年发生额	
		金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例
采购商品、接受劳务：					
威尔互动	定制化开发服务及配套硬件设备	995,597.19	0.22%		
销售商品、提供劳务：					
威尔互动	显示设备、集中控制系统、会议扩声系统、智能交互会议系统等	4,408,743.35	1.08%	675,911.34	0.20%

2018 年度，公司向威尔互动销售显示设备、智能交互会议系统等，确认收入 675,911.34 元（含税金额为 776,510.00 元），价格参照市场价格协商确定，交易价格公允。

2019 年 1 至 10 月，公司向威尔互动销售交互显示设备、集中控制系统、会议扩声系统等确认收入 4,408,743.35 元（含税金额为 4,981,880.00 元），价格参照市场价格协商确定，交易价格公允。报告期内已回款 996,376.00 元，2019 年 12 月 30 日，公司与威尔互动实际控制人李旭签订偿还欠款协议书，威尔互动将分四期结清剩余款项，自 2020 年 1 月起每半年支付一次，于 2021 年 12 月 31 日

前支付完毕。截至到 2020 年 12 月 31 日，公司共收到威尔互动支付的还款 207.64 万元。

公司与威尔互动的交易价格均参照市场价格协商确定，与其他非关联方的同类产品交易价格一致，主要产品含税价格对比情况如下：

单位：元

期间	名称	规格型号	数量	单价	无关联销售单价	无关联第三方名称
2018 年	交互显示设备	V1	252	2,094	2,094	北京格如灵科技有限公司、北京大学医学部
	触控显示设备	IWB70	20	13,044	12,914-13,696	团结报社、晋商银行股份有限公司
	智能交互会议系统（服务端）	Q200-F	23	974	956-1,021	深证市艾比森光电股份有限公司、中国建设银行股份有限公司
2019 年	46 寸液晶显示器	X46	10	19,500	17,200-22,000	上海金桥信息股份有限公司、深证市吉禄实业发展有限公司
	32 寸液晶显示器	V323	5	3,950	3,900-4,600	北京青帆辰星科技发展有限公司、长春一汽蓝迪自动化工程有限公司
	84 寸液晶交互式电子白板（编辑区）	IWB8440A	3	27,600	26,100	对外经济贸易大学
	84 寸电子白板（编辑区）	IWB8460C	2	30,000	29,800	天猿勤行（北京）科技有限公司
	84 寸电子白板（编辑区）	IWB8410D	2	38,000	38,500	乌鲁木齐市世意多媒体有限公司
	46 寸大屏显示器	PH460	4	8,000	8,000	上海联之承电子系统集成有限公司
	VR 超感学习机	PICO	12	3,690	3,700	宁夏天地佳业商贸有限公司
	VR 触控一体机	M2	12	21,000	19,000	深圳创维新世界科技有限公司
	VR 眼镜	PICO	30	2,500	2,500	北京格工智能科技有限公司

期间	名称	规格型号	数量	单价	无关联销售单价	无关联第三方名称
	室内全彩显示屏	P1.56 全彩	15.6m ²	63,700	65,000	北大附中香山中学
	插卡型万能混合矩阵主机	CRV-HD20V	1	200,000	196,000	北大附中香山中学
	有源线阵全频音箱	ATLASEM806A-B	2	29,400	28,000	北大附中香山中学
	有源超低音有源音箱	ATLAS-EMW410A-B	2	31,500	30,000	北大附中香山中学
	数字音频处理器	ATLAS-BB-0816DT	2	23,333	21,000	北大附中香山中学
	声艺调音台	GB8-48	1	50,000	50,000	北大附中香山中学

2019 年度，公司向威尔互动采购 VR 大空间解决方案定制化开发服务等，采购金额为 995,597.19 元。该交易价格根据市场价 2,500 元/人天及开发周期协商确定，交易价格公允。截至 2020 年 3 月 31 日，上述关联采购款项已结清。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收威尔互动 198.91 万元，上述款项已经与威尔互动约定了明确的收回时间。2020 年公司共收到威尔互动支付的还款 207.64 万元。截至本回复出具日，公司应收威尔互动 198.91 万元。上述应收款项未能收回的原因系威尔互动尚未收到部分客户的销售回款，且其自有资金较紧张，公司作为其参股股东同意予以适当宽限。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查了威尔互动工商资料，发行人与李旭签订的《股权转让协议》，威尔互动股权转让款支付凭证，出售威尔互动股权的公告及相关审议程序文件；

2、核查了科影世觉工商资料，科影视讯与李钰泽签订的《股权转让协议》，出售科影世觉股权的公告及相关审议程序文件；

3、核查了科影世通工商资料，科影视讯、龚秀全、徐中尧分别与宁波泽成签订的股权转让协议，第三届董事会第二十九次会议决议，2019 年年度股东大会决议，《关于确认公司 2017-2019 年度关联交易事项的公告》；

4、查阅了发行人及其子公司 2019 年、2020 年经审计财务报表；

5、获取了发行人关于母公司、子公司的业务定位、实际主营业务情况、人员情况的说明，并就相关事项访谈董事长；

6、取得发行人与威尔互动交易协议及同类产品与无关联第三方交易合同，取得了部分还款凭证，对比交易价格，了解发行人未收回款项的原因，取得了发行人与李旭就还款计划签署的协议。

（二）核查意见

1、发行人转让威尔互动、科影世觉、科影世通股权具有合理性，威尔互动股权转让过程及信息披露合规；科影世觉股权转让过程合规，但未及时履行信息披露；科影世通股权转让未及时履行关联交易决策程序及信息披露。发行人已经分别于 2019 年 8 月、2020 年 4 月补充履行了相关决策程序及信息披露，不会对本次发行产生重大不利影响。

2、出售威尔互动部分股权不会对公司主营业务发展构成重大不利影响。

3、报告期内转让威尔互动、科影世觉的会计处理合规。威尔互动、科影世觉不存在违法违规行为，不属于破产清算或吊销营业执照的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

4、发行人不存在向自然人零对价转让股权的情形，不存在利益输送，也不涉及逃避税收征管，不存在税收处罚的风险。

5、发行人与威尔互动的交易价格具有公允性，未收回款项已经与威尔互动约定了明确的收回时间，未收回款项的原因系威尔互动尚未收到部分客户的销售回款，且其自有资金较紧张，公司作为其参股股东同意予以适当宽限。

问题 17:关于电眼文化清算

根据公开发行说明书，报告期内，发行人持有电眼文化 40%的股份，为电眼文化第二大股东。2019 年 12 月 27 日，北京市石景山区人民法院一审判决电眼文化解散，进入强制清算程序。电眼文化清算前的控股股东飞扬天下及其实际控制人于 2019 年被列入失信被执行人。

请发行人补充披露：（1）发行人申请电眼文化解散的原因及背景，电眼文化的经营、财务状况，是否存在未清偿债务，是否可能导致发行人承担较大金额债务；飞扬天下及其实际控制人被列入失信被执行人的原因。（2）目前清算程序的进展情况，公司解散、清算过程中是否存在纠纷或潜在纠纷，是否构成对公司生产经营的重大不利影响。

请保荐机构及发行人律师核查并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）发行人申请电眼文化解散的原因及背景，电眼文化的经营、财务状况，是否存在未清偿债务，是否可能导致发行人承担较大金额债务；飞扬天下及其实际控制人被列入失信被执行人的原因

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（二）参股公司”之“2、电眼文化”中补充披露如下：

（1）设立电眼文化的原因及履行的程序

电眼文化的合作方北京飞扬天下网络科技股份有限公司主要从事网络游戏的开发和运营，发行人基于未来合作共同发展VR业务的初衷，与北京飞扬天下网络科技股份有限公司合资设立了电眼文化。2016年3月29日，公司第二届董事会第十五次会议审议通过了《关于公司参股设立北京电眼文化传媒股份有限公司的议案》，并在3月30日履行了对外投资公告程序，相关决策过程合理合法合规。

（2）申请电眼文化解散的原因及背景

电眼文化设立之后，一直由北京飞扬天下网络科技股份有限公司实际运营管理，营业执照、公司印章等均由北京飞扬天下网络科技股份有限公司实际掌握。发行人一直未对其认缴的200万元出资进行实际缴纳，亦未参与电眼文化的实际运营。电眼文化自成立起未实际进行运营，且自成立以来持续两年以上未召开股东大会。

2019年5月24日，北京飞扬天下网络科技有限公司因“通过登记的住所或者经营场所无法联系”，被北京市工商行政管理局石景山分局列入经营异常名录。2019年7月11日，电眼文化因“未依照《企业信息公示暂行条例》第八条规定的期限公示年度报告”，被北京市工商行政管理局石景山分局列入经营异常名录。发行人无法与电眼文化取得联系，无法对电眼文化的经营情况获取有效了解，且导致发行人未来面临一定的潜在法律风险。因此，发行人申请解散电眼文化。

（3）电眼文化的经营、财务状况、未清偿债务情况及发行人可能承担责任分析

经北京市石景山区人民法院向国家税务总局北京市石景山区税务局调取电眼文化自其成立以来的纳税记录显示，税务局没有电眼文化的纳税记录。电眼文化自成立起未实际经营，发行人亦未能参与电眼文化的经营管理，并不掌握电眼文化的经营、财务情况，无法获知是否存在未清偿债务。如电眼文化存在未清偿债务，发行人将在200万元的认缴出资范围内承担责任。

（4）北京飞扬天下网络科技有限公司及其实际控制人被列入失信被执行人的原因

北京飞扬天下网络科技有限公司及其实际控制人崔凯涉及多起劳动纠纷、广告合同纠纷、民间借贷等相关诉讼纠纷案件，因北京飞扬天下网络科技有限公司及其实际控制人崔凯有履行能力而拒不履行生效法律文书确定的义务或违反财产报告制度，被法院列入失信被执行人。

（二）目前清算程序的进展情况，公司解散、清算过程中是否存在纠纷或潜在纠纷，是否构成对公司生产经营的重大不利影响

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（二）参股公司”之“2、电眼文化”中补充披露如下：

（5）目前清算程序的进展情况，电眼文化解散、清算过程中纠纷或潜在纠纷情况，及对公司生产经营不会构成重大不利影响的分析

发行人已向北京市第一中级人民法院申请成立清算组对电眼文化依法进行强制清算。2020年6月1日，发行人接受北京市第一中级人民法院关于申请强制清算的受理前询问。2020年7月3日，北京市第一中级人民法院受理了发行人对电眼

文化的强制清算申请，并于2020年7月7日指定了清算组，并发布了债权人债权申报公告。截至2020年9月1日，无债权人向清算组申报债权，但由于通过全部已知途径无法联系到北京飞扬天下网络科技有限公司，无法接管电眼文化印章、账册及可供分配的财产，致使强制清算工作无法继续进行，因此北京市第一中级人民法院于2020年9月11日作出了终结电眼文化强制清算程序的裁定。

截至本公开说明书签署日，电眼文化不存在其他纠纷的诉讼案件。由于发行人不参与电眼文化的实际经营，也无法与北京飞扬天下网络科技有限公司取得联系，无法掌握电眼文化是否存在其他未清偿债务的情况。鉴于发行人作为电眼文化的股东，仅承担在认缴出资额200万元范围内承担有限责任，电眼文化清算事项不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

发行人未实际缴纳认缴的电眼文化200万元出资，电眼文化自成立起亦未实际进行运营，因此在资产负债表中未将其确认为其他非流动金融资产。在2020年电眼文化的强制清算程序中，无债权人向清算组申报债权，因此发行人判断需要公司在认缴出资额200万元范围内承担债务清偿责任的风险较小，不满足预计负债很可能导致经济利益流出企业的确认条件，因此未确认预计负债。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了电眼文化的企业信用信息公示报告、工商资料、发行人申请解散电眼文化的诉讼案件材料、发行人申请电眼文化进入司法强制执行程序的相关案件材料；

2、查阅了电眼文化的清算裁定书；

3、通过中国执行信息公开网检索了北京飞扬天下网络科技有限公司及其实际控制人崔凯被法院列入失信被执行人的情况；

4、通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网检索了电眼文化的诉讼情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、电眼文化自成立起未实际经营，发行人亦未能参与电眼文化的经营管理，并不掌握电眼文化的经营、财务情况，无法获知是否存在未清偿债务。如电眼文化存在未清偿债务，发行人将在 200 万元的认缴出资范围内承担责任。

2、截至本回复出具之日，电眼文化不存在其他纠纷的诉讼案件，电眼文化清算事项不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

问题 18.关于租赁房产

根据公开发行说明书，发行人无自有房产，共有 3 处租赁房产，租赁方为同辉信息、威尔文教，三处租赁房产权属均存在瑕疵，其中一处位于北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南，并已于 2020 年 4 月 30 日到期。

请发行人说明：（1）北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南库房是否已续租，是否存在续租障碍。（2）租赁房屋未取得权属证书的原因，是否存在法律障碍，前述瑕疵是否涉及重大违法。（3）瑕疵房产对发行人的重要程度、对生产经营的影响程度；是否存在被拆除风险，结合具体用途、面积占比对该事项的风险进行充分揭示。（4）若需搬迁预计的周期、费用及承担方式，以及对发行人生产经营稳定性的影响。（5）说明除同辉信息、威尔文教外，发行人其他子公司或分公司是否有实际生产经营场所，未予披露的原因。（6）结合同类租赁房产的市场价格，说明租金定价是否公允，出租方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他利益关系。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南库房是否已续租，是否存在续租障碍

就北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南库房，发行人与北京益海盛隆仓储有限公司已于 2021 年 5 月续签了《仓储服务合同》，租期为 2021 年 5 月 1 日至 2022 年 4 月 30 日。发行人已续租库房，不存在续租障碍。

（二）租赁房屋未取得权属证书的原因，是否存在法律障碍，前述瑕疵是否涉及重大违法

1、关于东欣电力出租的房屋产权问题

东欣电力出租给发行人及威尔文教的房屋，系清河村民委员会于 2011 年 9 月未经土地行政主管部门批准，擅自在东升镇清河北侧建设，该房屋已被北京市国土资源局作没收处理；后经海淀区查处违法建设领导小组研究决定，该建筑物由东升镇政府进行管理；又经东升镇政府研究决定，现委托清河村民委员会进行管理，可用于办公（可出租）；北京市海淀区清河农工商公司属于清河村委会的经济实体，北京市海淀区清河农工商公司将该房屋租赁给东欣电力，租期为 15 年（2012-2027 年）。此后，经北京市海淀区清河农工商公司同意，东欣电力将部分房屋转租给发行人。

根据北京市海淀区东升镇人民政府 2018 年 3 月出具的证明：北京市海淀区清河毛纺路临 57 号院的房屋（即东欣电力出租给发行人及威尔文教的房屋），经海淀区查处违法建设领导小组研究决定，该建筑物由东升镇政府进行管理；又经东升镇政府研究决定，现委托清河村民委员会进行管理，可用于办公（可出租），目前，尚没有政策表明该房屋会在五年内被拆迁的计划。2021 年，房屋出租方东欣电子出具补充证明：截至目前未接到北京市海淀区东升镇人民政府、清河村民委员会或其他政府规划管理部门关于该房屋将在发行人租赁期内（截至 2022 年末）被拆迁的通知。发行人实际控制人戴福昊出具承诺函，若公司因租赁该房屋被拆迁需要搬迁办公场所的，由其承担因搬迁给发行人造成的损失。

2、关于北京益海盛隆仓储有限公司出租的房屋产权问题

发行人在报告期内一直租赁位于北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南的库房。根据发行人说明，发行人租赁的房屋系原出租人北京思远通货运服务有限公司在集体建设用地上建设的房屋，未履行报建手续，尚未取得房屋产权属证书，

（三）瑕疵房产对发行人的重要程度、对生产经营的影响程度；是否存在被拆除风险，结合具体用途、面积占比对该事项的风险进行充分揭示

综上所述,发行人对租赁房屋不存在重大依赖、对生产经营不存在重大影响,租赁房屋具有较强可替代性。

发行人主要办公场所为租赁东欣电力的房屋，面积为 2,010 平方米，该建筑属于清河村民委员会未经批准擅自建设的房屋，已经被北京市国土资源局认定为罚没财产，无法取得权属证书。经海淀区查处违法建设领导小组、东升镇政府、清河村民委员会、北京市海淀区清河农工商公司、东欣电力分别逐步研究决定，该建筑物由东欣电力租赁给发行人。北京市海淀区东升镇人民政府已于 2018 年 3 月出具证明：尚没有政策表明该房屋会在五年内被拆迁的计划。2021 年，房屋出租方东欣电子出具补充证明：截至目前未接到北京市海淀区东升镇人民政府、清河村民委员会或其他政府规划管理部门关于该房屋将在发行人租赁期内（截至 2022 年末）被拆迁的通知。发行人实际控制人戴福昊出具承诺函，若公司因租赁该房屋被拆迁需要搬迁办公场所的，由其承担因搬迁给发行人造成的损失。

发行人租赁北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南的库房，该建筑系在集体建设用地上建设的房屋，未履行报建手续，尚未取得房屋产权属证书，房屋存在被主管部门认定为违章建筑并被拆除的风险。

综上所述，发行人租赁的场所存在被拆除风险，虽然发行人不直接涉及生产且办公场所与库房可选择范围较多，但搬迁仍需要一定时间和费用，**搬迁成本主要为办公场地的装修费用，按照每平方600元测算，预计装修费用120万元，公司现行长期待摊费用装修费用的摊销年限为6年，预计对发行人年均利润的影响为-20万元**，可能会对发行人造成一定影响。

（四）若需搬迁预计的周期、费用及承担方式，以及对发行人生产经营稳定性的影响。

根据发行人与东欣电力签署的租赁协议相关条款约定，双方均无违约情形下，租期届满前两个月双方应就是否续租进行协商；出租方单方解除合同的，应提前3个月通知承租方，且出租方应返还承租方已经支付尚未使用的租金并赔偿承租方三个月租金的违约金；若房屋被国家占用或地方政府规划拆迁被列入拆迁范围，出租方应提前180日向承租方书面通知，承租方应在接到通知后90日内搬离。

根据发行人与北京益海盛隆仓储有限公司签署的《仓储服务合同》相关条款约定，因国家或上级主管部门政策性调整用出租仓库所在土地而拆除仓库，出租方退还承租方已经支付尚未使用的租金；合同终止前一个月，双方应就是否续租进行协商。

另外，发行人的控股股东、实际控制人戴福昊和崔振英出具了承诺：“一、公司及其子公司的持续经营不会因公司及其子公司办公房屋、仓库搬迁而受到影响，并保证在出现不能正常租赁的事由后两个月内搬迁至新的租赁场所。二、如公司及其子公司到期不能续租或在承租期内因拆迁导致必须搬迁而对公司及其子公司造成不必要的损失或产生额外费用，由本人以自有资金予以承担。三、如因公司及其子公司的租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，导致公司及其子公司需要租赁其他经营场地、被第三方主张赔偿或被主管政府机关处以罚款，由本人补偿公司及其子公司的搬迁费用、罚款及其他直接、间接损失，确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

综上所述，若租赁期满不能续约或房屋被拆除，发行人搬迁存在合理的腾退时间。发行人不直接涉及生产，发行人固定资产主要为办公设备、电子设备、运输设备等，无难以移动固定资产，搬迁难度较小，搬迁费用较低，且租赁场所周边地区可选房源较多，可替代性较强。发行人的控股股东、实际控制人戴福昊和崔振英已出具了承诺到期不能续租或在承租期内因拆迁导致必须搬迁而对公司及其子公司造成不必要的损失或产生额外费用，由本人以自有资金予以承担。若需搬迁对公司正常经营活动不会产生重大不利影响。

（五）说明除同辉信息、威尔文教外，发行人其他子公司或分公司是否有实际生产经营场所，未予披露的原因。

截至本回复出具之日，发行人及其控股公司实际生产经营场所如下：

序号	租赁方	实际生产经营场所/租赁地址	面积(m ²)	用途	备注
1	发行人	北京市海淀区清河毛纺路临 57 号北楼一层 101 室及二层	1,610	办公	科影视讯和科影世通目前均在发行人处办公
2	威尔文教	北京市海淀区清河毛纺路临 57 号北楼一层 106 室	400	办公	—
3	发行人	北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南	800	仓储	—
4	安徽科影	安徽省宿州市高新区拂晓大道与汴阳三路交汇处数字小镇创业中心华瑞大厦 9 楼	1,244.86	办公	根据发行人与宿州市高新技术产业开发区管理委员会于 2019 年 12 月份签署的《宿州市高新区智能数字平台与智慧应用生态技术开发与应用项目合作协议书》第一条和第二条的约定，发行人在开发区建设项目，管理委员会为安徽科影提供办公室一处（约 1000 平方米）供其生产科研使用，安徽科影应与业主公司签订房屋租赁协议，按照相关要求自行缴纳房租、水电费、物业费，管理委员会每年按照安徽科影对产值、税收等履约情况给予相应房租补贴。
5	天津同辉	天津市武清区汽车产业园云景道 1 号汽车大厦 710 室-16（集中办公区）	50	仅用于工商注册，未实际使用	根据天津同辉与天津武清汽车产业园有限公司于 2017 年 10 月 31 日签署的《投资协议》第二条的约定，天津武清汽车产业园有限公司免费为天津同辉提供注册所需的办公场所，出具合法有效的房屋租赁协议和房屋产权证明，并免费协助办理营业执照、税务登记设立及

序号	租赁方	实际生产经营场所/租赁地址	面积(m ²)	用途	备注
					后续相关手续。

除上述租赁外，发行人子公司科影视讯报告期内曾和北京寰宇光伟科技有限公司签订了租赁协议，房屋位于北京市昌平区高新四街6号院1号楼401、403、405和407室，科影视讯于2020年1月不再租赁该房屋，科影视讯实际经营场所迁至母公司所在地。

发行人已在公开发行说明书之“第五节/四/（五）/2、租赁房产情况”，披露了发行人及其子公司的租赁房屋情况，同时在《律师工作报告》之“八、发行人的主要财产(二)发行人租赁的财产”披露了发行人及子公司的租赁房屋情况。

（六）结合同类租赁房产的市场价格，说明租金定价是否公允，出租方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他利益关系。

发行人及威尔文教租赁东欣电力的办公房屋面积合计为2,010平方米，每天单价为5元/平方米。发行人租赁北京益海盛隆仓储有限公司的库房面积合计为800平方米，每天单价约为1.5元/平方米。安徽科影租赁的办公房屋面积1,244.86平方米，每天单价为约为1.32元/平方米。

通过链家、58同城网站查询了发行人租赁的办公房屋和仓库周边同类房源租金，发行人及威尔文教同类租赁的办公房屋的租赁单价在3.3-6元/天/平方米之间，同类租赁的仓库租赁单价在0.85-2.2元/天/平方米之间。安徽科影租赁的办公房屋同类租赁单价在1.18-6元/天/平方米之间。

发行人租赁办公场所及库房的价格均系参照周边租赁房屋情况及租赁价格确定，价格公允。经查验，出租方与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间均不存在关联关系或其他利益关系。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人租赁位于北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南仓库的续期租赁协议；查阅了安徽科影与宿州华瑞网络信息服务有限公司签订的租赁合同；

2、查阅了发行人的陈述、发行人及其控股公司的租赁协议及相关文件；

3、对北京市海淀区东升镇人民政府的现场走访、对东欣电力、北京市海淀区清河农工商公司相关房屋租赁负责人员的访谈，以及查阅了北京市海淀区东升镇人民政府出具的证明；

4、查阅了发行人控股股东、实际控制人出具的《承诺函》；

5、通过链家网站、58 同城网站查询了租赁办公房屋和仓库周边同类房源的租金。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南库房已续租，不存在续租障碍。

2、东欣电力出租给发行人和威尔文教的办公用房属于清河村民委员会未经批准擅自建设的房屋，已经被北京市国土资源局认定为罚没财产，无法取得权属证书。但又经海淀区查处违法建设领导小组研究决定，该建筑物由东升镇政府进行管理；又经东升镇政府研究决定，现委托清河村民委员会进行管理，可用于办公（可出租）；又经清河村民委员会的经济实体北京市海淀区清河农工商公司研究决定，将该房屋租赁给东欣电力，发行人承租上述房屋不构成重大违法。北京市海淀区东升镇人民政府已出具证明尚没有政策表明该房屋会在五年内被拆迁的计划。

3、发行人在报告期内一直租赁位于北京市昌平区回龙观镇东半壁店村南的库房。根据发行人说明，发行人租赁的房屋系原出租人北京思远通货运服务有限公司在集体建设用地上建设的房屋，未履行报建手续，尚未取得房屋产权属证书，房屋存在被主管部门认定为违章建筑并被拆除的风险；但发行人仅为承租方，并非建设方或出租方，承租上述房屋不构成重大违法。

4、发行人对租赁房屋不存在重大依赖、对生产经营不存在重大影响，租赁房屋具有较强可替代性。

5、若租赁期满不能续约或房屋被拆除，发行人搬迁存在合理的腾退时间。发行人不直接涉及生产，发行人固定资产主要为办公设备、电子设备、运输设备

等，无难以移动固定资产，搬迁难度较小，搬迁费用较低，且租赁场所周边地区可选房源较多，可替代性较强。发行人的控股股东、实际控制人戴福昊和崔振英已出具了承诺到期不能续租或在承租期内因拆迁导致必须搬迁而对公司及其子公司造成不必要的损失或产生额外费用，由本人以自有资金予以承担。若需搬迁对公司正常经营活动不会产生重大不利影响。

6、除同辉信息、威尔文教外，发行人其他子公司或分公司有实际生产经营场所。

7、发行人租赁办公场所及库房的价格均系参照周边租赁房屋情况及租赁价格确定，价格公允。出租方与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间均不存在关联关系或其他利益关系。

问题 19:关于董监高、核心技术人员

根据公开披露资料，发行人独立董事谢志华先后担任过北京工商大学教务处长、副校长等行政职务。报告期内，公司核心员工变动较为频繁。报告期后，公司董事、监事变动较为频繁。

请发行人：（1）核查并说明发行人董事、监事及高级管理人员是否符合《公司法》、中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》、中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。（2）补充披露报告期内离职的核心员工中是否有核心技术人员，最近 24 月内董事、高级管理人员、核心技术人员的变动情况及离职原因，是否构成重大不利变化。（3）核心员工频繁离职是否对公司核心业务、核心技术研发等生产经营产生重大不利影响。（4）是否存在与离职员工的法律纠纷，公司是否制定了核心员工激励制度，后续维持核心员工团队稳定的主要安排。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，并就发行人是否符合《审查问答（一）》问题 5 的要求发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）核查并说明发行人董事、监事及高级管理人员是否符合《公司法》、中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》、中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定

发行人董事、监事及高级管理人员中除谢志华曾经担任过北京工商大学教务处长、副校长等行政职务外，其他人员未担任党政领导干部。根据北京工商大学出具的《证明》，独立董事谢志华先生自 2020 年起不再担任副校长，目前也未在北京工商大学担任其他行政职务，未担任党政领导干部，其在校外兼职活动不违反中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》、中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的规定。此外，谢志华先生同时担任上市公司北京碧水源科技股份有限公司（证券代码：300070）的独立董事，根据北京碧水源科技股份有限公司 2020 年 2 月 28 日的公告（编号：2020-026），谢志华先生任职资格和独立性已经深圳证券交易所备案审核无异议。

因此发行人董事、监事及高级管理人员的任职符合《公司法》、中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》、中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。

（二）补充披露报告期内离职的核心员工中是否有核心技术人员，最近 24 个月内董事、高级管理人员、核心技术人员的变动情况及离职原因，是否构成重大不利变化

1、报告期内离职的核心员工中是否有核心技术人员，核心技术人员的变动情况及离职原因，是否构成重大不利变化

公司已在公开发行说明书“第五节业务与技术”之“四、关键资源要素”之“（九）核心技术人员情况”中补充披露如下：

报告期内未有核心技术人员离职。截至本公开发行说明书签署日，公司共有 3 名核心技术人员，分别为李勇、谢志朋、张许亮。其中，2018 年谢志朋加入公司，新增核心技术人员不构成重大不利变化。

2、最近 24 月内董事、高级管理人员的变动情况及离职原因，是否构成重大不利变化

公司已在公开发行说明书“第六节公司治理”之“七、关联交易”之“（四）报告期内关联方的变化情况”之“3、发行人董事、监事和高级管理人员变化情况”中补充披露如下：

2017 年年初，公司第二届董事会成员为戴福昊、李刚、马桐、赵庚飞、麻燕利、牛福金、龚成道。2017 年 5 月 8 日，经 2016 年年度股东大会审议通过，前述 7 位董事继续当选董事会第三届董事。报告期内，马桐、牛福金、龚成道未在公司任职，系公司外部董事。2020 年 4 月 28 日，经公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过，公司第四届董事会成员为戴福昊、李刚、赵庚飞、麻燕利、张建勇、谢志华、李华，其中谢志华、李华为独立董事。根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》对精选层董事会组成的要求，发行人设立了 2 名独立董事，而公司原董事牛福金、龚成道、马桐均为外部董事，未担任发行人其他职务，未在发行人处领薪。上述董事变动情况不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

2017 年 12 月，公司原财务总监崔振英因个人原因辞去公司财务总监职务，继续在公司担任副总经理职务。公司聘任姬海燕担任公司财务总监。崔振英为发行人实际控制人，为了提高公司规范治理水平，辞去财务总监职务后担任公司副总经理，仍为公司高级管理人员。上述高级管理人员变动情况不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

（三）核心员工频繁离职是否对公司核心业务、核心技术研发等生产经营产生重大不利影响

报告期期初公司共有 36 名核心员工，截至 2020 年 12 月 31 日，36 名核心员工仍在公司任职的人数为 17 名，离职的 19 名核心员工中有 2 名技术管理岗员工、4 名技术岗员工、1 名行政管理岗员工、4 名行政岗员工、8 名销售岗员工。上述人员均为正常离职，其中仅有 6 名技术人员，主要负责产品售前及售后技术支持、技术部门日常管理或其他事务性工作，并非公司技术研发人员或核心技术人员，1 名行政管理岗员工并未担任公司高级管理人员，其他离职核心员工均为销售及公司后台行政人员。上述核心员工离职不会对公司的核心业务、核心技术研发等生产经营产生重大不利影响。

（四）是否存在与离职员工的法律纠纷，公司是否制定了核心员工激励制度，后续维持核心员工团队稳定的主要安排

发行人与离职员工不存在法律纠纷。发行人通过对核心员工提高待遇、给予绩效奖金、项目奖励提成、增加培训等有效措施充分激励核心员工，调动核心员工的积极性和开拓性，以维持核心员工团队的稳定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得了发行人董事、监事及高级管理人员签署的关联方调查表，查阅了北京工商大学出具的《证明》、上市公司北京碧水源科技股份有限公司（证券代码：300070）的公告；

2、查阅了发行人报告期内核心员工、核心技术人员的名单，了解相关人员离职的原因；

3、查阅了发行人的关于董事、高级管理人员变动的相关董事会、股东大会会议文件资料；

4、在中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站查询发行人及其子公司的诉讼纠纷情况；

5、向发行人了解维持核心员工团队稳定的安排情况，查阅了发行人与核心技术人员签署的《保密协议》；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人董事、监事及高级管理人员的任职符合《公司法》、中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》、中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。

2、发行人最近两年内董事、高级管理人员、核心技术人员的变动已履行必要的法律程序，合法、有效；发行人最近两年内董事、高级管理人员的变动系正常换届或完善公司治理的需要，符合《分层管理办法》第十七条第五项及《审查问答（一）》问题 5 关于发行人经营稳定的要求，不构成重大不利变化。

3、报告期内，核心员工均为正常离职，其中离职的 6 名技术人员，主要负责产品售前及售后技术支持、技术部门日常管理或其他事务性工作，并非公司技术研发人员或核心技术人员，其他离职核心员工均为销售及公司后台行政人员。公司核心员工离职不会对公司的核心业务、核心技术研发等生产经营产生重大不利影响。

4、发行人与离职员工不存在法律纠纷。发行人通过对核心员工提高待遇、给予绩效奖金、项目奖励提成、增加培训等有效措施充分激励核心员工，调动核心员工的积极性和开拓性，以维持核心员工团队的稳定。

问题 20.关于募投项目

根据公开发行说明书，发行人拟募集资金 1 亿，其中 5,000 万元拟用于同辉信息数字视觉研发中心建设项目，研发中心建设项目中 3,054 万元用于人员工资及福利。另外 5,000 万元拟用于补充流动资金。

请发行人：（1）补充披露同辉信息数字视觉研发中心建设项目的具体内容，是否有具体的研发项目，预期研发成果是什么，与公司目前的生产经营是否具有协同性。（2）结合目前研发人员的平均工资和研发项目等情况，说明募投项

目资金多用人员工资及福利的合理性。(3)项目实施场地主要为现有办公场地，地点位于北京市海淀区清河毛纺路临 57 号院，该房屋权属存在瑕疵，补充说明对募投项目的建设是否会带来不确定性。(4)关于补充流动资金，按照《非上市公司公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号—向不特定合格投资者公开发行股票说明书》第 74 条，补充披露补充流动资金主要用途及合理性。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

一、发行人补充披露及说明

(一) 补充披露同辉信息数字视觉研发中心建设项目的具体内容，是否有具体的研发项目，预期研发成果是什么，与公司目前的生产经营是否具有协同性

同辉信息数字视觉研发中心建设项目重点加大了技术研发人员工作环境、开发测试设备、内容开发及系统测试费、技术研发人才队伍建设方面的投入，支持公司加大在智能视觉交互平台升级开发和 CloudXR 技术等领域的研发投入，并行启动多个的商用显示新产品、新技术研究开发项目，缩短新产品的开发应用周期，加快形成新的核心技术和专利成果，从而支持公司产品的快速迭代和新产品的推出，扩展公司产业链条，为公司不断培养新的收入增长点，进而增强公司主营收入的可持续性。

公司已在公开发行说明书“第九节募集资金运用”之“一、募集资金概况”之“(一)/2、项目实施的可行性”中补充披露如下：

具体涉及研发项目分为两大类别，又细分为若干研发模块，与公司目前主营业务具有很强的协同性，具体如下：

类别	预期研发成果	主要具体研发模块	内容	与主营业务的协同关系	具体应用领域
EDSIP 智能视觉交互平台升级改造类别	通过对现有 EDSIP 综合管控平台和幻境多媒体互动平台进行升级开发，结合物联网、大数据统计分析等技术，将多媒体内容分发、设备管控、内容管控、	智能场景管控应用技术研究	通过 CMS 内容管控与 IoT 物联网管控的识别分析技术，利用场景化数据定义，将内容与环境结合人脸、语音的识别实现智能化场景控制，打造千人千面的智能场景应用	该平台以公司现有展览展示、金融、教育、影院四大战略行业应用为基础，全面整合 EDSIP 和幻境已有产品功能，充分进	展览展示行业、金融行业、教育行业、影院行业
		智能展示 SaaS 应用技术研究	通过分布式架构，搭建微服务模块，实现企业管理端、用户管理端，多媒体互动内容云端多线程、大并发与前端实时互动，提升前端用户体验，节省前端投资建设成本		

	会议预约、会务管理、企业网盘、照片墙、时间轴、数据可视化、空间可视化、三维展示、多分屏等功能模块全方位深入整合, 实现一套平台云存储、数据资源共享和权限统一管理的智能化应用, 解决现有系统功能产品应用场景单一, 智能化应用欠缺, 用户前期建设成本过高, 数据孤立存在, 无法跨系统、跨业务综合应用的现实问题, 充分发挥公司视觉展示创意策划能力和多媒体集成能力, 开发行业首创的服务 B 端用户的一站式智能展示服务平台, 最终实现高效、互通、可视、立体、交互的智能 SaaS 服务平台	物联网数据可视化数据清洗处理及呈现技术研究	通过对平台端获取的物联网终端数据收集、筛选、过滤、分析并清洗出有效数据送至 Unity 引擎进行分类可视化呈现	行行业分析、市场调研和收集用户反馈, 针对不同应用场景打造 C/S、B/S 混合架构的 SaaS 跨平台服务, 提升行业用户应用的智能化, 降低用户项目建设成本, 使项目。实现公司四大主营业务模块的综合化场景应用和服务, 为公司战略落地及商业模式的扩展提供支撑	
		智能会议管理系统 SaaS 平台	会议预约、文件分享、会议签到、会议统计功能的 SaaS 化应用, 通过微信服务号和小程序, 实现便捷化管理, 降低企业建设和运营维护成本		
		语音管控生物识别终端研究	利用第三方语音识别技术, 建设标准语音库和指令库, 通过语音输入转换为指令控制代码, 通过网络送至任意系统及终端设备, 实现生物识别语音管控		
		安卓与 Windows 反显反控及批注技术研究	利用 RDP 协议, 实现安卓端对 Windows 桌面的反显反控, 并通过桌面透明遮罩技术, 实现移动端对 Windows 端的批注、擦除, 实现教学、展示等移动应用场景		
		基于串口和网络控制协议的通用协议转换工具研究	利用操作系统环境, 针对 232、485 设备管控通信机制, 针对不同品牌、不同种类的程式协议接口, 通过图形界面化工具, 统一转换为标准协议接口, 实现针对 B 端用户智能管控的物联网协议打通		
		智能展示机	通过研发低功耗“智能展示机”, 通过云平台资源, 节省前端硬件基础设备的投入		
CloudXR 技术云平台	降低终端处理器渲染计算压力, 降低终端硬件要求, 加速 VR/AR 教育的普及	数据库集群	使用读写分离降低数据库压力, 让主数据库处理事务性查询, 而从数据库处理选择查询。数据库复制被用来把事务性查询导致的变更同步到集群中的从数据库, 从而使从数据库和主数据库的数据保持一致。当然, 主服务器也可以提供查询服务	未来针对教育行业, 降低客户一次性设备采购预算压力, 将项目业务转化为附加值更高的服务运维	教育行业
		数据库分表分库	关系型数据库本身比较容易成为系统瓶颈, 单机存储容量、连接数、处理能力都有限。把数据库分成了 3 个, 日志库、统计结果库、关系库。切分的目的在于减少数据库的负担, 缩短查询时间		
		云渲染	利用云端算力, 将 XR 内容运行上云, 集成 AI 引领多种智能交互方式, 通过 5G/4G 及千兆局域网等, 将高质量 XR 体验传递至各种泛终端		

(二) 结合目前研发人员的平均工资和研发项目等情况, 说明募投项目资金多用人员工资及福利的合理性

2020 年公司研发费用中人员薪酬合计为 1,455.46 万元，占研发费用比重为 85.38%，以期初与期末研发人员平均数量测算人均工资为 20.94 万元。公司所处行业为具有资金、知识密集性特点，公司每年都需要投入较多人力成本对进行技术升级、模块化研发，募投项目中包含两个具体类别的研发项目，多用人员工资及福利符合本现阶段公司的实际情况。

项目预测总用工人数为 36 人，具体研发模块中，人员会存在重叠，一人同时参与多个研发模块的情况，具体测算情况如下：

序号	项目	测算
1	开发工程师工资（万元）	648.00
	人数	18.00
	人均年工资（万元）	36.00
2	测试工程师工资（万元）	312.00
	人数	12.00
	人均年工资（万元）	26.00
3	产品经理工资（万元）	144.00
	人数	6.00
	人均年工资（万元）	24.00
人数合计		36.00
三年合计募投项目投入人员工资福利（万元）		3,054.00
平均年工资（万元）		28.28

募投项目三年合计投入人员工资福利共 3,054 万元，平均工资为 28.28 万元，略高于 2019 年公司实际发生数，主要系考虑了未来招募高端人才、研发人员工资增长等拉高平均工资的因素，具有合理性。

（三）项目实施场地主要为现有办公场地，地点位于北京市海淀区清河毛纺路临 57 号院，该房屋权属存在瑕疵，补充说明对募投项目的建设是否会带来不确定性

1、募投项目的实施对于场地没有特殊要求或需要审批

经发行人向北京市发展改革系统网上政务服务平台咨询，同辉信息数字视觉研发中心建设项目不属于固定资产投资项，无需办理内资企业投资项目备案手续。本次募集资金投资项目不产生污染，不会对环境造成较大影响。依照《建设

项目环境影响评价分类管理名录》（环保部令第 44 号）的有关规定，本次募集资金投资项目不属于需要进行环评的建设项目。

本次拟投资建设的同辉信息数字视觉研发中心建设项目的建设，主要目的为提升公司产品的智能性、安全性、易用性，拓展公司产品业务及应用领域的发展，提高公司的营收能力。该项目主要涉及软硬件采购、研发投入等，不涉及生产，对办公场所没有特定要求，主要能源需求为日常经营的办公用水、办公用电，由市政供应，项目没有污染物排放。

2、现有场地可以正常使用，即使搬迁公司也有时间准备，不会导致建设中断

公司目前现租赁的办公场地位于北京市海淀区清河毛纺路临 57 号院，目前虽然房屋权属存在瑕疵，但发行人目前可以正常使用上述房屋，该房屋目前不存在拆迁计划，如将来租赁期满不能续约或房屋被拆除，已购置的软件硬件设备搬迁不存在障碍，募投项目形成的技术成果也将继续由公司享有。

根据北京市海淀区东升镇人民政府 2018 年 3 月出具的证明：北京市海淀区清河毛纺路临 57 号院的房屋（即东欣电力出租给发行人及威尔文教的房屋），可用于办公（可出租），目前，尚没有政策表明该房屋会在五年内被拆迁的计划。

根据发行人与东欣电力签署的租赁协议相关条款约定，双方均无违约情形下，租期届满前两个月双方应就是否续租进行协商；出租方单方解除合同的，应提前 3 个月通知承租方，且出租方应返还承租方已经支付尚未使用的租金并赔偿承租方三个月租金的违约金；若房屋被国家占用或地方政府规划拆迁被列入拆迁范围，出租方应提前 180 日向承租方书面通知，承租方应在接到通知后 90 日内搬离。

3、发行人控股股东、实际控制人戴福昊、崔振英出具承诺

发行人的控股股东、实际控制人戴福昊和崔振英出具了承诺：“一、公司及其子公司的持续经营不会因公司及其子公司办公房屋、仓库搬迁而受到影响，并保证在出现不能正常租赁的事由后两个月内搬迁至新的租赁场所。二、如公司及其子公司到期不能续租或在承租期内因拆迁导致必须搬迁而对公司及其子公司造成不必要的损失或产生额外费用，由本人以自有资金予以承担。三、如因公司及其子公司的租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，导致公司及其子公司需要

租赁其他经营场地、被第三方主张赔偿或被主管政府机关处以罚款，由本人补偿公司及其子公司的搬迁费用、罚款及其他直接、间接损失，确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

综上，该房屋权属瑕疵不会对募投项目建设构成重大不利影响。

（四）关于补充流动资金，按照《非上市公司信息披露内容与格式准则第 11 号—向不特定合格投资者公开发行股票说明书》第 74 条，补充披露补充流动资金主要用途及合理性

公司已在公开发行说明书“第九节募集资金运用”之“一、募集资金概况”之“（二）补充流动资金”中补充披露如下：

2、补充流动资金主要用途及合理性

（1）主要用途

公司本次发行拟募集资金5,000万元用于补充流动资金，主要用途为公司日常运营，包括支付货款、支付公司各项费用等用途。可以一定程度上降低公司日常经营活动对银行借款的依赖，降低财务费用。同时，公司资产负债结构和财务状况将得以优化，资产负债结构的稳定性和抗风险能力得以增强。

（2）补充流动资金的测算过程及合理性

①采用销售百分比法测算补充日常营运资金规模的测算过程如下：

2017 年-2020 年，公司营业收入及其增长情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
营业收入（万元）	48,316.71	57,529.76	53,331.24	54,179.74	30,586.53
报告期增长率	-16.01%	7.87%	-1.57%	77.14%	
报告期平均增长率	16.86%				

2017-2020 年收入平均增长率为 16.86%，以 2020 年度营业收入 48,316.71 万元为基数，以 2017 年-2020 年公司营业收入平均增长率作为参考，谨慎假设收入增长率 10%作为预测期收入增长率，对未来三年营业收入进行预测，据此假设 2020 年-2021 年公司的营业收入情况如下：

项目	基期	预测期

	2020 年	2021 年 E	2022 年 E	2023 年 E
营业收入（万元）	48,316.71	53,148.38	58,463.22	64,309.54

以 2020 年为基期，2021 年-2023 年为预测期，补充流动资金需求规模测算过程如下：

单位：万元

项目	2020年 实际数	经营资产、 负债占营业 收入比例	2021年 E	2022年 E	2023年 E	2023年末 预计数 -2020年末 实际数
应收票据	321.72	0.67%	353.90	389.29	428.21	106.49
应收账款	18,030.14	37.32%	19,833.15	21,816.47	23,998.12	5,967.98
预付账款	3,626.93	7.51%	3,989.63	4,388.59	4,827.45	1,200.51
存货	13,230.43	27.38%	14,553.47	16,008.81	17,609.70	4,379.27
合同资产	771.43	1.60%	848.57	933.43	1,026.77	255.34
经营性资产合计	35,980.65	74.47%	39,578.71	43,536.58	47,890.24	11,909.59
应付账款	12,103.80	25.05%	13,314.18	14,645.60	16,110.16	4,006.36
合同负债	266.64	0.55%	293.31	322.64	354.90	88.26
经营性负债合计	12,370.44	25.60%	13,607.49	14,968.24	16,465.06	4,094.62
营运资金 资金需求	23,610.20	48.87%	25,971.22	28,568.35	31,425.18	7,814.98
新增营运资金需求			2,361.02	2,597.12	2,856.83	7,814.98

根据上述测算，预计 2021 至 2023 年，公司需新增营运资金需求分别为 2,361.02 万元、2,597.12 万元和 2,856.83 万元，2021-2023 年同辉信息所需新增日常运营资金预计为 7,814.98 万元。截至 2020 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 8,298.69 万元。

此外，截至本说明书签署日，公司尚未使用授信额度为 1,168.00 万元。考虑发行人自有资金、经营成果留存、其他筹措资金方式和上述银行授信额度，发行人有能力应对未来一年的日常运营资金需求。但考虑到未来业绩增长等因素，营运资金仍需要通过股权融资进行补充。

②发行人资产负债率高于同行业，资产负债结构需要改善

公司 2018 年至 2020 年资产负债率分别为 54.37%、51.77%和 47.26%，略高于同行业上市公司平均水平。

公司合并报表的资产负债率与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
金桥信息	47.61	51.62	50.45
飞利信	32.72	23.46	33.85
真视通	38.49	42.11	44.95
丝路视觉	50.15	49.79	40.92
恒实科技	31.41	31.41	25.76
行业平均	40.08	39.68	39.19
同辉信息	47.26	51.77	54.37

注：上述数据来源于 Wind 金融终端数据统计。

报告期内，与同行业公司相比，本公司的资产负债率较高，主要系公司报告期内未进行股权融资，主要依靠商业银行贷款等方式融资。2020 年，公司资产负债率为 47.26%，仍高于同行业上市公司平均水平。

综上，根据发行人的流动资金需求测算以及与同行业上市公司资产负债率比较，本次募集资金部分用于补充流动资金具有合理性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取了募投项目的可行性研究报告及同辉信息数字视觉研发中心建设项目的具体内容，人员薪酬测算等；
- 2、查阅了发行人的陈述、发行人的租赁协议及相关文件；
- 3、对北京市海淀区东升镇人民政府的现场走访、对东欣电力、北京市海淀区清河农工商公司相关房屋租赁负责人员的访谈，以及查阅了北京市海淀区东升镇人民政府出具的说明；
- 4、查阅了发行人控股股东、实际控制人为租赁房屋产权瑕疵事宜出具的《承诺函》；
- 5、分析比较了同行业上市公司资产负债结构；

6、复核了发行人编制的补充流动资金需求规模测算表。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）同辉信息数字视觉研发中心建设项目与公司目前的经营具有协同性；

（2）募投项目资金中人员工资、福利比例较高具有合理性；

（3）发行人租赁的北京市海淀区清河毛纺路临 57 号院房屋权属瑕疵不会对募投项目建设构成重大不利影响；

（4）本次募集资金部分用于补充流动资金具有合理性。

问题 21.关于业务资质

根据公开发行说明书，发行人及子公司持有电子与智能化工程专业承包资质（贰级）等多项业务资质、认证，其中安防工程企业设计施工维护能力证书（壹级）已到期，音视频智能系统集成工程资质证书（壹级）等已临近有效期届满。

请发行人披露：（1）所持资质申请条件依据、资质申请条件、公司实际情况、是否符合资质条件。（2）公司从事工程施工的方式，自有施工人员规模，是否存在业务分包或劳务分包情形。如有，请说明报告期内的主要劳务分包公司名称、资质情况，劳务分包公司与公司及其控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系。（3）说明是否存在其他工程管理公司通过挂靠公司承接项目的情形；是否存在通过专业人员挂靠使公司取得并持有相关工程资质的情形。（4）公司生产经营所需相关资质的续期情况，是否存在续期障碍，是否对公司持续经营存在不利影响。（5）发行人及子公司开展业务所需的资质、许可是否齐备，是否存在因无证经营或资质到期导致受到行政处罚的法律风险。

请保荐机构及发行人律师核查并发表意见。

【问询回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）发行人所持资质申请条件依据、资质申请条件、公司实际情况、是否符合资质条件。

发行人已在《公开发行说明书》“第五节/四、/（三）/4、主要认证和资质”中补充披露如下：

（2）发行人所持资质申请条件依据、资质申请条件，公司实际情况符合资质条件

1）《建筑业企业资质证书（电子与智能化工程专业承包贰级）》

中华人民共和国住房和城乡建设部发布的《建筑业企业资质标准》（2015年版），对企业申请电子与智能化工程专业承包二级资质应符合的净资产、主要人员等做出了明确规定。发行人符合电子与智能化工程专业承包二级资质的相关要求。

2）《安全生产许可证》

国务院2014年7月29日修订的《安全生产许可证条例》（国务院令第653号）第六条对于企业取得安全生产许可证具备的安全生产条件作出了明确规定。同时住房和城乡建设部2008年5月13日修订的《建筑施工企业安全生产管理机构设置及专职安全生产管理人员配备办法》（建质〔2008〕91号）第八条对建筑施工企业安全生产管理机构专职安全生产管理人员的配备作出了要求。

发行人目前持有《电子与智能化工程专业承包贰级》证书，发行人已取得了最新的《安全生产许可证》，发行人的情况符合上述安全生产的相关条件。

3）《安防工程企业设计施工维护能力证书（壹级）》

中国安全技术防范行业协会发布的《安防工程企业设计施工维护能力评价标准》第三条对一级能力企业应具备的条件如企业注册资本、专业技术人员、业绩、工作场所等作出了具体规定。发行人符合上述安防工程企业设计施工维护能力（一级）的相关条件。

4）同辉信息和威尔文教的《音视频工程企业专项资质证书》

中国音响行业协会发布的《音视频智能系统集成工程企业专项资质申报评定管理规定》对符合音视频智能系统集成工程一级资质的企业的基本资信、人员要求、工程业绩、设备及技术要求等做了明确规定。

同辉信息符合上述音视频智能系统集成工程资质（壹级）的相关要求。

子公司威尔文教申请该资质时符合要求。2019年，威尔文教部分人员离职，人员数量已不符合上述音视频智能系统集成工程资质（壹级）的相关要求，该资质证书由中国音响行业协会颁发，并非威尔文教从事相关业务所必须具备的经营许可资质，且相关业务已由母公司承接。如威尔文教后续无法取得该证书的延期，并不会对公司从事相关业务造成障碍。

5) 科影视讯的《音视频集成工程企业资质等级证书（贰级）》和威尔文教的《音视频集成工程企业资质等级证书（壹级）》

中国音像与数字出版协会发布的《音视频集成工程企业资质等级评定规则》对企业取得壹级资质、贰级资质的条件做了相关规定，包括企业注册资金、工程业绩、工程技术人员、承接工程项目相关的设备等。

子公司科影视讯符合音视频集成工程企业资质（贰级）的相关要求。

子公司威尔文教申请该资质时符合要求，2019年，威尔文教部分人员离职，人员数量已不符合上述音视频集成工程资质（壹级）的相关要求，该资质证书由中国音像与数字出版协会颁发，并非威尔文教从事相关业务所必须具备的经营许可资质，且相关业务已由科影视讯承接。如威尔文教后续无法取得该证书的延期，并不会对公司从事相关业务造成障碍。

6) 《信息系统集成及服务资质证书（贰级）》、《信息系统集成及服务资质证书（叁级）》

发行人目前持有《信息系统集成及服务资质证书（贰级）》，科影视讯目前持有《信息系统集成及服务资质证书（叁级）》。

根据工业和信息化部于2018年12月29日发布的《关于计算机信息系统集成行业管理有关事项的通告》（工信部信软函〔2018〕507号），“根据国务院‘放管服’改革要求，‘计算机信息系统集成企业资质认定’已于2014年由国务院明令取

消，任何组织和机构不得继续实施”。据此，中国电子信息行业联合会于2019年1月18日发布了《关于贯彻落实工信部<关于计算机信息系统集成行业管理有关事项的通告>的通知》（电子联函[2019]3号），中国电子信息行业联合会决定停止信息系统集成及服务认定等相关工作。

根据上述文件，相关主管部门及行业协会已取消对信息系统集成企业资质的认定，该资质并非企业从事信息系统集成及服务所必须取得的经营许可资质。

7) 《展览工程企业资质证书（三级）》

中国展览馆协会制定的《展览工程企业资质等级标准》对企业取得三级资质须满足的条件做了相应规定。

根据《展览工程企业资质等级标准》，该标准用于“作为中国展览馆协会展览工程专业委员会优先向中国展览馆协会下属会员单位、展览组织者、相关的各行业协会和地方协会、展览场馆和参展商推荐作为会议、展览、博物馆、陈列馆、展览馆和商业陈列场所、以及事件活动的承办者、协办者、承包商、服务商的依据”。《展览工程企业资质证书》由中国展览馆协会颁发，从前述对企业资质等级进行评定的主要用途来看，该资质证书仅作为行业协会对企业符合一定标准的认可，并优先推荐获得等级评定的企业作为展览、展馆等承办者的依据，而非企业的经营许可资质。科影视讯申请时符合上述展览工程企业三级资质的要求，但目前持有的《展览工程企业资质证书（三级）》已于2020年5月19日到期，科影视讯不再对该项证书申请延期，该证书并非科影视讯从事主营业务所必须取得的经营资质，不会对其从事相关业务造成障碍。

（二）公司从事工程施工的方式，自有施工人员规模，是否存在业务分包或劳务分包情形。如有，请说明报告期内的主要劳务分包公司名称、资质情况，劳务分包公司与公司及其控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系。

发行人已在《公开发行说明书》“第五节/四、/（三）/4、主要认证和资质”中补充披露如下：

（3）报告期内劳务分包情况

发行人不是工程施工类企业，发行人的方案实施主要是进行设备的安装与软件的调试；而工程施工的重点在于施工的过程，施工耗时较长。发行人设备安装

与系统调试与工程施工的模式具有明显不同。发行人部分项目经理需要根据项目的具体情况，去项目现场指导设备的安装及调试设备。公司存在劳务分包的情形，报告期内，公司主要合作的劳务分包公司为：北京东方明辉科技有限公司、石家庄长易建筑劳务分包有限公司、建正建设集团有限公司、安徽金帮电子有限公司、佳音视线（北京）科技有限公司等。

发行人合作的部分劳务分包公司未取得相关劳务分包资质。发行人是根据具体项目需要与劳务分包公司签订的分包合同，与未取得劳务分包资质的公司签订的合同价格一般在30万元以内，劳务分包合同的主要内容一般为设备安装、拆卸、拼接支架安装、穿线、线路连接等辅助性工作。截至本公开发行说明书出具之日，发行人未发生过重大质量安全事故。

上述劳务分包公司与公司及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系。

（三）说明是否存在其他工程管理公司通过挂靠公司承接项目的情形；是否存在通过专业人员挂靠使公司取得并持有相关工程资质的情形。

报告期内，公司不存在其他工程管理公司通过挂靠发行人承接项目的情形。发行人资质所对应的相关专业人员均与发行人或其子公司签署劳动合同，且有相应社保缴纳记录；全国建筑市场监管公共服务平台会监控资质人员的项目备案情况，如采用人员挂靠则无法在该平台备案，发行人及其子公司不存在通过专业人员挂靠使公司取得并持有相关工程资质的情况。

截至本回复出具日，公司不存在因他人挂靠本公司或本公司挂靠他人而发生纠纷的情形，亦不存在因此受到相关行政主管部门处罚的情形。

（四）公司生产经营所需相关资质的续期情况，是否存在续期障碍，是否对公司持续经营存在不利影响。

原公开发行说明书中的到期日在 2021 年 3 月份之前的相关资质证书的续期情况如下表所示：

序号	持证主体	名称	原证书有效期	核发机构	续期情况	续期后证书有效期
1	同辉信息	音视频智能系统集成工程资质证书	2020 年 06 月到期	中国音响行业协会	已续期	至 2024 年 6 月到期

		(壹级)				
2	同辉信息	安防工程企业设计施工维护能力证书(壹级)	2020年5月到期	中国安全防范产品行业协会	已续期	至2023年5月到期
3	同辉信息	环境管理体系认证14001	2020年6月到期	北京海德国际认证有限公司	已续期	至2023年5月到期
4	同辉信息	职业健康安全管理体系认证18001	2020年6月到期	北京海德国际认证有限公司	已续期	至2023年5月到期
5	威尔文教	ISO9001质量体系认证	2020年6月到期	北京海德国际认证有限公司	已续期	至2023年5月到期
6	科影视讯	中国展览馆协会展览工程企业资质证书	2020年5月到期	中国展览馆协会	非企业的经营许可资质,不会对其从事相关业务造成障碍,科影视讯不再对该项证书申请延期。	
7	同辉信息	电子与智能化工程专业承包(贰级)	2020年12月到期	北京市住房和城乡建设委员会、北京市海淀区住房和城乡建设管理委员会	已续期	至2021年12月到期
8	科影视讯	音视频集成工程企业资质二级证书	2020年10月到期	中国音响行业协会	已续期	至2023年10月到期
9	科影视讯	职业健康安全管理体系认证(18001)	2021年3月到期	北京大陆航星质量认证中心股份有限公司	已续期	至2022年11月到期

发行人已在《公开发行说明书》“第五节/四、/(三)/4、主要认证和资质”中更新了上述证书的续期情况。

(五) 发行人及子公司开展业务所需的资质、许可是否齐备, 是否存在因无证经营或资质到期导致受到行政处罚的法律风险。

根据发行人的陈述并经验, 发行人及其子公司已取得目前经营业务所必须的资质和许可, 不存在无证经营或资质到期导致受到行政处罚的法律风险。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序:

1、查询了相关法律法规及行业协会规定, 查阅了发行人取得资质的相关申请及证明材料; 查阅了发行人及其子公司持有相关专业资质人员的专业资质证书、相关专业人员与发行人或其子公司签署的劳动合同、社会保险缴纳凭证等文件;

2、在中国裁判文书网、中国执行信息公开网、天眼查网站、北京市住房和城乡建设委员会（<http://zjw.beijing.gov.cn/>）、全国建筑市场监管公共服务平台（<http://jzsc.mohurd.gov.cn/home>）、中国安防行业网安防工程企业能力评价系统（<http://122.112.2.213/index.asp>）等网站查询发行人的诉讼、处罚、持有的证书、人员证书情况等相关信息；

3、向发行人了解本公司施工的方式及具体人数情况，查阅了发行人与相关劳务分包公司签署的施工合同，在天眼查网站查询相关劳务分包公司的基本情况；

4、查阅了发行人出具的相关《确认函》；

5、查阅了《安防工程企业设计施工维护能力证书（壹级）》、《音视频智能系统集成工程资质证书（壹级）》等证书的相关续期情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人符合电子与智能化工程专业承包二级资质、安全生产许可证、安防工程企业设计施工维护能力、音视频智能系统集成工程资质（一级）、音视频集成工程企业资质（二级）、信息系统集成及服务资质证书（贰级）、信息系统集成及服务资质证书（叁级）的相关要求。

2、威尔文教申请时符合音视频智能系统集成工程资质（一级）和音视频集成工程企业资质（一级）的要求；2019年，威尔文教部分人员离职，人员数量已不符合上述音视频智能系统集成工程资质（一级）和音视频集成工程企业资质（一级）的相关要求，该资质证书由行业协会颁发，并非威尔文教从事相关业务所必须具备的经营许可资质，且相关业务已由母公司和科影视讯承接。如威尔文教后续无法取得该证书的延期，并不会对公司从事相关业务造成障碍。

3、《展览工程企业资质证书》由中国展览馆协会颁发，从前述对企业资质等级进行评定的主要用途来看，该资质证书仅作为行业协会对企业符合一定标准的认可，并优先推荐获得等级评定的企业作为展览、展馆等承办者的依据，而非企业的经营许可资质。因此，科影视讯不再申请对《展览工程企业资质证书（三级）》延期，不会对其从事相关业务造成障碍。

4、发行人合作的部分劳务分包公司未取得相关劳务分包资质。发行人是根据具体项目需要与劳务分包公司签订的分包合同，劳务分包合同的主要内容一般为设备安装、拆卸、拼接支架安装、穿线、线路连接等辅助性工作。截至本回复出具之日，发行人未发生过重大质量安全事故。上述劳务分包公司与公司及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系。

5、截至本回复出具日，公司不存在因他人挂靠本公司或本公司挂靠他人而发生纠纷的情形，亦不存在因此受到相关行政机关处罚的情形。

6、发行人近期到期的音视频智能系统集成工程资质证书（壹级）、安防工程企业设计施工维护能力证书（壹级）等证书皆已续期，不存在续期障碍。发行人子公司科影视讯取得的中国展览馆协会展览工程企业资质证书非企业的经营许可资质，不会对其从事相关业务造成障碍，科影视讯不再对该项证书申请延期。

7、发行人及其子公司已取得目前经营业务所必须的资质和许可，不存在无证经营或资质到期导致受到行政处罚的法律风险。

问题 22:关于实际控制人、董事控制的其他企业

根据公开发行说明书，发行人实际控制人戴福昊投资了宁波保仁，出资额 506 万元，出资比例 55.79%，报告期内曾控制宁波梅山保税港区仁泽投资合伙企业（有限合伙）；董事赵庚飞实际控制宁波泽成，出资额 250 万元。

请发行人：（1）说明宁波保仁、宁波泽成报告期股权结构或出资构成、办公地点、管理层情况、主营业务、实际从事的业务情况，供应商和客户等方面与发行人的关系，是否存在人员、资金和业务往来，是否为私募基金或私募基金管理人，是否涉及金融或类金融业务。（2）补充披露发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在持有或代他人持有其他金融、类金融公司股份的情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 说明宁波保仁、宁波泽成报告期股权结构或出资构成、办公地点、管理层情况、主营业务、实际从事的业务情况，供应商和客户等方面与发行人的关系，是否存在人员、资金和业务往来，是否为私募基金或私募基金管理人，是否涉及金融或类金融业务

1、宁波保仁

宁波保仁的相关情况如下：

名称	宁波梅山保税港区保仁投资合伙企业（有限合伙）			
合伙人及出资情况	序号	合伙人名称	出资份额（万元）	出资比例
	1	戴福昊	506	45.71%
	2	古文慧	300	27.10%
	3	北京愈信投资管理中心（有限合伙）	301	27.19%
	合计		1,107	100.00%
注册地址	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 E0703			
实际办公地址	北京市海淀区上地信息路 1 号 2 号楼 24 层 2402-3			
执行事务合伙人	北京愈信投资管理中心（有限合伙）			
管理层情况	俞吉平担任执行事务合伙人的委派代表人。 执行事务合伙人负责决策管理，执行事务合伙人设有投资管理委员会，具体根据内部决策流程实施投资管理。有限合伙人仅为财务投资人，不参与具体投资决策。			
主营业务	新三板及中小微型企业的证券、股权投资			
实际从事的业务	新三板及中小微型企业的证券、股权投资			
供应商和客户等方面与发行人的关系	宁波保仁与发行人供应商、客户不存在关联关系，也不存在重合			
与发行人之间是否存在人员、资金和业务往来	不存在人员、资金和业务往来			
是否为私募基金	否			
是否为私募基金管理人	否			
是否涉及金融或类金融业务	否			

2、宁波泽成

宁波泽成的相关情况如下：

名称	宁波梅山保税港区泽成投资合伙企业（有限合伙）			
合伙人及出资情况	序号	合伙人名称	出资份额（万元）	出资比例
	1	段春国	330	20.63%
	2	池春雨	290	18.13%
	3	赵庚飞	250	15.63%
	4	隋大鹏	130	8.13%
	5	孙玉宝	100	6.25%
	6	林海霞	100	6.25%
	7	战永胜	100	6.25%
	8	苏盟	100	6.25%
	9	赵当伟	100	6.25%
	10	宁波梅山保税港区科影投资管理有限公司	100	6.25%
	合计		1,600	100.00%
	以上出资结构自合伙企业设立以来未发生过变动			
注册地址	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 E0948			
实际办公地址	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 E0948			
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区科影投资管理有限公司			
管理层情况	赵庚飞担任执行事务合伙人的委派代表人			
主营业务	股权投资			
实际从事的业务	科影视讯核心人员的持股平台，除了持有发行人和科影世通股权外，对外没有开展业务			
供应商和客户等方面与发行人的关系	宁波泽成与发行人供应商、客户不存在关联关系，也不存在重合			
与发行人之间是否存在人员、资金和业务往来	宁波泽成的有限合伙人以及普通合伙人的股东均为科影视讯的员工，除此之外，与发行人之间不存在其他人员、资金和业务往来			
是否为私募基金	否			
是否为私募基金管理人	否			
是否涉及金融或类金融业务	否			

（二）补充披露发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在持有或代他人持有其他金融、类金融公司股份的情形

公司已在公开发行说明书“第四节发行人基本情况”之“十、其他事项”中补充披露如下：

发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在持有或代他人持有其他金融、类金融公司股份的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了宁波保仁的工商资料、合伙企业的出资结构及基本情况说明、2017、2018、2019 年度及 2020 年度的财务报表；
- 2、查阅了宁波泽成的工商资料、合伙企业的出资结构及基本情况说明、2018、2019 年度及 2020 年度的财务报表；
- 3、查阅了对宁波保仁、宁波泽成的股东访谈笔录；
- 4、查阅了发行人董事、监事和高级管理人员签署的关联方调查表；
- 5、通过中国证券投资基金业协会官网（<http://gs.amac.org.cn/>）查询了宁波保仁、宁波泽成的私募基金备案、私募基金管理人登记情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、宁波保仁与发行人供应商、客户不存在关联关系，也不存在重合，与发行人也不存在人员、资金和业务往来，不是私募基金或私募基金管理人，不涉及金融或类金融业务。

宁波泽成与发行人供应商、客户不存在关联关系，也不存在重合，宁波泽成的有限合伙人以及普通合伙人的股东均为科影视讯的员工，除此之外，与发行人之间不存在其他人员、资金和业务往来，不是私募基金或私募基金管理人，不涉及金融或类金融业务。

- 2、发行人已经补充披露发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在持有或代他人持有其他金融、类金融公司股份的情形。

问题 23.关于前期会计差错更正

根据公开发行说明书，发行人对报告期内财务报表进行了前期会计差错更正，更正所涉事项包括：对报告期各期末的应收账款账龄进行更正，同时更正应收账款应计提的坏账准备；更正报告期内现金流抵消数；对报告期内期间费用明细项划分予以更正等。

请发行人：（1）说明报告期内会计差错更正的计算过程，并说明计算结果、会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》要求。（2）说明报告期内现金流抵消数更正比例较高的原因，是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或会计估计。（3）补充披露期间费用相关会计差错更正的具体原因、处理情况及对财务报表的影响情况。（4）说明相关信息披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国股转公司相关日常监管要求。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，就发行人是否因会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正，是否涉及财务会计文件虚假记载发表意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）说明报告期内会计差错更正的计算过程，并说明计算结果、会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》要求。

会计差错更正中，更正应收账款账龄事项影响了报告期利润。其他更正事项为分类明细项调整等事宜，皆不影响利润。

更正应收账款账龄事项说明如下：2017 年末中国通广电子有限公司应收账款余额 7,239,650.00 元，由于工作疏漏，公司原将其账龄划分为 1 年以内，而该笔应收账款实际账龄应为 1-2 年。此次更正发行人按照实际账龄重新计算并增加了各个年度期末的坏账准备余额，相应的调减了各个年度净利润。更正后的计算结果、会计处理准确，符合《企业会计准则》的要求。计算过程如下表所示：

单位：元、%

报告期	应收账款余额	更正前			更正后			坏账准备更正调整数
		更正前账龄	更正前计提比例	更正前坏账准备	更正后账龄	更正后坏账计提比例	更正后期末坏账准备	
2018.12.31	7,239,650.00	1-2 年	10.00	723,965.00	2-3 年	20.00	1,447,930.00	723,965.00
2019.12.31	7,239,650.00	2-3 年	19.22	1,391,460.73	3-4 年	40.07	2,900,927.75	1,509,467.02

上述事项对发行人 2018 年度合并利润的影响如下：

单位：元

报表项目	更正前金额	更正后金额	影响金额
资产减值损失	-1,586,941.79	-2,310,906.79	-723,965.00
所得税费用	2,590,284.93	2,481,690.18	-108,594.75
净利润	10,145,686.18	9,530,315.93	-615,370.25

上述事项对发行人 2019 年度合并利润的影响如下：

单位：元

报表项目	更正前金额	更正后金额	影响金额
信用减值损失	-2,107,079.31	-3,616,546.31	-1,509,467.00
所得税费用	4,613,962.42	4,387,542.37	-226,420.05
净利润	42,073,271.05	40,790,224.10	-1,283,046.95

该事项的更正金额对各报告期资产总额、负债总额、所有者权益及净利润的影响较小，其中 2018 年及 2019 年度会计差错更正金额导致净利润的影响数占当期净利润金额的比例分别为-6.07%、-3.05%，不构成重大会计差错更正事项，且公司已在全国中小企业股份转让系统信息披露平台及时、充分披露。

（二）说明报告期内现金流抵消数更正比例较高的原因，是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或会计估计。

报告期内存在内部关联交易的现金流抵消不完整、报表科目之间列报不准确的情况，经发行人重新梳理后予以更正，不影响报告期内各年度利润，不属于发行人主观故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或会计估计等情形。

（三）补充披露期间费用相关会计差错更正的具体原因、处理情况及对财务报表的影响情况

发行人已在《公开发行说明书》“第八节/七、/（三）/1、/（3）期间费用明细调整”中补充披露如下：

公司期间费用明细项划分有误，予以更正，该事项调增2017年度销售费用1,508,800.92元，调增管理费用200,216.59元，调减研发费用1,709,017.51元，调增2018年度销售费用52,146.25元，调减2018年管理费用52,146.25元，调增2019年度销售费用176,228.53元，调减2019年度管理费用176,228.53元。

发行人对期间费用的分类进行了重新梳理，该调整为在期间费用科目之间的调整，不影响报告期各期净利润。对报告期各期财务报表的影响金额见下表：

报告期	报表项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
2018 年度合并利润表	销售费用	26,943,179.68	52,146.25	26,995,325.93
	管理费用	26,843,631.31	-52,146.25	26,791,485.06
	影响利润数	-		
2018 年度母公司利润表	销售费用	8,012,043.67	22,768.98	8,034,812.65
	管理费用	17,495,712.00	-22,768.98	17,472,943.02
	影响利润数	-		
2019 年度合并利润表	销售费用	28,943,077.39	176,228.53	29,119,305.92
	管理费用	26,575,487.26	-176,228.53	26,399,258.73
	影响利润数	-		
2019 年度母公司利润表	销售费用	13,095,038.05	129,662.42	13,224,700.47
	管理费用	18,007,024.23	-129,662.42	17,877,361.81
	影响利润数	-		

（四）说明相关信息披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国股转公司相关日常监管要求

发行人根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》和全国股转公司《关于发布挂牌公司信息披露及会计业务问答（三）的通知》等相关文件的规定，对会计差错更正事项和年报披露内容进行了更正，并按上述规定履行了如下审议程序和信息披露程序：

发行人于 2020 年 5 月 11 日召开了第四届董事会第二次临时会议、第四届监事会第二次会议，2020 年 5 月 29 日召开了 2020 年度第四次临时股东大会，会议审议通过了《关于更正前期财务报告差错的议案》、《关于更正 2017 年、2018

年、2019 年年度报告及其摘要的议案》，独立董事发表了差错更正的独立意见，更正并公告了发行人 2017 年、2018 年、2019 年年度报告以及前期差错更正说明等。

综上，发行人按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国股转公司相关日常监管要求进行了信息披露。

（五）发行人是否因会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正，是否涉及财务会计文件虚假记载

上述前期差错更正从内容来看，主要为公司基于谨慎性，按照更正后的应收款账龄重新计算并增加了各个年度期末的坏账准备余额，相应的调减了各个年度净利润，其他事项不涉及利润的变动，对财务报表的整体影响较小。从结果来看，上述前期差错更正金额占 2018 年度至 2019 年度当期净利润金额的比例分别为 -6.46%和-3.15%，占公司当年期末净资产金额的比例分别为-0.34%和-0.58，整体影响较小。

发行人的财务会计制度及内控制度、会计基础工作较规范，已建立规范的财务会计核算体系；财务部岗位齐备，所聘用人员具备相应的专业知识及工作经验，能够胜任该岗位工作；各关键岗位严格执行了不相容职务分离的原则。

综上，公司对上述前期差错更正主要系基于会计谨慎性对报告期财务报表进行的相关会计处理，公司不存在因会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为导致的重大会计差错更正，不涉及财务会计文件虚假记载。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅了前期会计差错更正说明、更正后财务报表、原始财务报表，复核调整事项的性质及原因是否符合《企业会计准则》规定；

2、访谈了公司财务总监；

3、分析了前期差错调整事项对当期经营业绩影响的情况；

4、获取并查阅了发行人第四届董事会第二次临时会议决议公告、第四届监事会第二次会议决议公告、2020 年度第四次临时股东大会决议公告、更正后的 2018 年、2019 年年度报告。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内会计差错之更正后的计算结果、会计处理准确，符合《企业会计准则》的要求。

2、报告期内存在内部关联交易的现金流抵消不完整、报表科目之间列报不准确的情况，经发行人重新梳理后予以更正，不影响报告期内各年度利润，不属于发行人主观故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或会计估计等情形。

3、发行人对期间费用的分类进行了重新梳理，该调整为在期间费用科目之间的调整，不影响报告期各期净利润。

4、相关信息披露符合《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国股转公司相关日常监管要求。

5、发行人对上述前期差错更正主要系基于会计谨慎性对报告期财务报表进行的相关会计处理，发行人不存在因会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为导致的重大会计差错更正，不涉及财务会计文件虚假记载。

问题 24.关于新冠疫情影响

根据公开发行说明书，新冠肺炎疫情导致新影院开业时间推迟，会对公司影院类业务的开展造成不利影响。

请发行人：（1）结合上下游产业链及主要竞争对手停复工情况，从原材料采购、订单获取及客户稳定性、产品交货、合同履行特别是回购义务履约情况、存货等主要资产减值、员工及管理层到岗履职、应收款项回收、现金流状况、

债务违约等方面，详细分析疫情对发行人报告期后生产经营的主要影响。（2）请发行人结合与影院在手订单、后续订单履行情况，说明新冠疫情对下游影院业务的影响，是否存在经营或财务不确定性风险导致对发行人的持续经营产生重大不利影响。（3）说明疫情是否为暂时性或阶段性以及相关判断依据，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能恢复正常状态，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。（4）说明是否存在疫情影响导致的期后事项，相关事项属于调整事项还是非调整事项。财务报告中的预期事项是否存在变动的可能，如预期信用损失、前瞻性因素的调整等事项，是否因疫情影响需要调整。（5）在重大事项提示和风险因素部分补充披露并完善风险揭示。

请保荐机构、申报会计师核查，说明核查方法、结论、依据，并发表明确核查意见。请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明本项目承做过程中尽职调查及审计程序执行是否受到疫情影响，现场核查、走访、监盘、函证等必要程序的具体执行是否合规，如前期采取替代性措施执行的，请在本问询回复前追加必要程序。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）结合上下游产业链及主要竞争对手停复工情况，从原材料采购、订单获取及客户稳定性、产品交货、合同履行特别是回购义务履约情况、存货等主要资产减值、员工及管理层到岗履职、应收款项回收、现金流状况、债务违约等方面，详细分析疫情对发行人报告期后生产经营的主要影响。

1、上下游产业链及主要竞争对手停复工情况

发行人上游产业链是设备厂商，主要是日本电气株式会社（NEC）。发行人主要供应商恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司为 NEC 在中国的全资子公司。2020 年夏普收购 NEC 显示部门 66%的股权后，改由 SharpNEC 合资公司的全资子公司恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司供货。

发行人下游产业链涵盖了教育、影院、展览展示、金融等行业客户。全国电影院从疫情爆发以来暂停营业，根据国家电影局 2020 年 7 月 16 日发布的通知，低风险地区在电影院各项防控措施有效落实到位的前提下，可于 7 月 20 日有序

恢复开放营业。截至 8 月 9 日，全国影院复工率已超 7 成，8 月 12 日文旅部市场管理司印发《剧院等演出场所恢复开放疫情防控措施指南》（第三版），将演出场所观众人数从原来的不得超过剧院座位数的 30%提高到 50%。9 月 15 日中国电影发行放映协会发布《电影放映场所恢复开放疫情防控指南》（第三版），自 9 月 25 日起电影放映场所的上座率上限将进一步放宽到 75%。截至 2020 年 12 月 31 日，全国影院已基本恢复营业。

公司教育类客户主要包括北京市的高校和中小学校，该地区学校于 2020 年 6 月初大规模返校复课后因新发地疫情的突发情况 6 月 17 日起停课。2020 年 8 月 9 日，北京市防控办印发了《关于做好全市各级各类学校 2020-2021 学年秋季开学工作的通知》，2020 年秋季学期分期分批，逐步于 2020 年 9 月 7 日前开学。

除教育类客户、影院类客户外，其他行业客户和供应商基本实现 2020 年 4 月底复工复产。

发行人可比上市公司包括真视通、飞利信、丝路视觉、恒实科技、金桥信息的生产经营活动都不同程度受到了疫情的影响，比如丝路视觉在 2019 年年报中披露一家子公司位于武汉，受到封城停工等疫情控制影响，该子公司业务处于停滞状态。随着疫情得到控制，全国各地陆续复工复产，截至 2020 年 4 月底，可比上市公司基本都恢复正常生产经营活动。

2、原材料采购、订单获取及客户稳定性

公司主要供应商 NEC 的生产基地位于苏州和深圳，这两个生产基地并非此次疫情的重点区域。除 NEC 外，公司报告期内的其他前五大供应商，比如深圳可视科技、深圳艾比森光电股份有限公司等，生产基地也在深圳。自全国复产复工以来，公司与主要设备厂商保持着通畅的沟通渠道，可按公司复工及销售计划从供应商处正常采购。同时公司原材料有一定库存，可供疫情期间正常生产所需。

销售订单方面，公司近年来发力于贡献毛利较多的非影院类解决方案项目，2020 年业绩有所下滑，主要系为应对新冠疫情，各地政府采取了交通管控、相关人员隔离、推迟复工等疫情控制措施，致使项目招标活动延缓、新签订单执行滞后，在建项目进度放缓，现场实施及验收工作相较于正常进度有所延后，导致公司经营业绩与去年同期相比有所下滑。

受新型冠状病毒疫情影响，全国影院自 2020 年 1 月下旬起停业。2020 年 3 月部分影院短暂开业后继续停业，2020 年 7 月 20 日起低风险地区有序恢复开放营业。2020 年确认收入的影院解决方案大部分为 2019 年年底发货的在执行合同，2020 年春节时间较早，为了赶春节档，很多影院要求在 2019 年年底发货并支付了相应的货款，因此 2019 年公司预收账款较多，新冠疫情爆发后，影院项目的实施和验收都受到的影响，新冠疫情好转后陆续验收并确认收入，2020 年新增的影院解决方案订单由于疫情影响远低于 2019 年，因此影院解决方案收入整体下降。

同辉信息分销的商用显示产品主要为 NEC 商务投影机及少量 LG 显示屏产品，该业务略有增长，和疫情期间线上会议增多等市场需求相关。

由于本次疫情属于“突发公共卫生事件”，因此虽然发行人 2019 年底在手订单金额较多，疫情导致部分订单执行延后，但未对公司与客户关系产生影响，发行人与现有客户合作稳定。

3、产品交货、合同履行特别是回购义务履约情况、存货等主要资产减值情况

2020 年 2 月中旬至 4 月初，因客户尚未复产复工原因，发行人交货、项目验收时间有所延迟。截至 2020 年 4 月末发行人和客户基本恢复正常生产经营活动，未发生因受到新冠疫情导致发行人交货困难以及严重违约的情况。

目前发行人主要与江苏金融合作影院类项目的融资租赁业务，签订了负有回购义务的协议。关于新冠疫情对回购义务履约的影响详见本回复问题 26 “（十二）/3、/（2）/C、对公司影院业务融资租赁模式回购风险总体分析”之回复。

发行人存货主要包括显示屏、投影机、数字放映机等。2020 年底库存商品金额为 8,820.77 万元，其中 95.00%的库存商品库龄都在 1 年以内。数字放映机及显示屏主要是用于视觉系统整体解决方案，而非单独销售。近年来，随着公司自主研发的软件等产品不断赋能，视觉系统解决方案业务毛利率稳中有升。投影机为公司代理的 NEC 商务投影机，通过全国 100 多家代理商以买断式销售方式销售。商务投影机存货流转速度快，报告期各期末，库龄基本在一年以内。公司存货均非消费级产品，除投影机外，生命周期较长，存货产生跌价的风险较小。

截至本问询函回复之日，发行人存货不存在减值风险。发行人主要资产运行情况良好，预计未来能够继续为公司提供稳定现金流，不存在减值风险。

4、员工及管理层到岗履职情况

2020年2月10日，发行人管理层全部正常到岗履职。基层员工2020年2月底陆续到岗。截至2020年3月上旬全体员工到岗，正常履职。

5、应收款项回收、现金流状况、债务违约等情况

发行人2020年应收账款净值为18,030.14万元，其中视觉系统解决方案-非影院类业务组合的比例占到74.34%。经过多年发展，公司积累了一大批金融、展馆、教育、交通、能源、零售等客户。该类业务的主要客户包括行政事业单位、大型国企等，大多执行严格的财务预算和支出管理体制，部分单位的付款手续复杂、付款周期较慢较长；部分客户由于项目负责人更换、领导变更等因素影响，需重新确认项目情况后再启动付款流程，导致应收账款回款较慢。

截至2021年4月30日，2020年底应收账款的回收金额为5,213.36万元。受到疫情的影响，部分项目的回收款项滞后。除疫情影响之外，应收账款的回收和发行人的业务特性有关。为了继续保持和客户的合作关系，公司一般不选择诉讼作为公司追偿应收账款的首要手段，公司对客户本着友好协商的原则处理应收账款问题。目前公司已经成立了催账小组，积极处理应收账款回收问题。

公司应收账款中，账龄较长的应收账款具体情况：

(1) 应收紫光华山1,394.30万元，账龄2-3年

2018年，子公司科影视讯与紫光华山科技服务有限公司就江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心一期、二期项目签订2份含税金额分别为1,180万元和570万元的销售合同，项目于2018年实施完毕，为加强应收账款催收力度，公司于2020年10月就一期1,180万元销售合同尚未收到860.55万元应收款项提起了合同诉讼，并进行了对方银行账户冻结足额保全，保全期限为2020年11月3日至2021年11月3日。

该案于2020年11月19日开庭审理，紫光华山主张收取终端客户宜春市大数据产业集团有限公司款项后再向公司支付款项，目前宜春市大数据产业集团有

限公司暂未有明确的支付时间，发行人主张该合同已履行完毕，紫光华山应支付款项。2021年1月4日，因案件出现中止事由，法院出具中止审理裁定，截至本公开发行说明书签署日，该案仍处于中止状态。

发行人与紫光华山合作的项目已经完工验收并投入使用，相关收入确认真实准确，债权债务关系明确，且目前已进行了部分债权的诉前保全，2020年12月31日按照预期信用损失计提坏账。

预期信用损失率的计算过程，详见本回复问题33“（六）补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收款项计提坏账准备的具体方法，分析披露新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例的差异情况并分析原因，使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分，以及与同行业可比公司的对比情况及差异原因”之回复。

公司起诉紫光华山的主要原因系：①2020年，紫光华山控股方紫光集团出现媒体负面报道，债券价格发生大幅度下跌，后续发生债券兑付违约。因担忧债务危机波及旗下上市公司及经营实体新华三集团，出于应收账款安全性考虑，公司于2020年10月就江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心一期1,180万元销售合同尚未收到860.55万元应收款项提起了合同诉讼，并进行了对方银行账户冻结足额保全，保全期限为2020年11月3日至2021年11月3日。②该诉讼为公司催收货款手段，公司计划先进行诉前财产保全，再通过庭前和解等方式达到收款目的。

紫光华山未单独计提应收账款坏账准备的原因如下：①公司应收账款债务人为紫光华山，隶属于紫光股份控股子公司新华三集团。截止目前，没有迹象表明紫光集团债务危机引发紫光股份、新华三集团财务困难，亦没有客观证据表明其发生了应收款项减值。②紫光股份2020年年报披露，紫光股份2020年度扣非净利润16.63亿元，经营活动产生的现金流量净额50.68亿元，且主要来自于新华三集团。控股子公司新华三集团全年实现营业收入367.99亿元，同比增长14.08%。

考虑到上述情况及公司进行的诉前财产保全，公司认为紫光华山应收账款信用风险并未显著增加，因此将其纳入视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合。

（2）应收中国通广电子有限公司723.97万元，账龄4-5年

发行人与中国通广电子有限公司（以下简称“通广电子”）合作的项目名称是乌鲁木齐市智能交通指挥中心系统工程（系统部分），项目内容是指挥大厅音视频系统及诱导屏系统建设。该项目终端客户是乌鲁木齐市公安局交通警察支队。

通广电子是国有高新技术企业，成立于 1986 年 12 月，前身是电子工业部通信广播电视工业管理局，注册资金 10,500.00 万元，是隶属于“世界 500 强企业”中国电子信息产业集团有限公司（CEC）的全资企业，CEC 是中央国有资产监督管理委员会管理的，中国最大的国有综合性 IT 企业集团。

根据通广电子提供的财务报表，公司 2019 年和 2018 年营业收入均保持在 6.46 亿元左右，净利润规模在 3,000-4,000 万元区间，通广电子经营状况良好。通广电子或终端客户不存在资金周转困难、重大经营不善的情况。发行人与中国通广不存在质量纠纷等情形导致逾期账款难以收回的情形。

根据合同约定，通广电子按照项目进度支付款项。2016 年发行人确认收入形成应收账款 1,200 万元，其中 2016 年回款 360.00 万元，2017 年回款 116.04 万元。整体项目实施（非发行人承接部分）因终端客户人员变动和需求变动于 2020 年初才履行政府审计工作，受到 2020 年初疫情爆发的影响和 2020 年 7 月乌鲁木齐市疫情突发的影响，项目审计工作中断，终端客户付款审批流程滞后。通广电子未从终端客户收到剩余款项，导致延迟支付款项给发行人。根据通广电子提供给发行人的其与终端客户乌鲁木齐市公安局交通警察支队的项目资料交接汇签记录及工作联系函，2021 年 3 月项目审计工作已重启，通广电子认为项目审计预计于 2021 年 8 月底完成。

发行人与通广电子一直以来保持密切的沟通，全程关注、跟踪并参与项目审计工作。发行人与通广电子达成了回款计划：一旦项目审计工作结束，通广电子收到项目结算款项，其会在 1 个月内完成向发行人支付的工作。终端客户和通广电子都属于国家行政机关或国有企业，资信情况良好且正常经营，具备偿付能力，发行人认为该笔应收款项不能收回的风险较低。

通广电子未单独计提应收账款坏账准备的原因如下：①根据通广电子提供给发行人的其与终端客户乌鲁木齐市公安局交通警察支队的项目资料交接汇签记录及工作联系函，2021 年 3 月项目审计工作已重启，通广电子认为项目审计预

计于 2021 年 8 月底完成。②通广电子作为央企，不存在资金周转困难、重大经营不善的情况。③根据目前公司的坏账计提政策，该应收账款计提比例为 78.01%。考虑到上述情况，公司认为通广电子应收账款信用风险并未显著增加，因此将其纳入视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合。

根据发行人经审计的 2020 年度财务报告，经营活动现金流量净额为-2,718.36 万元，2019 年度为 4,274.08 万元；投资活动现金流量净额为-85.62 万元，2019 年度为 1.00 万元；筹资活动现金流量净额为 2,025.17 万元，2019 年度为-3,718.84 万元。2020 年度现金及等价物变动额为-778.80 万元，2019 年度为 556.24 万元。2020 年度经营活动产生的现金流量净额为负，主要是由于（1）部分预计 2020 年能收回的应收账款收款进度滞后，如通广电子、紫光华山等，公司正在积极协商并用各种手段催讨。（2）非影院解决方案业务一般收款较慢，而现金流较好的影院业务，2020 年受到疫情冲击新订单较少，第四季度才逐渐恢复，而 2019 年度影院业务收款情况较好，年底预收款较多。

截至本问询函回复之日，发行人未发生债务违约的情况。

6、发行人 2020 年经营情况

（1）正常情况下，影院类解决方案业务有一定季节性，上半年略少于下半年。但 2020 年由于受到疫情影响，全国影院一段时间内停业，2020 年底疫情有所反弹，年底客户对于影院开业有所迟疑，因此当年下半年收入影院类解决方案业务不及上半年。

非影院类解决方案业务具有更强的季节性，和客户招投标、预算执行等有关，客户大多执行一定的财务预算和支出管理体制，在上半年制定本年采购计划，年中或下半年进行招标、采购和建设，验收则集中在下半年尤其是第四季度，报告各年度，第四季度非影院类解决方案收入占比分别为 31.88%、53.26%、56.57%，2020 年季节性尤为突出，主要系因为疫情影响，上半年非影院类解决方案收入不足去年同期的 50%，随着疫情得到控制下半年业务开始逐渐复苏。

同行业公司第四季度收入占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年第四季度	2020 年度全年	第四季度占

	营业收入	营业收入	全年收入比重
金桥信息	47,558.13	100,425.13	47.36%
飞利信	22,231.13	97,167.01	22.88%
真视通	32,233.30	66,189.96	48.70%
丝路视觉	33,682.35	100,419.02	33.54%
恒实科技	78,716.46	141,702.79	55.55%
行业平均	42,884.27	101,180.78	41.61%
同辉信息	18,654.88	48,316.71	38.61%

由上表可见，与同行业相比，公司第四季度收入占比较高符合行业特征

(2) 公司近年来发力于贡献毛利较多的非影院类解决方案项目，2020 年业绩有所下滑，主要系为应对新冠疫情，各地政府采取了交通管控、相关人员隔离、推迟复工等疫情控制措施，致使项目招标活动延缓、新签订单执行滞后，在建项目进度放缓，现场实施及验收工作相较于正常进度有所延后，导致公司经营业绩同比有所下滑。

(3) 受新型冠状病毒疫情影响，全国影院自 2020 年 1 月下旬起停业。2020 年 3 月部分影院短暂开业后继续停业，2020 年 7 月 20 日起低风险地区有序恢复开放营业。2020 年确认收入的影院解决方案大部分为 2019 年年底发货的在执行合同，2020 年春节时间较早，为了赶春节档，很多影院要求在 2019 年年底发货并支付了相应的货款，因此 2019 年公司预收账款较多，新冠疫情爆发后，影院项目的实施和验收都受到影响，新冠疫情好转后陆续验收并确认收入，2020 年新增的影院解决方案订单由于疫情影响远低于 2019 年，因此影院解决方案收入整体下降。

(4) 同辉信息分销的商用显示产品主要为 NEC 商务投影机及少量 LG 屏产品，该业务略有增长，和疫情期间线上会议增多等市场需求相关。

综上所述，疫情对公司报告期后销售订单、应收账款回款等产生了一定的影响，但公司采购情况稳定、存货等主要资产未发生减值、未发生债务违约，高管及员工正常履职且 4 月份疫情好转全社会复产复工。2020 年，新冠疫情的发生对公司上半年各项业务造成不同程度的暂时性影响，2020 年下半年，随着复工

复产、影院恢复营业且上座率限制不断放开，公司各项业务呈现修复态势，疫情未对公司生产经营产生重大不利影响。

（二）请发行人结合与影院在手订单、后续订单履行情况，说明新冠疫情对下游影院业务的影响，是否存在经营或财务不确定性风险导致对发行人的持续经营产生重大不利影响。

受新型冠状病毒疫情影响，全国影院自 2020 年 1 月下旬起停业。2020 年 3 月部分影院短暂开业，2020 年 3 月 27 日国家电影局紧急通知，所有影院暂不复业，已复业的立即暂停营业。2020 年 5 月 8 日，国务院发布指导意见，采取预约、限流等方式开放影剧院、游艺厅等密闭式娱乐休闲场所。疫情爆发后，各地区政府、财政部、税务总局及国家电影局不断释放政策红利和扶持政策，有针对性地对影视业进行适当补贴和支持，力保电影产业稳步渡过难关，具体扶持政策详见本回复问题 26 “（十二）/3、/（2）B、国家持续出台支持影院的政策”。

2020 年确认收入的影院解决方案大部分为 2019 年年底发货的在执行合同，2020 年春节时间较早，为了赶春节档，很多影院要求在 2019 年年底发货并支付了相应的货款，因此 2019 年公司预收账款较多，新冠疫情爆发后，影院项目的实施和验收都受到的影响，新冠疫情好转后陆续验收并确认收入。

2020 年 7 月 16 日，国家电影局发布关于在疫情防控常态化条件下有序推进电影院恢复开放的通知，低风险地区在电影院各项防控措施有效落实到位的前提下，可于 7 月 20 日有序恢复开放营业。截至 8 月 9 日，全国影院复工率已超 7 成，8 月 12 日文旅部市场管理司印发《剧院等演出场所恢复开放疫情防控措施指南》（第三版），将演出场所观众人数从原来的不得超过剧院座位数的 30% 提高到 50%。9 月 15 日中国电影发行放映协会发布《电影放映场所恢复开放疫情防控指南》（第三版），自 9 月 25 日起电影放映场所的上座率上限将进一步放宽到 75%。2020 年新增的影院解决方案订单由于疫情影响远低于 2019 年，因此影院解决方案收入整体下降。

2018 年至 2020 年发行人一季度签订的影院视觉解决方案业务合同金额分别为 4,066.65 万元、4,479.56 万元和 2,058.67 元。2020 年底多地新冠疫情发生反复，部分影院投资人投资延缓，截至 2020 年 12 月 31 日，在执行项目中尚未确认的

收入的合同金额为 2,406.71 万元。2021 年 1-3 月新签影院视觉系统解决方案合同金额合计 2,300.83 万元(其中 1 月 31 日前签署的合同金额合计 1,723.65 万元)，洽谈中并预计在 2021 年 5 月 31 日前签订的合同合计 3,511.15 万元。

单位：万元

影院模式	截至 2020/12/31 在执行项目	截至 2021/3/31 的新签合同
直销	1,424.75	996.05
合作模式	123.01	48.00
融资租赁模式	858.95	1,256.78
合计	2,406.71	2,300.83

截至 2021 年 3 月 31 日，影院视觉系统解决方案确认收入 2,485.93 万元。随着疫情松绑和国内疫苗接种率的不断提高，影院已经基本恢复正常营业，在影院票房市场景气度快速回升的背景下，终端影院客户的投资意愿也得以恢复。此外，2021 年公司成为 NEC 数字放映机在国内唯一一家代理商，都将对公司影院类解决方案的恢复及增长起到积极作用。

此外，影院项目发出商品由于货值较高，公司发货时较为谨慎，除非是一线品牌影院等资质较好的客户或者和融资租赁公司联合做过风控评审的客户，一般都是收齐全款后发货。

综上所述，虽然新冠疫情暂时性地影响了影院类业务，但是鉴于政府有关部门扶持政策的出台、国内疫情的好转、影院的恢复正常营业以及公司运营和财务的谨慎性，不会对发行人的持续经营产生重大不利影响。

（三）说明疫情是否为暂时性或阶段性以及相关判断依据，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能恢复正常状态，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

根据发行人目前的经营和财务状况，虽然新冠疫情短期内会影响发行人部分在手订单的履行和新订单的获取，但相关影响为暂时性的影响。具体分析如下：

1、本次新冠疫情具有突发性和阶段性，当前我国疫情防控已经取得阶段性的成效，随着全球疫情形势的缓解和疫苗接种率提高，疫情对公司的影响将逐步消失，目前发行人复工复产情况良好。

2、公司主营业务是为向金融、展馆、教育、影院、交通、能源等各行业用户提供领先的视觉系统解决方案及产品，疫情过后“新基建”政策的执行，央企、事业单位、政府机关、国有金融机构相关建设预算的增加，未来视觉系统整体解决方案业务收入增长可期。

3、公司已于 2020 年 3 月实现全面复工。截至本回复出具日，公司复工情况能满足订单交付计划要求，未出现不可逆转的影响。

4、发行人积极采取疫情防控应对措施，降低疫情带来的负面影响。自本次新型冠状病毒疫情爆发以来，发行人积极落实国家和地方各级政府疫情防控精神，根据有关规定成立了疫情防控领导小组，建立健全各项防疫机制，对员工返岗隔离、用餐做出详细规定并进行了培训，防疫物资准备充足，目前发行人未发现感染病例；同时，做好与客户、供应商的沟通。发行人全力做好疫情防控与应对工作，力求将本次疫情对发行人的不利影响降至最低。

综上，疫情为暂时性的影响，发行人已采取必要的解决措施，未来期间能恢复正常状态，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

（四）说明是否存在疫情影响导致的期后事项，相关事项属于调整事项还是非调整事项。财务报告中的预期事项是否存在变动的可能，如预期信用损失、前瞻性因素的调整等事项，是否因疫情影响需要调整。

1、说明是否存在疫情影响导致的期后事项，相关事项属于调整事项还是非调整事项。

发行人存在疫情影响导致的期后事项，但该事项属于非调整事项。

新冠疫情大规模爆发继而影响发行人正常经营活动的情况发生于 2020 年初，而发行人董事会于 2020 年 4 月 9 日批准 2019 年年度报告，因此疫情爆发对于发行人 2019 年财务报告而言，属于资产负债表日后事项。

根据《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》第二条规定，资产负债表日后事项，是指资产负债表日至财务报告批准报出日之间发生的有利或不利事项。财务报告批准报出日，是指董事会或类似机构批准财务报告报出的日期。资产负债表日后事项包括资产负债表日后调整事项和资产负债表日后非调整事项。资产负债表日后调整事项，是指对资产负债表日已经存在的情况提供了新的

或进一步证据的事项。资产负债表日后非调整事项，是指表明资产负债表日后发生的情况的事项。

因疫情原因，武汉于 2020 年 1 月 23 日封城。截至 2020 年 3 月 27 日，我国内地新冠肺炎患者新增趋向于 0。从武汉 2020 年 1 月 23 日封城算起，到 2020 年 3 月 27 日，这 2 个多月的时间可以算作中国新冠病毒疫情的爆发期。虽然新冠病毒感染首例出现在 2019 年底，但真正对企业正常生产经营活动产生重大影响的源于 2020 年初的疫情爆发，且政府为遏制疫情蔓延采取实质性管控措施也是从 2020 年初开始实施的。

因此，针对以 2019 年 12 月 31 日为截止的 2019 年财务报告而言，本次疫情爆发属于资产负债日后非调整事项，该事项本身不影响企业 2019 年财务报告相关项目的确认和计量，除非该事项导致企业的持续经营假设不再成立。而新冠疫情不影响发行人的持续经营，故该事项为非调整事项。

2、财务报告中的预期事项是否存在变动的可能，如预期信用损失、前瞻性因素的调整等事项，是否因疫情影响需要调整。

应收账款、其他应收款等金融资产以及存货、固定资产、无形资产等非金融资产于 2019 年末的减值测试均应以资产负债表日的相关信息为基础进行，虽然减值测试需要对相关资产未来可收回金额进行估计，但通常只能基于资产负债表日所能够合理获得的信息进行估计。疫情爆发属于资产负债表日后非调整事项，发行人根据资产负债表日这个时点能够合理获得的信息，无法预见新冠疫情在 2020 年初大规模爆发的情况。因此，发行人在对各项资产进行减值测试时所采用的各种假设、模型、预测，考虑的资产负债表日后事项是对资产负债表日已经存在的情况提供新的或进一步的证据的情况，不纳入 2020 年初疫情爆发带来的影响。发行人应收账款、其他应收款等金融资产以及存货、合同资产、固定资产、无形资产等非金融资产于 2020 年末经减值测试等，未发生因疫情的特殊影响而出现的减值迹象。应收账款中账龄较长的例如应收紫光华山 1,394.30 万元，账龄 2-3 年；应收中国通广电子有限公司 723.97 万元，账龄 4-5 年等具体情况及坏账计提详见本题“（一）/5、应收款项回收、现金流状况、债务违约等情况”之回复。

综上所述，新冠病毒疫情影响属于 2019 年度资产负债表日后非调整事项，2019 年及 2020 年财务报告中的相关预期事项如预期信用损失、前瞻性因素等事项，不因疫情影响而需要调整。

（五）在重大事项提示和风险因素部分补充披露并完善风险揭示。

1、发行人已在公开发行说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”中补充披露如下：

（五）新冠疫情对公司生产经营影响的风险

2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发，致使全国各行各业均遭受了不同程度的影响。因新型冠状病毒肺炎疫情爆发期间实施隔离、交通管制等防疫管控措施，对发行人的采购、销售等环节造成了不利影响，但公司主要客户和供应商并非位于疫情严重地区，不利影响较小。我国本土疫情已得到较好控制，上下游企业已复工复产，公司经营已恢复正常。然而，**新型冠状病毒在全球范围内尚未得到有效控制，经济全面恢复尚需时日**。发行人 2020 年上半年收入为 20,088.45 万元，相比去年上半年收入 24,724.15 万元，同比下降 18.75%。**根据发行人经审计的 2020 年年度报告，2020 年销售收入为 48,316.71 万元，相比去年收入 57,529.76 万元，同比下降 16.01%；归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 2,592.02 万元，较上年下降 25.14%。**

2020 年发行人视觉解决方案业务受到各地政府采取的交通管控、相关人员隔离、推迟复工等疫情控制措施影响招标活动延缓、新签订单执行滞后，在建项目进度放缓，现场实施及验收工作相较于正常进度有所延后，导致公司经营业绩与去年同期相比有所下滑。鉴于国内外疫情持续时间和秋冬季节是否会再次发生反复存在不确定性，若境外疫情反复或加重将影响 NEC、LG 等厂商的生产活动，可能对公司未来经营和盈利水平产生不利影响。

2、发行人已在公开发行说明书“第三节风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

（五）新冠疫情对公司生产经营影响的风险

2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发，致使全国各行各业均遭受了不同程度的影响。因新型冠状病毒肺炎疫情爆发期间实施隔离、交通管制等防疫管控

措施，对发行人的采购、销售等环节造成了不利影响，但公司主要客户和供应商并非位于疫情严重地区，不利影响较小。我国本土疫情已得到较好控制，上下游企业已复工复产，公司经营已恢复正常。然而，**新型冠状病毒在全球范围内尚未得到有效控制，经济全面恢复尚需时日**。发行人 2020 年上半年收入为 20,088.45 万元，相比去年上半年收入 24,724.15 万元，同比下降 18.75%。**根据发行人经审计的 2020 年年度报告，2020 年销售收入为 48,316.71 万元，相比去年收入 57,529.76 万元，同比下降 16.01%；归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 2,592.02 万元，较上年下降 25.14%。**

2020 年发行人视觉解决方案业务受到各地政府采取的交通管控、相关人员隔离、推迟复工等疫情控制措施影响招标活动延缓、新签订单执行滞后，在建项目进度放缓，现场实施及验收工作相较于正常进度有所延后，导致公司经营业绩与去年同期相比有所下滑。鉴于国内外疫情持续时间和秋冬季节是否会再次发生反复存在不确定性，若境外疫情反复或加重将影响 NEC、LG 等厂商的生产活动，可能对公司未来经营和盈利水平产生不利影响。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、现场查看了发行人生产情况、人员到岗情况；实地查看公司对疫情采取的防范措施；查阅了公开资料了解可比上市公司复工复产情况；
- 2、向发行人高级管理人员询问了解发行人生产复工情况，疫情对发行人的生产经营、财务状况的影响；
- 3、取得公司影院类业务截至 2020 年 12 月的在手订单明细及截至 2021 年 1 季度确认收入的情况，2021 年 1 季度新签订单明细；
- 4、取得公司整体业务截至 2020 年 12 月的在手订单明细；
- 5、获取发行人 2020 年 12 月 31 日库存商品的库龄明细表；
- 6、检查发行人 2020 年末应收账款回款情况，并了解详细原因；

7、通过公开渠道如天眼查、万德等查询报告期各期主要供应商的基本情况，以核查发行人主要供应商的区域分布。查阅发行人 2021 年 1-3 月的采购入库明细表，以核查其原材料、设备供应情况；

8、通过天眼查、启信宝等查询大额在手订单客户的基本情况，以核查发行人主要客户的区域分布。

（二）本项目尽职调查过程中，各中介机构的尽职调查执行程序如下：

1、保荐机构

2020 年 3 月 17 日至 3 月 20 日保荐机构汇同申报会计师和律师视频访谈发行人的客户 30 家，供应商 25 家，基本涵盖报告期各期前 10 大客户和供应商，以及应收应付往来前 10 大的客户和供应商。视频访谈时供应商和客户出示了工牌、身份证，访谈结束后受访对象邮件确认了访谈记录、发送了身份证和工牌扫描件、未用公司邮箱的受访人提供了社保缴纳证明或工作证明等其他要求文件。

2020 年 3 月和 7 月，保荐机构分别就 2017-2019 年和 2020 年 1 季度财务数据向公司及各子公司的客户、供应商、大额往来对象等发送询证函。同时，项目组成员对公司苏州仓库存货进行了监盘，并执行了倒推至报表截止日程序。

2020 年 5 月 25 日至 2020 年 6 月 4 日，保荐机构会同申报会计师、律师补充了现场走访供应商、客户和发行人主管政府机构的程序。保荐机构现场共计走访 15 家供应商和 14 家客户，涵盖了报告期内各期部分前十大供应商和客户，取得了访谈人相关的确认函，确认是其本人接受了视频访谈、向三方中介机构项目组成员的邮箱发送了访谈材料，并寄送了访谈材料，确认向三方中介机构提供的访谈笔录中的签字为本人真实签字。其他未接受走访的前十大供应商和客户主要系疫情未开放对外来访。

报告期内项目组走访、函证等程序执行情况如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
营业收入发函金额比例	81.21%	74.50%	70.02% ^注
营业收入回函金额比例	74.24%	69.88%	60.52%
客户现场走访比例（按销售金额统计）	40.67%	31.17%	32.27%

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
客户视频访谈比例（按销售金额统计）	-	7.04%	3.54%
供应商现场走访比例（按采购金额统计）	78.84%	78.13%	85.49%
供应商视频访谈比例（按采购金额统计）	-	3.21%	1.91%

注：因 2019 年视觉系统解决方案收入有所增长，部分项目金额大，发函集中度有所提高，金额覆盖率较 2018 年有所提高

2020 年 1 季度，保荐机构、申报会计师和律师视频访谈了前五大新增的客户和前五大新增的供应商，收入发函金额比例为 92.75%，回函金额比例为 70.31%。

2021 年 1 月 4 日至 1 月 5 日项目组成员在发行人的陪同下到北京仓库和苏州仓库（苏州仓库库存商品占比 85%以上）执行存货监盘程序。2021 年，保荐机构对发行人 2020 年非影院视觉解决方案细分行业前 5 大客户、2018 年及 2019 年非影院视觉解决方案前十大客户终端销售情况履行了盘点程序，并访谈了 2020 年视觉解决方案细分行业前 5 大客户，覆盖收入金额 14,329.12 万元，占 2020 年视觉解决方案业务收入的 45.39%。对发行人 2020 年度经销商进行了现场访谈，覆盖经销收入金额 5,320.56 万元，占经销收入的 31.76%。对 138 家直销客户发函，收入发函金额为 25,993.00 万元，其中 104 家回函，回函金额 22,545.94 万元；对 120 家经销客户发函，收入发函金额为 13,653.47 万元，其中 116 家回函，回函金额 13,323.49 万元。2021 年 4 月，对发行人 2020 年度供应商进行了现场访谈，覆盖采购金额 25,721.87 万元，占 2020 年采购金额的 78.93%。

2、申报会计师

（1）2020 年 1 月 2 日申报会计师项目组成员分为两个小组在发行人的陪同下到北京仓库和苏州仓库执行存货监盘程序。2020 年 2 月初申报会计师正式开展审计各项工作，受到疫情影响，2 月、3 月的工作通过远程对接沟通执行。2021 年 1 月 4 日申报会计师项目组成员到苏州仓库、2021 年 1 月 5 日申报会计师项目组成员到北京仓库执行存货监盘程序。

（2）2020 年 3 月 9 日-3 月 10 日申报会计师项目组成员到发行人现场执行独立的函证程序；2020 年 3 月 17 日至 3 月 20 日，会同发行人保荐机构和律师视频访谈发行人的主要客户、供应商，基本涵盖报告期各期前 10 大客户和供应

商，以及应收应付往来前 10 大的客户和供应商。视频访谈中对访谈事项与受访对象进行了充分的沟通并取得了经受访单位及受访人盖章、签字的访谈记录等资料。2021 年 1 月 25 日-2021 年 1 月 31 日现场审计时申报会计师项目组成员执行独立的函证程序；2021 年 1 月 18 日、2021 年 3 月 16 日、2021 年 3 月 24 日通过视频访谈发行人的主要客户，视频访谈中对访谈事项与受访对象进行了充分的沟通并取得了经受访单位及受访人盖章、签字的访谈记录等资料。

(3) 2020 年 5 月 25 日至 2020 年 6 月 4 日，申报会计师会同发行人保荐机构和律师补充了现场走访主要供应商、客户和发行人主管政府机构的程序，并取得了访谈人相关的确认函。2021 年 3 月 3 日、4 月 12 日，申报会计师会同发行人保荐机构和律师补充了现场走访主要供应商、客户的程序，并取得了访谈人相关的确认函。

(4) 2020 年 7 月，申报会计师针对发行人 2020 年 1 季度财务数据向公司及各子公司的客户、供应商、大额往来对象等发送询证函，并进行了回函统计。

(5) 报告期内会计师函证执行情况如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
营业收入发函金额比例	82.89%	74.50%	70.02%
营业收入回函金额比例	63.83%	69.99%	61.45%

保荐机构和申报会计师回函比例差异的主要原因在于统计截至时点，保荐机构将截至 2021 年 5 月 7 日收到回函均纳入统计，而会计师的回函统计截至审计报告出具日 2021 年 3 月 30 日。申报会计师对部分未回函的客户执行了替代程序：①申报会计师对未回函的营业收入履行了项目现场主要设备盘点、客户访谈等程序，与回函金额合计达到 32,487.09 万元，占比 67.24%；②申报会计师对未回函的营业收入履行了项目现场主要设备盘点、客户访谈、核查项目验收单、项目收款程序，与回函金额合计达到 36,429.75 万元，占比 75.40%。

根据《中国注册会计师审计准则第 1312 号——函证》第二章第八条的规定“注册会计师应当对应收账款实施函证，除非有充分证据表明应收账款对财务报表不重要，或函证很可能无效。如果不对应收账款函证，注册会计师应当在工作底稿中说明理由。如果认为函证很可能无效，注册会计师应当实施替代审计程序，

获取充分、适当的审计证据。”申报会计师在对各报告期的营业收入执行独立的函证程序过程中，截至各报告期报告日前回函均达到 60%以上，且其他未回函的主要原因是由于对方的回函时间较长，不存在对方拒收或函证地址无效的情况，针对未回函部分根据判断再次发函可能仍然无法达到审计目标，因而执行了替代测试的审计程序，以获取与这些客户余额相关的充分、适当的审计证据（包括记账凭证、销售合同、验收报告、出库单、回款等），申报会计师执行的审计程序符合审计准则要求的。

3、发行人律师

发行人律师的尽职调查工作大致分为两个阶段。第一个阶段：发行人律师在 2018 年 1 月就发行人租赁办公楼产权情况向出租方、清河村委会、东升镇政府进行了现场走访并制作了访谈笔录。第二个阶段：发行人律师在 2020 年 3 月至 7 月期间就发行人本次发行进行了全面尽职调查，主要包括对发行人及其控股公司持有的专利及商标权属及纠纷事项到国家知识产权局专利局和商标局进行查证、确认；经与国家版权保护中心主管部门人员电话咨询，对发行人及其控股公司持有的计算机软件著作权权属事项在其微信平台端进行了查证、确认；律师会同保荐机构就发行人主要股东进行视频访谈，并取得了被访谈股东签署的访谈笔录、身份证明文件等资料；律师向公司及其控股公司的客户、供应商、大额往来对象发送询证函，并会同保荐机构、申报会计师在公司会议室对公司报告期内的主要客户和供应商进行了视频访谈。在视频访谈的过程中，各中介机构已对访谈事项与受访对象进行了充分的沟通并取得了经受访单位及受访人盖章、签字的访谈笔录。

发行人律师在 2020 年 5 月 25 日至 6 月 4 日期间会同保荐机构、大信会计师对公司 2017、2018、2019 年前五大客户和供应商（不包含安徽电信规划设计有限责任公司）进行了现场复核走访，其中除北京宏邦利业舞台科技有限公司、北京华通安信科技有限公司因疫情原因暂不接待走访外，发行人律师完成了对其他客户和供应商的现场走访。同时，发行人律师会同保荐机构对发行人及其控股公司（除安徽科影外）的主管部门进行了现场走访。

2021 年，发行人律师就发行人 2020 年度财务事项向公司及其控股公司的客户、供应商、大额往来对象发送询证函；会同保荐机构、申报会计师对发行人

2020 年度前五大供应商中的恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司及其北京办事处、深圳市艾比森光电股份有限公司北京办事处进行了现场走访并取得了经受访单位及受访人盖章、签字的访谈笔录；律师对发行人法务人员、财务总监就重大诉讼、仲裁、重大应收款项、关联交易、资金审核流程等事项进行现场访谈，并取得了受访人签字的访谈笔录。

（三）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、在疫情并未得到有效控制的期间，公司订单的获取及执行等受到了一定影响，随着疫情松绑和国内疫苗接种率的不断提高，包括影院在内的各行各业已经基本恢复，疫情对发行人报告期后生产经营无重大不利影响。

2、新冠疫情暂时性地影响了影院类业务，但是鉴于政府有关部门扶持政策的出台、国内疫情的好转、影院的恢复正常营业以及公司运营和财务的谨慎性，不会对发行人的持续经营产生重大不利影响。

3、疫情对发行人影响是暂时性的，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

4、发行人存在疫情影响导致的期后事项，相关事项属于非调整事项；财务报告中的预期事项不存在变动的可能，预期信用损失、前瞻性因素的调整等事项，不存在因疫情影响需要调整的情形。

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

在本项目承做的过程中，保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了现场核查、监盘、函证等必要的程序，并在疫情严重期间及时有效的采取了替代程序，通过视频访谈的形式对公司主要供应商和客户进行了访谈。2020 年 5 月底 6 月初，保荐机构、申报会计师、发行人律师对公司报告期前十大客户和供应商补充了现场走访，对视频访谈内容进行了复核，复核结果一致。2021 年，保荐机构、申报会计师核查了发行人非影院业务最终实现销售的情况，实地走访并盘点了 2020 年度视觉解决方案企业展示与数字展馆、金融、教育各细分行业分类前五大客户，2018-2019 年度非影院业务前十大客户。2021 年 4 月，对发行人 2020

年度前五大供应商中的恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司及其北京办事处、深圳市艾比森光电股份有限公司北京办事处进行了现场访谈。

综上，保荐机构、申报会计师、发行人律师在本项目尽职调查过程中，根据相关法律法规的要求执行了尽职调查及审计程序，并对替代程序进行了复核，结果真实、准确、完整，项目执行过程中未因疫情受到重大不利影响。

问题 25.关于风险因素揭示

根据公开发行说明书，发行人在披露风险因素时包含了风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述。

请发行人按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》第三十三条的规定，删除包含风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述，充分、准确、具体地描述相关风险因素，作定量分析，无法进行定量分析的，有针对性地作出定性描述。

一、发行人补充披露及说明

已对公开发行说明书中涉及风险因素相关章节进行修订，具体如下：

（1）对于“一、（三）影院业务回购风险”进行修订如下：

（三）影院业务回购风险

报告期内，发行人与江苏金融签订了一系列《回购合同》，发行人作为《融资租赁合同》项下的融资租赁物的卖方，当承租人长期逾期支付租金或者发生重大突发事件，包括但不限于停产、破产、被诉、被查封、法定代表人或主要负责人无法正常履行职责、租赁物毁损灭失等情形的或有其他情况表明客户已丧失偿还可能性时，江苏金融有权要求发行人承担回购责任。回购价款包括承租人在租赁合同项下所有已到期未付租金、未到期租金、名义货款、其他应付款项以及相关合理费用。上述《融资租赁合同》项下另有第三方为承租人提供连带责任保证担保。

受新型冠状病毒疫情影响，2020年全国影院停业180天以上，江苏金融出台了系列展期政策，对租金支付时间及金额作出相应调整，与终端影院用户共克时艰。2021年随着疫情松绑和国内疫苗接种率的不断提高，影院已经基本恢复正常营业。截至2021年2月28日，江苏金融合作项下在2020年12月31日尚在支付租金的96家终端影院用户，扣除风险金后，应付江苏金融租金总额为9,726.06万元，与江苏金融签订二次展期方案的影院数量为46家，相应的租金余额为5,750.15万元，二次展期金额占2020年底非受限货币资金的比例69.88%。截至本说明书签署日，上述96家终端影院用户已有95家恢复营业并陆续支付租金，尚有1家暂未恢复营业，无已倒闭的情形发生，也未发生需要发行人承担回购责任的情况。

截至2021年2月28日，46家与江苏金融签订二次展期方案的影院中40家在正常还款中，剩余6家终端影院用户2021年部分到期应付租金因临时资金周转等暂时性原因未全额支付（到期应付未付租金合计120.79万元，截至说明书签署日，其中1家已支付滞后租金，3家已签订延期协议，剩余2家发行人取得了江苏金融的邮件确认给予终端影院客户付款时间宽限，仍在正常营业中。2家宽限客户仍处于逾期状态的金额为3.81万元，若终端影院客户长期逾期且江苏金融要求发行人承担回购义务，发行人的回购金额预计为104.46万元。）上述6家2021年部分到期应付租金未支付的终端影院用户，均已于2020年三季度复映，2020年票房收入合计809.20万元。

若终端影院用户长期拖欠租金，则可能发生需要发行人回购设备的情况；疫情防控形势仍在不断变化，如果影院行业服从疫情防控大局，再次降低上座率或暂停营业，发生全国影院大面积破产或融资租赁模式下的终端影院客户出现大面积租金长期逾期无法支付等极端情况，公司可能面临融资租赁公司要求集中回购设备的压力，从而引发财务风险，并对公司影院类整体解决方案业务的开展造成不利影响。

（2）对于“五、知识产权被侵害的风险”进行修订如下：

五、知识产权被侵害的风险

公司坚持以核心技术作为企业发展的基础，长期致力于商用显示行业领域的技术研究积累。如果公司研发成果和核心技术等知识产权受到侵害，而未能采取及时、有效的应对措施，将对公司产生不利影响。

（3）对于“七、募集资金投资项目风险”进行修订如下：

七、募集资金投资项目风险

本次募集资金将部分用于研发人员工作环境、开发测试设备、内容开发及系统测试费、技术研发人才队伍建设等方面的投入。公司之前已进行了市场调研、技术论证等准备工作，但鉴于仍存在诸多不确定性因素，公司本次募集资金投资项目仍存在一定的研发风险。若新产品开发缓慢或失败，不但将给公司造成较大的直接经济损失，还会使公司丧失发展的有利契机，对公司的未来经营发展造成不利影响。

（4）因公司及相关当事人已因资金占用等违规事宜受到处罚，删除“九、可能受到处罚的风险”

与财务会计资料相关的问题

问题 26:关于租赁合作模式的收入确认

申报材料显示，报告期内发行人主要客户中存在多个租赁公司，其中江苏金融租赁公司为近三年发行人第一大客户。发行人向金融租赁公司的销售收入确认方式对报告期内收入存在重大影响。该模式主要涉及发行人的影院业务，发行人通常存在回购产品义务，与影院回款能力、经营状况存在直接联系。

请发行人：（1）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况。（2）请发行人详细说明该模式下各影院终端用户的情况，包括用户名称、所在城市、所处商圈、注册资本、实际控制人、经营年限、经营状况有无异常等。如发行人其他业务领域也存在租赁合作模式，请按照上述要求同等披露。（3）结合租赁合作模式下各类合同约定，与会计准则的有关规定，详细说明该模式下收入确认时点、确认依据，收入确认是否符合会计准则，是否谨慎合理，新收入准则实施后是否对发行人的收入确认造成重大影响。（4）说明该模式下发行人、租赁公司、终端用户关于产品的交易过程，结合后续使用过程中发行人对产品的继续控制情况（如密钥等），说明是否实现了产品的控制权转移。（5）说明并披露报告期各期租赁合作模式下产品种类、销量、单价、金额情况，并分析报告期内变化趋势。（6）说明并披露发行人与各租赁公司的回购约定情况，报告期内发行人对各租赁公司的回购义务期限与终端用户产品租赁期限的匹配情况。（7）发行人与各租赁公司关于回购价款的约定情况、确定依据，以及与发行人产品原售价、账面价值、二手交易价格的比对情况。（8）发行人分别于合同订立日、收入确认期内对各类回购义务的风险识别情况，对租赁公司行使回售权经济动因的评估情况，是否对回购义务进行了必要的会计处理；报告期内发行人是否存在回购情况，如有，请说明时间、金额、数量、产品及对应租赁公司、终端用户情况。（9）报告期内终端用户对租赁公司的付款是否被设定担保，如有，请详细披露各担保方的详细情况及资信状况，是否存在发行人为终端用户付款直接或间接担保的情形。（10）结合租赁合作模式涉及的主要行业（影院等）、主要终端客户及可比公司

经营模式，说明发行人采取租赁合作模式是否符合行业惯例。（11）租赁合作模式下发行人业务拓展方式、终端客户选择方式，是否存在放松客户准入标准以扩大销售的行为；分析说明租赁合作模式下的终端用户是否为本行业或本地区内规模较小、经营风险较高的企业。（12）详细说明报告期内影院行业终端用户的经营情况，消费人群数量、消费金额、消费频次是否存在下滑，并结合影院行业发展趋势、影视作品线上发布趋势等说明终端客户是否面临经营风险从而导致的对租赁公司回款风险。（13）报告期各期租赁合作模式收入确认金额、回款情况及应收款项情况，资产减值计提是否充分，减值风险依据是否充分考虑终端客户对租赁公司的付款风险。（14）请发行人详细说明租赁合作模式涉及的会计政策、会计判断及会计估计，并在公开发行说明书相应章节披露。

请保荐机构、发行人会计师说明上述问题的核查方法、审计程序并发表核查结论。

一、发行人补充披露及说明

（一）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况

1、中关村租赁

公司已在公开发行说明书“第十节其他重要事项”之“五、其他事项”之“（一）与中关村科技租赁有限公司的融资租赁合作”中更新披露如下：

在融资租赁合作模式下发行人、中关村租赁、终端用户三方间相关合同签署情况如下：

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
总体协议	厂商融资租赁合作协议	中关村租赁（甲方） 同辉信息（乙方）	2016年4月26日至 2017年4月25日	1、乙方将 NEC 放映机及配套设备等产品出售给甲方，终端客户同时与甲方及乙方就该设备签订融资租赁合同；甲方作为融资租赁合同方和出租人，NEC 放映机及配套设备等产品作为租赁物，终端客户作为承租人；在租赁合同期内，终端客户按照租赁合同的约定向甲方分期支付租金；乙方为终端客户提供产品的相关售后服务。 2、甲方给予乙方 3000 万元专项融资授信

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
				额度，在此额度内开展业务合作，额度有效期限为一年，自签订本合作协议之日起计算，该额度可循环使用。乙方对该合作协议项下授信额度内的承租人依甲方、乙方及承租人签订的融资租赁合同所承担的全部债务向甲方承担连带责任保证，具体保证事宜见甲方、乙方、戴福昊、崔振英四方签订的《最高额保证合同》。 3、每笔融资租赁合同租赁期限不超过3年。 4、在乙方履行保证责任后，甲方应在7个工作日内向乙方移交该融资租赁合同项下相关法律文件，同时向承租人发出转移应收租金债权通知书，根据乙方需要向乙方出具租赁物所有权转移证书。
	最高额保证合同	同辉信息 (出卖人、保证人) 戴福昊 (保证人) 崔振英 (保证人) 中关村租赁 (出租人)	主合同生效之日起至主合同项下债务人的所有债务履行期限届满之日后2年止	1、被保证的主债权是指自2016年4月26日至2017年4月25日期间出租人与承租人之间因签订不同融资租赁合同(以下简称“主合同”)而形成的一系列债权，其最高额度为租赁本金人民币3000万元整。 2、保证范围为承租人在主合同项下应向出租人履行的全部义务(包括但不限于主合同项下租金和逾期利息、租赁物留购价款、违约金、赔偿金、其他应付款项以及出租人为实现债权而支付的诉讼费用、律师代理费和其他费用，如遇利率调整还应包括因利率调整而增加的款项)。 3、保证人同意为承租人在主合同项下的全部债务承担不可撤销连带责任保证。各保证人为连带共同保证人，承担连带共同保证责任。 4、当承租人当期逾期偿还租金时，保证人应在3个工作日内予以垫付;当承租人累计2期或租赁合同到期未能足额支付租金时，出租人有权向保证人发出承担保证责任通知书，保证人收到后应于5个工作日内代替承租人履行融资租赁合同项下承租人应承担的全部债务。
具体项目协议	设备采购合同	中关村租赁 (买受人) 同辉信息 (出卖人) 终端影院用户 (承租人)	融资租赁合同生效之日起生效	1、由承租人选定该合同项下的租赁物及其制造商。 2、租赁物的品名、规则型号、数量、单价和金额等。 3、由出卖人直接向承租人交货，出卖人承运，所产生的费用由出卖人承担。交货地点为承租人所在地。 4、承租人在收到货物之日起5日内完成对本合同货物的验收，验收合格后出具租赁物件接收清单。

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
				5、在满足下述条件后 7 个工作日内，买受人向出卖人一次性支付全部货款： （1）融资租赁合同生效； （2）买受人收到出卖人开出的增值税专用发票； （3）买受人收到出卖人和承租人签署的货款支付通知书； （4）买受人收到租赁物接收清单； （5）买受人收到出卖人和承租人签署的验收合格证明。 6、合同设备所有权自设备交付给承租人且承租人到货验收合格时起由出卖人转移给买受人。
	融资租赁合同	中关村租赁 （出租人） 终端影院用户 （承租人） 同辉信息 （出卖人）	自起租日起 2 年	1、租赁物为出租人根据承租人的要求和选择，向承租人所指定的出卖人购买后租赁为承租人使用的特定物件。 2、承租人应在合同签订后，及时向出租人支付首期租金、租赁保证金、公证费、保险费、保险保证金等（统称“首期付款”），一般首期付款金额为租赁物购买价款的 30%。 3、承租人支付的租赁保证金作为其履行本合同的保证。在最后一期租金到期时，自动冲抵该期租金及其他应付款项的部分或者全部，如有剩余则退还给承租人。 4、承租人应按照租金支付表所约定的金额、时间和支付方式向出租人支付租金等款项。 5、租赁物由出卖人根据买卖合同所约定时间、地点和方式，直接向承租人交付。 6、承租人理解并同意出租人在租赁物上安装 GPS 等监控系统，以确保出租人对租赁物进行监管。如承租人发生违约行为时，出租人有权利用监控系统暂时限制承租人对租赁物的使用，由此导致的任何损失均由出租人自行承担。 7、在租赁期间届满后，承租人有权以留购价人民币 100 元留购租赁物。在收到留购价款后，出租人应及时向承租人出具所有权转移证书，并移交租赁物相关权证。 8、首期付款承租人应支付至出租人银行账户，起租后，出租人授权出卖人代为收取承租人应向出租人支付的租金，出卖人应于收到承租人支付的租金当日及时将上述租金支付给出租人。 9、如果承租人逾期支付租金，出租人可授权出卖人向承租人收回租赁物或者采用不发放密钥等必要方式控制租赁物的使用。

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
	保证合同	承租人关联方 (保证人) 中关村租赁 (出租人) 终端影院用户 (承租人)	主合同生效之日起至主合同项下债务人的所有债务履行期限届满之日后 2 年止	1、保证人为承租人依主合同所形成的债务提供不可撤销的连带责任保证。如承租人不履行债务，出租人可直接要求保证人承担保证责任。如有多个保证人，各保证人为连带共同保证人，承担连带共同保证责任。 2、保证范围为承租人在主合同项下应向出租人履行的全部义务（包括但不限于主合同项下租金和逾期利息、租赁物残值、违约金、赔偿金、其他应付款项以及出租人为实现债权而支付的诉讼费用、律师代理费和其他费用，如遇利率调整还应包括因利率调整而增加的款项）。
	解除合同及回购协议	中关村租赁 (甲方) 攀枝花新影烨影城管理有限公司 (乙方) 同辉信息 (丙方)	2017 年 5 月 24 日	1、甲乙丙方签订的融资租赁合同自 2016 年 4 月 16 日解除。 2、甲方委托丙方收回租赁物，丙方于本合同签署生效日已经占有租赁物。 3、丙方应对上述租赁物进行回购，回购价款为人民币 2,657,911 元。合同签署生效当日，丙方应将上述回购价款支付给甲方。自甲方收到上述回购价款之日起，甲方将融资租赁合同项下的租赁物所有权转移给丙方，丙方取得所有权后有权处置租赁物。 4、甲方及丙方不再要求乙方支付任何逾期未付租金及未到期租金，乙方不再要求甲方退还前期支付的保证金、已付租金等任何已付款项。

发行人履行上述合作协议及担保事项已经 2017 年第一次临时股东大会、2017 年第二次临时股东大会审议通过。报告期内，发行人共计为 27 家终端影院用户在上述合作协议项下提供视觉系统解决方案。除攀枝花新影烨影城因股东纠纷未开业经营导致逾期支付租金由发行人回购设备外，截至 2020 年 12 月 31 日，剩余 26 家影院用户均已支付完毕租金。发行人与中关村租赁的融资租赁合作均已履行完毕，未发生需要发行人、戴福昊、崔振英承担保证责任的情形，发行人与中关村租赁不存在纠纷或潜在纠纷。攀枝花新影烨影城发生的回购设备收回后，已于报告期内完成了再次销售，并取得了一定的销售利润。

2、江苏金融

公司已在公开发行说明书“第十节其他重要事项”之“五、其他事项”之“（二）与江苏金融租赁股份有限公司的融资租赁合作”中更新披露如下：

在融资租赁合作模式下发行人、江苏金融、终端用户三方间相关合同签署情况如下：

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
总体协议	经销商合作协议	同辉信息 (经销商) 江苏金融	2017年3月 16日起自动 延期至今	经销商就其推荐后执行的每一笔融资合同支付相当于融资金额 2%的保证金,用于赔偿当江苏金融因融租合同相对人或保证人违约时所遭受的损失。融资额保证金总额上限为人民币 200 万元,当合作额度超过 1 亿元后,保证金上限再增补 200 万元。同时经销商就其推荐后执行的每一笔融资合同签署《回购合同》,承担债务回购责任。在融资租赁合同存续期内,若保证金已部分或全部用于赔偿江苏金融所受的损失的,则在所有融资租赁合同结束并且经销商履行完毕回购责任后,江苏金融应将剩余保证金(如有)退还给经销商。
具体项目 协议	买卖合同	江苏金融 (买方) 同辉信息 (卖方) 终端影院用户 (承租人)	经三方签字 盖章后生效	1、卖方负责按附表列示的时间和地点将本合同标的物完好的交付给承租人。产品运抵安装现场,由卖方负责指挥和安排安装调试工作。卖方和承租人应共同做好清点核对、安装调试、功能测试、卫生防疫部门检验等一切相关验收工作。验收合格后承租人应将交付验收证明提交卖方。 2、在满足下述条件的前提下,买方凭承租人的书面《付款通知书》于 7 个工作日内向其合同载明的卖方银行账户支付设备款: (1) 融资租赁合同生效; (2) 买卖合同生效; (3) 担保声明生效; (4) 保证人同意担保的有效决议; (5) 收到租赁物发票原件; (6) 收到付款通知书; (7) 收到承租人的首付金额; (8) 收到手续费(如有),风险金(如有)。 若在买方依据合同向卖方支付全额设备款前,承租人向卖方支付了设备预付款,则卖方应在向买方开票之日的两个工作日前将该设备预付款汇至买方指定账户。承租人同意,该设备预付款用于抵扣承租人应向买方支付的首期租金。 3、卖方和承租人代表在其合同标的物移交的正式文件上签字之日起,卖方对其提供的产品向承租人提供 2 年售后服务。 4、本合同所列设备和卖方均由承租人选

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
				择和指定。合同条款经承租人确认。因卖方违反合同的权利和义务而损害买方和承租人的利益时，买方将对卖方的索赔权转让给承租人直接行使，但不影响承租人履行《融资租赁合同》的义务。
	融资租赁合同	江苏金融 (出租人/甲方) 终端影院用户 (承租人/乙方)	起租日起 1-3 年	1、乙方对租赁物的名称、型号、性能、数量、质量、价格、技术和服务内容，以及品质技术保证、交货时间等享有全部决定权，并直接与供货商商定。 2、乙方应严格按本合同所列附表所规定的金额、币种、时间和支付方式向甲方支付租金。 3、甲方无论何时均为租赁物唯一所有权人，直至乙方根据其合同约定购买并取得租赁物所有权。 4、为促进合同按约定履行，甲方向乙方收取风险金，具体时间和金额见附表。该风险金在乙方全面履约时抵扣乙方应向甲方偿付的最后若干期租金的等额部分。若在本合同履行期间，乙方未能按期支付租金或因乙方的违约致使甲方遭受损失时，甲方有权在上述风险金中扣除相应的部分抵作租金、逾期利息。若此等事件发生时，乙方有义务在扣除之日起的十日内补足风险金的数额并承担相应的利息。 5、租赁物由供货商按买卖合同约定的交货日期直接运至乙方所指定的交货地点，由乙方（或其代理人）收货。租赁物运达安装或使用地点后由乙方自负保管责任，乙方应及时将租赁物的验收单交给甲方。
	担保声明	江苏金融 (债权人) 承租人关联方 (保证人)	担保声明生效之日起至融资租赁合同期限届满后两年	1、保证人的保证范围： (1) 债务人在租赁合同项下的所有债务； (2) 债务人因违反租赁合同应承担的违约金、逾期利息、损害赔偿金及其他应付款项； (3) 债权人实现债权的费用（包括诉讼费、律师费、其他费用等）。 2、本担保声明的保证方式为连带责任保证，保证人对租赁合同中债务人的债务承担连带责任。一旦债务人未能及时足额偿还租金或履行其他相关义务，债权人有权直接要求保证人承担保证责任。保证人应在接到债权人发出的债务人未能及时足额偿还到期租金通知的五个工作日内直接向债权人无条件的支付保证范围内债权人通知索偿的金额。

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
				3、本保证为不可撤销之保证，本保证一经做出即不可更改，且本保证不受债务人与任何第三方签订任何协议或文件的影响，也不因债务人无力清偿债务、丧失民事行为能力等各种情况而有任何改变。
	回购合同	江苏金融 (甲方/出租人) 同辉信息 (乙方/回购方)	自合同生效之日起至承租人已如约履行完毕融资租赁合同项下全部债务或乙方已按协议约定履行了融资租赁合同项下的回购义务（回购义务期限与终端用户产品租赁期限相匹配）	1、在以下任一条件成就时，甲方有权要求乙方承担回购责任： （1）承租人融资租赁合同约定的租金支付逾期时间超过 60 天； （2）承租人发生重大突发事件，包括但不限于停产、破产、被查封、法定代表人或主要负责人无法正常履行职责、租赁物毁损灭失等情形的或有其他情况表明客户已丧失偿还可能性。除非乙方有相反证据证明上述情况并未发生。 2、回购价款包括承租人在租赁合同项下所有已到期未付租金、未到期租金、名义货价、其他应付款项以及相关合理费用，包括但不限于逾期利息、违约金、因乙方或承租人违约而造成的甲方直接损失以及甲方为实现债权而发生的所有费用（包括但不限于差旅费、律师费、诉讼费等）。 3、回购条件成就时，甲方有权向乙方发出《回购通知书》，甲方向乙方发出《回购通知书》之日起 10 个工作日内，无条件按照《回购通知书》规定的金额一次性支付回购价款。 4、鉴于租赁物一直由承租人占有和使用，如发生回购，由乙方自行与承租人协商租赁物件的交付事宜，甲方有义务提供必要的协助。 5、甲方收到乙方支付的全部回购价款后，甲方向乙方转移融资租赁合同项下及其从属合同项下对承租人或其他第三方所享有的全部权利。发生回购情形的，乙方向甲方支付全部回购价款后，有权向承租人或其他第三方追偿。 6、乙方的回购义务不因甲方享有其他担保权利而受到任何影响，无论甲方的承租人、担保人或其他第三人是否对《融资租赁合同》提供保证担保或物的担保（抵押或质押），在回购条件成就时，乙方均应承担回购义务，而无需先行追索保证人或处分担保物。一旦回购条件成就，乙方的回购义务是无条件的。且在回购条件成就后，甲方有权自主决定何时要求乙方承担回购义务，乙方的回

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
				购义务不因甲方何时要求乙方承担而受到任何影响。

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人共计为 140 家终端影院用户在上述合作协议项下提供视觉系统解决方案。截至 2020 年 12 月 31 日，有 44 家已经支付完毕租金，剩余 96 家终端影院用户扣除风险金后，应付江苏金融租金总额为 11,240.31 万元。

截至本说明书签署日，发行人未因上述合同承担回购义务，发行人与江苏金融不存在纠纷或潜在纠纷。

3、欧力士

公司已在公开发行说明书“第十节其他重要事项”之“五、其他事项”之“（三）与欧力士融资租赁（中国）有限公司的融资租赁合作”中更新披露如下：

在融资租赁合作模式下发行人、欧力士、终端用户三方间相关合同签署情况如下：

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
具体项目协议	买卖合同	欧力士 （买方/出租人） 同辉信息 （卖方） 终端影院用户 （承租人）	各方签署后生效	1、合同签订后，买方委托承租人向卖方支付第一笔设备款，该金额可与融资租赁合同项下承租人应向出租人支付的租赁首付款（或租赁保证金）抵消。承租人依前述约定支付完毕，即视为买方履行完毕第一笔设备款的支付义务。 2、在以下支付条件全部满足后 7 个工作日，买方向卖方支付剩余设备款： （1）买方收到承租人支付的租赁合同项下第 1 期租金； （2）买方收到承租人出具的《付款指示书》； （3）第一笔设备款已支付完毕； （4）买方收到承租人出具的《租赁物验收证明书》并确认起租； （5）买方收到承租人提供的租赁物整机照片（含机身编号）； （6）买方收到卖方出具的《请款书》； （7）买方收到卖方按租赁物全额购买总价以买方为抬头开具的增值税专用发票。 3、部分合同一次性支付设备款，在买方收到承租人支付的第 1 期租金、租赁保证金及租赁手续费及满足第二笔设

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
				备款其他付款条件后支付。 4、租赁物的品名、型号、规格、数量、交付、验收、保修及其他条件均基于承租人自行选择并由承租人和卖方直接商定。
	融资租赁 合同(含保 证)	欧力士 (出租人) 终端影院用户 (承租人) 承租人关联方 (保证人)	融资租赁合 同期限为起 租日起 2-3 年； 连带保证人 的保证期间 为融资租赁 合同最后一 期租金到期 日后 2 年。	1、承租人直接与供应商商定租赁物的名称、数量型号、售后服务和维护及相关交易条件，出租人完全按照承租人的选择和商定条件与供应商签署买卖合同并向供应商购买租赁物。 2、供应商按照买卖合同直接向承租人交付买卖合同约定的租赁物。承租人应在租赁物交付后 7 个工作日内自行对租赁物进行检验，并向出租人提交《租赁物验收证明书》。 3、承租人应按照附表所载明的金额和支付方式向出租人支付租金。承租人应按照附表所载明的金额和支付方式向出租人支付租赁首付款和租赁保证金。出租人委托承租人将租赁首付款用于支付买卖合同项下第一笔设备款，且承租人按照本合同及买卖合同约定支付完毕即视为承租人已经按照本合同约定支付完毕租赁首付款。租赁保证金用以担保承租人完全履行本合同项下全部债务。租赁期届满前，若承租人届时未发生违约，租赁保证金可抵扣最后若干期租金；若发生违约，出租人有权以租赁保证金优先受偿。承租人应在出租人发出通知后立即补足用于冲抵的租赁保证金。承租人应按附表约定支付租赁手续费。 4、租赁物的完整所有权归出租人所有。 5、若出租人要求承租人和/或连带保证人报告其经营状况、财务状况及租赁物状况，承租人和/或连带保证人应向出租人提供包括财务报表在内的书面说明材料。 6、连带保证人为承租人在本合同项下全部债务提供连带责任保证。 7、连带保证人承担保证责任的范围为承租人在本合同项下对出租人的全部债务。包括本合同项下租金、租赁首付款、租赁保证金、租赁手续费、租前息（若有）、迟延违约金、期末购买款项、续租租金，以及因本合同无效（含部分无效）、解除、撤销、不生效或终止作为出租人对承租人享有的损害赔偿金（包括担不限于出租人在本合同起租

协议类型	协议名称	当事方	合同期限	主要条款及各方权利义务约定
				前支付的包括预付款在内的所有费用（若有）、出租人为实现债权的费用和其他一切费用。
	租赁买回协议（仅南京圣谛影视文化传媒有限公司项目签订了租赁买回协议）	欧力士（出租人） 同辉信息（回购方）	2019年6月11日至2022年5月20日（回购义务期限与终端用户产品租赁期限相匹配）	1、在承租人于主合同项下的全部租赁债务履行完毕之前，当发生以下任何情况之一时，回购方即无条件按照下述规定向出租人支付相应对价，承担本协议所约定的买回义务： （1）出租人在付款到期日后3天内仍未足额收到（以到账日为准）任何主合同项下任何一期租金及其它应付款项的任何部分时（出租人应通知回购方，回购方将根据情况给予追款支持；若出租人在付款到期日后15天内仍未足额收到（以到账日为准）任何主合同项下任何一期租金及其它应付款项的任何部分，则出租人应向承租人发送书面催款函并抄送回购方）； （2）承租人不能履行其对任何第三人的支付义务，或停止生产、歇业、提出破产、解散清算或被停业整顿、被吊销营业执照时； （3）承租人被命令、通知接受财产保全措施、查封、扣押时； （4）承租人发生合资、分立、减资、股权变更、股份比例变更且未经出租人书面同意时； （5）承租人被卷入诉讼、仲裁或其他法律程序，可能给经营活动带来明显不利影响时； （6）承租人经营情况显著恶化，或有足够理由相信有此可能时； （7）承租人违反主合同条款之一，经出租人催告限定5日内改正，但未在改期限内做出改正时； （8）发生与上述各项相当的其他事由时。 2、对价为主合同项下承租人全部未付租金及其他应付款项。回购方将在出租人发出通知后30个自然日内一次性支付全部对价。

截至2020年12月31日，发行人共计为17家终端影院用户在与欧力士合作项下提供视觉系统解决方案。截至2020年12月31日，有12家已经支付完毕租金，剩余5家终端影院用户扣除风险金后，应付欧力士租金总额为747.72万元，其中发行人承担回购义务的1家终端影院用户扣除风险金后的应付租金总额为40.74万元，其余4家终端影院用户本公司不需要承担回购义务。

截至本说明书签署日，发行人签有租赁买回协议的南京圣谛影视文化传媒有限公司项目融资租赁合同履行良好，未发生需要发行人承担买回义务的情形，发行人与欧力士不存在纠纷或潜在纠纷。

4、重庆美技

公司已在公开发行说明书“第十节其他重要事项”之“五、其他事项”之“（四）与重庆美技融资租赁有限公司的交易”中补充披露如下：

重庆美技融资租赁有限公司系终端影院用户昆明海上明珠影城有限公司根据其资金使用计划，自行联系确定的融资租赁公司，发行人对其应付重庆美技租金不承担担保或回购责任。2019年11月，发行人与重庆美技融资租赁有限公司、昆明海上明珠影城有限公司签订《购买合同》，合同主要条款如下：

协议名称	当事方	主要条款及各方权利义务约定
购买合同	重庆美技 (买方/甲方) 同辉信息 (卖方/乙方) 昆明海上明珠 影城有限公司 (使用方/丙方)	1、甲方在合同生效并在下述前提条件满足后 10 日内将全部设备价款支付至乙方账户： （1）甲方收到丙方出具的付款通知书正本。 （2）甲方收到乙方出具的以甲方为抬头的设备增值税专用发票正本。 （3）甲方收到丙方出具的《租赁物件签收证明》正本并审核确认无误。 （4）甲方收到丙方出具的《租赁物件验收合格确认书》正本并审核确认无误。 2、甲方支付合同约定的全部或部分设备款后取得合同项下所有设备完整的、独立的所有权。 3、设备在交货地点由乙方直接向丙方交货。丙方应在交货地点接受设备后一个工作日内向甲方出具《租赁物件签收证明》；如丙方未按前述约定出具该《租赁物件签收证明》，则视为设备已在完好状态下向丙方交付。

本次交易已于2020年1月15日经昆明海上明珠影城有限公司验收合格，截至2020年12月31日，发行人已经全额收到设备销售款项，本次交易已经履行完毕，发行人与重庆美技不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）请发行人详细说明该模式下各影院终端用户的情况，包括用户名称、所在城市、所处商圈、注册资本、实际控制人、经营年限、经营状况有无异常等。如发行人其他业务领域也存在租赁合作模式，请按照上述要求同等披露

1、与中关村租赁合作项下的影院终端用户情况

在与中关村租赁合作项下，发行人共计为 27 家终端影院用户提供视觉系统解决方案，除攀枝花新影烨影城因股东纠纷未开业经营导致逾期支付租金由发行人回购设备外，截至 2020 年 12 月 31 日，剩余 26 家终端影院用户均已支付完毕租金。发行人与中关村租赁的融资租赁合作均已履行完毕。27 家终端影院用户情况如下：

单位：万元

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
1	张家港嘉宝影城有限公司	张家港嘉宝影城	张家港	当地商业中心	100	徐建新	2016 年 7 月	否
2	通化市博纳电影文化有限公司	通化博纳巨幕影城	通化	当地商业中心	500	隋清红	2016 年 8 月	否
3	淮南市幸福蓝海影院有限公司	幸福蓝海国际影城（饕街店）	淮南	当地商业中心	200	当代东方投资股份有限公司	2016 年 11 月	否
4	广东中影嘉莱文化投资有限公司	中影嘉莱影城	中山	广汇商业城	1,000	何杰	2016 年 9 月	否
5	南阳市观适萤火虫巨幕影院管理有限公司	萤火虫巨幕影城	南阳	当地商业中心	1,000	孟京	2016 年 10 月	否
6	东莞市嘉莱影视文化传媒有限公司	中影嘉莱巨幕影城（塘厦店）	东莞	田心文化商业广场	300	曾镇和	2016 年 8 月	否
7	四川百合影业有限公司	星美国际影商城（眉山追梦城店）	眉山	当地商业中心	200	覃辉	2016 年 8 月	否
8	三亚佳润影业有限责任公司	佳润影城 VIP 厅（海月广场店）	三亚	三亚青春里广场	230	陆修远	2016 年 7 月	否
9	固阳县金亿云天影城	金亿云天影城（固阳店）	包头	当地商业中心	个体工商户	张羽霄	2016 年 12 月	否
10	临沭县森美影城有限公司	临沭九州森美影城（临沭店）	临沭	当地商业中心	50	王泽雨	2016 年 11 月	否
11	浦江老地方影城	老地方影城（浦江店）	浦江	当地商业中心	个人独资企业	王成则	2016 年 8 月	否
12	安顺骅一影城管理有限公司	骅一影城	安顺	当地商业中心	120	陈锡金	2016 年 10 月	否
13	佛山市南海烨禧影业有限公司	YES 梦想影城	佛山	当地商业中心	300	龚晓明	2016 年 10 月	否
14	台州市江红影城有限公司	中影南方影城（台运广场）	临海	当地商业中心	1,200	陈晓江	2016 年 8 月	否
15	广西玉林魅影文化传媒有限公司	中影魅影国际影城	玉林	当地商业中心	100	朱小何	2016 年 8 月	否
16	邛崃市友嘉电影有限公司	太平洋影城（鼎盛店）	邛崃	当地商业中心	200	刘旭	2016 年 8 月	否
17	柳州市城中区风情港时光影院	风情港时光影院	柳州	风情港购物中心	个体工商户	马柳霞	2016 年 12 月	否

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
18	南京意德电影放映有限公司	幸福蓝海国际影城（麒麟门店）	南京	奇石公园	100	卞学红	2016年9月	否
19	焦作奥斯卡影院	橙乐乐天国际电影会所	焦作	当地商业中心	89	焦作市文化局	2005年1月	否
20	扬州凯特电影放映有限公司	幸福蓝海凯德影城	扬州	瘦西湖新天地	300	朱强	2016年9月	否
21	柳城县恒龙影院投资管理有限公司	柳城恒龙国际影城	柳州	当地商业中心	200	刘昶初	2015年1月	否
22	桦川县桦悦影城有限公司	桦川县桦悦影城	佳木斯	当地商业中心	100	李在龙	2016年9月	否
23	深圳市宝悦影业投资有限公司	中影 W 影城	深圳	壹方天地	222	胡长军	2016年4月	否
24	郴州庄影瑞城电影放映有限公司	郴州庄影 4D 激光影城（瑞成店）	郴州	当地商业中心	200	褚山鑫	2016年10月	否
25	吉林省佰金电影娱乐有限公司	榆树市佰金国际影城	榆树	当地商业中心	150	徐大伟	2016年6月	否
26	重庆市电影发行放映有限责任公司保利万和江津影城	保利万和国际影城（江津店）	重庆	港龙购物中心	总公司注册资本 12,027.80	重庆市财政厅	2014年8月	否
27	攀枝花新影烨影城管理有限公司	新影烨影城	攀枝花	当地商业中心	3,000	郑守超、齐勇成	2015年11月	未开业

2、与江苏金融合作项下的影院终端用户情况

截至 2020 年 12 月 31 日，在与江苏金融合作项下，发行人共计为 140 家终端影院用户提供视觉系统解决方案。截至 2020 年 12 月 31 日，有 44 家已经支付完毕租金，剩余 96 家终端影院用户尚在支付租金。140 家终端影院用户情况如下：

单位：万元

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
1	三台县荣浩文化传播有限公司	大地荣浩影城	三台	当地商业中心	500	田荣	2015 年 12 月	否
2	东丰镇中影中数国际影城	辽源中影中数国际影城（东丰店）	辽源	当地商业中心	个体工商户	刘翠	2017 年 3 月	否
3	浦江老地方影视传播有限公司	老地方影城（黄宅店）	浦江	当地商业中心	500	王成则	2016 年 11 月	否
4	成都华夏星光影城有限公司	华夏星光激光影城（东原时光道店）	成都	鹏瑞利青羊广场	500	孙国宝	2016 年 11 月	否
5	濮阳市七彩贝文化传媒有限公司	贝壳奥斯卡	濮阳	当地商业中心	1,500	袁永波	2017 年 1 月	是
6	石家庄光影电影放映服务有限公司	石家庄金熊国际影城影城（银座店）	石家庄	银座商城	30	王铁九	2017 年 3 月	否

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
7	上海名仰影院有限公司	中影星美国际影城康桥店	上海	百联东郊购物中心	1,000	魏忠仁	2016年5月	否
8	内蒙古子辰传媒有限公司	子辰国际影院	巴彦淖尔	当地商业中心	300	王墨	2011年10月	否
9	鄢陵县启航文化传媒有限公司	奥斯卡国际影城（鄢陵店）	许昌	当地商业中心	150	张应军	2013年9月	否
10	河北瀚思文化传播有限公司	石家庄美嘉美国际影城（友谊店）	石家庄	友谊南大街	3,000	韩少军	2016年11月	否
11	长沙新干线影城有限公司	中影星美国际影城（万家丽店）	长沙	万家丽国际购物广场	100	张应军	2016年3月	否
12	湖北影太文化传播有限公司	影太 FMAX 电影院（神文电影公园店）	十堰	神文电影公园	100	王吉兵	2016年6月	否
13	杭州双杰电影院有限公司	德信影城（西溪诚品店）	杭州	西溪	450	胡一平	2017年7月	否
14	巩义市恒世影城有限公司	巩义奥斯卡恒世激光影城	巩义	当地商业中心	300	秦磊	2017年6月	否
15	重庆德信时代影院有限公司	德信影城（时光城店）	重庆	时光城	200	胡一平	2017年6月	否
16	南充市博雅数字影视传媒有限公司	保利万和国际影城（嘉陵店）	南充	当地商业中心	120	冯黎明	2017年5月	否
17	焦作市上达文化传播有限公司	奥斯卡丹尼斯巨幕影城（丹尼斯店）	焦作	当地商业中心	100	雒伟娟	2017年8月	否
18	新沂市金鹰梦雅文化传媒有限公司	金鹰国际影城	新沂	当地商业中心	1,000	徐建新	2016年6月	否
19	沈阳市星迹影城有限公司	沈阳星迹激光影城	沈阳	萃兮优客城市奥莱	500	陈瑞馥	2017年7月	否
20	宁夏光影星空影院管理有限公司	银川光影星空国际影城（万品汇店）	银川	万品汇	300	张西爱	2016年11月	否
21	郑州晨星电影城有限公司	中影新干线影城（郑州新世界百货店）	郑州	新世界百货	100	李卫国	2017年8月	否
22	保定金棕榈影院有限公司	保定金熊国际影城（保定先天下店）（原金棕榈）	保定	银座商城	100	王溪	2013年8月	否
23	子长县威尼斯国际影城有限公司	延安威尼斯国际影城（子长店）	延安	子长商贸中心	500	张劲涛	2018年8月	否
24	新蔡县欢乐大都会智能影院有限公司	新蔡欢乐大都会影院	新蔡	当地商业中心	500	秦晓光	2017年10月	否
25	重庆越界影业股份有限公司巴南分公司	越界影城（巴南店）	重庆	西部人才产业园	总公司 注册资本 3,415.98	张智	2017年9月	否

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
26	延安光影星空电影有限公司	延安光影星空国际影城（东大上品店）	延安	延安百货大楼	120	秦怡	2014年11月	否
27	京山中影财茂影城有限公司	中影财茂影城	京山	当地商业中心	20	方超	2017年8月	否
28	临夏金谊天健影业有限公司	临夏金逸珠江国际影城	临夏	中天健购物广场	500	蹇爱群	2016年9月	否
29	中山市佳诚影院管理有限公司	中山第四屏激光影城	中山	当地商业中心	100	宏力有限公司	2016年7月	否
30	北海市海之恋影院有限公司	北海海之恋影院	北海	新力百货商业广场	100	秦晓光	2016年8月	否
31	太原市欢乐大都会影城有限公司	太原欢乐大都会影城	太原	华宇生活广场	100	秦晓光	2017年9月	否
32	绥化大世界影院有限公司	绥化大世界影城（绥化欢乐大世界店）	绥化	当地商业中心	20	祝晓敏	2017年12月	否
33	乾安县国泰影业有限责任公司	松原乾安国泰影城	松原	当地商业中心	10	尚丽军	2017年11月	否
34	镇江达壹美文化传媒有限公司	SFC上影国际影城（大市口老商业城6L）	镇江	当地商业中心	100	宣红霞	2017年7月	否
35	嘉兴市德信影院有限公司	桐乡德信影城（时代广场店）	桐乡	当地商业中心	200	胡一平	2017年9月	否
36	常熟市支塘镇东昇影城有限公司	幸福蓝海春天时代支塘影城	常熟	当地商业中心	10	蔡琴	2015年8月	否
37	任丘市美嘉美电影放映有限公司	任丘燕春楼美嘉美国际影城	任丘	当地商业中心	100	吕钊	2018年1月	否
38	漯河市恒世影城有限公司	大地恒世国际影城（漯河店）	漯河	当地商业中心	300	王春龙	2017年10月	否
39	吉林省佰金电影娱乐有限公司	榆树市佰金国际影城	榆树	当地商业中心	150	徐大伟	2016年6月	否
40	台州市黄岩区德信影院有限公司	黄岩德信影城（万品广场店）	台州	万品生活广场	400	胡一平	2017年12月	否
41	杭州德信影院有限公司九堡分公司	德信影城（九堡联创公园店）	杭州	联创公园	200	胡一平	2017年9月	否
42	乌海市金亿影视文化有限责任公司	金亿国际影城	乌海	当地商业中心	10	张羽霄	2013年10月	否
43	重庆市帝斯影视文化传播有限公司	牡丹电影城	重庆	牡丹城商业中心广场	1,000	张琼	2018年4月	否
44	石家庄星微电影放映服务有限公司	石家庄金熊国际影城（红星美凯龙中储广场店）	石家庄	中储城市广场	30	王铁九	2017年9月	否
45	重庆星渝汇影业有限公司	金逸珠江UVB影城（鲤鱼池店）	重庆	鲤鱼池42号艺术公园	1,000	金多	2017年3月	否
46	岚皋县时代影城文化有限公司	安康皋兰县文化影城	安康	当地商业中心	500	高健均	2016年8月	否

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
47	郑州恒世文化传播有限公司	大地恒世国际影城	郑州	金河里购物中心	300	史林苑	2015 年 11 月	否
48	咸阳横影影视有限公司	咸阳横影电影城（世茂店）	咸阳	当地商业中心	2,500	张治	2018 年 4 月	否
49	成都盛影影视文化传媒有限公司	成都上影国际影城（城中汇店）	成都	城中汇购物中心	100	刘军	2018 年 7 月	否
50	陕西欢乐橙品影业有限公司	杨凌橙天国际影城（杨凌店）	杨凌	当地商业中心	900	王俊杰	2016 年 5 月	否
51	石家庄熊峰电影放映服务有限公司	石家庄金熊国际影城（益东店）	石家庄	益东购物中心	30	王铁九	2018 年 6 月	否
52	重庆启影莱影视传媒有限公司	白沙冠彦影城	重庆	御景江城	300	刘兴	2018 年 5 月	否
53	保定全盛影院有限公司	保定金熊国际影城（保定银座店）	保定	银座商城	100	侯丽红	2017 年 10 月	否
54	泰州华勤未来影城有限公司	泰州未来影城	泰州	当地商业中心	180	王高华	2018 年 8 月	否
55	古交市柒聚影城有限公司	古交横店院线柒聚影城	古交	当地商业中心	100	张凌	2018 年 10 月	否
56	省广影业凯兴电影城(广州)有限公司	C+影城（新一城reald 店）	广州	广百新一城	100	梁火石	2018 年 7 月	否
57	吉林省心悦绘丽元影院管理有限公司	榆树市中心悦绘影城	榆树	华昌文化广场	120	丁哲	2018 年 9 月	否
58	宁波德信双雄影院管理有限公司	宁波德信影城（聚亿广场店）	宁波	聚亿广场	200	周晶晶	2018 年 6 月	否
59	江阴双杰影院有限公司	江阴德信影城（壹号新城店）	江阴	佳兆业广场	200	胡一平	2018 年 4 月	否
60	泰来县宸昌国际影城有限公司	齐齐哈尔泰来宸昌影城	齐齐哈尔	新时代广场	100	陈晨	2018 年 10 月	否
61	郑州市恒世激光影城有限公司	奥斯卡恒世 VIP（龙子湖）	郑州	太格茂	100	秦鑫	2018 年 8 月	否
62	和平县宝瑞影院有限公司	中影 MAX 巨幕影城(百盛店)	河源	当地商业中心	100	古俊标	2018 年 7 月	否
63	南通半文影院发展有限公司	南通幸福蓝海国际影城（唐闸杨家庄店）	南通	1895 南通文化创意产业园区	50	孙银生	2016 年 6 月	否
64	宁海中影集禾影城有限公司	宁海中影集禾 LUXE 影城（桃源广场店）	宁海	桃源广场	200	郁东波	2018 年 4 月	否
65	萍乡市嘉谊影业管理有限公司	萍乡中影天幕激光影城（上栗店）	萍乡	当地商业中心	200	陈赟	2018 年 11 月	否
66	浙江三脉文化传播有限公司	桐乡三脉国际影城（崇福店杜比全景声巨幕）	桐乡	当地商业中心	1,000	陈仕志	2018 年 10 月	否
67	营口艺泰影视传媒有限公司	营口中影艺泰影城（客运站店）	营口	当地商业中心	220	敖英凯	2018 年 11 月	否

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
68	阳江市阳东区众衡影视管理有限公司	阳江星港汇环球影城	阳江	当地商业中心	100	许嘉桢	2017 年 11 月	否
69	常州老地方影视传媒有限公司	常州幸福蓝海嘉宏影城	常州	星光天地	480	王成则	2018 年 10 月	否
70	焦作市上知文化传播有限公司	奥斯卡巨幕影城（新亚店）	焦作	三维商业广场	100	雒伟娟	2018 年 9 月	否
71	大庆市萨尔图区生升影城	大庆生升全激光巨幕影城	大庆	当地商业中心	个体工商户	时化民	2008 年 8 月	否
72	开封优影嘉文化传播有限公司	通许大地 U+激光影城	开封	当地商业中心	100	关夏明	2018 年 9 月	否
73	开封鼎艺影院管理有限公司	幸福蓝海影城（万博店）	开封	当地商业中心	30	河南省广播电影电视局	2018 年 9 月	否
74	邓州市星朗影业有限公司	奥斯卡巨幕影城（皇马旗舰店）	邓州	当地商业中心	600	任毅	2018 年 12 月	否
75	来宾市金宾电影放映有限责任公司	中影影城（来宾店）	来宾	当地商业中心	708	梁佐宾	1992 年 5 月	否
76	大冶市时代文化传媒有限公司	中影时代影城	大冶	当地商业中心	500	刘文	2018 年 11 月	否
77	上海宏胜电影院有限公司	上海德信影城（吉嘉广场店）	上海	吉嘉商业广场	200	胡一平	2018 年 8 月	否
78	齐齐哈尔越界齐声影业公司	越界影城（中环店）	齐齐哈尔	中环广场	1,000	张智	2018 年 10 月	否
79	宜都嘉木醇传媒有限公司	宜都嘉木醇影城	宜都	当地商业中心	426	李天雯	2018 年 11 月	否
80	珠海金谷电影城有限公司	CC 影城（珠海奥园 LUXE 店）	珠海	珠海奥园广场	100	赵茜	2017 年 12 月	否
81	宁波德信影院管理有限公司	宁波德信影城（天水广场店）	宁波	天水广场	200	胡一平	2018 年 3 月	否
82	云县禧瑞影业有限公司	新米高激光影城	临沧	当地商业中心	300	李翕	2018 年 4 月	否
83	高邑县美嘉美电影放映有限公司	石家庄美嘉美国际影城（高邑店）	石家庄	美源购物广场	1,000	张艳	2019 年 1 月	否
84	福建那些年电影城有限公司	长乐 CC 影城（长乐永荣 LUXE 店）	长乐	永荣广场	1,000	黄娟娟	2015 年 12 月	否
85	河南艾斯达星影院有限公司	郑州奥斯卡德化星影院	郑州	百年德化风情购物公园	100	韩丽漪	2018 年 5 月	否
86	深圳市传奇东岭电影院有限公司	传奇影城（黄贝岭店）	深圳	黄贝岭公园	100	刘剑林	2018 年 5 月	否
87	重庆润影影院有限公司	上影国际影城	重庆	太阳城新步行街	100	李洪达	2016 年 11 月	否
88	重庆越界光年影院管理有限公司	越界影城（石桥铺任悦天地店）	重庆	江厦星光汇	1,000	张智	2018 年 8 月	否
89	佛山恒冠影业有限公司	金逸电创时代环球影城	佛山	乐从天佑城	50	马家伟	2018 年 10 月	否
90	省广电影城（成都）有限公司	C+影城（双铁广场 reald 店）	成都	润扬双铁广场	300	梁火石	2018 年 8 月	否

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
91	河南深影橙天文化传媒有限公司	郑州橙天巨幕影城	郑州	万科广场	2,000	吴雯倩	2018 年 10 月	否
92	宿迁市星海影城有限公司	上影星海影城（宿迁阳澄邻里中心）	宿迁	当地商业中心	100	贾静鹏	2018 年 10 月	否
93	广西盛天地影视文化传媒有限公司	盛天地上影国际影城	南宁	江南盛天地	200	林晓梅	2019 年 3 月	否
94	抚顺超达影城有限公司	抚顺中影超达影城（大商永新店）	抚顺	当地商业中心	100	宋永伟	2018 年 9 月	否
95	重庆市汉盛影院管理有限公司	未来时代影城（临江店）	重庆	临江豪美商业城	100	袁伦双	2019 年 4 月	否
96	成都和悦影业有限公司	中影和悦影城（春熙路店）	成都	春熙路	500	李亨	2019 年 3 月	否
97	白山吉影巨幕影院管理有限公司	白山吉影巨幕影院（广泽国际购物中心）	白山	当地商业中心	700	朱禾丹	2019 年 3 月	否
98	七台河市星感觉影院有限公司	七台河中影星感觉巨幕影城	七台河	当地商业中心	100	沙德民	2019 年 3 月	否
99	昆山市巴城春天时代影城有限公司	幸福蓝海春天时代巴城影城	昆山	当地商业中心	10	夏天	2016 年 10 月	否
100	忠县瑞辰影视有限责任公司	忠县香山影城	忠县	当地商业中心	1,000	胡迅晔	2019 年 3 月	否
101	黑龙江省鑫展文化传媒有限公司	佳木斯鑫展大地国际影城	佳木斯	当地商业中心	100	孙冰	2019 年 3 月	否
102	武汉浩瀚星河电影管理有限公司	中影光谷之星影城（LUXE 影城）	武汉	中建光谷之星	100	江建军	2019 年 7 月	否
103	陕西花田小镇影城有限公司	咸阳中影 VIP 影城（大唐店）	咸阳	当地商业中心	100	王艳艳	2019 年 6 月	否
104	武汉中影天幕影城有限责任公司	武汉中影天幕影城	武汉	海天欢乐购	100	余翰林	2019 年 8 月	否
105	通化市博纳电影文化有限公司	通化博纳巨幕影城	通化	当地商业中心	500	隋清红	2016 年 8 月	否
106	上蔡县星朗影业有限公司	上蔡奥斯卡巨幕影城（伟业城店）	上蔡	当地商业中心	600	任毅	2019 年 9 月	否
107	无锡星海影城有限公司	上影星海影城（无锡郎诗邻里荟店）	无锡	邻里荟	100	贾静鹏	2018 年 9 月	否
108	武汉佰港城影视文化发展有限公司	维佳影城（佰港城店）	武汉	世界和平公园	100	向坤	2019 年 9 月	否
109	大连星熠数字影院有限公司	中影星感觉影城（旅顺开发区店）	大连	丁字桥	50	肖明宇	2019 年 8 月	否
110	甘肃盛美影视传媒有限责任公司	兰州太平洋影城皋兰汇金店	兰州	汇金购物广场	300	张玺	2018 年 7 月	否
111	常州虎口影城有限公司	幸福蓝海洛阳影城	常州	当地商业中心	100	陈加勤	2019 年 8 月	否
112	成都珠宸影院管理有限公司	中影星海南方影城（万科翡翠	成都	万科翡翠公园	100	龙倩	2018 年 5 月	否

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
		公园店)						
113	甘孜县晨兴影视娱乐有限责任公司	太平洋甘孜影城	甘孜	当地商业中心	150	陈凯	2019年10月	否
114	山东乐汀影视文化传媒有限公司	艾尚乐汀艺术影城	青岛	银座中心	500	张鹏	2018年5月	否
115	上海博万影院管理有限公司	夏都小镇影院	上海	夏都小镇	100	金爱军	2019年10月	否
116	沈阳市苏家屯区焱太数字影院	沈阳焱太影院	沈阳	三和百货	个体工商户	侯丽姝	2010年4月	否
117	大连千手影院管理有限公司	大连千手影城(金石滩店)	大连	金石滩旅游度假区	200	丁哲	2017年4月	否
118	太原亿盛影院管理有限公司	太原中影星辉国际影城(万马仕店)	太原	万马仕百货	50	李鹏飞	2019年6月5日	否
119	广东辉影时代文化传媒有限公司	龙洞巨幕影城	广州	弘马众创城	1,000	李尧兴	2016年10月	否
120	射洪县泉影业有限公司	太平洋院线(射洪店)	射洪	当地商业中心	1,000	勾银	2017年4月	否
121	江西省中伟宏泰影视有限责任公司	玉山宏泰电影院	上饶	汇金广场	300	沈卫星	2013年1月	否
122	保定金棕榈影院有限公司	保定金熊国际影城(保定先天下店)(原金棕榈)	保定	北国先天下	100	王溪	2013年8月	否
123	上饶市广丰区海迹点播影院有限公司	海迹点播影城	上饶	月兔广场	500	夏杰	2017年9月	否
124	尉氏县建兴大地影院有限公司	尉氏大地建兴激光影城	开封	人民广场	100	郑晓东	2019年8月	否
125	海城东北人文化传播有限公司	海城东北人国际影城	鞍山	新河滨公园	100	李威	2002年11月	否
126	泸州市嘉泰影业有限公司	大世界电影城	泸州	水井沟商业街	30	刘刊	2017年6月	否
127	广东越界思哲影业有限公司佛山南海狮山分公司	越界思哲影城 LUXE(狮山店)	佛山	佛山植物园	总公司 注册资本 2,500	张智	2018年12月	否
128	广州湘玲时代文化传媒有限公司	中影石井巨幕影城 LUXE	广州	石井城市广场	1,000	李尧兴	2018年1月	否
129	武汉市万汇城文化传媒有限公司	武汉大地院线万汇巨幕影城	武汉	广信万汇城	800	刘浩	2019年10月	否
130	余干县逗沙影视有限公司	上饶众汇国际影城(华润万家店)	上饶	东山大街/琵琶湖公园	300	倪程杰	2019年8月	否
131	兰州大观中汇影业有限公司	兰州新视界中汇影城	兰州	鼎泰中汇广场	200	蹇爱群	2019年8月	否
132	石家庄冀熊影业有限公司	石家庄金熊 LUXE 国际影城(尚峰汇店)	石家庄	尚峰汇	30	王铁九	2019年10月	否
133	苏州幕画影城管理有限公司	苏州幸福蓝海漕湖影城	苏州	漕湖邻里中心	100	奚斌	2019年6月	否

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
134	大连星感觉影视发展有限公司	SFC 星感觉国际影城（高新店）	大连	当地商业中心	50	张宏玉	2019 年 10 月	否
135	天火印象（日照）影院管理有限公司	中影星光国际影城（日照店）	日照	瑞泰国际商城	300	钱丹	2019 年 11 月	否
136	大栗宝（重庆）影业有限公司	上影国际影城（北山店）	重庆	鼓楼	100	罗杨	2020 年 9 月	否
137	上海星焰影院管理有限公司	上海万达影城（上海万达影城奉贤蓝湾店）	上海	蓝湾天地	300	孙维华	2019 年 7 月	否
138	南通幸福蓝海亿邦影院发展有限公司	幸福蓝海国际影城（北翼 99 店）	南通	北翼 99	200	吴维林	2020 年 12 月	否
139	辽阳市中影时代电影城有限公司	辽阳中影时代影城	辽阳	友谊商城	50	白玉柱	2019 年 12 月	否
140	岐山县盛世锦绣文化传媒有限公司	岐山县盛世国际影城	宝鸡	当地商业中心	300	高健均	2020 年 12 月	否

濮阳市七彩贝文化传媒有限公司（以下简称“七彩贝”）因所在物业存在消防隐患，于 2018 年第二季度停业，并自 2018 年 9 月起未再支付到期应付租金。详细情况参见本题“（八）/2、发行人在收入确认期内对各类回购义务的风险识别情况、对租赁公司行使回售权经济动因的评估情况”。

2020 年一季度，受新冠疫情影响，全国影院自 2020 年 1 月下旬起停业。2020 年 3 月 27 日国家电影局紧急通知，所有影院暂不复业，已复业的立即暂停营业，具体复业时间需等待国家电影局通知。在此背景下，江苏金融出台了系列展期政策，对租金支付时间及金额作出相应调整，与终端影院用户共克时艰。具体项目的展期情况详见本题“（十二）详细说明报告期内影院行业终端用户的经营情况，消费人群数量、消费金额、消费频次是否存在下滑，并结合影院行业发展趋势、影视作品线上发布趋势等说明终端客户是否面临经营风险从而导致的对租赁公司回款风险”之回复。

7 月 16 日，国家电影局发布关于在疫情防控常态化条件下有序推进电影院恢复开放的通知，2020 年 7 月 20 日起低风险地区影院有序恢复开放营业，截至 2020 年 12 月 31 日，租金尚未支付完毕的 96 家终端影院用户中除濮阳市七彩贝文化传媒有限公司外，95 家终端影院用户均已恢复营业，无已倒闭的情形发生。

3、与欧力士合作项下的影院终端用户情况

截至 2020 年 12 月 31 日，在与欧力士合作项下，发行人共计为 17 家终端影院用户提供视觉系统解决方案。截至 2020 年 12 月 31 日，有 12 家已经支付完毕租金，剩余 5 家终端影院用户尚在支付租金。17 家终端影院用户情况如下：

单位：万元

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
1	西安星空电影城有限公司	鑫苑星空影城	西安	太奥广场	50	鑫苑地产有限公司	2016 年 7 月	否
2	广东越界思哲影业有限公司东莞黄江分公司	越界思哲影城（黄江店）	东莞	天虹广场	总公司注册资本 2,500	张智	2016 年 5 月	否
3	佛山新动力越界思哲影业有限公司	越界思哲影城（三水店）	佛山	新动力广场	2,700	重庆越界影业股份有限公司	2016 年 7 月	否
4	上海德信三杰电影院有限公司	德信影城上海（巴黎春天店）	上海	当地商业中心	200	胡一平	2016 年 8 月	否
5	深圳市嘉泓影城有限公司	万达影城（坂田店）	深圳	五和商业广场	500	万达电影股份有限公司	2016 年 10 月	否
6	重庆飞凡影院管理有限公司	飞凡国际影城（大足店）	重庆	太平洋购物中心	1,000	鲁作军	2016 年 12 月	否
7	杭州海上明珠电影院有限公司	AMG 海上明珠影城（杭州星耀 IMAX 店）	杭州	城市生活广场	200	温佩华	2017 年 3 月	否
8	广州思哲电影院有限公司	思哲国际影城（东涌店）	广州	鱼窝头体育文化广场	10	廖培武	2013 年 11 月	否
9	西安市高景影城有限公司	西安高景国际影城（纺织城）	西安	万兴广场	100	高维阳	2016 年 4 月	否
10	重庆越界联创影院有限公司	越界影城（云阳店）	重庆	云阳城中城广场	600	张智	2016 年 12 月	否
11	延安光影美星电影有限公司	延安光影美星国际影城（美联店）	延安	当地商业中心	400	秦怡	2017 年 3 月	否
12	重庆宁月文化传播有限公司北碚分公司	北碚大渝国际国际电影城	重庆	西南大学	总公司注册资本 50	宁会平	2016 年 12 月	否
13	上海德信盛宏电影院有限公司	上海德信影城（星光耀店）	上海	星光耀广场	200	胡一平	2018 年 11 月	否
14	荣成市德信影院有限公司	德信影城（佳华广场店）	荣成	当地商业中心	200	胡一平	2018 年 11 月	否
15	南京圣谛影视文化传媒有限公司	幸福蓝海梦幻影城	南京	朝天宫景区	800	胡结成	2018 年 9 月	否
16	达州乐影巨幕影业有限责任公司	达州巨幕影城	达州	当地商业中心	600	黄茂华	2019 年 4 月	否
17	西安优加荟影业有限公司	华夏优加荟 RealD 巨幕影城（西安大都荟店）	西安	大都荟	2,000	李炜	2020 年 7 月	否

2020 年一季度，受新冠疫情影响，全国影院自 2020 年 1 月下旬起停业。2020 年 3 月 27 日国家电影局紧急通知，所有影院暂不复业，已复业的立即暂停营业，

具体复业时间需等待国家电影局通知。截至 2020 年 12 月 31 日，租金尚未支付完毕的 5 家终端影院用户均已恢复营业，无已倒闭的情形发生。发行人签有租赁买回协议的南京圣谛影视文化传媒有限公司项目融资租赁合同履行良好，截至本回复出具日，南京圣谛影视文化传媒有限公司融资租赁合同履行良好，未发生需要发行人承担买回义务的情形，发行人与欧力士不存在纠纷或潜在纠纷。

4、与重庆美技交易项下的影院终端用户情况

在与重庆美技交易项下，发行人仅为昆明海上明珠影城有限公司提供视觉系统解决方案，截至 2020 年 12 月 31 日，其具体情况如下：

单位：万元

序号	用户名称	影院名称	所在城市	所处商圈	注册资本	实际控制人	成立时间	是否经营异常
1	昆明海上明珠影城有限公司	AMG 海上明珠影城（昆明瑞鼎城 LUXE）	昆明	瑞鼎城爱琴海购物公园	200	周会、张威、范夫霖、陈亮、温佩华、袁永春	2018 年 9 月	否

除影院视觉系统解决方案业务外，发行人其他业务领域不存在融资租赁合作模式。

（三）结合租赁合作模式下各类合同约定，与会计准则的有关规定，详细说明该模式下收入确认时点、确认依据，收入确认是否符合会计准则，是否谨慎合理，新收入准则实施后是否对发行人的收入确认造成重大影响

1、融资租赁模式下的收入确认时点、确认依据，收入确认是否符合会计准则，是否谨慎合理

报告期内，公司融资租赁合作模式下的影院视觉系统解决方案业务的销售收入确认时点为影院视觉系统解决方案交付安装完成并经客户验收合格后确认收入。收入确认依据是终端影院客户出具的验收报告。

根据与融资租赁公司签订的《设备采购合同》或《买卖合同》约定，在发行人将影院视觉系统解决方案交付安装完成并经客户验收合格后，影院视觉系统解决方案相关设备的所有权就完全转让给了融资租赁公司，公司不再享有所有权、也不承担标的物毁损、灭失的风险，商品所有权上的风险报酬自交付完成之日起转移。结合原收入准则以及报告期内公司发生实际回购的概率以及影院客户实际发生违约的原因，此时公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移；既没有保

留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

综上，公司在影院视觉系统解决方案交付安装完成并经客户验收合格后确认收入是谨慎合理的，且符合企业会计准则。

2、新收入准则实施对发行人的收入确认的影响

新收入准则以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。根据新《企业会计准则第 14 号-收入》第四条规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

融资租赁合作模式下，公司将影院视觉系统解决方案交付承租人并安装验收合格后，融资租赁公司能够主导该影院视觉系统解决方案的使用并从中获得几乎全部的经济利益，即融资租赁公司取得相关商品控制权。同时，影院视觉系统解决方案的法定所有权及该商品所有权上的主要风险和报酬转移给了融资租赁公司，公司就该商品享有现时收款权利等迹象均表明融资租赁公司已经取得影院视觉系统解决方案的控制权。

综上，根据新收入准则，发行人仍应在影院视觉系统解决方案交付安装完成并经客户验收合格后确认收入，与原收入准则下确认收入的时点无差异，因此执行新的收入准则对发行人收入确认并无实质性影响。

（四）说明该模式下发行人、租赁公司、终端用户关于产品的交易过程，结合后续使用过程中发行人对产品的继续控制情况（如密钥等），说明是否实现了产品的控制权转移

1、融资租赁合作模式下，影院视觉系统解决方案的交易过程

（1）在融资租赁合作模式下，发行人通过陌生拜访、合作方引荐、展会洽谈、行业协会推荐等多种终端影院用户开拓渠道（业务开拓方式的具体描述详见本题“（十一）/1、影院视觉系统解决方案业务开拓方式”之回复），发现业务机会，洽谈达成销售意向。根据终端影院用户的具体情况推荐具体使用直销或者融资租赁合作模式。若终端影院用户可以一次性付清全款，则其一般会选择直销

方式；若终端影院用户根据其资金使用计划，需分期支付，则其一般会选择融资租赁合作模式。

（2）如终端影院用户选择采用融资租赁合作模式，则需根据融资租赁公司资信审查要求提交材料（资信审查的具体要求详见本题“（十一）/2、融资租赁合作模式下终端客户的选择方式”之回复）。

（3）若通过资信审核，且发行人与终端影院用户确定设备选型及具体视觉系统解决方案后，发行人、租赁公司、终端影院用户及其关联保证人签署买卖合同、融资租赁合同、保证合同、回购合同（如有）等具体项目协议。

（4）终端影院用户向融资租赁公司支付首期付款、风险金（如有），发行人向融资租赁公司支付保证金（仅在与江苏金融的合作中存在）后，发行人根据买卖合同供货并进行安装调试，融资租赁公司向发行人全额支付货款，终端影院用户验收合格后，发行人确认收入。

（5）终端影院用户按照与融资租赁公司约定的租金支付安排分期支付租金。发行人根据融资租赁公司的指示对按期支付租金的终端影院用户发放密钥；对逾期支付租金的终端影院用户根据终端影院用户与融资租赁公司的协商结果，根据融资租赁公司的指示停发密钥或发放短期密钥。

（6）当终端影院用户发生重大突发事件或逾期支付租金事件较长时，可能触发发行人回购设备义务，发行人与融资租赁公司根据终端影院用户剩余未付租金金额等协商确定具体回购价款，并从终端影院用户取回设备。

2、融资租赁合作模式下影院视觉系统解决方案业务控制权转移时点分析

根据买卖合同、融资租赁合同等约定，融资租赁合作模式下影院视觉系统解决方案控制权自发行人交付给终端影院用户，且终端影院用户验收合格后由发行人转移给融资租赁公司。

在放映机设备后续使用过程中的密钥管理，是融资租赁公司管理租赁物并约束终端影院用户及时支付到期应付租金的一种方式，发行人仅以自身专业能力提供了该项协助，不存在发行人对产品的继续控制情况。

（五）说明并披露报告期各期融资租赁合作模式下产品种类、销量、单价、金额情况，并分析报告期内变化趋势

公司已在公开发行说明书“第五节业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（六）影院类视觉系统解决方案情况”中补充披露如下：

报告期各期融资租赁合作模式下产品种类、销量、单价、金额情况如下：

单位：万元

产品种类	具体品类	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		销量	平均单价	金额	销量	平均单价	金额	销量	平均单价	金额
放映机	灯泡机	50	11.99	599.38	81	12.63	1,023.08	69	11.87	819.1
	单色激光	85	19.58	1,664.20	155	20.71	3,209.95	174	21.54	3,748.41
	双色激光	40	37.29	1,491.43	48	44.14	2,118.65	18	45.09	811.71
音频	解码器	60	1.25	75.06	200	1.12	223.11	153	1.22	186.96
	扬声器	299	0.26	77.11	784	0.15	120.48	1,389	0.16	218.36
	功放	260	0.36	94.35	899	0.25	227.37	746	0.21	159.88
	功率放大器	-	-	-	36	0.41	14.88	54	0.68	36.7
	音箱	811	0.20	165.07	2,484	0.13	328.98	1,055	0.11	114.5
	辅材辅料	2,856	0.01	41.68	6,456	0.02	129.27	2,353	0.03	72.82
软件	影院自动化控制系统	3	4.54	13.63	14	4.62	64.69	12	5.14	61.63
	其他软件	20	12.76	255.13	20	11.97	239.43	7	1.09	7.63
银幕+3D	银幕	57	3.87	220.76	119	3.09	367.27	72	1.34	96.45
	银幕架	28	1.09	30.63	100	1.71	171.46	39	1.12	43.58
	3D 设备	123	0.78	96.34	269	0.70	187.71	82	1.20	98.08
其他	镜头	-	-	-	11	1.39	15.31	12	0.43	5.17
	放映窗	23	0.23	5.19	107	0.17	18.06	99	0.18	17.77
	机架	24	0.23	5.53	63	0.18	11.56	55	0.24	13.15
	座椅	8,591	0.06	499.15	22,468	0.05	1,182.06	10,376	0.06	624.98
	其他	-	-	143.05	-	-	331.16	-	-	117.32
服务		19	7.33	139.24	38	8.51	323.45	33	8.10	267.23
融资租赁收入合计		5,616.93			10,307.90			7,521.42		
影院收入合计		16,308.80			19,839.74			20,403.06		
占比		34.44%			51.96%			36.86%		

2020 年在新冠疫情之下，终端影院客户为降低成本、杠杆式负债经营的意愿变弱，所以需要采用融资租赁模式才能开展的部分项目暂缓，而无需负债经

营的直销项目客户按照原定计划推进，导致 2020 年影院视觉解决方案收入中融资租赁模式收入比例下降。

在融资租赁合作模式下，公司影院视觉解决方案项目中货值占比最高的产品是放映机设备。随着观众对观影体验的要求不断提高，放映机设备型号也在不断推陈出新，在新产品推出的同时，在售型号产品的价格会略有下调，部分在售型号产品亦会停产停售。因此，报告期内，影院视觉解决方案项目中放映机设备的平均单价呈下降趋势。2018 年至 2020 年放映机销售金额占当期融资租赁合作模式下影院视觉解决方案整体收入的比例分别为 71.52%、61.62%和 66.85%。该比例较高是因为放映机价值在影院项目投资中的占比较高，各期有所波动是因为影院客户存在需求差异，不同项目各类设备投资比重有所不同。

音频、银幕、3D 设备及其他产品主要依据终端影院用户的整体投资预算、目标观众群体定位等具体需求差异，而存在多种档次、品牌、型号的选择。因此，报告期内，音频、银幕、3D 设备及其他产品的部分具体品类平均单价略有波动。

2018 年至 2020 年软件及服务收入占当期融资租赁合作模式下影院视觉解决方案整体收入的比例分别为 4.47%、6.09%和 7.26%。其中，影院自动化控制系统平均售价在报告期内略有下降。2019 年及 2020 年其他软件中金额占比较大的是影院智能放映系统 V1.0、影院综合管理平台 V1.0，平均售价均高于 15 万/套，因此拉高了 2019 年及 2020 年其他软件平均单价。

（六）说明并披露发行人与各租赁公司的回购约定情况，报告期内发行人对各租赁公司的回购义务期限与终端用户产品租赁期限的匹配情况

报告期内发行人对江苏金融、欧力士的回购义务期限与终端用户产品租赁期限相匹配，发行人与各租赁公司的回购约定情况的说明及披露详见本题“（一）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况”之回复。

**（七）发行人与各租赁公司关于回购价款的约定情况、确定依据，以及
与发行人产品原售价、账面价值、二手交易价格的比对情况**

发行人与各租赁公司关于回购价款的合同约定情况说明，详见本题“（一）详细说明并披露报告期各期，租赁合作模式下发行人、租赁公司、终端用户三方间所有相关合同签署情况，包括合同期限、主要条款、各方权利义务约定、对应终端客户情况”之回复。

具体项目的回购价款将根据回购义务发生时，终端影院用户剩余未付租金金额等具体情况，由发行人与融资租赁公司协商确定。鉴于（1）各融资租赁公司均会在设备发货前，收取终端影院用户租赁首付款及/或客户保证金，一般金额为买卖合同金额的 20%左右。（2）在正常使用条件下，影院视觉解决方案中货值占比较高的放映机正常使用年限在 7-8 年，远长于 2-3 年的融资租赁期限。（3）开机密钥的存在使得放映机在终端影院用户逾期后无法继续使用，因此回购设备一般成新率较高。综上，发行人履行回购义务时的回购价款一般低于产品原售价；账面价值即为回购设备按回购价格计算的入账价值；考虑到设备折旧速度慢于租金回收速度及设备较高的成新率，二手交易价格一般也会高于回购价格。

以发行人向融资租赁公司销售影院视觉解决方案以来，发生的唯一一笔回购事项为例，发行人在与中关村租赁合作项下为终端影院用户为攀枝花新影烨影城管理有限公司（以下简称“攀枝花新影烨”）提供影院视觉解决方案，该影院因股东之间产生纠纷导致无法正常开业，造成资金紧张经多方努力后仍不能按时足额支付中关村租赁应付租金，经发行人、中关村租赁、攀枝花新影烨协商达成一致解除合同并由发行人回购设备。该次回购价款的确定依据为签订《解除合同及回购协议》时攀枝花新影烨到期应付未付租金及未到期应付租赁本金，合计 2,657,911 元。该批设备原售价、回购价格、账面价值及二手交易价格对比情况如下：

单位：万元

产品类型	型号	数量	首次销售		回购		账面价值		二手销售	
			单价 (含税)	金额	单价 (含税)	金额	单价 (不含税)	金额	单价 (含税)	金额
数字 放映	A 型号	7 台	35.00	245.00	23.19	162.35	19.82	138.76	28.00-31.50	203.50
	B 型号	1 台	29.70	29.70	20.43	20.43	17.47	17.47	25.60	25.60

产品类型	型号	数量	首次销售		回购		账面价值		二手销售	
			单价 (含税)	金额	单价 (含税)	金额	单价 (不含税)	金额	单价 (含税)	金额
机	C 型号	2 台	63.80	127.60	41.50	83.00	35.47	70.94	40.00-54.00	94.00
合计		10 台	-	402.30	-	265.79	-	227.17	-	323.10

(八) 发行人分别于合同订立日、收入确认期内对各类回购义务的风险识别情况，对租赁公司行使回售权经济动因的评估情况，是否对回购义务进行了必要的会计处理；报告期内发行人是否存在回购情况，如有，请说明时间、金额、数量、产品及对应租赁公司、终端用户情况

1、发行人在合同订立日的风险识别情况

在融资租赁合作模式下，发行人及融资租赁公司在合同签订前会对终端影院用户及其拟作为保证人的关联方进行资信审查，资信审查的具体要求详见本题“（十一）/2、融资租赁合作模式下终端客户的选择方式”之回复。

2、发行人在收入确认期内对各类回购义务的风险识别情况、对租赁公司行使回售权经济动因的评估情况

在收入确认期内，发行人与融资租赁公司紧密配合，逐期跟踪终端影院用户的租金支付情况。发行人会在租金支付日前提示终端影院用户提前准备资金用于付款，并通过猫眼平台查询终端影院用户近期票房情况了解其是否正常经营。基于放映机设备后续使用过程中的密钥管理，为保证其正常放映，一般终端影院用户会按期足额支付租金。

若终端影院用户因资金到账时差或临时资金周转等暂时性因素，未能按期足额支付租金，发行人会协助融资租赁公司联系终端影院用户催收租金，并密切关注终端影院用户与融资租赁公司的协商情况，同时将该客户纳入重点票房检测对象。若双方达成部分支付或延期支付之合意，发行人将根据融资租赁公司的指示，向终端影院用户发放短期密钥。如宽限期到期仍不能按时支付款项，发行人的信审部门会通知销售进行实地走访。

若终端影院用户出现停产、破产、被查封等重大突发事件，虽然根据回购合同约定融资租赁公司有权立即要求发行人承担回购义务，但在实际操作中，出于租金坏账率、是否可收取未到期租金利息部分等多方面的考虑，融资租赁公司一

般会依次采取电话沟通、实地回访、发送律师函、提起民事诉讼等催收方式，向终端影院用户及其连带责任保证人追索租金及其他应收款项。在上述方式预计无法收回租金及其他应收款项时，融资租赁公司将行使其回售权。

同时，从终端影院用户的经济动因考虑，在其出现重大突发事件时，影院用户更愿意选择自行转售相关设备，以求在归还融资租赁公司相关欠款后能够略有盈余，减少前期已付租金的损失。

报告期内，公司在与欧力士合作项下开展的影院视觉解决方案业务，仅有南京圣谛影视文化传媒有限公司项目签订了回购协议。截至 2020 年 12 月 31 日，南京圣谛影视文化传媒有限公司均按期足额支付租金，未发生需要发行人承担回购义务的情形。截至本回复出具日，南京圣谛影视文化传媒有限公司融资租赁合同履行良好，未发生需要发行人承担买回义务的情形，发行人与欧力士不存在纠纷或潜在纠纷。

报告期内，公司在与江苏金融合作项下开展的影院视觉解决方案业务，均签订了回购协议。截至 2020 年 12 月 31 日，存在一个租金逾期支付时间超过 60 天的项目，具体情况如下：

濮阳市七彩贝文化传媒有限公司（以下简称“七彩贝”）因所在物业存在消防隐患，于 2018 年第二季度停业，并自 2018 年 9 月起未再支付到期应付租金。2019 年初江苏金融向江苏省南京市鼓楼区人民法院起诉七彩贝及其作为连带责任保证人的法定代表人。2019 年 2 月 13 日，江苏省南京市鼓楼区人民法院受理该案，并于 2019 年 5 月 8 日，作出一审判决。判决如下：（1）江苏金融与七彩贝解除双方于 2017 年 6 月 5 日签订的《融资租赁合同》；（2）七彩贝向江苏金融返还《融资租赁合同》项下的 7 台数字放映机、3 个乐视 3D 单光路；（3）七彩贝赔偿江苏金融损失，损失金额为 503,077.84 元（该金额为七彩贝尚欠租金 576,440 元、逾期利息 29,657.84 元、名义货价 100 元之和，扣除七彩贝已付风险金 103,120 元）与 2019 年 4 月 9 日以后的逾期利息之和，扣除租赁物以协议折价或拍卖、变卖方式确定的残值；（4）七彩贝法定代表人对上述第三项判决确定的债务承担连带保证责任。鉴于七彩贝及其作为连带责任保证人的法定代表人未在规定时间内上诉，该判决已生效。截至本回复出具日，该案尚处于执行阶段，

江苏金融仍在与七彩贝沟通，尚未要求发行人实际承担回购责任，但存在发行人需要承担回购责任的风险。

2020年初至今，受新冠疫情影响，全国影院自2020年1月下旬起停业。2020年3月27日国家电影局紧急通知，所有影院暂不复业，已复业的立即暂停营业，具体复业时间需等待国家电影局通知。在此背景下，江苏金融也出台了系列展期政策，对租金支付时间及金额作出相应调整，与终端影院用户共克时艰。具体项目的展期情况详见本题“（十二）详细说明报告期内影院行业终端用户的经营情况，消费人群数量、消费金额、消费频次是否存在下滑，并结合影院行业发展趋势、影视作品线上发布趋势等说明终端客户是否面临经营风险从而导致的对租赁公司回款风险”之回复。

3、会计处理

（1）融资租赁模式下江苏金融风险保证金的会计处理

对收入确认期内江苏金融合作项下开展的影院视觉解决方案业务，公司按照执行的每一笔融资租赁合同支付融资金额2%的保证金。截至2020年末，公司支付给江苏金融的保证金金额为543.77万元，计提坏账准备余额为63.29万元。如果未来公司融资租赁模式下终端影院用户违约，估计会对公司带来实际损失的，公司会根据风险情况相应增加坏账准备计提金额，如果坏账准备不足以覆盖预计损失，则进一步提预计负债。如取回设备后，如设备账面金额低于可变现金额的，则会提取存货跌价准备，并对预计负债进行调整（损失会在存货跌价准备中体现）。

（2）对于已实质违约影院客户可能触发回购的实际处理情况

A、攀枝花新影烨影城于2016年7月发生逾期，由于设备成新率较高，回购价格较低，预计不会给公司造成损失，因此2016年底，公司未对该业务计提预计负债。2017年4月，公司执行了设备回购，攀枝花新影烨影城发生的回购设备收回后，已于报告期内完成了再次销售，并取得了一定的销售利润。

B、七彩贝因所在物业存在消防隐患，于2018年第二季度停业，并自2018年9月起未再支付到期应付租金。江苏金融于2019年对七彩贝提起诉讼，并已胜诉，目前进入执行阶段。就该项合同，江苏金融目前未要求公司进行回购。公司在资产负债表日对该业务进行会计估计：该业务中，七彩贝开业较早，已支付

了九期租金中的五期，且向江苏金融支付了可以抵冲最后一期部分租金的风险金，如果发生回购，回购价款在 50 万元（含税）左右，预计会低于对应的 7 台数字放映机、3 个乐视 3D 单光路等二手设备的市场价值，因此未对该实质违约客户可能触发的回购计提预计负债或资产减值损失。后续，如江苏金融要求公司履行该业务项下的回购义务，公司会根据实际情况及时进行相应会计处理。

综上，公司已对回购义务进行了必要的会计处理。

4、报告期内发行人回购情况的说明

报告期内，未发生需要发行人承担回购义务的情形。

报告期之前，公司曾发生一次回购事项，对应的融资租赁公司为中关村租赁，终端用户为攀枝花新影烨影城管理有限公司。攀枝花新影烨成立于 2015 年 11 月 16 日，注册资本 3,000 万元，由 4 名自然人持股。

2015 年 12 月，发行人、中关村租赁、攀枝花新影烨签订的《设备采购合同》、《融资租赁合同》。中关村租赁依攀枝花新影烨之选择向同辉信息采购 10 台放映机，设备采购合同金额为 402.30 万元，并将上述设备融资租赁给攀枝花新影烨使用，租赁期限自 2016 年 1 月 15 日至 2018 年 1 月 14 日，租金按季支付，租金总额为 430.03 万元。攀枝花新影烨支付了首付款及第一期租金合计 159.47 万元。其后该影院因股东之间产生纠纷导致无法正常开业，造成资金紧张经多方努力后仍不能按时足额支付向中关村租赁支付租金，经发行人、中关村租赁、攀枝花新影烨协商达成一致解除由发行人回购设备。

2017 年 5 月 24 日，发行人、中关村租赁、攀枝花新影烨签订《解除合同及回购协议》，具体合同约定详见本题“（一）/1、中关村租赁”之回复，发行人以 2,657,911 元的价格回购 10 台放映机。该批设备原售价、回购价格及二手交易价格对比情况详见本题“（七）发行人与各租赁公司关于回购价款的约定情况、确定依据，以及与发行人产品原售价、账面价值、二手交易价格的比对情况”之回复。

（九）报告期内终端用户对租赁公司的付款是否被设定担保，如有，请详细披露各担保方的详细情况及资信状况，是否存在发行人为终端用户付款直接或间接担保的情形

重庆美技融资租赁有限公司系终端影院用户昆明海上明珠影城有限公司根据其资金使用计划，自行联系确定的融资租赁公司。发行人对其应付重庆美技租金不承担担保或回购责任，因此发行人不掌握昆明海上明珠影城有限公司对重庆美技融资租赁有限公司的付款被设定担保的情况。本次交易已于 2020 年 1 月 15 日经昆明海上明珠影城有限公司验收合格，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人已经全额收到设备销售款项，本次交易已经履行完毕。

除此之外，报告期内终端影院用户对融资租赁公司的付款均被设定担保，担保人一般为终端影院用户的投资人、该投资人投资的其他公司或影院等。截至报告期期末，不存在发行人为终端影院用户付款直接或间接担保的情形。

1、中关村租赁

公司已在公开发行说明书“第十节其他重要事项”之“五、其他事项”之“（一）与中关村科技租赁有限公司的融资租赁合作”中补充披露如下：

上述27家终端影院用户对中关村租赁的付款均被设定担保，担保人一般为该终端影院用户的投资人、该投资人投资的其他公司或影院等，同时存在发行人为终端影院用户付款担保的情形。

2、江苏金融

公司已在公开发行说明书“第十节其他重要事项”之“五、其他事项”之“（二）与江苏金融租赁股份有限公司的融资租赁合作”中补充披露如下：

上述 140 家终端影院用户对江苏金融的付款均被设定担保，担保人一般为该终端影院用户的投资人、该投资人投资的其他公司或影院等，不存在发行人为终端影院用户付款直接或间接担保的情形。截至 2020 年 12 月 31 日租金尚未支付完毕的 96 家终端影院用户各担保方的具体情况如下：

序号	项目名称	影院名称	担保人名称	担保人资信情况
1	濮阳市七彩贝文化传媒有限公司	贝壳奥斯卡	袁永波	通过资信审查，未见异常
2	重庆越界影业股份有限公司巴南分公司	越界影城（巴南店）	1、张智 2、重庆越界影业股份有限公司	通过资信审查，未见异常
3	北海市海之恋影院有限公司	北海海之恋影院	赵金鹏	通过资信审查，未见异常

4	太原市欢乐大都会影城有限公司	太原欢乐大都会影城	1、赵金鹏 2、北海市海之恋影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
5	嘉兴市德信影院有限公司	桐乡德信影城（时代广场店）	1、施亮 2、宁波高新区德信三杰影院管理有限公司 3、上海德信三杰电影院有限公司 4、杭州双杰电影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
6	台州市黄岩区德信影院有限公司	黄岩德信影城（万品广场店）	1、施亮 2、宁波高新区德信三杰影院管理有限公司 3、上海德信三杰电影院有限公司 4、杭州双杰电影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
7	杭州德信影院有限公司九堡分公司	德信影城（九堡联创公园店）	1、施亮 2、宁波高新区德信三杰影院管理有限公司 3、上海德信三杰电影院有限公司 4、杭州双杰电影院有限公司 5、杭州德信影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
8	重庆星渝汇影业有限公司	UVB 影城（九街商圈店）	1、金多 2、严凤敏	通过资信审查， 未见异常
9	郑州恒世文化传播有限公司	大地恒世国际影城	1、王春龙 2、史林苑	通过资信审查， 未见异常
10	咸阳横影影视有限公司	咸阳横影电影城（世茂店）	1、王革平 2、何六军	通过资信审查， 未见异常
11	陕西欢乐橙品影业有限公司	杨凌橙天国际影城（杨凌店）	1、王俊杰 2、陕西金商时代酒店管理有限公司	通过资信审查， 未见异常
12	石家庄熊峰电影放映服务有限公司	石家庄金熊国际影城（益东店）	1、王铁九 2、石家庄金幕电影放映服务有限公司	通过资信审查， 未见异常
13	重庆启影莱影视传媒有限公司	白沙冠彦影城	1、胡强 2、李燕 3、黄伟 4、刘兴 5、朱小玉	通过资信审查， 未见异常
14	保定全盛影院有限公司	保定金熊国际影城（保定银座店）	1、谷世起， 2、石家庄金幕电影放映服务有限公司 3、保定金棕榈影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
15	泰州华勤未来影城有限公司	泰州未来影城	1、王高华 2、陈加勤	通过资信审查， 未见异常

16	古交市柒聚影城有限公司	古交横店院线柒聚影城	张凌	通过资信审查, 未见异常
17	省广影业凯兴电影城(广州)有限公司	C+影城(新一城reald店)	武汉天纵城环球影视投资管理有限公司	通过资信审查, 未见异常
18	吉林省心悦绘丽元影院管理有限公司	榆树市心悦绘影城	1、丁哲 2、大连千手影院管理有限公司	通过资信审查, 未见异常
19	宁波德信双雄影院管理有限公司	宁波德信影城(聚亿广场店)	1、施亮 2、宁波高新区德信三杰影院管理有限公司 3、上海德信三杰电影院有限公司 4、杭州双杰电影院有限公司	通过资信审查, 未见异常
20	江阴双杰影院有限公司	江阴德信影城(壹号新城店)	1、施亮 2、宁波高新区德信三杰影院管理有限公司 3、上海德信三杰电影院有限公司 4、杭州双杰电影院有限公司	通过资信审查, 未见异常
21	泰来县宸昌国际影城有限公司	齐齐哈尔泰来宸昌影城	1、陈晨 2、丛楠	通过资信审查, 未见异常
22	郑州市恒世激光影城有限公司	奥斯卡恒世VIP(龙子湖)	1、史林苑 2、赵方	通过资信审查, 未见异常
23	和平县宝瑞影院有限公司	中影MAX巨幕影城(百盛店)	1、李晓欢 2、古俊标	通过资信审查, 未见异常
24	南通半文影院发展有限公司	南通幸福蓝海国际影城(唐闸杨家湾店)	1、鞠小俐 2、成科	通过资信审查, 未见异常
25	宁海中影集禾影城有限公司	宁海中影集禾LUXE影城(桃源广场店)	1、郁东波 2、宁波市鄞州久兴绝缘材料有限公司	通过资信审查, 未见异常
26	萍乡市嘉谊影业管理有限公司	萍乡中影天幕激光影城(上栗店)	1、宗伟 2、陈赟 3、宜黄县嘉谊文化传媒有限公司	通过资信审查, 未见异常
27	浙江三脉文化传播有限公司	桐乡三脉国际影城(崇福店杜比全景声巨幕)	1、罗丽美 2、陈仕志 3、桐乡市龙人印象电影城有限公司	通过资信审查, 未见异常
28	营口艺泰影视传媒有限公司	营口中影艺泰影城(客运站店)	1、杨靖超 2、敖英凯 3、本溪友达影视传媒有限公司	通过资信审查, 未见异常
29	阳江市阳东区众衡影视管理有限公司	阳江星港汇环球影城	1、孙志斌 2、许嘉桢 3、周岚	通过资信审查, 未见异常
30	常州老地方影视传媒有限公司	常州幸福蓝海嘉宏影城	1、王成则 2、浦江老地方影城	通过资信审查, 未见异常

31	焦作市上知文化传播有限公司	奥斯卡巨幕影城（新亚店）	王强	通过资信审查， 未见异常
32	大庆市萨尔图区生升影城	大庆生升全激光巨幕影城	1、刘嘉 2、时化民 3、大庆市龙凤区中影星空影城 4、章丘市中影星空影城	通过资信审查， 未见异常
33	开封优影嘉文化传播有限公司	通许大地 U+激光影城	1、陈立功 2、河南金客来商业管理有限公司	通过资信审查， 未见异常
34	开封鼎艺影院管理有限公司	奥斯卡影城（万博广场店）	1、冯帅 2、林娟 3、徐睿	通过资信审查， 未见异常
35	邓州市星朗影业有限公司	奥斯卡巨幕影城（皇马旗舰店）	任毅	通过资信审查， 未见异常
36	上海宏胜电影院有限公司	上海德信影城（吉嘉广场店）	1、施亮 2、杭州双杰电影院有限公司 3、杭州德信麦迪逊影院有限公司 4、杭州德信哈迪森影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
37	齐齐哈尔越界齐声影业有限公司	越界影城（中环店）	1、张智 2、重庆越界影业股份有限公司	通过资信审查， 未见异常
38	宜都嘉木醇传媒有限公司	宜都嘉木醇巨幕影城	1、李天雯 2、李娟 3、李静 4、陈阵 5、宜都嘉木醇置业有限公司	通过资信审查， 未见异常
39	珠海金谷电影城有限公司	CC 影城（珠海奥园 LUXE 店）	成都市那些年电影有限公司	通过资信审查， 未见异常
40	宁波德信影院管理有限公司	宁波德信影城（天水广场店）	1、施亮 2、杭州双杰电影院有限公司 3、杭州德信麦迪逊影院有限公司 4、杭州德信哈迪森影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
41	云县禧瑞影业有限公司	新米高激光影城（云县店）	1、荣峰 2、临沧米高梅影业有限公司	通过资信审查， 未见异常
42	高邑县美嘉美电影放映有限公司	石家庄美嘉美国际影城（高邑店）	韩少军	通过资信审查， 未见异常
43	福建那些年电影城有限公司	长乐 CC 影城（长乐永荣 LUXE 店）	东莞金谷电影城有限公司	通过资信审查， 未见异常
44	河南艾斯达星影院有限公司	郑州奥斯卡德化星影院	韩丽漪	通过资信审查， 未见异常

45	深圳市传奇东岭电影院有限公司	传奇影城（黄贝岭店）	1、刘剑林 2、深圳市传奇后瑞电影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
46	重庆润影影院有限公司	上影国际影城	李洪达	通过资信审查， 未见异常
47	重庆越界光年影院管理有限公司	越界影城（石桥铺任悦天地店）	1、张智 2、重庆越界影业股份有限公司	通过资信审查， 未见异常
48	佛山恒冠影业有限公司	金逸电创时代环球影城	1、盛大奎 2、盛晓燕 3、许嘉桢 4、周岚	通过资信审查， 未见异常
49	省广电影城（成都）有限公司	C+影城（双铁广场reald店）	1、巨幕传奇文化传播（珠海）有限公司 2、东莞金谷电影城有限公司	通过资信审查， 未见异常
50	河南深影橙天文化传媒有限公司	郑州橙天巨幕影城	1、闫鹏 2、吴雯倩 3、省登辉 4、王洋洋 5、省娜娜 6、师保礼 7、周口市信银印务有限责任公司	通过资信审查， 未见异常
51	宿迁市星海影城有限公司	上影星海影城（宿迁阳澄邻里中心）	1、贾静鹏 2、苏州星海影城有限公司 3、常熟星海影城有限公司	通过资信审查， 未见异常
52	广西盛天地影视文化传媒有限公司	盛天地上影国际影城	林晓梅	通过资信审查， 未见异常
53	抚顺超达影城有限公司	抚顺中影超达影城（大商永新店）	1、宋永伟 2、鞍山华宝电影放映有限公司	通过资信审查， 未见异常
54	重庆市汉盛影院管理有限公司	未来时代影城（临江店）	1、袁建生 2、重庆多维亚影院管理有限责任公司	通过资信审查， 未见异常
55	成都和悦影业有限公司	中影和悦影城（春熙路店）	1、李亭 2、中山市艾尚影业投资管理有限公司	通过资信审查， 未见异常
56	白山吉影巨幕影院管理有限公司	白山吉影巨幕影院（广泽国际购物中心）	朱禾丹	通过资信审查， 未见异常
57	七台河市星感觉影院有限公司	七台河中影星感觉巨幕影城	沙德民	通过资信审查， 未见异常
58	昆山市巴城春天时代影城有限公司	幸福蓝海春天时代巴城影城	1、夏天 2、常熟市捞品城春天时代影城有限公司	通过资信审查， 未见异常
59	忠县瑞辰影视有限责任公司	忠县香山影城	1、胡迅晔 2、张维刚	通过资信审查， 未见异常

60	黑龙江省鑫展文化传媒有限公司	佳木斯鑫展大地国际影城	孙冰	通过资信审查， 未见异常
61	武汉浩瀚星河电影管理有限公司	中影光谷之星影城（LUXE 影城）	1、江建军 2、林建黔 3、武汉浩瀚影院管理有限公司	通过资信审查， 未见异常
62	陕西花田小镇影城有限公司	咸阳中影 VIP 影城（大唐店）	1、王艳艳 2、刘文捷	通过资信审查， 未见异常
63	通化市博纳电影文化有限公司	通化博纳巨幕影城	隋清红	通过资信审查， 未见异常
64	上蔡县星朗影业有限公司	上蔡奥斯卡巨幕影城（伟业城店）	1、李召玉 2、任毅	通过资信审查， 未见异常
65	无锡星海影城有限公司	上影星海影城（无锡郎诗邻里荟店）	1、贾静鹏 2、苏州星海影城有限公司	通过资信审查， 未见异常
66	武汉佰港城影视文化发展有限公司	维佳影城（佰港城店）	1、舒畅 2、张毅 3、武汉市明芳经贸有限公司	通过资信审查， 未见异常
67	大连星熠数字影院有限公司	中影星感觉影城（旅顺开发区店）	肖明宇	通过资信审查， 未见异常
68	甘肃盛美影视传媒有限责任公司	兰州太平洋影城皋兰汇金店	1、王栋 2、张玺	通过资信审查， 未见异常
69	常州虎口影城有限公司	幸福蓝海洛阳影城	1、王高华 2、陈加勤 3、泰州华勤未来影城有限公司	通过资信审查， 未见异常
70	成都珠宸影院管理有限公司	中影星海南方影城（万科翡翠公园店）	1、陈显铃 2、龙倩 3、孙华 4、孙义康 5、张代芬 6、重庆星海精灵影业有限公司（重庆星海新辰文化传媒有限公司） 7、重庆金柯时光影院有限公司	通过资信审查， 未见异常
71	甘孜县晨兴影视娱乐有限责任公司	甘孜太平洋影城	1、王娟 2、陈凯	通过资信审查， 未见异常
72	山东乐汀影视文化传媒有限公司	艾尚乐汀艺术影城	1、刘婷婷 2、张鹏 3、青岛顺达讯飞电子商务有限公司	通过资信审查， 未见异常
73	上海博万影院管理有限公司	博万国际影城（青浦夏都小镇店）	1、金爱军 2、上海巨影文化传媒有限公司	通过资信审查， 未见异常
74	大连千手影院管理有限公司	大连千手影城（金石滩店）	丁哲	通过资信审查， 未见异常
75	太原亿盛影院管理有限公司	太原中影星辉国际影城（万马仕店）	1、李鹏飞 2、营口超达影城有限	通过资信审查， 未见异常

			公司	
76	广东辉影时代文化传媒有限公司	龙洞巨幕影城	李尧兴	通过资信审查, 未见异常
77	射洪县泉影影业有限公司	太平洋院线(射洪店)	1、勾银 2、李光树 3、吕斌 4、杨英	通过资信审查, 未见异常
78	江西省中伟宏泰影视有限责任公司	玉山宏泰电影院	夏杰	通过资信审查, 未见异常
79	上饶市广丰区海迹点播影院有限公司	海迹点播影城	夏杰	通过资信审查, 未见异常
80	尉氏县建兴大地影院有限公司	尉氏大地建兴激光影城	1、娄纪红 2、郑晓东 3、鲁山县长和系影城有限公司	通过资信审查, 未见异常
81	海城东北人文化传播有限公司	海城东北人国际影城	李威	通过资信审查, 未见异常
82	泸州市嘉泰影业有限公司	大世界电影城	1、刘刊 2、威远庆川电影放映有限公司	通过资信审查, 未见异常
83	广东越界思哲影业有限公司佛山南海狮山分公司	越界思哲影城 LUXE (狮山店)	1、梁晓玲 2、廖培武 3、广东越界思哲影业有限公司	通过资信审查, 未见异常
84	广州湘玲时代文化传媒有限公司	中影石井巨幕影城 LUXE	1、李尧兴 2、广东辉影时代文化传媒有限公司 3、阳西县创世时代文化传媒有限公司	通过资信审查, 未见异常
85	武汉市万汇城文化传媒有限公司	武汉大地院线万汇巨幕影城	1、刘成远 2、刘浩	通过资信审查, 未见异常
86	余干县逗沙影视有限公司	上饶众汇国际影城(华润万家店)	1、倪程杰 2、杭州逗沙影视投资有限公司	通过资信审查, 未见异常
87	兰州大观中汇影业有限公司	兰州新视界中汇影城	蹇爱群	通过资信审查, 未见异常
88	石家庄冀熊影业有限公司	石家庄金熊 LUXE 国际影城(尚峰汇店)	1、谷世起 2、石家庄金幕电影放映服务有限公司	通过资信审查, 未见异常
89	苏州幕画影城管理有限公司	苏州幸福蓝海溱湖影城	1、戈启航 2、奚斌	通过资信审查, 未见异常
90	大连星感觉影视发展有限公司	SFC 星感觉国际影城(高新店)	1、于庆君 2、张宏玉 3、瓦房店市旺角商贸区中影星感觉影城	通过资信审查, 未见异常
91	天火印象(日照)影院管理有限公司	中影星光国际影城(日照店)	1、钱丹 2、孙建 3、黄艳阳	通过资信审查, 未见异常
92	大栗宝(重庆)影	上影国际影城(北	1、罗杨	通过资信审查,

	业有限公司	山店)	2、郑慈航 3、栗宝宝(重庆)影业有限公司 4、重庆海泽文化传播有限公司	未见异常
93	上海星焰影院管理有限公司	上海万达影城(上海万达影城奉贤蓝湾店)	1、计宛依 2、张雯铄 3、钱丹怡 4、孙维华 5、朱晓帆	通过资信审查,未见异常
94	南通幸福蓝海亿邦影院发展有限公司	幸福蓝海国际影城(北翼99店)	1、唐梅 2、吴维林 3、南京亿邦建筑工程有限公司	通过资信审查,未见异常
95	辽阳市中影时代电影城有限公司	辽阳中影时代影城	1、白玉柱 2、谭红梅 3、抚顺市望花区时代影城	通过资信审查,未见异常
96	岐山县盛世锦绣文化传媒有限公司	岐山县盛世国际影城	1、高健均 2、郭玲云 3、岚皋县时代影城文化有限公司	通过资信审查,未见异常

3、欧力士

公司已在公开发行说明书“第十节其他重要事项”之“五、其他事项”之“(三)与欧力士融资租赁(中国)有限公司的融资租赁合作”中补充披露如下:

上述 17 家终端影院用户对欧力士的付款均被设定担保,担保人一般为该终端影院用户的投资人、该投资人投资的其他公司或影院等,不存在发行人为终端影院用户付款直接或间接担保的情形。截至 2020 年 12 月 31 日租金尚未支付完毕的 5 家终端影院用户各担保方的具体情况如下:

序号	项目名称	影院名称	担保人名称	担保人资信情况
1	上海德信盛宏电影院有限公司	上海德信影城(星光耀店)	1、天台县德信影院有限公司 2、浙江德信影院管理有限公司 3、施亮	通过资信审查,未见异常
2	荣成市德信影院有限公司	德信影城(佳华广场店)	1、杭州德信哈迪森影院有限公司 2、浙江德信影院管理有限公司	通过资信审查,未见异常
3	南京圣谛影视文化传媒有限公司	幸福蓝海梦幻影城	1、陆桂红 2、安徽圣谛影视文化传媒有限公司	通过资信审查,未见异常

4	达州乐影巨幕影业有限公司	达州巨幕影城	1、郑先飞 2、郑先建 3、李学燕 4、许贺彬 5、咸宁万象国际影城有限责任公司 6、通城县博仁国际影城有限公司	通过资信审查，未见异常
5	西安优加荟影业有限公司	华夏优加荟 RealD 巨幕影城（西安大都荟店）	1、李伟 2、环宇国际影城 3、靖边县影城	通过资信审查，未见异常

（十）结合融资租赁合作模式涉及的主要行业（影院等）、主要终端客户及可比公司经营模式，说明发行人采取融资租赁合作模式是否符合行业惯例

2014 年，由财政部、国家发展改革委、国土资源部、住房和城乡建设部、中国人民银行、国家税务总局、新闻出版广电总局《关于支持电影发展若干经济政策的通知》中第七条对电影产业实行金融支持政策，鼓励银行业金融机构加快推动适合电影产业需求特点的信贷产品创新，在有效控制风险的前提下，逐步扩大融资租赁贷款、应收账款质押融资、产业链融资、股权质押贷款等适应电影企业特点的信贷创新产品的规模，探索开展无形资产抵质押贷款业务，拓宽电影企业贷款抵质押物的范围。在国家政策的有效引导下，在新影院建设或老影院升级改造过程中，引入融资租赁合作模式，已经成为影院投资建设的一种的常用模式之一。此外，通过公开资料查询渠道获知北京智信恒诚科技有限公司、中国电影器材有限责任公司等从事影院产品集成的公司经营过程中也存在与融资租赁公司合作开展影院业务的情况。

综上所述，发行人的影院视觉解决方案业务部分采用融资租赁合作模式符合行业惯例。

（十一）融资租赁合作模式下发行人业务拓展方式、终端客户选择方式，是否存在放松客户准入标准以扩大销售的行为；分析说明融资租赁合作模式下的终端用户是否为本行业或本地区内规模较小、经营风险较高的企业

1、影院视觉系统解决方案业务开拓方式

公司直销及融资租赁合作模式下影院视觉系统解决方案业务开拓方式一致，均由公司直接开发终端影院用户，具体方式包括：

- (1) 现有终端影院用户维护过程中，现有用户计划新开影院；
- (2) 通过银幕、音响、卖品等合作厂商、合作物业方介绍终端影院用户；
- (3) 通过原来的影院客户，依靠良好的口碑进行推荐；
- (4) 通过参加北京国际广播电影电视展览会、厂商设备展等展会开拓终端影院用户；
- (5) 通过各地电影协会、文化广播宣传局、宣传部门等推荐终端影院用户；
- (6) 通过陌生拜访、电话拜访等方式挖掘潜在终端影院用户。

在获得终端影院用户后，公司会根据终端影院用户的具体情况推荐具体使用直销或者融资租赁合作模式。若终端影院用户可以一次性付清全款，则其一般会选择直销方式；若终端影院用户根据其资金使用计划，需分期支付，则其一般会选择以租代买的融资租赁合作模式。

2、融资租赁合作模式下终端客户的选择方式

若终端影院用户选择融资租赁合作模式，则需要通过发行人与融资租赁公司的资信审查，发行人及融资租赁公司对终端影院用户选择方式如下：

- (1) 通过查询终端影院用户股东、法定代表人、其他保证人的征信报告，根据征信报告中是否存在大额贷款逾期，逾期的时长、频次，目前是否存在逾期，是否涉诉等综合判断终端影院用户信用，要求未见异常；
- (2) 查询终端影院用户工商注册信息，经营范围需包含电影放映，并对终端影院用户所在地周边人流量及消费群体进行了解，评估未来消费人数等；
- (3) 查询保证人（一般为终端影院用户股东、法定代表人、相关股东投资其他影院等）的银行流水，根据账户月初、月中、月末的银行账户平均余额，与应还款额的覆盖情况；若保证人为自然人，可提供房产证或车辆行驶证作为增信；若保证人为法人，则要求提供财务报表等；
- (4) 通过走访、查看流水等方式了解终端影院用户影院场地租赁、装修投入等是否合理；终端影院用户投资人的行业背景、对未来影院运行的规划等。

报告期内，在融资租赁合作模式下，融资租赁公司执行统一的客户资信审核流程，不存在放松客户准入标准以扩大销售的行为。

3、融资租赁合作模式下的终端用户并非本行业或本地区内规模较小、经营风险较高的企业

根据拓普数据发布的《2019 年中国影院发展研究报告》、《2020 年中国影院发展研究报告》，2018 年末至 2020 年末全国影院数、银幕数增长情况如下：

年度	影院数量（家）	银幕数量（张）	单影院银幕数（张）
2018 年	10,510	61,538	5.85
2019 年	12,408	68,495	5.52
2020 年	13,362	75,581	5.66

2018 年至 2020 年，全国单影院银幕数稳定在 5-6 张，截至 2020 年末全国单影院银幕平均数为 5.66 张。2018 年至 2020 年内发行人在融资租赁合作模式下，实施完成的影院视觉解决方案业务单影院银幕数为 7.08 张，2020 年新增融资租赁合作模式下的影院终端用户单影院银幕数为 6.67 张，均高于全国单影院银幕平均数。因此，发行人在融资租赁合作模式下的终端用户并非本行业或本地区内规模较小、经营风险较高的企业。

（十二）详细说明报告期内影院行业终端用户的经营情况，消费人群数量、消费金额、消费频次是否存在下滑，并结合影院行业发展趋势、影视作品线上发布趋势等说明终端客户是否面临经营风险从而导致的对租赁公司回款风险

1、江苏金融

截至 2020 年 12 月 31 日，在与江苏金融合作项下，租金尚未支付完毕的 96 家终端影院用户经营情况及期后租金展期安排，具体如下：

单位：万元/万人

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
1	濮阳市七彩贝文化传媒有限公司	贝壳奥斯卡	2017 年 6 月	38.60	1.40	自 2018 年 2 季度起停业				未能正常还款，已进入诉讼执行程序
2	重庆越界影业股份有限公司	越界影城（巴南店）	2017 年 12 月	31.90	1.00	7.90	0.29	2019 年 2 月移机到齐齐哈尔越界影城（中		2-5 月租金顺延到 6-9 月，按照二次展

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
	巴南分公司							环店)		期方案正常付款
3	北海市海之恋影院有限公司	北海海之恋影院	2018 年 1 月	543.30	19.30	404.40	10.20	142.70	3.50	期后已结清
4	太原市欢乐大都会影城有限公司	太原欢乐大都会影城	2018 年 1 月	146.50	5.30	189.10	4.40	76.50	2.60	期后已结清
5	嘉兴市德信影院有限公司	桐乡德信影城(时代广场店)	2018 年 3 月	299.60	10.30	593.00	20.30	143.90	20.30	期后已结清
6	台州市黄岩区德信影院有限公司	黄岩德信影城(万品广场店)	2018 年 8 月	152.10	5.20	518.90	17.80	188.50	6.00	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2021 年 4 月, 按照一次展期方案正常付款
7	杭州德信影院有限公司九堡分公司	德信影城(九堡联创公园店)	2018 年 8 月	244.60	7.50	589.90	19.80	225.90	7.70	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2021 年 5 月, 按照一次展期方案正常付款
8	重庆星渝汇影业有限公司	UVB 影城(九街商圈店)	2018 年 9 月	16.80	0.62	470.90	17.20	368.30	10.20	2-5 月租金顺延到 6-9 月, 按照二次展期方案正常付款
9	郑州恒世文化传播有限公司	大地恒世国际影城	2018 年 9 月	50.60	1.90	237.80	8.40	80.70	2.80	2 月、5 月租金顺延到 6 月、9 月, 按照一次展期方案正常付款
10	咸阳横影影视有限公司	咸阳横影电影城(世茂店)	2018 年 9 月	11.80	0.42	742.30	26.60	224.20	8.00	2-5 月租金均摊到 2020 年 8 月-2021 年 9 月, 按照二次展期方案正常付款
11	陕西欢乐橙品影业公司	杨凌橙天国际影城(杨凌店)	2018 年 9 月	/	/	364.50	12.70	202.40	12.70	3 月、6 月租金顺延到 7 月、10 月, 按照二次展期方案正常付款
12	石家庄熊峰电影放映服务有限公司	石家庄金熊国际影城(益东店)	2019 年 1 月	76.60	2.90	352.80	12.90	162.70	5.80	期后已结清
13	重庆启影莱影视传媒有限公司	白沙冠彦影城	2018 年 11 月	5.30	0.16	38.20	1.30	11.30	0.35	正常还款不展期, 到期应付租金已支

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
	司									付
14	保定全盛影院有限公司	保定金熊国际影城（保定银座店）	2018 年 11 月	11.30	0.41	1,377.60	50.20	381.20	13.90	期后已结清
15	泰州华勤未来影城有限公司	泰州未来影城	2018 年 11 月	/	/	144.80	5.40	51.00	1.90	期后已结清
16	古交市柒聚影城有限公司	古交横店院线柒聚影城	2018 年 11 月	3.20	0.11	202.30	6.10	78.60	2.40	2 月、5 月租金顺延到 6 月、9 月，按照二次展期方案正常付款
17	省广影业凯兴电影城(广州)有限公司	C+影城（新一城 reald 店）	2018 年 12 月	/	/	991.50	30.20	496.30	15.80	2-6 月租金均摊到 2020 年 7 月-2021 年 5 月，按照一次展期方案正常付款
18	吉林省心悦绘丽元影院管理有限公司	榆树市心悦绘影城	2018 年 12 月	/	/	488.30	16.50	151.20	3.90	3 月、6 月租金顺延到 7 月、10 月，按照二次展期方案正常付款
19	宁波德信双雄影院管理有限公司	宁波德信影城（聚亿广场店）	2019 年 2 月	12.50	0.48	374.60	12.10	96.70	3.40	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2021 年 10 月，按照一次展期方案正常付款
20	江阴双杰影院有限公司	江阴德信影城（壹号新城店）	2019 年 2 月	/	/	197.60	6.60	64.30	2.20	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2021 年 10 月，按照一次展期方案正常付款
21	泰来县宸昌国际影城有限公司	齐齐哈尔泰来宸昌影城	2018 年 12 月	/	/	85.50	1.80	9.60	0.22	2 月、5 月租金顺延到 6 月、9 月，按照二次展期方案正常付款
22	郑州市恒世激光影城有限公司	奥斯卡恒世 VIP(龙子湖)	2018 年 12 月	/	/	736.60	21.90	735.20	15.90	3、6 月租金顺延到 7、10 月，按照二次展期方案正常付款
23	和平县宝瑞影院有限公司	中影 MAX 巨幕影城（百盛店）	2018 年 12 月	/	/	291.00	9.10	69.70	2.40	3、6 月租金及 9 月部分租金分摊到 2020 年 12 月-2022 年 3

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
										月,按季度支付,按照一次展期方案正常付款
24	南通半文影院发展有限公司	南通幸福蓝海国际影城(唐闸杨家湾店)	2018 年 12 月	/	/	113.00	4.30	56.20	1.90	2-5 月租金均摊到 2020 年 9 月-2020 年 12 月,按照二次展期方案正常付款
25	宁海中影集禾影城有限公司	宁海中影集禾 LUXE 影城(桃源广场店)	2019 年 1 月	232.40	7.80	824.80	28.70	305.70	11.00	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2022 年 5 月,按照二次展期方案正常付款
26	萍乡市嘉谊影业管理有限公司	萍乡中影天幕激光影城(上栗店)	2019 年 1 月	/	/	219.80	7.70	95.90	3.10	正常还款不展期,到期应付租金已支付
27	浙江三脉文化传播有限公司	桐乡三脉国际影城(崇福店杜比全景声巨幕)	2018 年 12 月	/	/	341.10	11.60	207.90	5.30	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2022 年 4 月,按照二次展期方案正常付款
28	营口艺泰影视传媒有限公司	营口中影艺泰影城(客运站店)	2018 年 12 月	/	/	74.60	2.40	193.90	3.70	3 月、6 月租金顺延到 7 月、10 月,按照二次展期方案正常付款
29	阳江市阳东区众衡影视管理有限公司	阳江星港汇环球影城	2018 年 12 月	/	/	212.70	7.70	82.60	2.90	2-5 月租金均摊到 2022 年 1 月-2022 年 4 月,按照二次展期方案正常付款
30	常州老地方影视传媒有限公司	常州幸福蓝海嘉宏影城	2019 年 1 月	/	/	359.20	13.10	190.10	4.90	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2021 年 12 月,按照二次展期方案正常付款
31	焦作市上知文化传播有限公司	奥斯卡巨幕影城(新亚店)	2018 年 12 月	/	/	606.00	21.70	203.10	7.20	期后已结清
32	大庆市萨尔图区东升影城	大庆生升全激光巨幕影城	2018 年 12 月	416.20	16.20	718.40	24.90	243.90	8.90	3 月租金延期至 9 月,按照二次展期方案正常付款
33	开封优影嘉文化传	通许大地 U+激光影	2018 年 12 月	/	/	196.90	5.10	112.90	3.30	20 年 6 月、9 月租金分别

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
	播有限公司	城								延期到 20 年 10 月、21 年 2 月支付, 按照二次展期方案正常付款
34	开封鼎艺影院管理有限公司	奥斯卡影城(万博广场店)	2018 年 12 月	/	/	618.40	23.00	219.90	7.30	正常还款不展期, 到期应付租金已支付
35	邓州市星朗影业有限公司	奥斯卡巨幕影城(皇马旗舰店)	2018 年 12 月	/	/	461.40	14.00	163.50	4.90	3、6 月租金顺延到 7、10 月, 按照二次展期方案正常付款
36	上海宏胜电影院有限公司	上海德信影城(吉嘉广场店)	2019 年 3 月	/	/	265.00	9.10	84.90	2.80	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2021 年 11 月, 按照一次展期方案正常付款
37	齐齐哈尔越界齐声影业有限公司	越界影城(中环店)	2019 年 2 月	/	/	833.30	28.90	274.60	9.50	2-5 月租金顺延到 6-9 月, 按照二次展期方案正常付款
38	宜都嘉木醇传媒有限公司	宜都嘉木醇巨幕影城	2019 年 2 月	/	/	179.00	6.30	107.00	3.90	2-5 月租金顺延到 6-9 月, 按照二次展期方案正常付款
39	珠海金谷电影城有限公司	CC 影城(珠海奥园 LUXE 店)	2019 年 1 月	339.70	12.30	1,646.80	53.40	471.30	14.20	2-5 月租金顺延到 6-9 月, 已签订二次展期协议, 21 年 2 月 95,040 元到期未支付, 商定延期支付
40	宁波德信影院管理有限公司	宁波德信影城(天水广场店)	2019 年 3 月	/	/	360.50	11.80	125.90	4.10	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2021 年 11 月, 按照一次展期方案正常付款
41	云县禧瑞影业有限公司	新米高激光影城(云县店)	2019 年 3 月	/	/	/	/	42.30	1.20	4 月、7 月租金顺延到 8 月、11 月, 按照一次展期方案正常付款
42	高邑县美嘉美电影放映有限公司	石家庄美嘉美国际影城(高邑店)	2019 年 2 月	/	/	47.50	1.30	16.60	0.53	期后已结清

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
43	福建那些年电影城有限公司	长乐 CC 影城（长乐永荣 LUXE 店）	2019 年 3 月	329.20	11.20	676.50	22.10	176.30	5.60	2-6 月租金均摊到 2020 年 7 月-2022 年 7 月，按照一次展期方案正常付款
44	河南艾斯达星影院有限公司	郑州奥斯卡德化星影院	2019 年 4 月	/	/	275.90	9.60	331.50	11.10	正常还款不展期，到期应付租金已支付
45	深圳市传奇东岭电影院有限公司	传奇影城（黄贝岭店）	2019 年 5 月	/	/	404.10	12.50	327.80	9.10	2-5 月租金顺延到 6-9 月，按照二次展期方案正常付款
46	重庆润影影院有限公司	上影国际影城	2019 年 4 月	837.80	26.50	531.40	18.00	161.80	6.90	4 月租金顺延到 7 月，按照二次展期方案正常付款
47	重庆越界光年影院管理有限公司	越界影城（石桥铺任悦天地店）	2019 年 6 月	/	/	530.10	17.30	213.90	6.70	2-5 月租金顺延到 6-9 月，按照二次展期方案正常付款
48	佛山恒冠影业有限公司	金逸电创时代环球影城	2019 年 5 月	/	/	203.00	7.30	145.00	5.10	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2022 年 8 月，按照二次展期方案正常付款
49	省广电影城（成都）有限公司	C+影城（双铁广场 reald 店）	2019 年 6 月	/	/	522.20	19.20	289.90	10.10	2-6 月租金均摊到 2020 年 7 月-2022 年 9 月，按照一次展期方案正常付款
50	河南深影橙天文化传媒有限公司	郑州橙天巨幕影城	2019 年 5 月	/	/	100.60	3.30	195.40	6.50	2 月租金延期到 2021 年 6 月，按照二次展期方案正常付款
51	宿迁市星海影城有限公司	上影星海影城（宿迁阳澄邻里中心）	2019 年 5 月	/	/	12.80	0.45	153.60	5.40	2-5 月租金延期到 2022 年 6 月-2022 年 9 月，按照二次展期方案正常付款
52	广西盛天地影视文化传媒有限公司	盛天地上影国际影城	2019 年 5 月	/	/	296.70	10.00	139.20	4.70	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2022 年 9 月，按照一次展期方案正常付款

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
53	抚顺超达影城有限公司	抚顺中影超达影城（大商永新店）	2019 年 6 月	/	/	212.20	7.90	149.80	4.90	3 月、6 月租金顺延到 7 月、10 月，按照一次展期方案正常付款
54	重庆市汉盛影院管理有限公司	未来时代影城（临江店）	2019 年 7 月	/	/	30.90	1.00	20.40	0.61	正常还款不展期，到期应付租金已支付
55	成都和悦影业有限公司	中影和悦影城（春熙路店）	2019 年 7 月	/	/	292.70	10.70	381.20	13.60	4 月租金延期到 11 月，按照二次展期方案正常付款
56	白山吉影巨幕影院管理有限公司	白山吉影巨幕影院（广泽国际购物中心）	2019 年 7 月	/	/	/	/	13.10	0.36	4 月租金延期到 8 月，已签订二次展期协议，21 年 2 月 58,270 元到期未支付，商定延期支付
57	七台河市星感觉影院有限公司	七台河中影星感觉巨幕影城	2019 年 7 月	/	/	2.00	0.07	23.60	0.77	正常还款不展期，到期应付租金已支付
58	昆山市巴城春天时代影城有限公司	幸福蓝海春天时代巴城影城	2019 年 7 月	/	/	41.00	1.50	35.00	1.20	正常还款不展期，到期应付租金已支付
59	忠县瑞辰影视有限责任公司	忠县香山影城	2019 年 9 月	/	/	8.40	0.26	56.60	1.90	2 月、5 月租金顺延到 6 月、9 月，按照二次展期方案正常付款
60	黑龙江省鑫展文化传媒有限公司	佳木斯鑫展大地国际影城	2019 年 9 月	/	/	45.40	1.40	103.80	2.70	2 月延期至 7 月，5 月延期至 21 年 3 月，按照二次展期方案正常付款
61	武汉浩瀚星河电影管理有限公司	中影光谷之星影城（LUXE 影城）	2019 年 10 月	/	/	31.80	1.00	206.30	6.50	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2022 年 10 月，按照一次展期方案正常付款
62	陕西花田小镇影城有限公司	咸阳中影 VIP 影城（大唐店）	2019 年 9 月	/	/	/	/	159.10	5.50	3、6 月租金及 9 月部分租金分摊到 2021 年 3 月-2021 年 12 月，按照一次

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
										展期方案正常付款
63	通化市博纳电影文化有限公司	通化博纳巨幕影城	2019 年 9 月	1,025.30	29.50	534.70	16.40	295.00	8.70	正常还款不展期,到期应付租金已支付
64	上蔡县星朗影业有限公司	上蔡奥斯卡巨幕影城(伟业城店)	2019 年 10 月	/	/	/	/	89.10	3.20	4 月、7 月租金顺延到 8 月、11 月,按照二次展期方案正常付款
65	无锡星海影城有限公司	上影星海影城(无锡郎诗邻里荟店)	2019 年 11 月	/	/	/	/	66.00	2.50	2-5 月租金延期到 2022 年 12 月-2023 年 3 月,按照二次展期方案正常付款
66	武汉佰港城影视文化发展有限公司	维佳影城(佰港城店)	2019 年 11 月	/	/	105.10	3.20	611.60	18.20	正常还款不展期,到期应付租金已支付
67	大连星熠数字影院有限公司	中影星感觉影城(旅顺开发区店)	2019 年 11 月	/	/	0.66	0.02	49.70	1.50	2 月租金延期到 6 月,按照二次展期方案正常付款
68	甘肃盛美影视传媒有限责任公司	兰州太平洋影城皋兰汇金店	2019 年 11 月	/	/	/	/	25.90	0.75	2 月、5 月租金顺延到 6 月、8 月,按照二次展期方案正常付款
69	常州虎口影城有限公司	幸福蓝海洛阳影城	2019 年 11 月	/	/	/	/	59.40	1.80	2 月租金均摊到 2020 年 11 月-2021 年 8 月,按季度支付,按照二次展期方案正常付款
70	成都珠宸影院管理有限公司	中影星海南方影城(万科翡翠公园店)	2019 年 12 月	/	/	/	/	183.60	5.50	正常还款不展期,到期应付租金已支付
71	甘孜县晨兴影视娱乐有限责任公司	甘孜太平洋影城	2019 年 12 月	/	/	/	/	已开业不联网不显示票房		2-5 月四期款分摊到 2020 年 6 月-2021 年 9 月每月还款
72	山东乐汀影视文化传媒有限公司	艾尚乐汀艺术影城	2019 年 12 月	/	/	/	/	201.40	7.00	3 月租金均摊到 2020 年 7 月-2022 年 12 月,按照二次展期方

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
										案正常付款
73	上海博万影院管理有限公司	博万国际影城(青浦夏都小镇店)	2019 年 12 月	/	/	/	/	111.00	3.70	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2022 年 12 月, 按照一次展期方案正常付款
74	大连千手影院管理有限公司	大连千手影城(金石滩店)	2019 年 12 月	247.10	7.20	204.40	5.70	50.20	1.40	3 月、6 月租金顺延到 7 月、10 月, 按照二次展期方案正常付款
75	太原亿盛影院管理有限公司	太原中影星辉国际影城(万马仕店)	2019 年 12 月	/	/	/	/	198.80	6.90	3 月、6 月租金均摊到 2020 年 7 月-2022 年 12 月, 按照二次展期方案正常付款
76	广东辉影时代文化传媒有限公司	龙洞巨幕影城	2019 年 11 月	/	/	/	/	634.00	19.50	20 年 6-8 月租金均摊到 21 年 2-4 月, 按照二次展期方案正常付款
77	射洪县泉影影业有限公司	太平洋院线(射洪店)	2020 年 1 月	/	/	/	/	124.40	4.40	正常还款不展期, 到期应付租金已支付
78	江西省中伟宏泰影视有限责任公司	玉山宏泰电影院	2020 年 1 月	143.90	4.90	177.70	5.70	22.70	0.79	3 月租金延期到 6 月, 按照二次展期方案正常付款
79	上饶市广丰区海迹点播影院有限公司	海迹点播影城	2020 年 2 月	/	/	/	/	102.70	3.70	4 月租金延期到 7 月, 已签订二次展期协议, 21 年 1 月 9,872 元到期未支付, 商定延期支付
80	尉氏县建兴大地影院有限公司	尉氏大地建兴激光影城	2019 年 12 月	/	/	/	/	71.90	2.20	20 年 2 月起租金顺延, 20 年 11 月开始付款, 已签订二次展期协议, 21 年 2 月 52,980 元到期未支付, 商定延期支付
81	海城东北	海城东北	2020 年 2	/	/	/	/	3.20	0.11	20 年 6 月-21

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
	人文化传播有限公司	人国际影城	月							年 1 月部分租金分摊到 21 年 2-12 月, 已签订二次展期协议, 21 年 2 月 165,558 元到期未支付, 商定延期支付
82	泸州市嘉泰影业有限公司	大世界电影城	2019 年 5 月	547.70	20.20	0.01	0.00	69.00	2.30	20 年 6-8 月租金均摊到 21 年 2-4 月, 已签订二次展期协议, 21 年 1-2 月合计 826,224 元到期未支付, 商定延期支付
83	广东越界思哲影业有限公司佛山南海狮山分公司	越界思哲影城 LUXE(狮山店)	2019 年 6 月	/	/	75.90	2.60	68.10	2.30	正常还款不展期, 到期应付租金已支付
84	广州湘玲时代文化传媒有限公司	中影石井巨幕影城 LUXE	2019 年 10 月	/	/	/	/	85.00	2.70	正常还款不展期, 到期应付租金已支付
85	武汉市万汇城文化传媒有限公司	武汉大地院线万汇巨幕影城	2020 年 1 月	/	/	/	/	87.00	2.90	4-7 月租金均摊到 2020 年 8 月-2022 年 1 月, 按第一次展期协议正常付款
86	余干县逗沙影视有限公司	上饶众汇国际影城(华润万家店)	2020 年 3 月	/	/	/	/	28.20	0.98	2-5 月租金均摊到 2020 年 6 月-2022 年 11 月, 按二次展期协议正常付款
87	兰州大观中汇影业公司	兰州新视界中汇影城	2020 年 3 月	/	/	/	/	270.20	8.30	4 月租金延期到 7 月, 按二次展期协议正常付款
88	石家庄冀熊影业有限公司	石家庄金熊 LUXE 国际影城(尚峰汇店)	2020 年 3 月	/	/	0.60	0.00	105.50	3.70	4 月租金延期到 10 月, 按第一次展期协议正常付款
89	苏州幕画影城管理有限公司	苏州幸福蓝海漕湖影城	2020 年 3 月	/	/	/	/	46.50	1.50	2-3 月租金延期到 6-7 月, 按第一次展期协议正常付款

序号	项目名称	影院名称	起租期	2018 年度		2019 年度		2020 年度		展期及实际付款情况
				票房	人次	票房	人次	票房	人次	
90	大连星感觉影视发展有限公司	SFC 星感觉国际影城（高新店）	2020 年 12 月	/	/	/	/	32.10	2.10	正常还款不展期，到期应付租金已支付
91	天火印象（日照）影院管理有限公司	中影星光国际影城（日照店）	2020 年 11 月	/	/	/	/	16.80	2.51	正常还款不展期，到期应付租金已支付
92	大栗宝（重庆）影业有限公司	上影国际影城（北山店）	2020 年 11 月	/	/	/	/	19.40	3.57	正常还款不展期，到期应付租金已支付
93	上海星焰影院管理有限公司	上海万达影城（上海万达影城奉贤蓝湾店）	2021 年 1 月	/	/	/	/	17.20	4.41	正常还款不展期，到期应付租金已支付
94	南通幸福蓝海亿邦影院发展有限公司	幸福蓝海国际影城（北翼 99 店）	2021 年 1 月	/	/	/	/	/	/	正常还款不展期，到期应付租金已支付
95	辽阳市中影时代电影城有限公司	辽阳中影时代影城	2021 年 1 月	/	/	/	/	31.20	1.10	正常还款不展期，到期应付租金已支付
96	岐山县盛世锦绣文化传媒有限公司	岐山县盛世国际影城	2021 年 2 月	/	/	/	/	/	/	正常还款不展期，到期应付租金已支付

根据猫眼平台影院票房及观影人次查询可知，上述租金尚未支付完毕的 96 家终端影院用户中：

- （1）七彩贝因所在物业存在消防隐患，于 2018 年第二季度停业；
- （2）重庆越界影业股份有限公司巴南分公司项目设备于 2019 年 2 月移机至齐齐哈尔越界齐声影业有限公司项目使用，该影院 2020 年票房收入 274.60 万元；
- （3）杭州双杰电影院有限公司、北海市海之恋影院有限公司、绥化大世界影院有限公司项目影院 2019 年票房略低于 2018 年票房收入，但 2019 年票房收入仍能安全覆盖其应付租金；
- （4）2020 年影院暂停营业 180 天以上，全年票房收入不可避免的受到影响有所下降，但基本都已恢复营业；

综上，2020年在新冠疫情导致影院暂停营业及恢复营业后仍需控制上座率的大背景下，江苏金融出台了系列展期政策，对租金支付时间及金额作出相应调整，与终端影院用户共克时艰。公司也在影院客户复工复产前，主动联系客户对放映设备进行检查保养，保障其顺利复工。

2020年末租金尚未支付完毕的96家终端影院用户，截至2021年2月28日，发生实质性违约1家（七彩贝），有8家终端影院用户已经支付完毕了全部应付租金，20家终端影院用户未申请展期正常还款中，21家终端影院用户按照与江苏金融协商确定一次展期方案正常还款，40家终端影院用户按照与江苏金融协商确定二次展期方案正常还款。剩余6家终端影院用户与江苏金融协商确定了二次展期方案，但2021年部分到期应付租金因临时资金周转等暂时性原因未全额支付（到期应付未付租金合计120.79万元），经与江苏金融协商延期支付（截至说明书签署日，其中1家已支付滞后租金，3家已签订延期协议，剩余2家发行人取得了江苏金融的邮件确认给予终端影院客户付款时间宽限，仍在正常营业中。2家宽限客户仍处于逾期状态的金额为3.81万元）。上述6家2021年部分到期应付租金未支付的终端影院用户，均已于2020年三季度复映，2020年票房收入合计809.20万元。截至本反馈回复签署日，尚未触发发行人回购义务。

2、欧力士

在与欧力士合作项下，发行人签有租赁买回协议的南京圣谛影视文化传媒有限公司（以下简称“南京圣谛”）项目融资租赁合同履行良好，截至本回复出具日，南京圣谛融资租赁合同履行良好，未发生需要发行人承担买回义务的情形。

3、终端客户面临经营风险对租赁公司回款影响

（1）一般经营风险影响

随着国内人均生活水平的提高，消费总额的上升，电影是人民精神文明追求重要依托，根据国家电影局统计数据，2019年全国电影总票房642.66亿元，同比增长5.4%，其中院线影院票房641.23亿元，同比增长34.13亿元，增幅5.62%。国产影片票房410.72亿元，在总票房中占比63.91%，同比增长34.72亿元，增幅9.23%。2020年在新冠疫情导致影院暂停营业持续180天以上，且恢复营业后

仍需控制上座率的大背景下，全年电影总票房 204.17 亿元，其中国产电影票房 170.93 亿元，占总票房的 83.72%。

随着 3D、4D 技术的应用，电影拍摄技术和播放技术的不断升级，观众对观影体验的需求不断提高，部分高投入大制作的院线电影必须在影院观影才能获得最佳观影体验。而选择在线上发布的网络电影与院线电影相比呈现小而精的特点，因其观看时间和花费成本均低于院线电影，更多地是能够满足观众利用碎片时间拆解观看的需求，与院线电影一般呈互补关系。网络电影及院线电影从投资投入、制作周期、题材选择、目标观众、电影审查制度等各个方面都泾渭分明。疫情期间个别影片从院线电影转而在线上发布是在特殊时期电影制作、发行方的商业选择，并未形成行业发展趋势。

报告期内，融资租赁模式下的影院客户总体经营情况良好，未因其经营风险导致公司产生损失。

（2）新冠疫情对于影院回款影响

A、融资租赁公司出台了相应的延期政策

2020 年初，受新冠疫情影响，全国影院自 2020 年 1 月下旬起停业。2020 年 3 月 27 日国家电影局紧急通知，所有影院暂不复业，已复业的立即暂停营业，具体复业时间需等待国家电影局通知。在此背景下，江苏金融也出台了系列展期政策，对租金支付时间及金额作出相应调整。在与江苏金融合作项下，截至 2021 年 2 月 28 日，发生实质性违约 1 家（详细情况参见本题“（八）/2、发行人在收入确认期内对各类回购义务的风险识别情况、对租赁公司行使回售权经济动因的评估情况”），有 8 家终端影院用户已经支付完毕了全部应付租金，20 家终端影院用户未申请展期正常还款中，21 家终端影院用户按照与江苏金融协商确定一次展期方案正常还款，40 家终端影院用户按照与江苏金融协商确定二次展期方案正常还款。剩余 6 家终端影院用户与江苏金融协商确定了二次展期方案，但 2021 年部分到期应付租金因临时资金周转等暂时性原因未全额支付（到期应付未付租金合计 120.79 万元），经与江苏金融协商延期支付（截至说明书签署日，其中 1 家已支付滞后租金，3 家已签订延期协议，剩余 2 家发行人取得了江苏金融的邮件确认给予终端影院客户付款时间宽限，仍在正常营业中。2 家宽限客户

仍处于逾期状态的金额为 3.81 万元)。上述 6 家 2021 年部分到期应付租金未支付的终端影院用户,均已于 2020 年三季度复映,2020 年票房收入合计 809.20 万元。

截至本回复出具日,融资租赁公司未发生需要发行人承担回购义务的情形。

B、国家持续出台支持影院的政策

在新冠疫情影响下,虽然 2020 年上半年全国影院暂停营业,但是各政府部门从各个维度落实解决影院难题,疏导影院行业的经营风险。

2020 年 4 月 29 日,国家电影局召开电影系统应对疫情工作视频会议,会议指出,我国电影发展长期向好的条件和环境没有改变,电影渡过难关有很多得天独厚的有利条件。从经济环境看,我国经济长期向好的基本面和内在向好趋势没有改变,电影产业迅速恢复提升具有坚实基础。从电影自身看,我国银幕数全球第一、票房全球第二、产量全球前三,电影产业根基雄厚。从国际历史经验看,电影具有独特的光影体验和社交属性,“口红效应”突出,有明显的逆经济周期特征。中国电影仍然处在黄金发展期,投资不会离场,人才不会离场,观众不会离场。

同时,本次视频会议还释放了电影行业复工复产积极信号,此后多部门密集发布利好影院政策。5 月 8 日,国务院发布指导意见,采取预约、限流等方式开放影剧院、游艺厅等密闭式娱乐休闲场所。5 月 12 日,国家电影专项资金管理委员会办公室发布《关于做好电影专资贴息支持影院应对疫情有关工作的通知》,通知指出由中央级电影专资与省级电影专资共同提供贴息资金,主要针对受疫情影响严重、资金保障能力较弱的中小影院,为其贷款保持影院稳定发展提供贴息支持。5 月 13 日,财政部及税务总局联合发布《关于电影等行业税费支持政策的公告》,在 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间,免征文化事业建设费、对纳税人提供电影放映服务取得的收入免征增值税。对电影制作、发行和放映等企业(不包括通过互联网、电信网、广播电视网等信息网络传播电影的企业)2020 年度发生的亏损,最长结转年限由 5 年延长至 8 年。同日,财政部及国家电影局联合发布《关于暂免征收国家电影事业发展专项资金政策公告》,为支持电影行

业发展，湖北省自 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，其他省、自治区、直辖市自 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 31 日免征国家电影事业发展专项资金。

7 月 16 日，国家电影局发布关于在疫情防控常态化条件下有序推进电影院恢复开放的通知，低风险地区在电影院各项防控措施有效落实到位的前提下，可于 7 月 20 日有序恢复开放营业。中高风险地区暂不开放营业。截至 8 月 9 日，全国影院复工率已超 7 成，8 月 12 日文旅部市场管理司印发《剧院等演出场所恢复开放疫情防控措施指南》（第三版），将演出场所观众人数从原来的不得超过剧院座位数的 30%提高到 50%。9 月 15 日中国电影发行放映协会发布《电影放映场所恢复开放疫情防控指南》（第三版），自 9 月 25 日起电影放映场所的上座率上限将进一步放宽到 75%。2021 年春节档，在毫不松懈地做好影院疫情防控工作的同时，电影票房刷新春节档全国电影票房记录，同时创造了全球单一市场单日票房、全球单一市场周末票房等多项世界纪录。

综上所述，虽然 2020 年上半年全国影院暂停营业，但是各政府部门从各个维度落实解决影院难题，疏导影院行业的经营风险。随着疫情形势的变化及影院复工复产进程，也不排除江苏金融会继续推出展期政策，与终端影院用户共克时艰。截至本回复出具日，融资租赁公司的租金回款有序可控，未发生需要发行人承担回购义务的情形。

C、对公司影院业务融资租赁模式回购风险总体分析

a、融资租赁公司售前信用审查措施、售后密钥管理措施双管齐下，行之有效

融资租赁模式下发行人及融资租赁公司均会在售前对终端影院客户进行信用审查，同时终端影院用户对融资租赁公司的租金支付均被设定担保，担保人一般为终端影院用户的投资人、该投资人投资的其他公司或影院等。资信审查及第三方担保可以将终端影院用户的信用风险控制一定的较低水平之内，客户无力支付融资租赁款而触发回购的可能性有效降低。

同时，发行人协助融资租赁公司对尚在支付租金的终端影院客户放映机进行密钥管理，若影院客户未能按时还款，则自其逾期支付租金当日起放映机即被锁定无法正常使用。若终端影院用户因资金到账时差或临时资金周转等暂时性因素，

未能按期足额支付租金，在双方达成部分支付或延期支付之合意后，发行人将根据融资租赁公司的指示，向终端影院用户发放短期密钥（报告期后个别影院未能足额支付到期应付租金，但仍能获得短期密钥继续经营即为该等情形）。为保证其正常放映，一般终端影院用户会按期足额支付租金，终端影院客户并无主观违约意愿。

上述融资租赁公司的售前信用审查措施、售后密钥管理措施双管齐下，将终端影院客户长期逾期支付租金的风险控制在较低的水平之内。

b、历史数据证实回购实际发生的可能性较低

截至报告期期末，在与融资租赁公司合作项下发行人共为 184 家终端影院客户提供了影院视觉的解决方案。报告期内，即使发生新冠疫情如此重大的系统性风险，江苏金融仍然和绝大多数影院达成了展期协议，融资租赁公司的租金回款仍然有序可控，未发生需要发行人承担回购义务的情形。

在江苏金融合作项下，发生实质性违约的濮阳市七彩贝文化传媒有限公司（以下简称“七彩贝”）系因所在物业存在消防隐患，于 2018 年第二季度停业，并自 2018 年 9 月起未再支付到期应付租金。经民事诉讼江苏金融已胜诉并进入执行阶段，但江苏金融仍在与七彩贝及其保证人沟通，尚未要求发行人承担回购责任。导致七彩贝实质性违约的系外部事由（物业消防隐患）造成其无法开业经营，且在短期内无法预见该事由可能被解决，存在一定的特殊性。在一般情况下，影院客户为保证其正常资金周转，首先需要保障影院的正常经营，因此在密钥管理措施之下终端影院用户会首先安排资金支付租金。

c、终端影院数量多、地区分散，有分散风险作用，即使个别项目触发回购义务，发生的时点和具体情况也存在差异，具有离散型，公司有充足的时间采取应对措施

发行人影院项目的融资租赁期限为一年至三年，每年公司都会执行一定数量的融资租赁模式影院项目，也会有一定数量存续项目支付完全部租金，发行人影院业务向融资租赁公司销售的终端影院客户应付租金余额将滚动变化。融资租赁模式下的终端影院地区分布较广，数量较多，起到了很好的风险分散作用。

同时，若终端影院用户因资金到账时差或临时资金周转等暂时性因素，未能按期足额支付租金，发行人会协助融资租赁公司联系终端影院用户催收租金，并密切关注终端影院用户与融资租赁公司的协商情况，同时将该客户纳入重点票房检测对象。若双方达成部分支付或延期支付之合意，发行人将根据融资租赁公司的指示，向终端影院用户发放短期密钥。如宽限期到期仍不能按时支付款项，发行人的信审部门会通知销售进行实地走访，融资租赁公司会采取电话沟通、实地回访、发送律师函、提起民事诉讼等催收方式，向终端影院用户及其连带责任保证人追索租金及其他应收款项。在上述方式预计无法收回租金及其他应收款项时，融资租赁公司行使其回售权。上述从友好协商到司法程序追偿再到发行人回购的过程历时较长，公司有充足的应对准备时间。

综上，在极端情况下，即使个别项目触发回购义务，发生的时点和具体情况也会存在差异，具有离散型，公司有充足的时间采取应对措施。

d、发行人具备回购设备二次销售的畅通渠道，若发生回购，会对发行人造成短期资金压力，但不会影响公司持续经营

江苏金融合作项下在 2020 年 12 月 31 日尚在支付租金的 96 家终端影院用户，扣除风险金后，应付江苏金融租金总额为 11,240.31 万元。截至本说明书签署日，期后到期应付租金（指 2021 年 2 月租金）因临时资金周转等暂时性原因未全额支付的影院，若长期逾期且江苏金融要求发行人承担回购义务的情况下，发行人的回购金额 104.46 万元，发行人 2020 年末非受限货币资金为 8,163.85 万元，期后未正常支付租金金额占非受限货币资金的比例分别为 1.28%。

发行人报告期各期影院视觉解决方案业务收入为 20,403.06 万元、19,839.74 万元和 16,308.80 万元。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人在执行影院类视觉系统解决方案合同合计 2,406.71 万元，2021 年 1-3 月新签影院类视觉系统解决方案合同合计 2,300.83 万元，洽谈中并预计在 2021 年 5 月 31 日前签订的合同合计 3,511.15 万元。根据发行人历年影院视觉解决方案业务规模及期后在收订单情况，发行人具备二次销售的畅通渠道。如果发生设备回购，可能会对公司资金造成短期压力，但发行人可以通过缩减采购规模，推销二手特价设备等营销手段消化库存。

（十三）报告期各期融资租赁合作模式收入确认金额、回款情况及应收款项情况，资产减值计提是否充分，减值风险依据是否充分考虑终端客户对租赁公司的付款风险

报告期各期融资租赁合作模式收入确认金额、回款情况、应收款项及相关坏账准备计提情况如下：

单位：元

报告期	客户名称	当期收入金额	当期回款金额	期末应收账款余额	坏账准备
2018 年度	江苏金融	75,214,249.92	91,880,047.20	2,860,000.00	143,000.00
合计		75,214,249.92	91,880,047.20	2,860,000.00	143,000.00
2019 年度	江苏金融	93,424,470.53	140,411,726.00	-	-
	欧力士	9,654,509.63	10,319,196.00	590,400.00	28,457.28
合计		103,078,980.16	150,730,922.00	590,400.00	28,457.28
2020 年度	江苏金融	49,325,205.64	16,647,594.00	6,815,297.00	335,312.61
	欧力士	3,569,311.52	1,764,900.00	2,858,822.00	140,654.04
	重庆美技	3,274,778.74	注	-	-
合计		56,169,295.90	18,412,494.00	9,674,119.00	475,966.65

注 1：重庆美技收入对应收款已于 2019 年预收。

注 2：江苏金融 2020 年回款金额低于收入的原因系 2019 年末预收江苏金融 28,521,762.53 元，于 2020 年结转收入。

融资租赁合作模式下，融资租赁公司回款情况较好，各报告期末应收账款余额较小。

对收入确认期内江苏金融合作项下开展的影院视觉解决方案业务，公司按照执行的每一笔融资租赁合同支付融资金额 2% 的保证金。截至 2020 年末，公司支付给江苏金融的保证金金额为 543.77 万元，就该项保证金计提坏账准备余额为 63.29 万元。具体要求详见本题“（八）/3、会计处理”之回复，相关会计处理已考虑了终端客户对租赁公司的付款风险。

（十四）请发行人详细说明融资租赁合作模式涉及的会计政策、会计判断及会计估计，并在公开发行说明书相应章节披露

公司融资租赁合作模式下收入、发出商品、应收账款、预计负债等会计政策及会计估计与其他类型业务涉及的相关相关会计政策、会计判断及会计估计一致，

并已在公开发行说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”中披露。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查了发行人、融资租赁公司、终端影院用户及其保证人之间签署的《合作协议》、《最高额保证合同》、《设备采购合同》或《买卖合同》、《购买合同》《融资租赁合同》、《保证合同》、《回购合同》或《租赁买回协议》等；

2、查询了融资租赁合作模式下，终端影院用户的企业信用报告，核查终端影院用户经营是否异常；

3、核查了攀枝花新影烨影城管理有限公司项目《解除合同及回购协议》，回购设备入库单，相关记账凭证，二次销售合同等；

4、核查了除重庆美技外，融资租赁公司合同租金计划实收信息，电子对账单等；

5、核查了除昆明海上明珠影城有限公司外，终端影院用户及其担保方基本情况，资信审查材料等；

6、查询了影院业务可比公司公开信息；

7、通过猫眼平台，核查了融资租赁合作模式下，终端影院用户单影院银幕数、报告期票房收入、观影人次等信息；

8、核查了江苏金融与终端影院用户就展期方案签订的融资租赁合同《变更协议书》，七彩贝与江苏金融一审民事判决书；

9、对中关村租赁、江苏金融、欧力士进行了现场走访，并访谈了相关业务负责人。

（二）核查意见

1、除影院视觉系统解决方案业务外，发行人其他销售业务领域不存在融资租赁合作模式。

2、报告期内，公司融资租赁合作模式下的影院视觉系统解决方案业务的销售收入确认时点为影院视觉系统解决方案交付安装完成并经客户验收合格后确认收入。收入确认依据是终端影院客户出具的验收报告。公司融资租赁合作模式下的影院视觉系统解决方案业务收入确认符合会计准则，谨慎合理，新收入准则实施不会对发行人的收入确认造成实质性影响。

3、根据买卖合同、融资租赁合同等约定，融资租赁合作模式下影院视觉系统解决方案控制权自发行人交付给终端影院用户，且终端影院用户验收合格后由发行人转移给融资租赁公司。在放映机设备后续使用过程中的密钥管理，是融资租赁公司管理租赁物并约束终端影院用户及时支付到期应付租金的一种方式，发行人仅以自身专业能力提供了该项协助，不存在发行人对产品的继续控制情况。

4、报告期内发行人对江苏金融、欧力士的回购义务期限与终端用户产品租赁期限相匹配。

5、发行人履行回购义务时的回购价款一般低于产品原售价；账面价值即为回购设备按回购价格计算的入账价值；考虑到设备折旧速度慢于租金回收速度及设备较高的成新率，二手交易价格一般也会高于回购价格。

6、发行人在合同订立日、收入确认期内对各类回购义务进行了必要的风险识别，根据对融资租赁公司行使回售权评估情况对回购义务进行了必要的会计处理。

7、重庆美技融资租赁有限公司系终端影院用户昆明海上明珠影城有限公司根据其资金使用计划，自行联系确定的融资租赁公司。发行人对其应付重庆美技租金不承担担保或回购责任，因此发行人不掌握昆明海上明珠影城有限公司对重庆美技融资租赁有限公司的付款被设定担保的情况。本次交易已于2020年1月15日经昆明海上明珠影城有限公司验收合格，截至2020年12月31日，发行人已经全额收到设备销售款项，本次交易已经履行完毕。

除重庆美技外，报告期内终端影院用户对融资租赁公司的付款均被设定担保，发行人已补充披露各担保方的情况，不存在发行人为终端用户付款直接或间接担保的情形。

8、发行人的影院视觉解决方案业务部分采用融资租赁合作模式符合行业惯例。

9、融资租赁合作模式下，均由发行人直接开发终端影院用户，并需要通过发行人与融资租赁公司的资信审查，发行人在融资租赁合作模式下的终端用户并非本行业或本地区内规模较小、经营风险较高的企业。

10、除了上述个别影院外，在与江苏金融合作项下，终端影院用户在 2018 年至 2019 年度经营情况均良好，消费人数、消费金额不存在下滑。2020 年，受新冠疫情影响，终端影院用户自 2020 年 1 月下旬起暂停营业。7 月 16 日，国家电影局发布关于在疫情防控常态化条件下有序推进电影院恢复开放的通知，低风险地区在电影院可于 7 月 20 日有序恢复开放营业。

近年来，我国院线影院票房收入，特别是国产影片票房逐年上升，虽然 2020 年上半年全国影院暂停营业，但是各政府部门从各个维度落实解决影院难题，疏导影院行业的经营风险。2020 年在新冠疫情导致影院暂停营业及恢复营业后仍需控制上座率的大背景下，江苏金融出台了系列展期政策，对租金支付时间及金额作出相应调整，与终端影院用户共克时艰。在与江苏金融合作项下，2020 年末租金尚未支付完毕的 96 家终端影院用户，截至 2021 年 2 月 28 日，发生实质性违约 1 家，有 8 家终端影院用户已经支付完毕了全部应付租金，20 家终端影院用户未申请展期正常还款中，21 家终端影院用户按照与江苏金融协商确定一次展期方案正常还款，40 家终端影院用户按照与江苏金融协商确定二次展期方案正常还款。剩余 6 家终端影院用户与江苏金融协商确定了二次展期方案，但 2021 年部分到期应付租金因临时资金周转等暂时性原因未全额支付（到期应付未付租金合计 120.79 万元），经与江苏金融协商延期支付。截至本回复出具日，融资租赁公司的租金回款仍然有序可控，未发生需要发行人承担回购义务的情形。

11、融资租赁合作模式下，融资租赁公司回款情况较好，各报告期末应收账款月较小。在期末评估其他应收款中支付给江苏金融的保证金信用损失风险时，充分考虑了终端客户对租赁公司的付款风险，计提的减值准备充分。

12、发行人的影院视觉解决方案业务部分采用向融资租赁公司销售，并在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是行业通行模式。影院项目的融资租赁期

限为一年至三年，每年公司都会执行一定数量的融资租赁模式影院项目，也会有一定数量存续项目支付完全部租金，发行人影院业务向融资租赁公司销售的终端影院客户应付租金余额将滚动变化。但是鉴于①融资租赁公司售前信用审查措施、售后密钥管理措施起到了有效降低客户无力支付租金而触发回购的风险，终端影院客户并无主观违约意愿；②历史数据证实回购实际发生的可能性较低；③终端影院数量多、地区分散，有分散风险作用，即使个别项目触发回购义务，发生的时点和具体情况也存在差异，具有离散型，公司有充足的时间采取应对措施④发行人具备回购设备二次销售的畅通渠道，若发生回购，会对发行人造成短期资金压力，但不会影响公司持续经营。

保荐机构和会计师认为，如发生影院客户实质性违约引发发行人设备回购，回购发生的金额是有限的，发生的时间也会是离散的。极端情况下，发生大规模设备回购，会对公司资金造成短期压力，但公司可以通过缩减采购规模，推销二手特价设备等营销手段消化回购设备库存。截至说明书签署日，融资租赁公司的租金回款仍然有序可控，未发生需要发行人承担回购义务的情形。发行人在融资租赁业务中承担回购义务不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

问题 27.关于其他收入确认及核查情况

申报材料显示，发行人报告期内存在商用显示产品经销业务，同时存在前五大客户集中度低，合同收入可能分散的情况。同时发行人进行了会计差错更正，涉及报告期内利润等关键数据的调整。

请发行人：（1）详细说明报告期各期，视觉系统解决方案业务下，各细分业务的前五大客户及对应合同情况。（2）报告期各期所有合同的收入区间分布情况，是否存在下游客户分散、单个订单金额较小的经营特征。（3）报告期内发行人是否存在工程施工业务，是否存在业务或收入确认跨期情形，是否存在使用完工百分比法确认收入的情形；如有请详细分析说明相应的会计政策、会计判断及估计以及相应的收入确认情况。（4）结合各期合同获取及完成情况，说明发行人报告期内企业展示及数字展馆业务、金融业务收入金额大幅波动或上升的原因。（5）结合具体合同金额及成本定量分析说明报告期内发行人金融、

教育业务毛利率较高且持续大幅上升的原因及合理性。（6）说明并披露报告期各期经销业务的前十大客户情况、产品销售种类及金额，产品是否最终实现销售情况。（7）量化分析发行人报告期内营业利润、净利润存在较大波动，且变化趋势与收入存在差异的原因及合理性。（8）结合发行人会计差错更正以及重要会计政策、会计估计对报告期损益类科目的具体影响，说明发行人是否存在操纵会计政策或会计估计的情形，是否存在可能不符合发行人选定的精选层进入标准的情形。（9）结合主要产品营业收入量价分析，说明主要产品销量、单价、收入等变化与同行业可比公司是否存在重大差异，收入增长是否具有可持续性。（10）发行人销售区域集中于华东和华北地区，两个地区的收入占比合计接近 70%，请结合行业竞争状况、发行人市场地位等，说明发行人销售集中的合理性，是否存在市场拓展的障碍。（11）按业务类型分别说明各项业务收入季节性波动的情况及合理性。

请保荐机构、申报会计师说明对上述问题的核查方法、审计程序及核查结论，详细说明报告期各期对发行人收入核查比例、收入确认真实性、会计差错更正的准确性、会计政策、会计估计合理性的核查过程，并发表核查意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）详细说明报告期各期，视觉系统解决方案业务下，各细分业务的前五大客户及对应合同情况

报告期各期，公司视觉系统解决方案业务下，各细分业务的前五大客户及对应合同情况如下表：

单位：元

业务类别	序号	客户名称	收入（不含税）	主要对应合同	合同金额（含税）	毛利率
2020 年度						
影院	1	江苏金融	49,325,205.64	广州湘玲时代文化传媒项目	7,810,988.00	**%
				艾尚乐汀艺术影城项目	3,832,319.00	**%
				泸州市嘉泰影业项目	3,761,774.00	**%
				尉氏县建兴大地影院项目	3,672,521.00	**%
				中影星海南方影城项目	3,249,850.00	**%
	2	上海星彦	12,793,008.81	中影数字影城项目	2,430,000.00	**%
				宜春上影影城项目	1,845,000.00	**%
				广西藤县嘉博影城项目	1,380,000.00	**%
				连云港智慧湾影城项目	1,325,000.00	**%
				河源丽日中心城影城项目	1,200,000.00	**%
	3	北京时代联合智慧科技有限公司	5,438,053.11	钻石影院奥莱店影院项目	3,151,000.00	**%
				钻石影城中街店影院项目	1,820,000.00	**%
				钻石影院铁西店影院项目	1,224,000.00	**%
	4	成都新寰影院管理有限公司 ^{注1}	5,153,097.29	新幕影城（成都花样年店）项目	4,638,000.00	**%
				新幕影城（成都花样年店）项目	1,257,000.00	**%
	5	武汉星汇半岛同学广场影院有限公司	3,886,725.68	半岛同学广场影院项目	4,392,000.00	**%
企业展示与数字展馆	1	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	10,435,000.01	高速磁浮调式线中心控制显示系统项目	5,311,000.00	**%
				数据中心机房展厅 LED 显示屏项目	5,039,800.05	**%

业务类别	序号	客户名称	收入（不含税）	主要对应合同	合同金额（含税）	毛利率
				多媒体显示屏系统维保服务项目 ^{注2}	843,760.00	**%
				公司招标评标室设施完善项目	305,100.00	**%
				办公电子设备投影机项目	175,500.01	**%
	2	中国证券登记结算有限责任公司	9,746,328.05	投资者保护宣传电子屏项目	10,922,212.39	**%
	3	北京北电科林电子有限公司	5,632,521.46	某部队实验室环境改造建设项目	2,804,115.00	**%
				某部队控制中心项目	2,710,000.00	**%
				软件测评中心实验室环境改造项目	836,096.90	**%
	4	中铁十五局集团有限公司	4,561,602.77	宿州阿里食堂智能化项目	5,154,611.11	**%
	5	微展世（北京）数字科技有限公司	4,559,620.04	腾讯工业互联网粤港澳大湾区基地展厅项目	3,630,884.00	**%
				腾讯工业互联网重庆基地展厅项目	1,511,581.12	**%
金融	1	中国建设银行股份有限公司	6,876,022.04	-	7,785,018.61	**%
		(1) 中国建设银行股份有限公司湖北省分行	3,036,192.94	省分行数字化展厅改造项目	1,370,000.00	**%
				省分行无纸化智能会议室改造项目	1,099,000.00	**%
				中国建设银行江岸支行六楼会议室 LED 显示屏设备采购项目	525,000.00	**%
				省分行 5 楼多功能厅 LED 显示屏设备采购项目	331,520.00	**%
				省分行数字化展厅改造项目	114,398.00	**%
		(2) 中国建设银行股份有限公司重庆市分行	1,848,857.85	建行市分行 6 楼音视频设备升级改造项目	1,836,200.00	**%
				分行六楼会议室 LED 会标屏项目	145,000.00	**%
				建行市分行 6 楼音视频设备升级改造项目	69,840.00	**%
				建行市分行 6 楼音视频设备升级改造项目	34,830.00	**%

业务类别	序号	客户名称	收入（不含税）	主要对应合同	合同金额（含税）	毛利率
		(3) 中国建设银行股份有限公司 ^{注3}	1,690,022.83	北京生产园区体育设施配套弱电工程改造项目	1,639,800.00	**%
				建行稻香湖生产园区明厨亮灶	270,338.88	**%
		(4) 中国建设银行股份有限公司安徽省分行	230,151.96	可移动视频、企业文化馆 VR 展厅采购等项目	260,071.72	**%
		(5) 中国建设银行股份有限公司山西省分行	70,796.46	山西省分行项目	80,000.00	**%
	2	苏州金螳螂文化发展股份有限公司	1,663,898.64	中国建设银行展示中心（武汉生产园区）多媒体展示工程项目	1,080,205.40	**%
				中国建设银行展示中心（武汉生产园区）多媒体展示工程项目	800,000.00	**%
	3	浪潮金融信息技术有限公司	1,590,152.57	中信大厦屏幕集中管控系统项目	1,750,000.00	**%
	4	北京银行股份有限公司	1,283,982.33	城市副中心分行项目	880,000.00	**%
				智能会议大屏采购项目	554,500.01	**%
				中关村分行智能会议大屏设备采购	16,400.00	**%
	5	临沂市兰山区银通智能机器人商行	779,115.06	山东沂水农村商业银行项目 ^{注3}	880,400.02	**%
教育	1	中移（成都）信息通信科技有限公司 ^{注5}	4,861,231.32	和田、喀什、克州 5GVR 智慧教室标准版服务项目	1,717,047.36	**%
				成都 5GVR 智慧教室标准版服务项目	1,274,713.60	**%
				重庆 5GVR 智慧教室标准版服务项目	1,147,242.24	**%
				喀什 5GVR 智慧教室标准版服务项目	492,382.72	**%
				克州 5GVR 智慧教室标准版服务项目	475,422.72	**%
	2	南昌菱形信息技术有限公司 ^{注5}	3,116,991.14	江西省都昌县模数创客教室项目	1,424,500.00	**%
				江西省都昌县 15 间 VR 教室项目	1,350,000.00	**%
				黔南州 VR 超感教室项目	319,000.00	**%
				贵州黔南州 VR 文旅项目	198,100.00	**%

业务类别	序号	客户名称	收入（不含税）	主要对应合同	合同金额（含税）	毛利率
				贵州黔南州 VR 文旅项目	120,000.00	**%
	3	北京航空航天大学	2,154,755.88	计算机学院 5+1 面 CAVE 系统采购项目	2,495,000.00	**%
				多媒体播控盒	4,400.00	**%
	4	宁夏歌贝科技有限公司 ^{注5}	1,779,734.50	宁夏石嘴山市、固原市、中卫市和吴忠市 VR 超感教室	1,200,000.00	**%
				红寺堡四小 VR 超感教室	230,000.00	**%
				泾源一小 VR 超感教室	218,300.00	**%
				城关一小 VR 超感教室	197,000.00	**%
				VR 教室管理系统	126,800.00	**%
	5	成都叮当未来科技有限公司 ^{注5}	1,491,238.97	四川外国语大学、西南科技大学、西南民族大学、重庆师范大学等党建平台 V3.0	1,000,000.00	**%
				VR 超感学习角系统	350,000.00	**%
				武汉商学院、重庆邮电大学学习角	236,100.00	**%
				甘肃中医药大学拼接架采购	38,000.00	**%
				兰州大学学习角	35,000.00	**%

注 1：成都新寰影院管理有限公司系发行人招投标取得影院视觉解决方案客户，本次销售的影院视觉解决方案中包含公司自有软件并可以单独报价，且客户控股股东浙江新幕影院经营管理有限公司旗下有多家影院，对项目质量和验收要求均较高，发行人考虑项目难度的情况，确定了较高利润率；

注 2：中车多媒体显示屏系统维保服务项目系单独签订的发行人为前期项目提供配件更换、设备故障处理及软件升级，该合同服务期限为 2019 年 12 月 25 日至 2020 年 12 月 24 日，相关成本为所更换的硬件成本，由于在本次服务期间需要出现故障需要更换的硬件较少，因此毛利率较高；一般

注 3：金融行业客户是公司重点发展的客户群，复购率较高，中国建设银行自 2017 年起成为公司客户，每年均有项目签约完成实现收入，且北京生产园区体育设施配套弱电工程改造项目及建行稻香湖生产园区明厨亮灶以硬件设备为主，项目难度低，工期短，因此公司在项目毛利率要求上予以放宽。

注 4：山东沂水农村商业银行显示项目主要销售内容为幻境软件及配套显示设备，软件销售占比较高，因此毛利率较高。通过临沂市兰山区机器人商行销售主要是因为该商行以商用机器人代理销售为特色，在临沂当地服务多个银行、法院、酒店客户，具有当地银行客户渠道资源。同时考

考虑到当地公司服务响应速度快，且有成本优势，最终用户山东沂水农村商业银行要求项目单位有本地化服务能力。临沂市兰山区机器人商行通过招投标成为山东沂水农村商业银行 5G 智慧银行建设软硬件采购项目指定供应商，因此发行人与该公司签订合作合同。

注 5：中移（成都）信息通信科技有限公司、南昌菱形信息技术有限公司、宁夏歌贝科技有限公司、成都叮当未来科技有限公司等公司取得最终用户各学校的 VR 教室、学习角等项目后向本公司采购教育整体解决方案，因此上述公司虽自身主业非教育，但发行人按照销售业务实质将其归为教育类客户，公司以自身 VR 产品、课程等核心产品与其渠道资源优势互补，在外省市拓展项目。

注 6：上表中单个客户合同数量在 5 个以上的，列示前 5 个主要合同

业务类别	序号	客户名称	收入（不含税）	主要对应合同	合同金额（含税）	毛利率
2019 年度						
影院	1	江苏金融	93,424,470.53	武汉佰港城影视文化发展有限公司影院项目	7,518,980.00	***%
				武汉浩瀚星河电影管理有限公司影院项目	5,400,000.00	***%
				河南深影橙天文化传媒有限公司影院项目	4,925,351.00	***%
				深圳市传奇东岭电影院有限公司影院项目	4,825,150.00	***%
				阳江市阳东区众衡影视管理有限公司项目	4,823,346.00	***%
	2	广州腾影	12,044,814.10	阳春影城项目	2,365,600.00	***%
				华夏太古项目	1,943,000.00	***%
				南宁嘉博影城项目	1,590,000.00	***%
				友谊广场项目	1,543,200.00	***%
				厦门德金影城项目	1,476,000.00	***%
	3	上海星彦	11,269,457.32	鄂州缔壹影城项目	2,458,000.00	***%
				杭州空港新天地项目	2,290,000.00	***%
				上海光明国际影城项目	2,137,848.00	***%
				郑州正商博雅广场项目	1,545,000.00	***%
				浙江余姚嘉悦广场影院项目	985,632.00	***%

	4	欧力士	9,654,509.63	荣成市德信影院有限公司影城项目	4,138,100.00	***%
				达州乐影巨幕影业有限公司影城项目	3,972,296.00	***%
				上海德信盛宏电影院有限公司影城项目	1,440,000.00	***%
				南京圣谛影视文化传媒有限公司影城项目	1,359,200.00	***%
	5	万翔影院管理（天津）有限公司	5,788,987.86	天津天津城影院项目	6,411,969.00	***%
				天津天津城项目 ^{注1}	125,000.00	***%
企业展示 与数字展 馆	1	安徽电信规划设计有限责任公司	16,430,121.95	宿州市高新区云计算中心展厅项目	18,500,000.00	***%
	2	国家高速列车青岛技术创新中心	7,861,364.38	多学科仿真与健康管理显示项目	5,400,000.00	***%
				仿真模拟展示系统项目	3,590,000.00	***%
	3	中国电信集团系统集成有限责任公司	6,809,235.25	北京新机场旅客服务信息显示设备采购安装项目	7,598,550.00	***%
				北京新机场旅客服务信息显示设备采购安装项目	292,400.00	***%
	4	沈阳东信友联科技有限公司	6,267,875.91	国投上海办公楼信息系统工程项目	7,082,700.00	***%
	5	杰希爱（北京）投资有限公司	6,250,208.71	生物质电厂数据存储及运营展示中心项目	5,000,000.00	***%
				生物质电厂应急指挥网络一体化项目	1,550,000.00	***%
				生物质电企业运营监控中心项目	450,000.00	***%
金融	1	苏州金螳螂文化发展股份有限公司	7,340,522.57	中国建设银行展示中心(武汉生产园区)多媒体展示工程项目-1	5,876,318.00	***%
				中国建设银行展示中心(武汉生产园区)多媒体展示工程项目-2	1,326,797.80	***%
				中国建设银行展示中心(武汉生产园区)多媒体展示工程项目-3	1,024,048.80	***%
	2	中国建设银行股份有限公司	9,974,702.68		11,547,119.00	***%
		(1) 中国建设银行股份有限公司安徽省分行	5,857,586.11	中国建设银行芜湖市分行营业办公楼安防及智能化项目	5,084,205.00	***%
				安徽医科大学“银校通”项目	960,000.00	***%

				芜湖百悦物业管理有限公司百悦城智慧社区项目	384,240.00	***0%
				合肥城区和固镇县支行可移动视频会议系统项目	226,650.00	***0%
				中国建设银行安徽省分行项目	12,700.00	***0%
		(2) 中国建设银行股份有限公司湖北省分行	2,887,531.01	省分行 5 楼多功能厅局部改造项目	2,554,400.00	***0%
				中国建设银行武汉生产园区 VR 虚拟现实设备及相关内容制作项目	699,490.00	***0%
				省分行 5 楼多功能厅局部改造项目	9,020.00	***0%
		(3) 中国建设银行股份有限公司重庆市分行	557,959.48	重庆市分行视觉系统解决方案项目	647,233.00	***0%
		(4) 中国建设银行股份有限公司吉林省分行	365,486.31	创新马拉松多媒体设备采购等项目	413,000.00	***0%
		(5) 中国建设银行股份有限公司陕西省分行	234,070.80	金融科技展厅显示系统项目	264,500.00	***0%
	3	北京中科金财科技股份有限公司	3,383,098.09	国开行史馆欢迎墙升级改造项目	3,822,900.80	***0%
	4	联通（黑龙江）产业互联网有限公司	1,172,587.39	黑龙江省建设银行科技展厅项目	1,321,920.00	***0%
	5	江苏高伟达信息技术有限公司	1,164,792.92	江苏建行金融科技展厅项目	1,316,216.00	***0%
教育	1	北京市海淀区中关村第三小学	4,606,131.86	中关村三小虚拟现实 VR 教学系统软件开发项目	3,690,000.00	***0%
				北京市海淀区中关村三小幼儿园安防系统建设项目	888,429.00	***0%
				北京市海淀区中关村第三小学 BJB-显示设备项目	110,000.00	***0%
				北京市海淀区中关村第三小学 BJB 触控一体机项目	33,000.00	***0%
	2	北京联合大学	2,181,415.91	北京联合大学城市服务大数据平台补充建设（智慧交通）项目	2,465,000.00	***0%
	3	北大附中香山学校	1,546,017.71	北大附中香山学校触控一体机项目（电容 86 英寸）	1,683,000.00	***0%
				北大附中香山学校触控一体机项目（其他）	64,000.00	***0%
	4	北京石油学院附属中学	1,349,769.38	北京石油学院附属中学集中化管控改造项目	1,562,860.00	***0%
	5	辛集市职业技术教育中心	1,137,168.15	河北省高技能人才培训基地建设项目(B 标段)	690,000.00	***0%

				河北省高技能人才培训基地建设项目(A 标段)	595,000.00	**0%

注 1：天津天津城影院项目涉及影厅较多，影院视觉解决方案已投入 641.20 万，金额为 12.5 万的合同系为单独签订的该影院综合布线合同。鉴于该影院系万翔影院管理（天津）有限公司投资的第一个影院项目且投资金额较大，为保证项目整体质量，客户要求综合布线在发行人的整理项目管控下完成，在该合同中发行人除提供线材、桥架等配件外，现场布线实施外包完成，毛利率较高。

注 2：上表中单个客户合同数量在 5 个以上的，列示前 5 个主要合同

业务类别	序号	客户名称	收入（不含税）	主要对应合同	合同金额（含税）	毛利率
2018 年度						
影院	1	江苏金融	75,214,249.92	大庆市萨尔图区生升影城影院项目	5,391,480.00	**0%
				宁波德信影院管理有限公司影院项目	5,025,900.00	**0%
				咸阳横影影视有限公司影院项目	4,680,220.00	**0%
				保定全盛影院有限公司影院项目	4,522,500.00	**0%
				上海宏胜电影院有限公司影院项目	4,147,100.00	**0%
	2	上海星彦影视设备有限公司	22,078,620.40	星际影城-世贸中心店项目	4,270,000.00	**0%
				中影南方 UE 国际影城-高坪店项目	3,027,000.00	**0%
				良晨心悦绘影城项目	2,140,000.00	**0%
				长兴中影影城项目	2,100,000.00	**0%
				上影嘉博影城新项目	2,080,000.00	**0%
	3	广州腾影信息科技有限公司	10,197,170.95	阿尔瓦锐丰中心影城项目	2,985,000.00	**0%
				丽影广场项目	2,706,000.00	**0%
				织里上影影城项目	2,435,000.00	**0%
				德金深圳松岗店项目	2,214,000.00	**0%
				白宫城项目	855,000.00	**0%

业务类别	序号	客户名称	收入（不含税）	主要对应合同	合同金额（含税）	毛利率
	4	平湖星光国际影城有限公司	4,202,232.64	平湖星光影城项目-1	4,669,500.00	**0%
				平湖星光影城项目-2	245,000.00	**0%
	5	上海百丽宫百新影院有限公司	3,737,930.92	百丽宫陆家嘴店项目	4,336,000.00	**0%
企业展示 与数字展 馆	1	紫光华山科技服务有限公司	16,723,324.65	江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心项目	11,800,000.00	**0%
				江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心二期项目	5,700,000.00	**0%
				鲁西南大数据中心展厅设计项目	1,050,000.00	**0%
	2	百厉（上海）多媒体科技有限公司	5,523,359.79	杭州 IN77 店项目	2,050,200.00	**0%
				维密北京西单新店项目	1,410,800.00	**0%
				维密北京世贸天阶店项目	522,000.00	**0%
				维密苏州中心店项目	395,800.00	**0%
				维密时代天街店项目	388,400.00	**0%
	3	北京神州数码有限公司	4,228,943.12	数字中国.创新中心 2018 升级改造项目	4,700,000.00	**0%
	4	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	4,175,279.49	MES（二期）-车体分厂生产指挥中心大屏显示项目	1,970,000.00	**0%
				智能监造检测监测中心显示屏系统项目	1,420,000.00	**0%
				工程实验室拼接大屏扩容项目	870,000.00	**0%
				工程实验室拼接显示屏项目 ^{注1}	420,000.00	**0%
				办公电子设备项目	173,000.00	**0%
	5	银川市西夏区国有资产投资控股有限公司	3,580,146.58	银川 中关村创新中心改造设备采购项目	4,152,970.00	**0%
金融	1	晋商银行股份有限公司	6,840,421.05	晋商银行新办公大楼智能会议系统项目	7,934,888.48	**0%
	2	中国建设银行股份有限公司	5,753,519.74	中国建设银行稻香湖动环监控项目	3,801,851.20	**0%

业务类别	序号	客户名称	收入（不含税）	主要对应合同	合同金额（含税）	毛利率
				中国建设银行业务处理中心监控调度室大屏、中控等设备及配套工程采购项目	1,723,529.00	***%
				武汉生产园区 1 号楼 B 座新增速通门项目	997,924.00	***%
				中国建设银行 LED 项目	12,000	***%
	3	北京中科金财科技股份有限公司	611,016.27	国家开发银行脱贫攻坚指挥管理系统大屏购置项目	708,778.86	***%
	4	安徽颐影视听科技有限公司	27,541.88	安徽合肥农行项目	22,000	***%
				安徽合肥农行项目	10,224	***%
教育	1	北京市海淀区中关村第三小学	3,225,862.07	中关村三小虚拟现实 VR 教学课程资源建设项目	3,689,500.00	***%
				中关村三小 Qshare 项目	33,000.00	***%
				中关村三小 Qshare 项目	19,500.00	***%
	2	北京大学医学部	3,152,736.07	北京大学医学部礼堂专用设备项目	2,786,179.20	***%
				北京大学医学部药学院纳米黑板采购项目	198,000.00	***%
				北京大学医学部服务器项目	178,780.00	***%
				北京大学医学部 led 显示屏项目	154,040.00	***%
				北京大学医学部体育馆项目	145,661.84	***%
	3	清华大学环境学院	524,088.84	清华大学环境学院视频会议室项目	350,000.00	***%
				清华大学环境学院报告厅改造项目	252,960.00	***%
	4	北京博诚众恒科技发展有限公司	512,110.26	北京劳动保障职业学院项目	599,169.00	***%
	5	赤峰二中国际实验学校	344,827.59	赤峰二中国际实验学校纳米黑板项目	400,000.00	***%

注 1：中车工程实验室拼接显示屏项目除硬件设备外，还包括发行人自有信息发布软件，软件占合同总金额比例较高，因此毛利率较高；

注 2：上表中单个客户合同数量在 5 个以上的，列示前 5 个主要合同

注 3：报告期内存在 3 个单个合同金额超过 1,000 的项目，主要系因为项目相对复杂，且包含空间改造装修费

注 4:在与江苏金融合作的影院融资租赁模式下，2018 年前 5 大影院单个合同毛利率高于 2019 年及 2020 年，主要系因为发行人需要按照执行的每一笔融资租赁合同向江苏金融支付融资金额 2%的保证金，在合作初期考虑到需要占用公司资金，发行人在项目报价时提高了约 4%的报价；此后随着部分承租人付清租金，公司保证金金额可循环使用，及市场竞争等因素，与江苏金融合作的融资租赁影院项目毛利率有所下滑。

报告期内，公司签订的金额超过 1,000 万元的单项合同项目具体情况如下：

项目	交易对方	合同金额	施工面积	项目特点
投资者保护宣传电子屏幕项目	中国证券登记结算有限责任公司	1,092 万元	一楼大堂约 1800m ²	1、空间设计方面，公司经过与业主、大厦物业公司、中国建筑设计研究院（原大厦建筑设计单位）充分论证后，在保证大厦人员安全和大厦结构安全的前提下，设计了与原有空间充分融合的方案。大屏幕安装完成之后，整体空间效果在视觉效果上达到统一。 2、为了保证安全性，在安装结构设计方面公司聘请了中国建筑设计研究院为此项目进行专业设计。 3、本次建设的两块大屏幕，分别为西门上方主屏和西门地面时事屏。西门上方主屏的面积：74.06m²，采用的是知名厂家质量和效果较好的工程类产品。西门时事屏的面积：14.69m²，采用的是具有先进技术的柔性屏幕产品。这两块屏幕都是根据本项目的整体设计，定制化的屏幕尺寸，且主屏是超高分辨率（8K）的屏幕。 4、多媒体内容是根据客户的展示要求进行个性化设计和制作的，且需要按照超高分辨率完成。 5、项目工期紧，为了保证不影响大厦人员的正常办公，实施工作主要是在晚上进行，协调难度较高。
江西省宜春是宜阳新区智慧党建中心项目	紫光华山科技服务有限公司	1,180 万元	约 1800m ²	1、宜阳新区智慧党建中心集新区发展、党员教育、智慧党建、服务群众于一身，总共分为五个厅，分别是序厅、中共党史厅、新区发展厅、智慧党建厅、未来展望厅，展厅综合运用 AR、VR、CAVE、数字沙盘等声光电展示手段。 2、整体展厅采用中控系统统一设备与内容管理，实现设备统一管控，一键开关机，也可分区域进行设备的开关、声音、灯管管控；在内容上实现一键切换和远程更新。 3、展厅设备均采用国内外知名品牌，保障参观的稳定性和维护的便利性。 4、为应对客户个性化的需求，部分软件需要外包定制化开发。 5、项目工期紧，策划、设计、软件开发、现场指导实施等要求比较高。

宿州智慧高新项目	安徽电信规划设计有限责任公司	1,850 万元	约 4000m ²	项目涵盖多媒体系统集成、外包装装饰修、消防改造、强弱电、综合布线、部分暖通新风等内容。 一层为主展区，展厅以简洁大气的科技风为特点，融入多媒体科技展示手段，提升展览视听体验，注重与受众的交互交流，激发观览兴趣。综合打造集品质、科技、互动、可持续于一身的现代化新型数字智能展馆。 二层区域主要内容，以企业性质分类展示，展区分为八个展区。根据展区的面积与企业数量进行配比，保证展陈面积均衡。

报告期内，视觉解决方案毛利率区间如下：

单位：万元

影院解决方案						
毛利率区间	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例
<10%	5,828.87	35.74%	8,181.66	41.24%	6,505.03	31.88%
10%-20%	7,637.29	46.83%	10,514.75	53.00%	10,457.96	51.26%
>20%	2,842.65	17.43%	1,143.33	5.76%	3,440.07	16.86%
合计	16,308.80	100.00%	19,839.74	100.00%	20,403.06	100.00%
企业展示与数字展馆						
毛利率区间	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例
<40%	4,449.62	38.71%	5,532.60	33.01%	5,380.60	48.81%
40%-50%	3,740.02	32.54%	6,921.80	41.30%	1,487.99	13.50%
>50%	3,305.59	28.76%	4,305.62	25.69%	4,155.59	37.70%
合计	11,495.24	100.00%	16,760.02	100.00%	11,024.18	100.00%
金融解决方案						
毛利率区间	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例
<35%	585.24	43.34%	833.21	30.87%	639.21	48.31%
35%-45%	258.16	19.12%	778.90	28.86%	684.04	51.69%
>45%	506.82	37.54%	1,086.77	40.27%	-	-
合计	1,350.22	100.00%	2,698.88	100.00%	1,323.25	100.00%

教育解决方案						
毛利率区间	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例
<40%	731.52	30.38%	550.12	34.47%	558.28	52.74%
40%-50%	979.79	40.69%	432.70	27.11%	161.05	15.22%
>50%	696.66	28.93%	613.19	38.42%	339.13	32.04%
合计	2,407.97	100.00%	1,596.01	100.00%	1,058.47	100.00%

影院解决方案项目，报告期内毛利率分别为 14.38%、11.96%、14.25%，先降后升，从毛利率区间分析主要由于 2019 年毛利率处于 10%以下的收入额占比 41.24%，高于 2018 年、2020 年。①通过融资租赁模式的影院项目收入占比 2019 年居高，为 51.96%，高于 2018 年、2020 年（2018 年、2020 年分别为 36.86%、34.44%）。②2019 年许多融资租赁模式终端影院客户系原先选用美国品牌放映设备后改选 NEC 品牌客户，这些客户看重 NEC 放映机使用能耗低、追求性价比，2019 年融资租赁模式影院项目大部分毛利率低于 10%，拉低了当年毛利率。

企业展示与数字展馆项目，报告期内毛利率分别为 39.56%、43.27%、42.32%，从毛利率区间分析，2019 年、2020 年相对较为均衡，2018 年虽然整体毛利率低于 2019 年、2020 年，但毛利率高于 50%的项目比例为 37.70%，高于 2019 年、2020 年（2019 年、2020 年分别为 25.69%、28.76%），毛利率低于 40%项目比重为 48.81%，也高于 2019 年、2020 年（2019 年、2020 年分别为 33.01%、38.71%），毛利率区间两级分化，主要和公司业务的发展脉络相关。①2017 年开始，公司业务发展进入第三阶段，详见公开发行说明书“第五节业务和技术/一/2”，在此之前公司的视觉系统解决方案中创意策划与内容制作都比较少，原先的一些典型案例如新疆公安厅应急指挥中心等项目多以软硬件融合、大屏幕拼接等方式实施，毛利率不高。2018 年低于 40%毛利率的项目中不少也是以软硬件融合、大屏幕拼接等方式实施，如与百厉（上海）多媒体科技有限公司合作的多个商业广场项目、同仁堂液晶屏拼接项目、中国石化广东石油分公司便利店等消费终端客户项目，这类项目对于创意策划要求一般。2019 年、2020 年受到客户需求升级及疫情对于消费终端影响，这类项目比重下降。②2017 年 10 月，公司收购了科影视讯，科影团队偏重于创意策划与内容制作，在对同辉原团队、科影团队进行整合后，使得公司有能力承接更多附加值高的项目，如中车集团项目、宜春市智慧党

建项目、银川中关村信息谷创新中心、中信集团中国樽项目、2020 年的中国证券登记结算公司投资者保护屏项目、腾讯佛山、重庆展厅项目、阿里项目等，对创意策划要求都比较高，相应的毛利率也比较高。

金融解决方案项目，报告期内毛利率分别为 28.24%、41.79%、39.77%，从毛利率区间分析，2019 年、2020 年相对较为均衡，2018 年无毛利率超过 45% 的项目。主要系因为：①2018 年公司金融行业解决方案仍处于起步阶段，全年一共四个客户，因为银行客户现金流充沛，项目回款较好，公司希望打造金融项目样板案例，因此即使项目毛利率较低也予以承接。②从 2019 年、2020 年收入所处毛利区间分析，金融解决方案项目毛利率区间两级分化，高毛利率项目（高于 45%）和低毛利率项目（低于 35%）皆有，金融行业客户是公司重点发展的客户群，复购率较高，如建设银行、晋商银行等客户 2017 年、2018 年、2019 年均为公司客户，一旦有成功案例，容易在其他省份分行进行项目复制，因此公司在项目毛利率要求上予以放宽。此外，公司实施建行等项目后，行业内金螳螂、高伟达、京东方等上市公司亦会和公司合作开展银行项目，发挥公司在视觉解决方案中的优势，进一步促进公司业务增长。③2020 年虽然受到疫情影响，金融客户招投标延后等因素，金融解决方案收入整体下滑，但公司当年新拓展了北京银行、浦发银行等重点新客户，为未来这一板块业务发展打好了基础。公司 2021 年 1-4 月新签约（含中标）金融解决方案项目为 1,989.31 万元，已超过 2020 年全年收入（全年收入为 1,350.22 万元），业务发展情况良好。

教育解决方案项目，报告期内毛利率分别为 38.90%、44.78%、44.92%，从毛利率区间分析，①2018 年毛利率低于 40% 的项目占比 52.74%，主要为北京大学、清华大学等大学校园信息化项目，以软硬件设备为主，不需要创意策划等工作，毛利率较低。拉低了 2018 年整体毛利率。毛利率区间超过 50% 的项目主要客户为北京市海淀区中关村第三小学，主要内容为 VR 设备及课程。VR 课程和相关技术是公司多年来重点投入研发项目，投入大量人力物力，故毛利率较高。②2019 年超过 50% 毛利率主要客户仍主要为北京市海淀区中关村第三小学等学校客户。2019 年 40%-50% 毛利率区间项目有所增加，主要系当年实施了北京联合大学城市服务大数据平台补充建设（智慧交通）项目，该项目在教育解决方案中单个合同额较大，金额为 246.50 万元，虽然不涉及 VR 技术，但运用了较为

先进的弧面展示设备，需要配置 3 套三维场景自动建模模块，整体创意策划和设计难度较高，因此也拉高了当年教育解决方案毛利率。③2020 年教育解决方案收入增加，毛利率基本与 2019 年持平，但收入结构中涉及 VR 项目有所增加。

教育解决方案中 VR 项目各年占比情况：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)
VR 教室	1,958.44	81.33	43.67	694.56	43.52	50.99	318.06	30.05	72.75
VR 党建	116.41	4.83	56.72	-	-	-	-	-	-
其他教育解决方案	333.12	13.83	48.09	901.45	56.48	39.99	740.41	69.95	24.36
合计	2,407.97	100.00	44.92	1,596.01	100.00	44.78	1,058.47	100.00	38.90

教育解决方案中 VR 产品毛利率整体下降，从 2018 年的 72.75% 下降到 2020 年 44.36%，主要因为前期考虑到研发费用高，VR 产品销售量未达规模，项目要求毛利率较高。随着产品日趋成熟和标准化，公司 VR 产品销售额扩大，因此在投标和商务谈判中，降低了毛利率要求。

教育解决方案中 VR 产品占比上升，主要因为：①2020 年度，其他教育解决方案规模下降主要是由于新冠疫情影响，学校实施严格防疫措施，实施过程相对复杂、施工周期较长的教育信息化项目进度放缓所致。VR 项目相对标准化，主要是设备和课程的交付、调试，经过多年的积累公司已经有丰富的课程储备，可以快速交付；②公司 VR 教育方案日趋成熟，公司自 2017 年中关村三小 VR 教育项目起涉足 VR 教育业务以来，凭借在视觉系统解决方案业务领域的技术储备，建立了良好的 VR 教学管理系统，投入大量人力财力研发自有知识产权的 VR 课程（最近四年末累计的 VR 课程数量分别为 66 节、130 节、205 节和 418 节，目前已涵盖语文、数学、英语、生物、物理、化学、地理、思想政治等各个学科），课程体系的系统建立和数量的丰富，提高了产品的竞争力。③随着最新一代 5G 技术的到来，5G+VR 智能教育进入了新阶段，VR 在传输方面的屏障也将被打通，较高昂的 VR 基础设备成本也会随之下降，公司 VR 教育产品开发之初，针对云部署进行了前瞻性功能配置，以未来可以适应 5G 网络，受到市场欢迎。④2020 年公司成功中标中移（成都）信息通信科技有限公司的 5G+VR 智慧

教室项目，合同总金额 1,373.76 万元，为公司有史以来最大金额 VR 项目订单，极大程度提升了公司在 VR 教育市场的影响力和知名度，通过该项目公司 VR 教育产品打开了市场，从北京扩展至全国其他地区。⑤2021 年为中国共产党建党 100 周年，各地各级企事业单位积极探索开展富有创新模式的党史学习教育活动，2020 年 8 月开始正式销售的 VR 党建业务获得了一定业绩，目前公司已开发完成 VR 党建课程内容 160 余节，预计 2021 年会将成为公司新的利润增长点。

截至 2021 年 4 月，公司目前 VR 教育项目在手订单 1,234.53 万元，其中 2021 年新签合同为 403.60 万元，预计 2021 年该分类业务将继续保持增长态势。

报告期内，公司视觉系统解决方案业务按照客户性质分类如下表：

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
影院	163,088,004.59	51.67%	198,397,395.95	48.51%	204,030,631.57	60.35%
其中：国有企业	60,939,907.15	19.31%	100,674,780.59	24.62%	79,436,449.32	23.50%
民营企业	96,496,485.04	30.57%	85,650,190.01	20.94%	116,238,351.66	34.38%
外资企业	5,268,426.56	1.67%	12,072,425.35	2.95%	8,355,830.59	2.47%
行政事业单位	383,185.84	0.12%	-	-	-	-
企业展示与数字展馆	114,952,355.79	36.42%	167,600,178.12	40.98%	110,241,786.59	32.61%
其中：国有企业	33,562,152.10	10.63%	59,908,040.11	14.65%	44,905,968.70	13.28%
民营企业	63,462,745.75	20.11%	93,853,020.85	22.95%	42,974,109.70	12.71%
外资企业	3,885,726.12	1.23%	7,387,106.85	1.81%	15,397,434.63	4.55%
行政事业单位	14,041,731.82	4.45%	6,452,010.31	1.58%	6,964,273.56	2.06%
金融	13,502,187.75	4.28%	26,988,822.91	6.60%	13,232,498.94	3.91%
其中：国有企业	11,391,482.56	3.61%	14,877,008.12	3.64%	13,204,957.06	3.91%
民营企业	2,110,705.19	0.67%	12,020,967.89	2.94%	27,541.88	0.01%
外资企业	-	-	-	-	-	-
行政事业单位	-	-	90,846.90	0.02%	-	-
教育	24,079,713.32	7.63%	15,960,059.09	3.90%	10,584,724.57	3.13%
其中：国有企业	4,939,107.42	1.56%	-	-	-	-
民营企业	15,408,722.78	4.88%	1,224,505.39	0.30%	1,155,853.49	0.34%
外资企业	-	-	-	-	-	-
行政事业单位	3,731,883.12	1.18%	14,735,553.70	3.60%	9,428,871.08	2.79%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	315,622,261.45	100%	408,946,456.07	100%	338,089,641.67	100%
其中：国有企业	110,832,649.23	35.12%	175,459,828.82	42.91%	137,547,375.08	40.68%
民营企业	177,478,658.76	56.23%	192,748,684.14	47.13%	160,395,856.73	47.44%
外资企业	9,154,152.68	2.90%	19,459,532.20	4.76%	23,753,265.22	7.03%
行政事业单位	18,156,800.78	5.75%	21,278,410.91	5.20%	16,393,144.64	4.85%

由上表可见，公司客户性质以民营企业和国有企业为主，两类客户收入占比在 85%以上，也有部分行政事业单位及外资企业，体现了公司客户结构的多元化，报告期各期各类性质客户的收入占比相对比较稳定，与公司业务实际情况相符。

（二）报告期各期所有合同的收入区间分布情况，是否存在下游客户分散、单个订单金额较小的经营特征

报告期各期公司业务合同的收入区间分布情况如下表：

单位：万元

项目	收入区间	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
视觉系统解决方案业务	≥500	2,581.87	5.34%	5,211.10	9.06%	2,265.86	4.25%
	100-500	17,870.00	36.99%	23,786.57	41.35%	21,294.34	39.93%
	10-100	10,181.41	21.07%	10,086.73	17.53%	9,589.22	17.98%
	<10	928.95	1.92%	1,810.24	3.15%	659.55	1.24%
	小计	31,562.23	65.32%	40,894.65	71.08%	33,808.96	63.39%
商用显示产品业务	≥500	2,487.71	5.15%	3,132.88	5.45%	4,431.50	8.31%
	100-500	8,893.29	18.41%	10,931.79	19.00%	11,799.70	22.13%
	10-100	5,035.80	10.42%	2,286.06	3.97%	2,432.35	4.56%
	<10	337.69	0.70%	284.39	0.49%	858.72	1.61%
	小计	16,754.48	34.68%	16,635.11	28.92%	19,522.28	36.61%
合计	-	48,316.71	100.00%	57,529.76	100.00%	53,331.24	100.00%

注：1、上表中收入区间指各期单个合同确认收入所处的区间；2、各期金额为相应区间内的收入金额合计数

由上表可见，公司报告期各期视觉系统解决方案业务和商用显示产品业务合同收入区间主要集中在 100-500 万之间，不存在下游客户分散、单个订单金额较小的经营特征。2020 年度公司商用显示产品 10-100 万元之间业务合同上升主要

是受疫情影响，市场对价格适中而性价比较高的投影机需求增加，同时因 NEC 对旗下投影机产品线进行了整合，公司商用显示产品经销商数量增加，新增经销商在与建立合作初期，单笔订单金额相对较小，故公司的销售合同金额在 100 万元以下比例相应上升。

（三）报告期内发行人是否存在工程施工业务，是否存在业务或收入确认跨期情形，是否存在使用完工百分比法确认收入的情形；如有请详细分析说明相应的会计政策、会计判断及估计以及相应的收入确认情况

发行人不属于传统的施工企业，视觉解决方案业务提供主要从需求挖掘、设备选型、方案设计优化、项目实施到运维保障的视觉系统整体解决方案。报告期内，存在部分业务跨期的情形，但不存在使用完工百分比法确认收入的情形。视觉系统解决方案业务现场实施周期较短，公司通常以项目经客户验收并取得相关证明后一次性确认收入。

（四）结合各期合同获取及完成情况，说明发行人报告期内企业展示及数字展馆业务、金融业务收入金额大幅波动或上升的原因

报告各期内，企业展示及数字展馆业务、金融业务合同获取及收入确认情况如下：

单位：元

企业信息与数字展馆业务收入归属期间	相应合同签署时间			
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2018 年以前
2020 年度	106,011,078.96	5,899,001.07	3,042,275.76	-
2019 年度	-	137,801,701.62	28,424,233.19	1,374,243.31
2018 年度	-	-	98,205,848.54	12,035,938.05
金融业务收入归属期间	相应合同签署时间			
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2018 年以前
2020 年度	12,121,553.40	1,294,528.16	86,106.19	-
2019 年度	-	23,749,768.72	3,239,054.19	-
2018 年度	-	-	8,353,224.03	4,879,274.91

报告期内，作为公司的传统业务，企业展示及数字展馆业务收入金额上升的主要原因是随着业务发展和客户需求升级以及收购科影视讯后，大额合同数量有所上升。2019 年公司部分企业展示及数字展馆业务个别项目因客户场地原因签

约后暂时无法现场实施，整体工期延长，因此存在少量 2018 年以前签订的合同在 2019 年完成确认收入的情形。2020 年确认收入的团结报社项目，合同签订于 2018 年，但涉及多点实施、离散执行、2020 年一次性统一验收确认收入 267.84 万元。发行人不存在收入跨期的情况，收入确认与合同及实际情况相符。

最近三年，公司金融业务总合同金额快速增长，相比传统的展览展示业务，公司在金融行业中的业务相对较新，客户群体的相似性使得项目可复制性较高，也是公司近年来加大投入重点突破的业务，2019 年金融行业客户合同收入迅速增长，公司也对银行等金融客户群在行业应用方面进行了产品模块升级，结合幻境软件等自主软件的交互功能，为客户带来了更好的视觉体验，2019 年获得了建设银行等优质客户订单，较大幅度提高了毛利率，金融行业视觉解决方案是公司未来发展的重点方向。

（五）结合具体合同金额及成本定量分析说明报告期内发行人金融、教育业务毛利率较高且持续大幅上升的原因及合理性

1、金融业务毛利率较高且持续大幅上升的原因及合理性

报告期各期，公司视觉系统解决方案业务中金融业务收入对应合同签署金额分别为 1,519.94 万元、3,051.51 万元和 1,467.17 万元，毛利率分别为 28.24%、41.79% 和 39.77%，具体情况如下表：

单位：元、个

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	增幅	数值	增幅	数值
合同金额	14,671,737.72	-51.92%	30,515,062.99	100.76%	15,199,397.18
合同数量	28	-26.32%	38	375.00%	8
平均合同额	523,990.63	-34.75%	803,027.97	-57.73%	1,899,924.65
营业收入	13,502,187.75	-49.97%	26,988,822.91	103.96%	13,232,498.94
营业成本	8,132,579.15	-48.23%	15,710,047.13	65.45%	9,495,216.74
毛利率	39.77%	-	41.79%	-	28.24%

注：合同金额指当年有收入确认的对应合同金额（含税）

金融解决方案项目，报告期内毛利率分别为 28.24%、41.79%、39.77%，总体有所上升，主要系因为：①2018 年公司金融行业解决方案仍处于起步解决，全年一共四个客户，因为银行客户现金流充沛，项目回款较好，公司希望打造金

融项目样板案例，因此即使项目毛利率较低也予以承接。②金融行业客户是公司重点发展的客户群，复购率较高，如建行、晋商银行等客户 2017 年、2018 年、2019 年均为公司客户，一旦有成功案例，容易在其他省份分行进行项目复制，因此公司在项目毛利率要求上予以放宽。此外，公司实施建行等项目后，行业内金螳螂、高伟达、京东方等上市公司亦会和公司合作开展银行项目，发挥公司在视觉解决方案中的优势，进一步促进公司业务增长。2020 年毛利率下降系因为个别项目毛利率偏低，但考虑到核心银行客户复购率高，为了银行大客户持续维护开发等商业目的，公司采取了相对较低的报价竞争策略，如建行北京生产园区体育实施配套弱电工程改造项目、稻香湖生产园区明厨亮灶项目等。③2020 年虽然受到疫情影响，金融客户招投标延后等因素，金融解决方案收入整体下滑，但公司当年新拓展了北京银行、浦发银行等重点新客户，为未来这一板块业务发展打好了基础。公司 2021 年 1-4 月新签约（含中标）金融解决方案项目为 1,853.80 万元，已超过 2020 年全年收入（全年收入为 1,350.21 万元），业务发展情况良好，随着金融客户资源的累积，成功案例的增加，未来公司将继续挖掘金融客户在创意策划等视觉解决方案中的深度需求，提供附加值较高的服务，保持合理利润率。

2、教育业务毛利率较高且持续大幅上升的原因及合理性

公司视觉系统解决方案业务中教育业务合同签署金额具体情况如下表：

单位：元、个

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	增幅	数值	增幅	数值
合同金额	27,085,996.71	19.28%	22,708,804.10	25.15%	18,145,154.04
合同数量	173	127.63%	76	7.04%	71
平均合同额	156,566.45	-47.60%	298,800.05	16.92%	255,565.55
营业收入	24,079,713.32	50.87%	15,960,059.09	50.78%	10,584,724.57
营业成本	13,262,709.74	50.48%	8,813,619.20	36.28%	6,467,271.44
毛利率	44.92%	-	44.78%	-	38.90%

注：合同金额指当年有收入确认的对应合同金额（含税）

2019 年度，教育类解决方案合同数量和平均合同额有所上升，毛利率亦有所提升，主要系因为：①自 2017 年借中关村三小 VR 教育项目进入 VR 教育业务以来，公司加大投入研发了一定数量的 VR 课程，2018 年 VR 产品客户仅中关

村三小一家，2019 年相继获得了陕西师范大学、辛集市职业技术教育中心、国农业大学附属小学、中央工艺美术学院附属中学、北京教育科学研究院培训中心等 VR 项目订单，提高了整体毛利率水平；②当年实施的教育信息化项目北京联合大学城市服务大数据平台补充建设（智慧交通）项目、北大附中香山学校、北京石油学院附属中学等单个项目金额都超过 100 万元，因此当年单个合同金额及毛利率均较高。

2020 年度，教育类解决方案合同数量有所上升，但平均合同额有所下降，毛利率与 2019 年接近，主要系因为：①由于新冠疫情影响，学校实施严格防疫措施，实施过程相对复杂、施工周期较长的教育信息化项目进度放缓，教育信息化合同额一般高于 VR 项目。②而随着国内 5G 网络建设，5G+VR 智能教育市场迎来了发展良机，公司成功中标中移（成都）信息通信科技有限公司的 5G+VR 智慧教室项目，合同总金额 1,373.76 万元（实际签订多个小额合同），为公司有史以来最大金额 VR 项目订单，极大程度提升了公司在 VR 教育市场的影响力和知名度，通过该项目公司 VR 教育产品打开了市场，从北京扩展至全国其他地区。③教育解决方案中 VR 产品毛利率整体下降，从 2018 年的 72.75% 下降到 2020 年 44.36%，主要因为考虑到研发费用高，销售量未达到规模，因此过去项目要求毛利率较高。随着产品日趋成熟和标准化（案例和课程数量增加），2020 年研发投入略减少特别是外包开发费用较以前年度大幅降低，公司 VR 产品销售额增长，因此在投标和商务谈判中，降低了毛利率要求。

（六）说明并披露报告期各期经销业务的前十大客户情况、产品销售种类及金额，产品是否最终实现销售情况

报告期各期，公司经销业务的产品销售种类均为 NEC 商务投影机，各期前十大客户情况参见本回复“问题 13/（3）说明经销商遴选的标准、合作模式，列表说明报告期经销商的基本情况，包括名称、区域、资质、经营范围、合作历史、年销售额及占比等，说明报告期经销商变化的原因。”之回复；产品最终实现销售情况参见本回复“问题 13/（5）说明经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则及给经销商的补贴或返利情况，说明经销模式是否属于买断式经销，销售的定价模式、结算模式、信用政策、和日常管理制度，发行人对不同经销商是否采

用不同的模式，如有，请分类披露，经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况。”之回复。

（七）量化分析发行人报告期内营业利润、净利润存在较大波动，且变化趋势与收入存在差异的原因及合理性

报告期内，公司主要经营成果指标及其变动情况如下表：

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
一、营业收入	483,167,100.82	-16.01%	575,297,565.03	7.87%	533,312,432.30
影院	163,088,004.59	-17.80%	198,397,395.95	-2.76%	204,030,631.57
企业展示与数字展馆	114,952,355.79	-31.41%	167,600,178.12	52.03%	110,241,786.59
金融	13,502,187.75	-49.97%	26,988,822.91	103.96%	13,232,498.94
教育	24,079,713.32	50.87%	15,960,059.09	50.78%	10,584,724.57
商用显示产品销售	167,544,839.37	0.72%	166,351,108.96	-14.79%	195,222,790.63
二、营业成本	384,375,282.79	-14.30%	448,536,019.51	1.90%	440,193,202.68
影院	139,855,507.59	-19.93%	174,667,055.57	-0.02%	174,701,078.06
企业展示与数字展馆	66,309,781.02	-30.26%	95,082,545.86	42.69%	66,634,945.41
金融	8,132,579.15	-48.23%	15,710,047.13	65.45%	9,495,216.74
教育	13,262,709.74	50.48%	8,813,619.20	36.28%	6,467,271.44
商用显示产品销售	156,814,705.29	1.65%	154,262,751.75	-15.65%	182,894,691.03
三、毛利	98,791,818.03	-22.06%	126,761,545.52	36.13%	93,119,229.62
影院	23,232,497.00	-2.10%	23,730,340.38	-19.09%	29,329,553.51
企业展示与数字展馆	48,642,574.77	-32.92%	72,517,632.26	66.30%	43,606,841.18
金融	5,369,608.60	-52.39%	11,278,775.78	201.79%	3,737,282.20
教育	10,817,003.58	51.36%	7,146,439.89	73.56%	4,117,453.13
商用显示产品销售	10,730,134.08	-11.24%	12,088,357.21	-1.94%	12,328,099.60
四、期间费用	64,264,851.95	-23.28%	83,770,297.52	5.16%	79,661,731.93
销售费用	21,390,792.12	-26.54%	29,119,305.92	7.87%	26,995,325.93
管理费用	23,225,889.84	-12.02%	26,399,258.73	-1.46%	26,791,485.06
研发费用	17,046,704.63	-32.50%	25,255,045.67	7.29%	23,539,837.92
财务费用	2,601,465.36	-13.19%	2,996,687.20	28.33%	2,335,083.02
五、投资收益	-	-	5,261,374.97	75,655.45%	6,945.21
六、营业利润	27,720,710.66	-37.47%	44,331,046.64	274.47%	11,838,347.70

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
七、净利润	27,437,113.72	-32.74%	40,790,224.10	328.00%	9,530,315.93

1、2018 年与 2017 年比较

2018 年度，公司营业收入、毛利、营业利润和净利润分别为 533,312,432.30 元、93,119,229.62 元、11,838,347.70 元和 9,530,315.93 元，同比分别下降 1.57%、0.91%、61.57%和 65.13%。营业收入和毛利基本平稳。

营业利润和净利润下降幅度较大主要由于期间费用增加所致。具体而言主要有以下几方面因素：（1）2017 年公司收购科影视讯，科影视讯团队加入以后，将其突出的文化创意设计能力注入发行人视觉系统解决方案业务，使发行人的视觉系统解决方案更好地契合客户需求，提升了客户满意度，加强了在传统展览展示与数字展馆业务中的竞争力。随着并购，销售及管理人员增加，相应的费用增加。科影视讯团队的加入也提升了公司在产品呈现效果方面研发效率，多次参与幻境软件平台的升级研发。2018 年是两个团队的重要整合期，在融入同辉信息后，科影团队多次参与同辉信息视觉系统解决方案项目。（2）发行人 2018 年设立科影世通，费用有所增加，2018 年科影世通与 LG 签署了《产品合作协议》，代理 LG 的 OLED 产品，LG 品牌产品丰富了公司视觉系统解决方案的供应商产品线，代理权也可以降低公司未来的采购成本，OLED 具有超薄、柔性等特点，视觉艺术表现力更强，价格也较高，常被一些预算较高的客户使用，这类项目通常带有创意设计需求，有助于提高公司项目毛利率，原先公司这类项目较少。（3）子公司威尔文教一直从事教育行业项目，较早就投入了 VR 教育市场的产品研发和销售。发行人长期因看好 VR 未来市场，2017 年 8 月与联合创始人李旭成立了子公司威尔互动，定位于 VR 大空间大场景的互动技术，大空间定位技术的研发，瞄准企业级客户市场，期望作为公司传统展览展示业务的补充，2018 年研发及管理投入均较高。（4）公司积极进行业务结构调整，加大了视觉系统解决方案业务以及自主品牌产品的市场推广力度和项目跟踪力度，相应销售费用增加，很多业务相继在 2019 年落地。

综上，2018 年是公司业务调整期和人员整合期，研发投入、人员费用等较高，这些方面的投入为公司未来业绩增长奠定了很好的人员基础和技术储备。

2、2019 年与 2018 年比较

2019 年度，公司营业收入、营业利润和净利润分别为 575,297,565.03 元、44,331,046.64 元和 40,790,224.10 元，同比分别增加 7.87%、274.47%和 328.00%。营业利润和净利润上涨幅度大于期间费用上涨幅度，剔除威尔互动处置收益外，公司净利率水平较 2018 年有所提高。

营业毛利及营业利润增长均高于营业收入增长，具体而言主要有以下几方面因素：（1）公司主营业务结构有所变化，毛利率较低的商业显示产品和影院解决方案业务收入比例有所下降。商业显示产品由于公司业务发展脉络原因一直存在，目前作为公司业务的补充，并不是公司未来主要发展方向，近年来收入逐渐下降。（2）公司调整业务结构，毛利率较低影院解决方案收入有所下降，占收入比例有所下降。（3）毛利率较高的非影院类视觉系统解决方案收入增长，占收入比重上升，经过以前年度的市场培育和项目跟踪，金融、教育等方面新客户项目增加，同时公司加大了一些老客户项目的持续发开力度，2019 年实施的中车、建行等项目，合同金额较高，技术含量较高，提高了整体产品的毛利率。

2019 年，发行人期间费用较 2018 年有 5.16%的增长，总体是合理的：（1）经历了 2018 年的整合期后，2019 年公司员工总人数有所下降，在优先保障核心销售团队和核心研发团队的前提下进行了人员结构精简优化，销售费用、研发费用分别增长 7.87%、7.29%，管理费用下降 1.46%。（2）公司投入较大人力财力，对核心软件 EDSIP 平台、幻境平台的持续升级。（3）公司 2019 年处置部分威尔互动的股权，仅作为参股股东。公司并未完全放弃 VR 业务，5G 技术下的 VR 产品是仍未来商用显示的发展趋势之一，市场空间广阔，2019 年公司战略上以点代面进行研发投入，利用子公司威尔文教在教育行业的先发优势继续巩固原有教育业务，2020 年已推出新产品——VR 党建系列产品，同样为教育培训类产品，期望以良好的销售现金流回收保持有质量的业绩增长。

3、2020 年度与 2019 年度比较

2020 年度，公司营业收入、营业利润和净利润分别为 483,167,100.82 元、27,720,710.66 元和 27,437,113.72 元，同比分别降低 16.01%、37.47%和 32.74%。

营业收入下降，主要因为 2020 年度受到疫情影响，影院业务一度停滞，非影院类计划重点项目招投标、签约延后，导致公司营业收入降低 16.01%。

营业毛利下降幅度均超过营业收入下降幅度，主要因为高毛利率的视觉解决方案业务收入受到疫情影响，收入比重有所下降，而低毛利率的商业显示产品市场需求反弹收入比重增加。

营业利润下降幅度大于营业收入下降幅度及营业毛利下降幅度，主要是由于公司 2019 年处置威尔互动股权，确认了投资收益 522.28 万元，属于偶发性交易。

2020 年，发行人期间费用较 2019 年下降 23.28%，总体是合理的，主要是由于：（1）根据北京市人力资源和社会保障局、北京市财政局、国家税务总局北京市税务局出台的相关政策，减免了公司员工 11 个月（2 月-12 月）养老、工伤失业等社保金中公司承担的部分，人力成本有所下降，人力成本占公司费用比重较大，因此费用率有所下降。（2）受到疫情管控措施影响，市场宣传、业务招待等经营活动频率及花费均有所下降。（3）同时由于避免聚集，员工培训、外地会议费、团建费等支出有所减少。（4）外包的软件开发费用等有所下降。

综上，报告期营业利润、净利润、收入变动是合理的。

（八）结合发行人会计差错更正以及重要会计政策、会计估计对报告期损益类科目的具体影响，说明发行人是否存在操纵会计政策或会计估计的情形，是否存在可能不符合发行人选定的精选层进层标准的情形

发行人会计差错更正以及重要会计政策、会计估计对报告期损益类科目的具体影响详见本回复“问题 23/（1）说明报告期内会计差错更正的计算过程，并说明计算结果、会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》要求。”和“（3）补充披露期间费用相关会计差错更正的具体原因、处理情况及对财务报表的影响情况。”之回复。

公司会计差错调整前后所依据的交易、事项及会计记录相同，对净利润的影响很小，并非故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息以及操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录，不属于滥用会计政策或会计估计的情形，调整后发行人的财务数据亦符合向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌的条件。

（九）结合主要产品营业收入量价分析，说明主要产品销量、单价、收入等变化与同行业可比公司是否存在重大差异，收入增长是否具有可持续性

公司主营业务包括视觉系统解决方案和商用显示产品销售两大类业务。

1、视觉系统解决方案业务

视觉系统解决方案而是根据客户的个性化需求，结合显示行业发展变化、客户实际情况、公司的优势等多方面因素为客户提供集软硬件和内容于一身的整体解决方案，并非一种标准化产品，故不适用销量、单价等指标。就收入来看，报告期内，公司视觉系统解决方案业务收入与同行业可比公司收入变化比较情况如下表：

名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	增长率	金额（万元）	增长率	金额（万元）
金桥信息	100,425.13	6.31%	94,464.79	13.41%	83,294.57
飞利信	97,167.01	-34.01%	147,235.18	3.28%	142,558.67
真视通	66,189.96	-11.18%	74,517.96	-14.76%	87,418.96
丝路视觉	100,419.02	9.58%	91,641.07	26.76%	72,295.69
恒实科技	141,702.79	0.96%	140,358.87	28.66%	109,092.44
行业平均	101,180.78	-7.72%	109,643.57	10.83%	98,932.06
同辉信息	31,562.23	-22.82%	40,894.65	20.96%	33,808.96

2、商用显示产品销售业务

公司商用显示产品销售业务主要是 NEC 商务投影机的销售。目前，国内尚未有主要从事相同业务且单独披露相关财务数据的上市公司或公众公司，故选取了业务模式和特点相似的 IT（PC 或移动终端等）分销的公司进行比较，相关业务数据比较情况如下表：

名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	增长率	金额（万元）	增长率	金额（万元）
紫光股份	2,987,363.34	-6.59%	3,198,044.75	6.38%	3,006,263.51
翰林汇	1,143,486.19	-6.53%	1,223,320.16	5.04%	1,164,606.71
神州数码	3,123,594.63	6.51%	2,932,642.74	11.52%	2,629,679.08
中建信息	2,053,375.62	23.68%	1,660,174.45	27.31%	1,304,046.93
行业平均	2,326,954.95	3.26%	2,253,545.53	11.22%	2,026,149.06

同辉信息	16,754.48	0.72%	16,635.11	-14.79%	19,522.28

由上表可见，2019 年度和 2020 年度同行业公司相关业务收入增长幅度分别为 11.22%和 3.26%，而公司商用显示产品销售收入分别为下降 14.79%和增长 0.72%，这主要是由于公司主动调整业务结构，重点发展非影院类视觉系统解决方案业务，适当压缩了商用显示产品的业务规模。2019 年度公司商务投影机销量为 59,828 台，同比下降 21.12%，销售均价 0.25 万元，同比上涨 4.17%。2020 年度公司商用显示产品销售额同比增长了 0.72%，销量 58,763 台，同比下降-1.78%，销售均价为 0.27 万元，同比上涨 8.00%。销售均价的上升主要是由于 NEC 不断对其投影机进行迭代更新，价格适中而性价比较高的机型始终受到市场的欢迎，因此投影机采购价格略有上升。

总体来说，公司主要业务收入变化与同行业可比公司不存在重大差异。2020 年度，由于疫情影响，对公司业务，尤其是影院业务增长带来了较大的不确定性，但随着行业技术的发展、公司自身实力的提升及业务结构的不断调整，长期看来收入增长有望持续。

（十）发行人销售区域集中于华东和华北地区，两个地区的收入占比合计接近 70%，请结合行业竞争状况、发行人市场地位等，说明发行人销售集中的合理性，是否存在市场拓展的障碍

随着显示技术的发展，人类逐渐生活在一个视像化时代，显示无处不在，显示行业拥有着巨大的市场。根据深圳市商用显示系统产业促进会和北京奥维云网大数据科技股份有限公司发布的《2020 年中国商用显示产业发展白皮书》中的统计数据，中国大陆商用显示产品销售额由 2016 年的 363.99 亿元稳步增长至 2020 年的 620.41 亿元。

当前，我国商业显示行业属于充分竞争市场，从业企业数量较多、竞争较为激烈。市场参与者主要为设备厂商和第三方解决方案提供商。公司是国家高新技术企业和中关村高新技术企业，拥有 176 项关于显示控制、内容播控及多媒体智能交互等方面的专利与软件著作权，拥有成熟的产品、研发、技术实施与服务能力，可以提供一站式的综合显示应用解决方案，在全国积累了大量合作伙伴和丰富的客户资源，在影院等行业视觉系统解决方案领域具有较强的竞争力。

公司销售区域集中于华东和华北地区，主要是由于（1）华东的长江三角洲地区和华北的京津冀地区均属我国经济最为发达的地区，显示行业市场需求巨大，优质客户集中；（2）公司注册地在北京，公司主要机构和人员也在华北地区，在该地区获得的业务量相对较多；（3）位于华东地区的苏州是 NEC 主要工厂所在地，开展华东地区的业务的运输及服务成本相对较低；（4）公司资金实力有限，在优势地区集中资源利于取得良好的回报。公司销售区域集中是行业发展、市场、自身特点等因素共同决定的，但不存在市场拓展的障碍。

（十一）按业务类型分别说明各项业务收入季节性波动的情况及合理性

报告期各期，公司按业务类型划分的各项业务收入季节性波动情况如下表：

单位：元

项目	营业收入	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
影院	第一季度	51,318,715.95	31.47%	28,652,454.48	14.44%	19,276,708.02	9.45%
	第二季度	38,836,939.59	23.81%	61,044,476.22	30.77%	54,559,092.32	26.74%
	第三季度	25,242,139.70	15.48%	47,306,706.19	23.84%	44,781,729.56	21.95%
	第四季度	47,690,209.35	29.24%	61,393,759.06	30.94%	85,413,101.67	41.86%
	小计	163,088,004.59	100.00%	198,397,395.95	100.00%	204,030,631.57	100.00%
企业展示与数字展馆	第一季度	7,293,071.10	6.34%	20,174,098.66	12.04%	11,305,725.14	10.26%
	第二季度	21,974,943.58	19.12%	49,879,882.11	29.76%	32,534,179.98	29.51%
	第三季度	19,257,601.68	16.75%	14,010,798.29	8.36%	33,816,006.82	30.67%
	第四季度	66,426,739.43	57.79%	83,535,399.06	49.85%	32,585,874.65	29.56%
	小计	114,952,355.79	100.00%	167,600,178.12	100.00%	110,241,786.59	100.00%
金融	第一季度	3,029,242.77	22.44%	2,802,784.19	10.38%	0.00	0.00%
	第二季度	3,540,116.66	26.22%	7,140,300.40	26.46%	8,964,780.07	67.75%
	第三季度	1,716,043.04	12.71%	202,654.87	0.75%	10,344.83	0.08%
	第四季度	5,216,785.28	38.64%	16,843,083.45	62.41%	4,257,374.04	32.17%
	小计	13,502,187.75	100.00%	26,988,822.91	100.00%	13,232,498.94	100.00%
教育	第一季度	0.00	0.00%	272,751.51	1.71%	1,238,566.86	11.70%
	第二季度	3,820,688.46	15.87%	2,064,100.61	12.93%	1,472,810.73	13.91%
	第三季度	5,611,558.77	23.30%	1,872,915.07	11.74%	1,978,978.63	18.70%
	第四季度	14,647,466.09	60.83%	11,750,291.90	73.62%	5,894,368.35	55.69%
	小计	24,079,713.32	100.00%	15,960,059.09	100.00%	10,584,724.57	100.00%

项目	营业收入	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
商用显示产品	第一季度	25,474,216.44	15.20%	43,045,962.89	25.88%	33,010,466.65	16.91%
	第二季度	45,596,604.42	27.21%	32,164,649.34	19.34%	60,889,938.91	31.19%
	第三季度	43,906,402.68	26.21%	38,762,945.06	23.30%	39,464,828.86	20.22%
	第四季度	52,567,615.83	31.38%	52,377,551.67	31.49%	61,857,556.21	31.69%
	小计	167,544,839.37	100.00%	166,351,108.96	100.00%	195,222,790.63	100.00%
合计	第一季度	87,115,246.26	18.03%	94,948,051.73	16.50%	86,814,660.59	16.28%
	第二季度	113,769,292.71	23.55%	152,293,408.68	26.47%	132,964,684.04	24.93%
	第三季度	95,733,745.87	19.81%	102,156,019.48	17.76%	106,415,628.09	19.95%
	第四季度	186,548,815.98	38.61%	225,900,085.14	39.27%	207,117,459.58	38.84%
	小计	483,167,100.82	100.00%	575,297,565.03	100.00%	533,312,432.30	100.00%

由上表可见，公司营业收入呈现一定的季节性波动特点，一季度营业收入占比平均为 16.94%，四季度营业收入占比平均为 38.90%，四季度比例较高。具体而言，视觉系统解决方案业务中企业展示与数字展馆、金融和教育行业整体来说四季度业务最为集中，其他三个季度业务相对分散，这主要是由于公司该等业务的主要客户为金融机构、教育机构及大型企业单位，该类客户大多执行较为严格的财务预算和支出管理体制，一般安排上半年招投标，下半年完成项目实施工作，对于视觉系统解决方案提供商的收入而言，具有一定的季节性；影院业务收入四季度和二季度相对较多，四季度主要是影院为了赶在圣诞、元旦、春节前开业，二季度主要是影院为了赶在暑期前开业；商用显示产品四季度销售占比较高系四季度属于传统的电子产品销售旺季所致。

2019 年度第四季度影院解决方案收入低于 2018 年度，而 2020 年第一季度影院解决方案收入为 5,131.87 万元，超过 2018 年度、2019 年度，主要原因如下：

（1）以往年度很多客户希望在圣诞节、元旦前开业，这样既能赶上元旦档又能赶上春节档，但近几年电影票房纪录中，元旦档均无佳作上映，票房呈现逐年下降趋势，2019 年元旦档票房较 2018 年下跌 24%，而春节档观影人数剧增，2019 年春节档票房收入创下当时近 10 年历史最高纪录。2020 年元旦放假只有 1 天，预判票房收入比 2019 年更差（后经统计实际票房比 2019 年又下跌 46.51%），

多数客户只要求赶在春节前开业，加之 2020 年春节时间较早，因此 2019 年第四季度收入较少，而年底发出商品较多，其中大部分在 2020 年春节前完成验收。

根据公司影院项目数据统计，虽然报告期春节逐年提前，但元旦至春节影院项目完工数量及收入金额逐年上升，具体情况如下：

项目	2018 年	2019 年	2020 年
次年春节时间	2018-2-16	2019-2-5	2020-1-25
元旦至春节放映机装机数量（台）	50	83	195
收入确认（万元）	1,220.83	2,689.12	4,595.60
增长率	-	96.49%	70.90%

（2）2019 年末公司放映机库存较为紧张，订货需要时间，优先给付清全款的客户发货。2018 年末放映机库存充足，2019 年公司略下调了采购量，但 2019 年第四季度因为次年春节提早而市场需求旺盛，公司还中标了新幕影院旗下成都两家影院等原先计划外项目，也有部分客户是原先计划用其他品牌设备后改用 NEC 产品，造成了发行人放映机供不应求的情况，尤其是部分性价比高的如 NP-NC1000C 等型号缺货。因客户都要求在春节前开业，公司一方面紧急向 NEC 进行订货，一方面在实际操作过程中优先给有能力付清全款的客户（包括江苏金融办妥融资租赁手续放款影院）先发货先实施。对于其他客户，项目执行时间安排上略延后，与其协商晚交付或谈判要求其付全款后交付。

（3）2019 年融资租赁模式销售比例增加，2017 年度、2018 年度、2019 年度，影院业务采用融资租赁模式确认的收入随之增加，占比分别为 36.32%、36.86%、51.96%。加入融资租赁公司信用审查后，使得项目的前期沟通周期拉长。部分融资租赁模式下赶在春节之前开业的影院客户，通过融资租赁公司信用审查放款后在 2020 年元旦后才得以实施项目，完成验收。

2020 年第一季度影院收入 5,131.87 万元，其中春节前完成验收的收入为 4,595.60 万元，春节前完成验收的融资租赁模式收入为 1,981.67 万元，占比 43.12%，高于 2020 年全年融资租赁模式影院收入占比（34.44%）。

公司影院解决方案按照项目实际验收时间一次性确认收入，不存在跨期调整收入的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅公司各细分行业主要客户的相关合同、验收单；
- 2、对报告期各期营业收入进行发函，发函比例分别为 70.02%、74.50%和 82.89%，回函比例分别为 60.52%、69.88%和 63.83%；
- 3、对主要客户进行了现场或视频访谈，2018 年度、2019 年度及 2020 年度现场走访比例分别为 32.27%、31.17%和 40.67%，视频访谈比例分别为 35.81%、38.21%及 0%；其中对 2018 年度、2019 年度及 2020 年度经销商现场走访比例分别为 18.48%、15.82%和 31.77%，视频访谈比例分别为 23.55%、18.46%及 0%。另外对发行人 2018 年度、2019 年度及 2020 年度主要供应商进行了现场走访，走访比例分别为 85.49%、78.13%和 78.84%；
- 4、核查发行人报告期非影院业务最终实现销售的情况，实地走访并盘点客户安装的主要设备数量、向客户进行函证、核查了上述与上述客户交易的相关合同、订单、验收报告、发票、收款凭证等。实地走访、观察及盘点了 2020 年度非影院视觉解决方案各细分行业分类前五大客户、2018-2019 年度非影院业务前十大客户；
- 5、分析公司企业展示及数字展馆业务、金融、教育等业务收入、成本毛利率及变化情况；
- 6、获取 2018 年至 2020 年度经销收入占商用显示产品收入比分别为前 50.40%，49.46%和 45.32%的经销商客户的营业执照，获取其盖章确认的进销存数据；通过天眼查、万德、企查查等公开渠道查询主要经销商的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，确认与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；
- 7、查阅公司会计差错更正公告及会计师关于公司前期会计差错更正的专项说明；
- 8、分析公司分地区、分季节收入成本情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司报告期各期视觉系统解决方案业务和商用显示产品业务合同收入区间主要集中在 100-500 万之间，不存在下游客户分散、单个订单金额较小的经营特征。

2、发行人不属于传统的施工企业，视觉解决方案业务提供主要从需求挖掘、设备选型、方案设计优化、项目实施到运维保障的视觉系统整体解决方案。报告期内，存在部分业务跨期的情形，不存在使用完工百分比法确认收入及收入跨期的情形。

3、2019 年作为公司的传统业务，企业展示及数字展馆业务收入金额上升的主要原因是随着业务发展和客户需求升级以及收购科影视讯后，大额合同数量有所上升。2020 年企业展示及数字展馆业务收入金额下降的主要原因是受疫情影响，项目招投标及实施进度均有所放缓。

4、公司金融业务相比传统的展览展示业务，客户群体的相似性使得项目可复制性较高，2019 年金融行业客户合同收入迅速增长，公司也对银行等金融客户群在行业应用方面进行了产品模块升级，结合幻境软件等自主软件的交互功能，为客户带来了更好的视觉体验，2019 年获得了建设银行等优质客户订单，较大幅度提高了毛利率，金融行业视觉解决方案是公司未来发展的重点方向之一。公司金融业务总合同数量经过 2019 年的快速增加后，2020 年增速放缓；平均合同金额则逐期有所下降。这与公司报告期内业务转型，大力发展非影院类视觉系统解决方案，同时自主产品运用比例上升趋势相符。

5、2019 年度教育类解决方案毛利率快速提升，2020 年度毛利率维持在相对较高水平，这与公司报告期内业务转型，大力发展 VR 业务，同时自主产品运用比例上升趋势相符。

6、报告期各期经销业务产品销售属于买断式模式，报告期各期末经销商库存属于其正常备货，符合其实际经营情况。

7、2019 年度，公司营业利润和净利润上涨幅度大于营业收入上涨幅度，主要是由于公司业务结构调整，自主品牌产品尤其是软件收入提高，从而使得毛利

率上升所致。公司报告期内营业利润、净利润存在较大波动，且变化趋势与收入存在差异具有合理性。

8、发行人不存在操纵会计政策或会计估计的情形，不存在可能不符合发行人选定的精选层进层标准的情形。

9、公司主要业务收入变化与同行业可比公司不存在重大差异。2020 年度，由于疫情影响，对公司业务，尤其是影院业务增长带来了较大的不确定性，但随着行业技术的发展、公司自身实力的提升及业务结构的不断调整，长期看来收入增长有望持续。

10、公司销售区域集中是行业发展、市场、自身特点等因素共同决定的，但不存在市场拓展的障碍。

11、公司各项业务收入季节性波动具有合理性。

问题 28.关于营业成本

根据公开发行说明书，报告期内发行人主营业务成本分别为 44,782.11 万元、44,019.32 万元和 44,853.60 万元。

请发行人：（1）按照产品类型列表披露报告期内营业成本的直接材料、直接人工、制造费用具体构成及金额，成本结构如存在较大变化的，请说明具体原因及合理性。（2）补充披露主营业务成本-服务成本核算的具体内容，报告期内收入成本是否配比，发行人验收确认收入是否符合业务实质。（3）结合报告期内主营业务收入变动情况，说明营业成本增长与营业收入增长的配比关系，以及各类别产品营业成本增长与其营业收入增长率是否存在重大差异及其原因。（4）补充披露主要原材料的采购数量、采购价格和采购金额，说明其与当期生产和销售规模是否匹配，采购价格与市场价格是否存在较大差异。（5）说明报告期内跨期成本具体情况，是否存在调整成本区间、其他方为公司代垫成本费用情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 按照产品类型列表披露报告期内营业成本的直接材料、直接人工、制造费用具体构成及金额，成本结构如存在较大变化的，请说明具体原因及合理性

发行人不属于传统的施工企业，视觉解决方案业务提供主要从需求挖掘、设备选型、方案设计优化、项目实施到运维保障的视觉系统整体解决方案。方案设计优化及设备选型阶段，公司需要安排团队人员进行一段时间的项目跟进和工作，有时候还需要去客户所在地出差进行方案交流沟通，由于很多合同在此阶段可能还未签订，相关人员费用无法在存货中归集，因此都计入公司销售费用。

项目现场实施阶段，通常情况下，设备厂商会提供安装服务，公司向项目现场派驻 1 名人员进行指导安装和设备调试，现场实施阶段耗费公司人力较少，一般 1 名项目经理会负责多个项目的跟进和现场实施工作，故公司没有将现场项目经理工资再分配至各项目成本。公司根据公司业务特点，参考部分同行业上市公司按照硬件、软件、服务及其他进行成本分析，具体情况详见公开发行说明书之“第八节/三/（二）/2 主营业务成本构成情况”。

对于商用显示产品销售业务，由于主要是 NEC 商务投影机和 LG 显示产品的代理销售业务，其成本即是相应产品的购买价格，不适用直接材料、直接人工和制造费用。

(二) 补充披露主营业务成本-服务成本核算的具体内容，报告期内收入成本是否配比，发行人验收确认收入是否符合业务实质

发行人已在公开发行说明书之“第八节/三/（二）/2、主营业务成本构成情况”补充披露如下：

根据发行人的业务类型，发行人的主营业务成本可作如下区分：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（元）	比例（%）	金额（元）	比例（%）	金额（元）	比例（%）
视觉系统解决方案成本	227,560,577.50	59.20	294,273,267.76	65.61	257,298,511.65	58.45
商业显示产品外购成本	156,814,705.29	40.80	154,262,751.75	34.39	182,894,691.03	41.55
合计	384,375,282.79	100.00	448,536,019.51	100.00	440,193,202.68	100.00

商业显示产品成本全部为外购 NEC、LG 产品采购成本。视觉系统解决方案成本构成如下：

单位：元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
直接材料	硬件	203,829,963.33	89.57	270,193,200.80	91.82	239,189,318.29	92.96
	外购软件	10,560,749.44	4.64	12,366,146.40	4.20	5,540,564.02	2.15
实施费用	外包实施费	13,169,864.73	5.79	11,713,920.56	3.98	12,568,629.34	4.88
合计		227,560,577.50	100.00	294,273,267.76	100.00	257,298,511.65	100.00

报告期内，公司视觉系统解决方案业务成本构成主要是硬件设备、外购软件，合计占到成本 95%左右。外购软件比例从 2018 年的 2.15%上升至 2020 年的 4.64%。2018 年外购软件成本少于 2019 年、2020 年，系部分外购软件通过定制开发获取，列入外包实施费用。

2、视觉系统解决方案业务外包实施费用

外包实施费用各年占比分别为 4.88%、3.98%、5.79%，具体如下：

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
安装调试及现场施工费	5,487,178.65	41.66%	6,489,022.18	55.40%	6,221,584.51	49.50%
展示空间装修费	5,394,956.62	40.96%	4,317,859.07	36.86%	1,238,885.27	9.86%
软件定制开发	436,354.96	3.31%	140,154.12	1.20%	3,755,464.10	29.88%
设计制作费	1,851,374.50	14.06%	766,885.19	6.55%	1,352,695.46	10.76%
合计	13,169,864.73	100.00%	11,713,920.56	100.00%	12,568,629.34	100.00%

外包实施费用主要包括安装调试及现场施工费、展示空间装修费、软件定制开发费、设计制作费等，具体内容如下：

外包费用类型	主要外包内容
安装调试及现场施工费	安装、拆卸、运输、搬运、拼接支架安装、线路连接、综合布线等劳务；部分厂商亦提供硬件安装服务，含在硬件采购价格中
展示空间装修费	部分项目需要对展示空间进行适当改造，涉及装修费，全部予以外包
软件定制开发	与公司自有软件专业方向不同的软件定制予以外包
设计制作费	制作费用：效果图制作、影片拍摄、视频渲染、3D 效果制作、配音等

	设计费用：可行性研究报告、非创意策划性设计（如承重结构、企业 LOGO 等）

2018 年至 2020 年，安装调试及现场施工费分别为 622.16 万元、648.90 万元和 548.72 万元，与直接材料-硬件成本比率分别为 2.60%、2.40%及 2.69%，变动趋势一致。

2018 年至 2020 年，外包装修费分别为 123.89 万元、431.79 万元、539.50 万元，呈增长趋势，主要系客户越来越重视项目的创意策划，需要展示空间改造提升效果，因此发生的外包装修费有所增加。如 2019 年的宿州市高新区云计算中心展厅项目、2020 年的投资者保护宣传电子屏项目、北京北电科林电子有限公司某部队项目、中车青岛高速磁浮调式线中心控制显示系统项目等均需要进行空间改造，因此单项合同金额也较大。

2018 年至 2020 年，软件定制开发分别为 375.55 万元、14.02 万元、43.64 万元，有所下降，主要系由于 2018 年公司执行的宜春市宜阳新区智慧党建中心项目需要开发便民服务软件、可视化平台网络综合治理软件等，定制化程度高，与公司自有软件专业方向不同，因此采用外包方式。

2018年至2020年，设计制作费分别为135.27万元、76.69万元、185.14万元，公司拥有自主品牌的软件，同时在创意策划、空间设计、多媒体交互和数字影片制作方面配备专业人员。公司的核心设计团队主要负责引导客户需求、与客户确认总体的设计方案。因为具体深化与制作时需要的专业岗位数量众多，有些工作必须在特殊场地，运用特殊的设备完成（如很多内容需要在渲染农场中进行，视频的包装需要在专业的工作室内完成，配音需要在专业的录音棚内由专业的配音师完成），出于成本收益比的考虑，后期部分深化设计和具体制作工作需要以外包方式采购完成。此外，在部分项目中，为了更好的满足客户要求，需要对项目整体设计进行更严谨的可行性研究（例如结构承载力核算、支撑框架钢结构设计等，需要如中国建筑设计研究院有限公司等专业权威机构现场工作出具报告）。

将部分工作予以外包符合行业通行做法及经济效益原则，因为后期制作产业已成为设备密集型、劳动密集型产业，并形成了产业链细分。例如：同行业5家上市公司中与内容制作最为相关的丝路视觉（主营业务CG制作，上市前人

数1380名员工，含大量制作人员，其余4家按照公开披露信息较少涉及内容制作等工作），在其招股说明书中披露，公司项目类采购包括场景综合业务所需的装修工程及系统调试（包括装修装饰工程、家具软装、设备安装调整、美工等），占总采购金额22.85%，数字视觉内容制作所需的外协劳务服务（如拍摄、模特、配音、渲染等），占总采购金额15.83%。因此将非核心部分予以外包符合行业实际情况，具有商业合理性。

3、公司营业成本中不含直接人工，主要原因如下：

（1）公司将负责项目现场实施的项目经理相关人力成本全部计入当期销售费用。主要原因如下：

A、项目前期付出人力较多，而进入现场实施阶段耗费人力较少，主要为指导和协调工作

根据《企业会计准则第14号-收入》相关规定，企业为取得合同发生的、除预期能够收回的增量成本之外的其他支出（如无论是否取得合同均会发生的差旅费等），应当在发生时计入当期损益，但是，明确由客户承担的除外。

发行人不属于传统的施工企业，视觉解决方案业务提供主要从需求挖掘、设备选型、方案设计优化、项目实施到运维保障的整体解决方案。方案设计优化及设备选型阶段，公司需要安排团队人员进行一段时间的项目跟进和工作，有时候还需要去客户所在地出差进行方案交流沟通，由于很多合同在此阶段可能还未签订，且是否能够签约存在不确定性，发生的成本也无法由客户承担。这类成本主要为销售人员工资等，不属于增量成本，因此直接计入了公司当期费用。

项目现场实施阶段，在视觉解决方案中的安装搬运设备等体力工作，发行人会委托劳务公司进行，而软件调试等安装工作由发行人完成。部分设备厂商也会提供硬件安装服务（通常在硬件设备价款中已包含），公司向项目现场派驻1名人员进行指导安装和设备调试，现场实施阶段耗费公司自身人力成本较少。项目经理主要起到协调和指导作用。

B、项目经理除了协调项目现场实施外，还同时参与公司潜在项目招投标、前期的调研和现场勘查以及项目资料的收集

报告期各期末，公司项目经理人数为 23 人、19 人、19 人，计入销售费用的相关人力成本分别为 307.39 万元、445.14 万元、325.12 万元。除了管理和协调在执行项目外，项目经理同时也参与公司潜在项目招投标、前期的调研和现场勘查以及项目资料的收集，无法完全将其界定为生产人员，人员成本计入当期销售费用。

C、项目经理同时负责多个项目

公司的项目金额从十几万到上千万不等，一般 1 名项目经理会同时负责多个项目的跟进和现场实施工作，时间上有重叠，因为项目经理人力成本占成本比重较小，故公司没有将现场项目经理工资再分配至各项目成本。

项目经理及技术支持人员、创意设计人员等中台人员岗位职能：

分类	职责
项目经理	在销售对客户关系和需求意向初步确认后，项目经理介入，组织和协调设计和技术人员对项目进行支持，形成项目方案。与销售一起共同向客户进行汇报，形成深化方案；在投标阶段参与整体标书的制作与现场的讲标应标工作；合同签署后负责项目的计划管理、质量管理、变更管理、外包管理和牵头项目的整体验收。后期对接项目的售后工作
技术支持人员	前期负责软、硬件系统的支持，系统方案的设计，投标的技术支持，对公司软件模块进行裁剪，通常会同时跟进多个项目的售前和实施支持工作
创意设计人员	前期负责项目的创意和策划工作，协助销售为客户制定方案，包括概念设计、空间创意、内容脚本等；根据客户要求制作或协调外包制作内容。设计人员会同时跟进多个前期和实施中的项目

技术支持人员、创意设计人员、项目经理的工作则贯穿于项目获取、方案设计、招投标、项目实施整个过程，需要兼顾潜在项目和在执行项目。

2018年度、2019年度、2020年度末，公司技术支持人员及创意设计人员合计人数分别为19人、18人、19人，人员成本分别为280.32万元、354.77万元、349.11万元。计入公司销售费用。

D、项目涉及人员成本与发行人主营成本比值较低

2018年度、2019年度、2020年度，发行人项目涉及人员（即项目经理、技术支持人员、创意设计人员）的人工成本分别为587.71万元、799.91万元和674.23万元，与主营业务成本的比值分别为1.32%、1.75%和1.72%，占比较低。由于项目经理、技术支持人员、创意设计人员等往往交叉负责多个项目，存在时间重叠，无法精确计量人工费用应分配归属的项目。同时发行人视觉解决方

案业务实施工期存在跨年度的情况，根据谨慎性原则，发行人将项目涉及人员成本直接计入了公司当期费用。综上，发行人将项目经理、技术支持人员、创意设计人员等人工成本直接计入当期销售费用，未计入营业成本。相关会计处理符合会计准则的规定，不存在发行人会计核算薄弱的情形。

（三）结合报告期内主营业务收入变动情况，说明营业成本增长与营业收入增长的配比关系，以及各类别产品营业成本增长与其营业收入增长率是否存在重大差异及其原因

报告期内，公司各类别产品营业收入及营业成本增长率情况如下表：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
视觉系统解决方案收入	315,622,261.45	-22.82%	408,946,456.07	20.96%	338,089,641.67
影院	163,088,004.59	-17.80%	198,397,395.95	-2.76%	204,030,631.57
企业展示与数字展馆	114,952,355.79	-31.41%	167,600,178.12	52.03%	110,241,786.59
金融	13,502,187.75	-49.97%	26,988,822.91	103.96%	13,232,498.94
教育	24,079,713.32	50.87%	15,960,059.09	50.78%	10,584,724.57
商用显示产品收入	167,544,839.37	0.72%	166,351,108.96	-14.79%	195,222,790.63
营业收入合计	483,167,100.82	-16.01%	575,297,565.03	7.87%	533,312,432.30
视觉系统解决方案成本	227,560,577.50	-22.67%	294,273,267.76	14.37%	257,298,511.65
影院	139,855,507.59	-19.93%	174,667,055.57	-0.02%	174,701,078.06
企业展示及数字展馆	66,309,781.02	-30.26%	95,082,545.86	42.69%	66,634,945.41
金融	8,132,579.15	-48.23%	15,710,047.13	65.45%	9,495,216.74
教育	13,262,709.74	50.48%	8,813,619.20	36.28%	6,467,271.44
商用显示产品成本	156,814,705.29	1.65%	154,262,751.75	-15.65%	182,894,691.03
营业成本合计	384,375,282.79	-14.30%	448,536,019.51	1.90%	440,193,202.68

由上表可见，2019 年度营业收入和营业成本增长率分别为 7.87%和 1.90%，营业成本的增长率低于营业收入的增长率，具体来看主要是由于金融、企业展示与数字展馆、教育等非影院行业项目毛利率相对较高，收入比重上升所致。2020 年度营业收入和营业成本增长率分别为-16.01%和-14.30%，变动幅度相近。

（四）补充披露主要原材料的采购数量、采购价格和采购金额，说明其与当期生产和销售规模是否匹配，采购价格与市场价格是否存在较大差异

报告期各期，公司向 NEC 采购额占采购总额的比例分别为 80.26%、71.09% 和 72.46%，公司向 NEC 采购的产品主要为显示器、放映机和商务投影机，具体采购数量、采购价格和采购金额情况参见本回复问题 5 “（一）说明并披露报告期各期发行人对 NEC 产品采购的产品种类、价格、数量及金额情况，分析报告期内上述变化趋势”之回复。

公司已在公开发行说明书之“第五节/三/（三）采购情况”补充披露如下：

报告期内公司采购的产品品种主要包括显示器、投影机、数字放映机等。显示器主要应用于发行人的非影院视觉解决方案业务；投影机主要通过经销商对外销售；数字放映机应用于发行人的影院视觉解决方案业务。报告期内公司主要能源需求为日常经营的办公用水、办公用电，由市政供应，价格稳定，金额较小，历年来占公司费用的比例较低。报告期内，公司向 NEC 的采购价格由双方结合市场供求，参考竞品价格情况确定，采购价格与市场价格不存在较大差异。公司也不存在采购 NEC 产品后继续加工生产的情况。

报告期各期，发行人采购情况具体如下：

单位：万元

产品类型	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
NEC 品牌硬件	23,612.99	72.46%	32,593.96	71.09%	38,897.89	80.26%
BJB 品牌硬件	1,653.77	5.07%	1,402.11	3.06%	1,423.06	2.94%
影院周边硬件	903.07	2.77%	4,580.03	9.99%	2,550.95	5.26%
非影院其他硬件及配件	3,504.03	10.75%	4,971.48	10.84%	3,966.14	8.18%
软件	1,054.88	3.24%	1,081.42	2.36%	475.04	0.98%
外包服务费	1,858.15	5.70%	1,221.58	2.66%	1,150.96	2.37%
合计	32,586.89	100.00%	45,850.58	100.00%	48,464.04	100.00%

报告期各期，发行人采购的硬件设备占比保持在 91%以上，其中 NEC 品牌投影机、放映机、显示器及配件的合计采购金额占比在报告期有所下降，从 2018

年的 80.26%下降到 2020 年的 72.46%。自主品牌 BJB 的硬件采购金额占比在报告期呈上升趋势，从 2018 年的 2.94%上升到 2020 年的 5.07%。

影院周边硬件包括各品牌银幕、音响、功放、电源等，2019 年销售的影院视觉解决方案中包含的周边配件较多，对应的采购影院周边硬件金额也较大。影院视觉解决方案各期销售产品名称、金额、数量及占比详见本节之“三、发行人业务情况”之“（六）影院类视觉系统解决方案情况”之“1、影院视觉系统解决方案销售产品情况”。

非影院其他硬件及配件主要为除 NEC、BJB 之外的其他品牌显示器、VR 眼镜以及各类主板、电源、线材、支架等配件，在报告期内随着发行人非影院视觉解决方案中具体使用的硬件种类、品牌不同进行对应采购，较为分散。

报告期内，发行人采购软件及外包服务费金额及占比呈上升趋势，这与客户对视觉解决方案个性化需求、综合性能要求以及项目中是否包含较多需要外包完成的展示空间装修及安装调试、现场施工费用有关。具体分析详见第八节之“三/（二）/2、主营业务成本构成情况”。

（五）说明报告期内跨期成本具体情况，是否存在调整成本区间、其他方为公司代垫成本费用情形

公司在报告期发生的各项成本均具有真实的业务背景且归集在正确的会计期间，不存在跨期成本，不存在调整成本区间或其他方为公司代垫成本费用的情况。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取并分析公司营业收入、营业成本的构成及变动情况表；
- 2、查阅同行业上市公司近三年财务报告，分析其经营状况变化情况；
- 3、获取公司向 NEC 的主要采购情况并与公司销售情况进行分析；
- 4、分析公司期间费用构成及变动情况，并与同行业可比公司比较；
- 5、获取发行人报告项目经理、技术支持人员、创意设计人员人员名单、职责分工列表及其薪酬统计表；

6、对发行人财务负责人、业务负责人进行访谈；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司成本结构的变化是由于产品结构调整所致，具有合理性。

2、报告期内，公司收入成本配比，视觉系统解决方案业务以验收确认收入符合业务实质。

3、公司 2019 年度营业收入和营业成本增长率分别为 7.87%和 1.90%，营业成本的增长率低于营业收入的增长率，具体来看主要是由于金融和教育行业项目软件等高毛利率的自主产品的应用提升。2020 年度营业收入和营业成本增长率分别为-16.01%和-14.30%，变动幅度相近。

4、公司商用投影机采购与商用显示产品销售额基本匹配；放映机采购数量为 841 台、737 台和 477 台，呈逐期下降的趋势，与公司影院业务规模逐期下降的趋势基本匹配；显示器主要用于公司的非影院类视觉系统解决方案业务，各个项目之间差异比较大，但总体来看显示器采购情况与非影院类视觉系统解决方案业务规模基本匹配。

5、公司报告期内不存在调整成本区间、其他方为公司代垫成本费用的情形。

6、项目经理、技术支持人员、创意设计人员的工作贯穿于项目获取、方案设计、招投标、项目实施整个过程，需要兼顾潜在项目和在执行项目，不能完全界定为生产人员，主要因为：①相关人员参与招投标、调研、项目资料收集工作，由于合同在此阶段往往还未签订，且是否能够签约存在不确定性，发生的成本也无法由客户承担，不属于增量成本，应当直接计入了公司当期费用。②相关人员交叉负责多个项目因存在时间重叠，无法精确计量人工费用应分配归属的项目。报告期各期项目经理、技术支持人员、创意设计人员等人员人工成本与营业成本的比值均低于 2%，占比较小。③发行人不属于传统的施工企业，现场实施阶段耗费的人力较少，装修、布线、安装、施工等技术含量低的工作外包给其他公司，在公司项目经理协调指导下完成相关工作。④发行人视觉解决方案业务实施工期存在跨年度的情况，根据谨慎性原则，发行人将项目涉及人员成本直接计入了公司当期费用。

综上所述，发行人将项目经理、技术支持人员、创意设计人员等人工成本直接计入当期销售费用，未计入营业成本。相关会计处理符合会计准则的规定，不存在发行人会计核算薄弱的情形。

问题 29.关于毛利率

根据公开发行说明书，报告期内发行人综合毛利率 17.35%、17.46%和 22.03%，低于同行业可比公司平均水平。

请发行人：（1）结合与同行业可比公司在产品及服务内容、业务模式、业务开发能力、客户类型及定价机制等方面的主要差异，以及市场、技术、渠道等方面的竞争优势与核心竞争力，按细分业务类别说明并披露发行人与同行业可比公司的毛利率差异情况、原因及合理性。（2）说明报告期内发行人综合毛利率低于同行业可比公司平均水平、净利率显著高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。（3）说明报告期内视觉系统解决方案中金融和教育业务毛利率连续大幅增长的原因及合理性。（4）结合销售模式、产品类别、价格和数量等，分析说明 2019 年华北地区毛利率大幅增加的具体原因，以及华北地区毛利率明显高于平均毛利率水平的合理性。（5）说明报告期内经销模式下毛利率波动的原因，与直销模式存在差异的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查过程、方法及结论，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）结合与同行业可比公司在产品及服务内容、业务模式、业务开发能力、客户类型及定价机制等方面的主要差异，以及市场、技术、渠道等方面的竞争优势与核心竞争力，按细分业务类别说明并披露发行人与同行业可比公司的毛利率差异情况、原因及合理性

1、公司与同行业可比公司在产品及服务内容、业务模式、业务开发能力、客户类型及定价机制等方面的主要差异

公司主营业务为提供视觉系统解决方案及商用显示产品，其中，商用显示产品销售业务为 NEC 投影机的代理，占比较低，对公司经营成果的影响较小。视觉系统解决方案业务方面，公司与同行业可比公司在产品及服务内容、业务模式、客户类型的差异参见本回复“问题 9/（一）说明同行业可比公司的选取标准，根据业务实施具体过程以及运用的关键资源要素（如产品、技术等）对比分析情况，说明发行人在公开发行人说明书中选取的同行业可比公司是否具有参考性和可对比性，主要业务领域、经营模式、产品类型、主要客户等方面的比较情况。”之回复；在业务开发能力及定价机制方面的主要差异如下表：

名称	业务开发能力	定价机制
金桥信息	在沟通内容不断丰富、沟通场景日益多元和沟通空间持续外延的环境下，坚持创新服务理念和服务模式，拓展服务广度和服务深度	招投标、商务谈判等
飞利信	以“新型数字城市整体解决方案提供商”（即音视频与控制、数据软件及服务、物联网与智能化）为主营方向，在持续提升技术能力与建设能力基础上不断开拓市场	招投标、商务谈判等
真视通	立足主业，深耕细作继续加快云视频、工业互联网、军民融合等业务的培育，大力拓展军队、教育、医疗等行业市场	以用户的使用需求作为基础，从稳定性和实用性角度出发，综合考虑系统的先进性和成熟性，采取价格适中的策略
丝路视觉	近年来，业务版图持续扩展，应用范围已延展至城市服务、社会生活的多个方面	主要包括投标定价、成本加成定价、需求导向定价
恒实科技	加大行业拓展力度，已开拓多个行业用户，并在轨道交通、银行等行业用户中形成了良好的市场口碑，形成较高的市场占有率	招投标和竞争性谈判
同辉信息	公司形成了从方案创意策划、软件开发、内容制作到设备选型、销售到运维的全价值链服务能力，为各类客户提供差异化的视觉综合解决方案及产品	招投标、商务谈判等

2、公司在市场、技术、渠道等方面的竞争优势与核心竞争力

（1）市场方面

公司各类解决方案在下游领域具有广阔的应用市场，公司成功地为数以千计的客户提供了显示系统解决方案，在全国积累了大量合作伙伴和丰富的客户资源。同时，公司组建了专业化的服务团队，紧紧围绕客户需求，解决客户的难点和痛点问题，利用后续服务增加客户的粘性并发现新的商机，继续实现解决方案价值的延伸。

（2）技术方面

公司是国家高新技术企业和中关村高新技术企业，拥有 176 项关于显示控制、内容播控及多媒体智能交互等方面的专利与软件著作权，拥有成熟的产品、研发、技术实施与服务能力，可以为客户提供一站式的综合显示应用解决方案，围绕客户对智能可视化的需求搭建了显示终端、互动技术、内容创意与可视化平台四方面的能力。基于智慧显示核心能力，公司逐步进入智慧显示下游的应用场景，目前公司拥有智慧影院方案、智慧教育方案与智慧金融方案等多个系统平台与整体解决方案。

（3）渠道方面

公司与国际领先的多媒体设备厂商、大型终端用户建立了良好的合作关系。公司与 NEC、LG 等业内国际一流品牌建立了长期、稳定的合作关系。同时经过多年的研发和积累，公司在显示行业沉淀了大量的行业资源，拥有完善的质量认证体系，目前已完成显示产业各细分领域的产品线布局，具备全面的智能显示整体解决方案提供能力。

3、按细分业务类别说明并披露发行人与同行业可比公司的毛利率差异情况、原因及合理性

按业务类别来看，视觉系统解决方案和商用显示产品业务与同行业可比公司的毛利率差异已在本回复“问题 4/（六）/3、毛利率与同行业可比公司的比较情况”之回复。

对于视觉系统解决方案细分业务类别来说，公司按照业务应用行业来划分为影院、企业展示与数字展馆、金融、教育四个细分业务类别，金桥信息等同行业可比公司均未划分为与本公司相同的细分业务类别，故无法就视觉系统解决方案细分业务类别进行毛利率比较。

（二）说明报告期内发行人综合毛利率低于同行业可比公司平均水平、净利率显著高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期内，公司利润表主要项目营业收入百分比与同行业可比公司的比较情况如下表：

利润表结构百分比比较表（2020 年度）

项目	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技	行业平均	同辉信息
一、营业收入	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
二、营业成本	69.20%	88.21%	77.28%	65.04%	71.40%	74.23%	79.55%
税金及附加	0.28%	0.54%	0.69%	0.43%	0.62%	0.51%	0.20%
销售费用	11.74%	11.89%	3.61%	10.33%	5.77%	8.67%	4.43%
管理费用	5.30%	15.45%	7.03%	10.78%	5.60%	8.83%	4.81%
研发费用	4.64%	11.52%	6.84%	5.12%	4.40%	6.50%	3.53%
财务费用	0.26%	0.37%	0.21%	0.97%	2.12%	0.79%	0.54%
加：其他收益	0.56%	1.16%	1.95%	1.16%	0.80%	1.13%	0.87%
投资收益	2.05%	1.22%	-0.04%	1.65%	-0.03%	0.97%	0.00%
信用减值损失（损失以“-”填列）	-0.12%	-21.35%	-2.95%	-0.29%	0.52%	-4.84%	-1.88%
资产减值损失（损失以“-”填列）	-1.21%	-90.83%	0.00%	-2.73%	0.00%	-18.95%	-0.15%
资产处置收益（损失以“-”填列）	0.00%	0.01%	0.00%	-0.01%	-2.69%	-0.54%	0.00%
三、营业利润	9.88%	-137.77%	3.30%	7.11%	8.85%	-21.73%	5.74%
加：营业外收入	0.00%	0.16%	0.00%	0.06%	0.06%	0.06%	0.37%
减：营业外支出	0.00%	0.28%	0.19%	0.00%	0.00%	0.09%	0.00%
四、利润总额	9.87%	-137.89%	3.11%	7.06%	8.91%	-21.79%	6.11%
五、净利润	8.82%	-135.94%	2.89%	5.99%	8.49%	-21.95%	5.68%

利润表结构百分比比较表（2019 年度）

项目	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技	行业平均	同辉信息
一、营业收入	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
二、营业成本	67.53%	68.20%	76.10%	66.21%	69.30%	69.47%	77.97%
税金及附加	0.26%	0.45%	0.74%	0.41%	0.36%	0.44%	0.33%
销售费用	11.72%	6.33%	4.31%	11.20%	5.54%	7.82%	5.06%
管理费用	5.76%	10.48%	7.58%	10.42%	5.71%	7.99%	4.59%
研发费用	5.89%	6.96%	6.46%	4.70%	3.79%	5.56%	4.39%
财务费用	0.44%	0.91%	0.12%	-0.01%	1.41%	0.57%	0.52%
加：其他收益	0.81%	0.89%	1.00%	0.67%	0.62%	0.80%	0.25%
投资收益	0.07%	0.48%	0.07%	-0.16%	0.33%	0.16%	0.91%
信用减值损失（损失以“-”填列）	-1.39%	-5.08%	-1.43%	-4.14%	-0.91%	-2.59%	-0.63%
资产减值损失（损失以“-”填列）	-0.42%	-0.79%	0.00%	0.00%	-0.84%	-0.41%	0.00%
资产处置收益（损失以“-”填列）	0.00%	-0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%
三、营业利润	7.48%	2.17%	4.35%	3.45%	13.08%	6.10%	7.71%
加：营业外收入	0.00%	0.02%	0.05%	0.03%	0.20%	0.06%	0.15%
减：营业外支出	0.01%	0.02%	0.04%	0.03%	0.19%	0.06%	0.00%
四、利润总额	7.47%	2.16%	4.35%	3.44%	13.09%	6.10%	7.85%
五、净利润	6.75%	2.16%	4.40%	3.16%	12.27%	5.75%	7.09%

利润表结构百分比比较表（2018 年度）

项目	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技	行业平均	同辉信息
一、营业收入	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
二、营业成本	68.99%	86.35%	77.60%	63.71%	69.01%	73.13%	82.54%
税金及附加	0.25%	0.65%	0.77%	0.43%	0.56%	0.53%	0.25%
销售费用	11.99%	7.95%	3.73%	14.29%	5.58%	8.71%	5.06%
管理费用	5.83%	12.83%	6.03%	13.86%	6.69%	9.05%	5.02%
研发费用	3.48%	10.80%	5.66%	4.26%	4.83%	5.80%	4.41%
财务费用	0.54%	0.76%	-0.03%	0.01%	0.46%	0.35%	0.44%
加：其他收益	0.51%	2.84%	1.12%	1.81%	0.74%	1.40%	0.37%
投资收益	0.31%	-0.68%	-0.01%	4.76%	0.02%	0.88%	0.00%
信用减值损失（损失以“-”填列）	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
资产减值损失（损失以“-”填列）	-2.70%	-122.79%	-1.98%	-2.76%	-1.51%	-26.35%	-0.43%
资产处置收益（损失以“-”填列）	0.00%	0.01%	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%
三、营业利润	7.05%	-139.97%	5.38%	7.26%	12.12%	-21.63%	2.22%
加：营业外收入	0.00%	0.04%	0.00%	0.02%	0.17%	0.05%	0.09%
减：营业外支出	0.03%	0.15%	0.02%	0.04%	0.32%	0.11%	0.05%
四、利润总额	7.02%	-140.08%	5.36%	7.23%	11.98%	-21.70%	2.25%
五、净利润	6.15%	-137.82%	4.81%	6.67%	11.10%	-21.82%	1.79%

1、2018 年比较分析

项目	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技	行业平均	同辉信息
一、营业收入	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
二、营业成本	68.99%	86.35%	77.60%	63.71%	69.01%	73.13%	82.54%
毛利率	31.01%	13.65%	22.40%	36.29%	30.99%	26.87%	17.46%
净利率	6.15%	-137.82%	4.81%	6.67%	11.10%	-21.82%	1.79%
资产减值损失 (损失以“-”填列)	-2.70%	-122.79%	-1.98%	-2.76%	-1.51%	-26.35%	-0.43%

2018 年度公司和行业平均净利润率分别为 1.79%和-21.82%，公司净利润率比行业平均高 23.61%，主要是由于同行公司计提大额资产减值损失（行业平均资产减值损失营业百分比为-26.35%，并购商誉减值等因素，而公司仅为-0.43%）所致。剔除资产减值因素后，因为 2018 年公司进行业务调整、人员整合等，实际净利率低于同行业平均水平。

2、2019 年比较分析

项目	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技	行业平均	同辉信息
一、营业收入	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
二、营业成本	67.53%	68.20%	76.10%	66.21%	69.30%	69.47%	77.97%
毛利率	32.47%	31.80%	23.90%	33.79%	30.70%	30.53%	22.03%
净利率	6.75%	2.16%	4.40%	3.16%	12.27%	5.75%	7.09%
投资收益	0.07%	0.48%	0.07%	-0.16%	0.33%	0.16%	0.91%
信用减值损失	-1.39%	-5.08%	-1.43%	-4.14%	-0.91%	-2.59%	-0.63%
剔除投资收益、 信用减值损失 后净利率=净利率- (投资收益+信用减值损失) *(1-15%假设税率)	7.87%	6.07%	5.56%	6.82%	12.76%	7.82%	6.85%

2019 年度公司和行业平均净利润率分别为 7.09%和 5.75%，公司净利润率比行业平均高 1.34%，主要是由于 2019 年公司处置子公司产生投资收益和信用减值损失率低于同行业。公司 2019 年处置威尔互动股权产生投资收益为一次性收益，比较时应剔除，公司整体应收账款账龄结构优于同行业公司，商誉等账面价

值也很小，因此信用减值损失发生额小于同行业。剔除上述因素外，净利率略低于同行业，主要原因还是由于商用显示产品拉低了公司的整体毛利率和净利率水平。

3、2020 年比较分析

项目	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技	行业平均	同辉信息
一、营业收入	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
二、营业成本	69.20%	88.21%	77.28%	65.04%	71.40%	74.23%	79.55%
毛利率	30.80%	11.79%	22.72%	34.96%	28.60%	25.77%	20.45%
净利率	8.82%	-135.94%	2.89%	5.99%	8.49%	-21.95%	5.68%
投资收益	2.05%	1.22%	-0.04%	1.65%	-0.03%	0.97%	0.00%
信用减值损失 (损失以“-”填列)	-0.12%	-21.35%	-2.95%	-0.29%	0.52%	-4.84%	-1.88%
资产减值损失 (损失以“-”填列)	-1.21%	-90.83%	0.00%	-2.73%	0.00%	-18.95%	-0.15%
剔除投资收益、信用减值损失后净利率 =净利率-(投资收益+资产减值损失+信用减值损失)* (1-15%假设税率)	8.20%	-41.62%	5.43%	7.15%	8.07%	-2.55%	7.41%

2020 年度公司和行业平均净利润率分别为 5.68%和-21.95%，公司净利润率略高于行业平均值，主要是由于公司整体应收账款账龄结构优于同行业公司，商誉等账面价值也很小，因此信用减值损失发生额小于同行业。剔除上述因素外，净利率与同行业基本相当。飞利信 2020 年净利率为-135.94%，并计提了大额减值，与其他同行业上市公司存在较大差异，剔除其影响，其他四家的行业平均净利率为 6.55%，公司的净利率略低于行业平均净利率。

综上，发行人由于历史业务脉络原因，保留了部分商业显示产品业务，该部分业务毛利率较低，拉低了公司的整体综合毛利率。综合毛利率低于同行业可比公司平均水平，剔除部分偶然因素影响后，发行人净利率与真视通、丝路视觉平均值基本相当，符合正常商业规律和财务规律。

（三）说明报告期内视觉系统解决方案中金融和教育业务毛利率连续大幅增长的原因及合理性

详见本回复“问题 27/（五）结合具体合同金额及成本定量分析说明报告期内发行人金融、教育业务毛利率较高且持续大幅上升的原因及合理性”之回复。

（四）结合销售模式、产品类别、价格和数量等，分析说明 2019 年华北地区毛利率大幅增加的具体原因，以及华北地区毛利率明显高于平均毛利率水平的合理性

公司在全国范围内的销售模式、产品类别均相同，对于以京津冀为核心的华北地区来说，由于经济发达，客户及项目质量高，加之是公司核心部门和人员集中地，所以一直以来公司华北地区毛利率均明显高于其他地区。

2019 年度，华北地区毛利率高于同期，主要是由于（1）近年来加大自主研发力度，积极开拓非影院视觉解决方案业务转型努力的效果得以体现，国家高速铁路青岛技术创新中心多学科仿真与健康管理系统项目、国开行行史馆项目、海淀区中关村第三小学虚拟现实 VR 教学系统软件开发项目等毛利率相对较高的非影院类视觉系统解决方案项目落地实施，从而带动了整体毛利率的上升；（2）华北地区影院业务量有所下降，而影院业务毛利率相对较低。

（五）说明报告期内经销模式下毛利率波动的原因，与直销模式存在差异的原因及合理性

报告期各期，经销模式下毛利率分别为 6.31%、7.27%和 6.40%。2018 年度和 2020 年度相对比较平稳；2019 年度同比上升 0.96%，主要是由于 NEC 投影机代理业务收入下降，低毛利率的流量机比重下降所致。2020 年受到疫情影响，线上会议等市场需求增多，NEC 商务投影机销售反而增加，性价比较高的产品更受到市场欢迎，毛利率有所回落。

报告期内，公司经销模式下毛利率与直销模式存在较大差异，主要是由于两种模式对应的产品及业务模式完全不同所致，具体情况如下：

销售模式	对应业务	业务主要环节及特点	销售模式特点
直销	视觉系统解决方案	通常包括项目规划、设计、安装、软硬件集成、竣工验收等环节，涉及的硬件及软件产品较多，复	项目通常由跨部门的销售、研发设计、实施、运维等人员共同参与完成，专业要求高。

		杂程度较高，单个项目金额较高，实施周期长。	
经销	商用显示产品销售	仅为单纯的商务投影机等产品的销售，产品不需要公司负责安装调试，具有销量多、毛利低的特点。	在公司与主要供应商 NEC 及下游客户建立长期稳定合作的背景下，公司投入的资源较少。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅同行业上市公司年报，比较其与公司盈利能力情况；
- 2、收集报告期内公司各细分行业的毛利率变动情况；
- 3、收集并分析公司分地区的各细分行业收入、成本、毛利率变动情况；
- 3、分析公司经销和直销模式下毛利率的变动情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2018 年度公司和行业平均净利润率分别为 1.79%和-21.82%，公司净利润率比行业平均高 23.61%，主要是由于同行公司计提大额资产减值损失（行业平均资产减值损失营业百分比为-26.35%，而公司仅为-0.43%）所致。

2019 年度公司和行业平均净利润率分别为 7.09%和 5.75%，公司净利润率比行业平均高 1.34%，主要是由于公司期间费用率和信用减值损失率（期间费用率和信用减值损失率分别为 14.56%和-0.63%）低于行业平均水平（期间费用率和信用减值损失率分别为 21.85%和-2.73%）所致，其中期间费用率较低，主要是由于有 28.92%的业务收入为商用显示产品销售业务收入，该部分业务所耗费的公司资源较少。

2020 年度公司和行业平均净利润率分别为 5.68%和-21.95%，剔除净利润率为-135.94%的飞利信后，其他同行业上市公司行业平均净利率为 6.55%，公司的净利率略低于行业平均净利率。主要是由于有 34.68%的业务收入为商用显示产品销售业务收入，毛利率较低，拉低了公司的整体综合毛利率。综合毛利率低于同行业可比公司平均水平，符合正常商业规律和财务规律。

- 2、报告期内视觉系统解决方案中金融和教育业务毛利率波动具有合理性。

3、2019 年华北地区毛利率增加以及华北地区毛利率明显高于平均毛利率水平具有合理性。

4、报告期内经销模式下毛利率与直销模式存在的差异具有合理性。

问题 30.关于期间费用

根据公开发行说明书，报告期各期发行人期间费用率分别为 11.31%、14.94% 和 14.56%，发行人 2018 年度净利润大幅下降主要由于期间费用增加所致。

请发行人：（1）说明报告期内市场推广费的具体分项构成及占比，是否同行业情况和业务模式一致。（2）说明发行人参加和举办经销商大会和影院全国巡展的情况，包括场次、时间、内容、议程、地点、参加人数及人员、费用金额及构成、讲师的劳务报酬、会议和巡展相关费用的发生及支付情况，是否合理及同业可比；是否使用外部会务单位，如有，说明外部会务单位的质资、合作内容、金额，与发行人是否存在关联关系等。（3）结合报告期内业务招待费的具体内容，进一步说明相关费用支出金额与业务的匹配及合理性，说明业务招待费用占营业收入的比重以及占销售费用、管理费用本身比重与同行业可比公司对比情况，公司业务招待费占比是否与同行业可比公司存在差异，如存在，请说明存在差异的原因。（4）结合各期销量和运输量、运输方式等，说明储运费变动合理性。（5）说明生产成本、销售费用、管理费用、研发费用中平均人工成本各期金额及变动情况，是否合理及同行业同地区可比。（6）是否存在少计期间费用,或由关联方或其他第三方代垫费用的情形。（7）报告期末，员工人数为 181 人，上个报告期末为 244 人，其中销售人员减少 10 人，技术减少 18 人，财务和行政人员减少 35 人；但是销售费用-职工薪酬同比增加 3,039,559.4 元，管理费用-工资同比仅下降 34,861.07 元，研发费用-职工薪酬同比增加 4,088,488.76 元，说明在员工人数大量减少的情况下，薪酬费用反而上升的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师说明对期间费用真实性与完整性的核查过程及结论，核查支付费用的主要对象的具体情况，是否与发行人存在关联关系，是否

存在关联方或其他利益相关方等为发行人承担费用的情况，并明确发表核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）说明报告期内市场宣传费的具体分项构成及占比，是否同行业情况和业务模式一致

报告期各期，公司市场宣传费的具体分项构成及占比情况如下表：

单位：元

项目	2020 年度		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
NEC 考察参观团	1,304,216.55	34.77%	1,487,975.00	21.70%	2,089,021.00	20.19%
经销商大会费用	-	-	1,194,212.03	17.42%	1,576,487.23	15.23%
宣传材料设计制作费用	131,663.93	3.51%	896,304.83	13.07%	1,897,324.92	18.34%
影院活动费用	165,002.52	4.40%	856,794.74	12.50%	297,808.03	2.88%
教育行业展会	27,383.13	0.73%	828,078.67	12.08%	505,903.89	4.89%
媒体广告线上宣传费用	624,700.76	16.65%	628,545.87	9.17%	1,063,645.96	10.28%
其他行业展会费用	1,144,508.07	30.51%	580,715.91	8.47%	2,438,139.57	23.56%
其他合计	353,516.29	9.42%	383,727.02	5.60%	479,714.61	4.64%
合计	3,750,991.25	100.00%	6,856,354.07	100.00%	10,348,045.21	100.00%

NEC 是公司的主要供应商，为了构建更加稳定的合作关系，公司每年会组织下游客户去 NEC 考察参观（2020 年度 NEC 考察团活动系在 2020 年 1 月疫情爆发之前举行）。

（二）说明发行人参加和举办经销商大会和影院全国巡展的情况，包括场次、时间、内容、议程、地点、参加人数及人员、费用金额及构成、讲师的劳务报酬、会议和巡展相关费用的发生及支付情况，是否合理及同业可比；是否使用外部会务单位，如有，说明外部会务单位的质资、合作内容、金额，与发行人是否存在关联关系等

1、报告期内，公司参加和举办的主要经销商大会和影院全国巡展等情况如下表：

报告期	场次	时间	内容	议程	地点	参加人数及人员	费用金额 (元)	费用构成
2018	1	2018.3	北京教育装备展	参加教育装备协会组织的展览会,展示教育解决方案	北京	市场部 2 名;技术支持 2 名;产品支持 1 名;销售接待 6 名	202,000.00	展台费、设计搭建费、报馆费、资料费等
2018	6	2018.4-8	华东六地投影机展会	1、服务 NEC 投影机展示会 6 场; 2、布置搭建活动现场; 3、广告宣传	上海、杭州、南京等	市场部 2 名;技术支持 2 名;产品支持 1 名;销售接待 6 名	1,700,000.00	会议场地费、设计搭建费、展示服务、会务服务、招待费等
2018	1	2018.5	74 届全国教育装备展	参加教育装备协会组织的展览会,展示教育解决方案	成都	市场部 2 名;技术支持 2 名;产品支持 1 名;销售接待 6 名	125,800.00	展台费、设计搭建费、报馆费、资料费等
2018	1	2018.5	显示经销商会议	1、总结过去半年年产品情况; 2、表彰优秀经销商; 3、招待晚宴	北京	市场部 2 名;技术支持 4 名;产品支持 1 名;销售接待 6 名;工作人员、全国各地经销商代表、媒体等	503,307.00	会议场地费、全体成员交通费、住宿费、招待费、酒水费、制作费、物流费等
2018	1	2018.5	电影机日本考察会	1、参观 NEC 日本总部,了解品牌历史; 2、了解产品及技术、功能、生产工序; 3、参观电影机在日本行业的应用	日本	销售 4 名, VIP 客户 47 人, 共计 51 人	639,126.00	交通、住宿、车辆、用餐等服务
2018	1	2018.6	影院业务日本考察会(第一批)	1、参观 NEC 日本总部,了解品牌历史; 2、了解产品及技术、功能、生产工序; 3、参观放映机在日本影院及娱乐场所的应用	日本	销售 4 名, VIP 客户 40 人, 共计 44 人	525,000.00	国际交通、住宿、车辆、用餐等服务
2018	3	2018.6-8	放映机新品推荐会	1、NEC 放映机产品介绍; 2、BJB 公司及解决方案介绍; 3、产品鉴赏及交流; 4、产品试用	上海、北京、深圳	市场部 1 名;技术支持 2 名;产品支持 1 名;销售接待 3 名;当地影院投资人、店长、放映技术负责人	216,000.00	影院场地费、人员差旅费、设备搭建费、招待费、物流费等
2018	10	2018.7-12	华中+西	1、NEC 展示会 10 场; 2、	成都、重	市场部 2 名;技术支	594,280.00	会议场地费、设计搭建费、

报告期	场次	时间	内容	议程	地点	参加人数及人员	费用金额 (元)	费用构成
			南六地产品展会	布置搭建活动现场；3、广告宣传	庆、兰州等	持2名；产品支持1名；销售接待6名		展示服务、会务服务、招待费等
2018	1	2018.9	投影机经销商会议	1、总结过去半年产品情况；2、表彰优秀经销商；3、发布新的产品及渠道政策；4、招待晚宴	北京	市场部2名；技术支持4名；产品支持1名；销售接待6名；工作人员、全国各地经销商代表、媒体等	877,068.80	会议场地费、全体成员交通费、住宿费、招待费、酒水费、制作费、物流费等
2018	1	2018.10	75届全国教育装备展	参加教育装备协会组织的展览会，展示教育解决方案	南昌	市场部2名；技术支持2名；产品支持1名；销售接待6名	192,000.00	展台费、设计搭建费、报馆费、资料费等
2018	1	2018.11	华东+华中区投影机经销商会议	业务交流及沟通、分享	南京	市场部1名；领导2名；产品支持1名；销售接待3名；华东、华中两大区经销商代表	150,000.00	会议场地费、全体成员交通费、住宿费、招待费酒水费等
2018	1	2018.12	影院日本考察会第二批	1、参观 NEC 日本总部，了解品牌历史；2、了解产品及技术、功能、生产工序；3、参观放映机在日本影院及娱乐场所的应用	日本	销售4名，VIP客户24人，共计28人	355,069.00	交通、住宿、车辆、用餐等服务
2019	1	2019.1	组织影院客户参观 NEC 总部，了解产品及品牌	1、参观 NEC 日本总部，了解品牌历史；2、了解产品及技术、功能、生产工序；3、参观放映机在日本影院及娱乐场所的应用	日本	销售5名，VIP客户29人，共计34人	426,084.00	国际交通、住宿、车辆、用餐等服务
2019	1	2019.3	第30届北京教育装备展	参加教育装备协会组织的展览会，展示教育解决方案	北京	市场部2名；技术支持2名；产品支持1名；销售接待6名	303,000.00	展位费、设计搭建费、报馆费、资料费等
2019	1	2019.4	投影机全	1、总结过去一年产品情	西安	市场2名；高管2人；	648,000.00	会议场地费、全体成员交

报告期	场次	时间	内容	议程	地点	参加人数及人员	费用金额 (元)	费用构成
			国经销商大会	况；2、表彰优秀经销商；3、发布新的产品及渠道政策；4、招待晚宴		销售6人；工作人员、全国经销商代表、媒体等		通费、住宿费、招待费、酒水费等
2019	1	2019.5	76 届全国教育装备展	参加教育装备协会组织的展览会，展示教育解决方案	重庆	市场部2名；技术支持2名；产品支持1名；销售接待6名	268,000.00	展台费、设计搭建费、报馆费、资料费、差旅费等
2018	1	2018.5	显示产品线 VIP 大客户、投影机优秀经销商活动	显示产品线 VIP 大客户、投影机优秀经销商沟通交流会	欧洲	销售6名，VIP 客户34人，共计40人	569,826.00	国际交通、住宿、车辆、用餐等服务
2019	2	2019.5-6	显示产品线 VIP 大客户、投影机优秀经销商活动	显示产品线 VIP 大客户、投影机优秀经销商沟通交流会	欧洲	销售12名，VIP 客户54人，共计66人	828,080.00	国际交通、住宿、车辆、用餐等服务
2019	5	2019.5-9	放映机新品推荐会	1、NEC 放映机产品介绍；2、BJB 公司及解决方案介绍；3、产品鉴赏及交流	山西、武汉、沈阳、新疆、兰州	市场部1名；技术支持2名；产品支持1名；销售接待3名；当地影院投资人、店长、放映技术负责人	133,000.00	影院场地费、人员差旅费、设备搭建费、招待费等
2019	1	2019.6	院线 VIP 大客户年度答谢会	1、总结上年产品工作业绩，感谢客户的支持 2、分享产品功能及技术 3、下一步产品线规划信息发布及价格体系政策	上海	市场2名 高管2人 销售6人	310,696.00	交通、住宿、场地、招待、制作费等
2019	2	2019.6-7	NEC 显示器新品发	1、介绍 NEC 新品；2、现场搭建应用环境，展示应	上海、北京	市场部2名；技术支持4名；产品支持2	352,000.00	酒店场地费、运输费、方案呈现搭建费、设备采购

报告期	场次	时间	内容	议程	地点	参加人数及人员	费用金额 (元)	费用构成
			布会	用场景解决方案; 3、产品介绍及交流; 4、视频直播、拍摄录像		名; 销售接待 6 名; 上海、北京 VIP 客户代表		费、服务费、资料费、招待费、现场直播拍摄等
2019	1	2019.8	投影机华南+西南经销商半年度会	1、总结半年 2 大区工作情况; 2、渠道信息沟通及分享; 3、下半年工作计划部署	成都	市场 1 名; 高管 2 人销售 4 人; 华南+西南两大区经销商代表	235,506.00	会议场地费、全体成员交通费、住宿费、招待费、酒水费等
2019	1	2019.9	大客户参观活动	参观 NEC 电影机工厂	苏州	销售 2 名, VIP 客户 35 名	213,811.00	交通、住宿、车辆、用餐等费用
2019	1	2019.9	28 届北京国际广播电影电视展览会	1、展会布展、搭建; 2、现场服务; 3、投影机宣传视频制作; 4、客户招待服务	北京	市场部 2 名; 技术支持 4 名; 产品支持 2 名; 销售接待 10 名	976,919.00	场地费、布展费、搭建费、视频制作费、招待费、现场直播拍摄费等
2019	1	2019.10	77 届全国教育装备展	参加教育装备协会组织的展览会,展示教育解决方案	青岛	市场部 2 名; 技术支持 2 名; 产品支持 1 名; 销售接待 6 名	220,000.00	展台费、设计搭建费、报馆费、资料费、差旅费等
2019	1	2019.11	中国国际金融展	参加国际金融协会主办的展览会	深圳	市场部 2 名; 技术支持 3 名; 产品支持 1 名; 销售接待 7 名	153,600.00	展台费
2020	1	2020.01	组织影院客户参观 NEC 总部, 了解产品及品牌	1、参观 NEC 日本总部, 了解品牌历史; 2、了解产品及技术、功能、生产工序; 3、参观放映机在日本影院及娱乐场所的应用	日本	销售接待: 4 名 VIP 客户: 24 名	400,000.00	国际交通、住宿、车辆、用餐等服务
2020	1	2020.01	组织影院客户参观 NEC 总部, 了解产品及品牌	1、参观 NEC 日本总部, 了解品牌历史; 2、了解产品及技术、功能、生产工序; 3、参观放映机在日本影院及娱乐场所的应用	日本	销售接待: 5 名 VIP 客户: 20 名	310,696.00	国际交通、住宿、车辆、用餐等服务

报告期	场次	时间	内容	议程	地点	参加人数及人员	费用金额 (元)	费用构成
2020	1	2020.01	组织影院客户参观 NEC 总部，了解产品及品牌	1、参观 NEC 日本总部，了解品牌历史；2、了解产品及技术、功能、生产工序；3、参观放映机在日本影院及娱乐场所的应用	日本	销售接待：5 名 VIP 客户：31 名	570,989.00	国际交通、住宿、车辆、用餐等服务
2020	5	2020.1-2020.9	BJB 品牌产品交流活动	1、产品介绍；2、BJB 公司及解决方案介绍；3、产品鉴赏及交流	重庆、青岛、太原、北京、上海	市场部 1 名；技术支持 2 名；产品支持 1 名；销售接待 6 名	810,000.00	住宿、接待、餐饮、会场、布展、撤展
2020	1	2020.10	投影机行业展	参加显示装备协会组织的显示行业展会	重庆	市场部 2 名；销售接待 6 名	150,000.00	展台费、设计搭建费

公司上述会议或活动包括公司自主组织和参与其他方主办两种形式，但没有公司聘请讲师并向其直接支付费用的情形。公司根据会议或活动的进展情况进行相关费用的支付。公司上述销售或市场推广活动是行业内公司通常采用的方式，符合公司自身的业务特点。

报告期各期，公司组织 VIP 客户到境外考察的人次（包含公司组织人员及 NEC 接待人员）分别为 163 人次、100 人次和 89 人次，人均费用分别为 1.28 万元、1.25 万元和 1.44 万元。受邀人员主要分两类：①NEC 投影机前 10 名或前 20 名核心经销商股东或法人代表（报告期内共 106 人次），均为民营企业经营者或管理者，公司作为 NEC 投影机总代理，组织同业交流活动有利于提升公司在行业中的声誉，在轻松的氛围中交流业务及维护经销商关系。报告期各期，2018 年度前十大经销商中除北京京东世纪贸易有限公司、深圳市津铭科技有限公司、成都誉创数码科技有限公司的其他 7 名经销商客户人员参加了上述境外经销商活动；2019 年度前十大经销商中除北京京东世纪贸易有限公司外 9 名经销商客户人员参加了上述境外经销商活动；上述经销商均为民营企业。2020 年度由于疫情原因未组织经销商境外活动。②影院业务意向投资人，因市场中除了 NEC 放映设备外，可以选择的产品还有巴可、SONY 等其他品牌，放映机在影院设备投资中占比较大，影院投资人对放映机的选择较为谨慎，组织其赴日本 NEC 总部参观，可以让其近距离了解 NEC 品牌、历史及产品工艺，提升对 NEC 品牌的认可度，附之以产品宣讲，达到业务宣传作用，符合行业通行做法。相关境外考察受邀人员不涉及报告期非影院视觉解决方案前十大客户相关人员，公司组织的上述境外商业活动属于正常商业行为，符合行业惯例，不属于商业贿赂行为。

2、外部会务单位使用情况

报告期内，公司主要外部会务合作单位使用情况如下表：

单位：元

年度	名称	合作内容	金额
2020 年	陕西中国旅行社有限责任公司西安高新路分公司	客户交流活动	1,304,200.00
	上海诚滔商务信息咨询中心	BJB 品牌产品交流活动	790,000.00
	天津武清区嘉讯文华艺术交流中心	大客户活动	256,000.00

	北京传铖世纪文化发展有限公司	4 场教育相关展会展台设计搭建	160,300.00
	深圳市策众信息有限公司	2020 年 78 届教育装备展	95,000.00
	合计	-	2,605,500.00
2019	陕西中国旅行社有限责任公司西安高新路分公司	经销商大会	1,620,000.00
	华程国际旅行社集团有限公司	NEC 考察	828,080.00
	北京合创锐博教育咨询有限公司	76、77 届中国教育装备展览会	224,000.00
	中国金融电子化公司	2019 年中国国际金融展	153,600.00
	中国现代教育装备杂志社	北京教育装备展	141,120.00
	北京传铖世纪文化发展有限公司	教育装备展搭建	140,000.00
	合计	-	3,106,800.00
2018	陕西中国旅行社有限责任公司西安高新路分公司	经销商会议	2,899,570.80
	上海喜印星企业管理咨询中心	华东六场活动服务	1,700,000.00
	北京凯撒国际旅行社有限责任公司	经销商出境交流活动	569,826.00
	北京源丰通国际旅行社有限公司	交通费等	128,560.00
	合计	-	5,297,956.80

上述会务单位与公司之间的会务合作除陕西中国旅行社有限责任公司西安高新路分公司需要取得且已取得《旅行社业务经营许可证》外，无需其他特殊的资质，公司与上述会务单位之间均不存在关联关系。

（三）结合报告期内业务招待费的具体内容，进一步说明相关费用支出金额与业务的匹配及合理性，说明业务招待费用占营业收入的比重以及占销售费用、管理费用本身比重与同行业可比公司对比情况，公司业务招待费占比是否与同行业可比公司存在差异，如存在，请说明存在差异的原因

报告内公司业务招待费的内容主要为公司业务开展过程中产生的餐费，具体情况如下表：

项目	公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
业务招待费占营业收入比重	金桥信息	1.48%	1.45%	1.54%
	飞利信	1.16%	0.81%	1.09%
	真视通	0.50%	0.65%	0.57%
	丝路视觉	0.53%	0.55%	0.55%

	恒实科技	1.13%	1.38%	1.33%
	平均数	0.96%	0.97%	1.02%
	同辉信息	0.34%	0.43%	0.33%
销售费用中 业务招待费 占销售费用 的比重	金桥信息	11.68%	12.15%	12.38%
	飞利信	5.62%	5.94%	5.76%
	真视通	12.15%	11.72%	12.84%
	丝路视觉	3.99%	3.74%	2.70%
	恒实科技	17.61%	20.77%	20.68%
	平均数	10.21%	10.86%	10.87%
	同辉信息	5.39%	6.63%	4.51%
管理费用中 业务招待费 占管理费用的 比重	金桥信息	2.14%	0.47%	0.96%
	飞利信	3.20%	1.84%	2.77%
	真视通	0.84%	1.96%	1.45%
	丝路视觉	1.10%	1.26%	1.19%
	恒实科技	2.12%	4.08%	2.68%
	平均数	1.88%	1.92%	2.06%
	同辉信息	2.15%	1.78%	1.90%

由上表可见，报告期内业务招待费的金额与业务收入规模基本匹配。2018年度和2019年度业务招待费占销售费用、管理费用的比重均低于与同行业可比公司，这主要是由于公司商用显示产品销售业务耗用的资源较少，另外也与公司规模较小，架构扁平化的特点相符；2020年度公司管理费用中业务招待费占管理费用的比重提高且高于同行业可比公司平均数主要是由于公司管理费用中业务招待费本来比较低，管理费用主要构成为人员工资，2020年度由于执行社保减免政策，管理费用整体下降，分母减少，另外公司2020年一季度即开展公开发行并在精选层挂牌申请工作，中介机构人员现场工作时间较长，食宿费用增加，故招待费比例上升。

（四）结合各期销量和运输量、运输方式等，说明储运费变动合理性

公司销售费用中的储运费主要为商用显示产品投影机的销售运输费和公司举办经销商大会、参加行业展会等销售推广活动中相关产品运输产生的费用，具体情况如下：

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
储运费	505,195.31	-2.57%	518,539.48	67.90%	308,839.20
其中：商用显示产品运输费	422,690.49	-3.29%	437,051.41	89.83%	230,229.53
市场推广活动运输费	82,504.82	1.25%	81,488.07	3.66%	78,609.67

由上表可见，公司销售费用中的储运费主要是商用显示产品销售的运输费，2018 年至 2020 年的 NEC 投影机销售数量分别为 75,851 台、59,828 台和 58,764 台，其中 2019 年商用显示产品销售数量较 2018 年下降 21.12%，但储运费增加了 20.97 万元。主要是为了提高供应链效率，并贴近上游供应商工厂，2019 年公司与深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司（SZ.002889）签署了仓储+运输+托管的打包服务协议，将商用显示产品投影机的仓储由北京仓库转至新增的苏州仓库，投影机体积较小周转较快，东方嘉盛与公司之间的仓储及运输等服务统一结算为运输费用，实际上还合并包含了仓库租金和仓库管理等费用，故 2019 年度运输费用有所上升；2020 年度，商用显示产品销量下降 1.78%，其运输费下降了 3.29%。

（五）说明生产成本、销售费用、管理费用、研发费用中平均人工成本各期金额及变动情况，是否合理及同行业同地区可比

1、生产成本、销售费用、管理费用、研发费用中平均人工成本各期金额及变动情况

报告期内，公司生产成本中不包含人工成本，具体原因详见本回复“问题 28/（二）补充披露主营业务成本-服务成本核算的具体内容，报告期内收入成本是否配比，发行人验收确认收入是否符合业务实质”之回复。销售费用、管理费用、研发费用中平均人工成本及变动情况如下表：

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
销售费用-职工薪酬	10,833,464.69	-20.67%	13,656,339.77	28.63%	10,616,780.37
管理费用-职工薪酬	12,389,011.30	-8.95%	13,607,325.08	-2.84%	14,004,941.72
研发费用-职工薪酬	14,554,638.60	-24.22%	19,205,242.83	27.05%	15,116,754.07

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
期间费用-职工薪酬合计	37,777,114.59	-18.70%	46,468,907.68	16.94%	39,738,476.16
当期平均员工人数 ^注	199	-8.29%	217	-3.98%	226
期间费用-平均职工薪酬	189,834.75	-11.35%	214,142.43	21.79%	175,833.97

注：当期平均员工人数为当期期初与期末员工人数的平均数

由上表可见，2019 年度，公司期间费用中的职工薪酬增加了 16.94%，主要是由于公司继续加大了自主品牌产品的研发以及非影院类视觉系统集成业务的开拓力度所致，这与公司近年来调整业务结构，加大研发并逐步提高员工待遇的情况相符。2020 年度，公司期间费用中职工薪酬降低了 18.70%，主要是由于 2020 年 2 月-11 月，北京地区政府就疫情，对企业承担的员工社保进行了减免，根据减免政策，员工社保减免额约 298.79 万元。假设不考虑社保减免因素，2020 年人均工资为 201,809.16 元，比 2019 年人员工资下降 5.76%；其次是由于 2020 年营业收入下降，当年员工绩效工资及加班工资较 2019 年降低。

2、销售费用、管理费用、研发费用中平均人工成本与同行业同地区比较

报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用中平均人工成本与同行业同地区比较情况如下表：

单位：万元

	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额
销售费用中工资薪酬	飞利信	4,494.16	-6.96%	4,830.56	-9.49%	5,336.87
	真视通	1,525.70	-13.23%	1,758.32	-12.02%	1,998.66
	恒实科技	4,444.28	106.71%	2,149.97	25.28%	1,716.16
	北京地区可比公司平均 ^{注1}	3,488.05	19.74%	2,912.95	-3.46%	3,017.23
	金桥信息	7,124.43	10.60%	6,441.78	13.64%	5,668.56
	丝路视觉	7,396.37	7.73%	6,865.58	0.06%	6,861.57
	同行业平均	4,996.99	13.33%	4,409.24	2.15%	4,316.36
	同辉信息	1,083.35	-20.67%	1,365.63	28.63%	1,061.68
管理	飞利信	5,741.90	6.74%	5,379.47	-16.72%	6,459.76

费用 中工 资薪 酬	真视通	2,939.98	-24.58%	3,898.34	25.27%	3,112.04
	恒实科技	2,892.29	13.63%	2,545.36	24.35%	2,046.86
	北京地区可比 公司平均	3,858.06	-2.11%	3,941.06	1.76%	3,872.89
	金桥信息	2,809.30	-15.84%	3,337.99	22.70%	2,720.47
	丝路视觉	5,389.74	-1.15%	5,452.51	-1.85%	5,555.31
	同行业平均	3,954.64	-4.08%	4,122.73	3.62%	3,978.89
	同辉信息	1,238.90	-8.95%	1,360.73	-2.84%	1,400.49
研发 费用 中工 资薪 酬	飞利信	6,645.74	-7.56%	7,189.57	-13.89%	8,349.32
	真视通	2,629.20	-8.80%	2,882.92	7.79%	2,674.55
	恒实科技	4,883.39	15.29%	4,235.71	3.17%	4,105.47
	北京地区可比 公司平均	4,719.44	-1.05%	4,769.40	-5.43%	5,043.12
	金桥信息	3,347.30	-20.11%	4,189.89	83.55%	2,282.65
	丝路视觉	4,907.99	20.96%	4,057.37	35.59%	2,992.31
	同行业平均	4,482.72	-0.63%	4,511.09	10.54%	4,080.86
	同辉信息	1,455.46	-24.22%	1,920.52	27.05%	1,511.68
期间 费用 中工 资薪 酬	飞利信	16,881.79	-2.98%	17,399.60	-13.63%	20,145.95
	真视通	7,094.88	-16.92%	8,539.58	9.69%	7,785.25
	恒实科技	12,219.96	36.83%	8,931.05	13.50%	7,868.49
	北京地区可比 公司平均	12,065.54	3.80%	11,623.41	-2.60%	11,933.23
	金桥信息	13,281.03	-4.93%	13,969.65	30.90%	10,671.69
	丝路视觉	17,694.10	8.05%	16,375.47	6.27%	15,409.19
	同行业平均	13,434.35	3.00%	13,043.07	5.39%	12,376.11
	同辉信息	3,777.71	-18.70%	4,646.89	16.94%	3,973.85
员工 人数	飞利信	1,189.00	-13.59%	1,376.00	-4.04%	1,434.00
	真视通	302.00	-6.50%	323.00	2.87%	314.00
	恒实科技	955.00	-4.79%	1,003.00	1.72%	986.00
	北京地区可比 公司平均	815.33	-9.47%	900.67	-1.17%	911.33
	金桥信息	502.00	-4.02%	523.00	5.23%	497.00
	丝路视觉	992.00	4.31%	951.00	14.30%	832.00
	同行业平均 ^{註2}	788.00	-5.65%	835.20	2.78%	812.60
	同辉信息 ^{註3}	208.00	-19.38%	258.00	0.68%	256.25
期间	飞利信	14.20	12.28%	12.65	-9.99%	14.05

费用 平均 人工 薪酬	真视通	23.49	-11.14%	26.44	6.63%	24.79
	恒实科技	12.80	43.70%	8.90	11.58%	7.98
	北京地区可比 公司平均	14.80	14.67%	12.91	-1.44%	13.09
	金桥信息	26.46	-0.95%	26.71	24.40%	21.47
	丝路视觉	17.84	3.59%	17.22	-7.03%	18.52
	同行业平均	17.05	9.17%	15.62	2.54%	15.23
	同辉信息	18.98	-11.35%	21.41	21.79%	17.58

注 1：上表中飞利信、真视通和恒实科技为注册地为北京的上市公司

注 2：同行业员工人数为当期期末非生产人员员工人数

注 3：因同辉信息员工人数各期期间内存在较大的波动，取年初与年末员工人数的平均数

2019 年度，公司期间费用中平均人工薪酬为 21.41 万元，同比上升 21.79%，高于地北京地区同行业平均水平；2020 年度，公司期间费用中平均人工薪酬为 18.98 万元，同比下降 11.35%，高于地北京地区同行业平均水平。具体而言：

具体职务	期间费用归属	2020 年		2019 年		2018 年	
		人数 (人)	平均工资 (元)	人数 (人)	平均工资 (元)	人数 (人)	平均工资 (元)
研发人员	研发费用	70	209,419.26	74	261,295.82	70	215,953.63
财务、行政管理 人员等	管理费用	68	182,191.34	71	191,652.47	80	175,061.77
销售人员、技术 支持人员、项目 经理等	销售费用	61	177,597.78	72	189,671.39	76	139,694.48
合计		199	189,834.75	217	214,142.43	226	175,833.97

注 3：各类员工人数取年初与年末的平均数

2019 年，公司进一步加大研发投入，并积极引进外部研发人才，研发人员薪酬整体上升约 21.00%。同时加大了对销售人员的激励力度，2019 年行政、财务等平均薪酬增加约 9.48%。公司销售人员、技术支持人员、项目经理等计入销售费用的人员 2018 年平均薪酬与同行业上市公司人均薪酬相比略低，且 2019 年公司经营情况较好，公司在精简人员的同时给予加薪，2019 年计入销售费用的人员平均薪酬上升 35.78%。总体来看，公司 2019 年平均人工成本变动方向与同行业变动方向一致。

2020 年，公司平均人员薪酬降低，主要是由于 2020 年 2 月-11 月，北京地区政府就疫情，对企业承担的员工社保进行了减免，根据减免政策，员工社保减免额约 298.79 万元。假设不考虑社保减免因素，2020 年人均工资为 201,809.16

元，比 2019 年人员工资下降 5.76%。其次受疫情影响，研发人员加班工资减少，销售人员绩效工资减少。

以上 5 家上市公司中，金桥信息、丝路视觉、恒实科技在疫情之下通过业务结构调整等，营业收入保持增长，飞立信营业收入下降较多下滑（34.01%），相比之下，公司 2020 年收入有一定下滑，营业收入减少 16.01%，与同为北京地区的真视通收入变动情况最为相似（真视通收入小幅下降 11.18%）。

对比北京地区恒实科技、飞立信、真视通三家公司情况，①恒实科技因通过并购重组辽宁邮电规划设计有限公司以及设立山西子公司，2020 年平均工资水平及社保减免政策与公司不同，因此人均工资变动趋势存在差异；②飞立信在深圳、成都、厦门、上海等地均有业务布局及分支机构，2020 年平均工资水平及社保减免政策与公司不同。③真视通注册地及主要经营地均在北京，主要子公司亦在北京，根据其 2020 年年报披露，社保减免政策对于期间费用影响较大，销售费用、管理费用、研发费用分别降低 25.45%、17.61%、5.92%，因此人均工资变动情况、费用变动与发行人较为相似。

由于人均工资变动和社保减免政策、当年公司业绩考核情况等因素相关，因此公司人均工资薪酬与同行业中的真视通趋势一致（公司人均工资下降 11.35%，真视通人均工资下降 11.14%），符合公司实际经营情况。

（六）是否存在少计期间费用，或由关联方或其他第三方代垫费用的情形

报告期内，根据公司与同行业可比公司期间费用率比较情况（详见本回复“问题 29/（二）说明报告期内发行人综合毛利率低于同行业可比公司平均水平、净利率显著高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性”之回复），公司与同行业可比公司期间费用率之间不存在明显不合理的差异，公司不存在少计期间费用，或由关联方或其他第三方代垫费用的情形。

（七）报告期末，员工人数为 181 人，上个报告期末为 244 人，其中销售人员减少 10 人，技术减少 18 人，财务和行政人员减少 35 人；但是销售费用-职工薪酬同比增加 3,039,559.4 元，管理费用-工资同比仅下降 34,861.07 元，研发费用-职工薪酬同比增加 4,088,488.76 元，说明在员工人数大量减少的情况下，薪酬费用反而上升的原因及合理性

1、员工人数减少的原因

根据更正后的 2019 年年度报告和公开发行说明书中的数据，2019 年末员工人数为 190 人，2018 年末员工人数为 244 人，其中销售人员减少 26 人，技术人员减少 18 人，财务和行政人员减少 10 人。

专业结构	2018 年 年末人数	2019 年 年末人数	减少人数
销售人员	74	48	26
技术人员	97	79	18
财务人员	10	8	2
管理及行政人员	63	55	8
合计	244	190	54

2019 年人员减少的主要原因是，2019 年公司出售了威尔互动和科影世觉的控制权，威尔互动和科影世觉不再纳入公司合并范围，同时公司也在优化人员结构，导致公司人数在 2019 年底下降。具体分析如下：（1）由于公司继续加大研发和业务转型的同时，进一步调整公司组织架构，出售了威尔互动控股权，威尔互动于 2019 年 11 月起不再纳入合并范围，截至威尔互动、科影世觉转让日，其共有员工 21 名，其中研发人员 12 名、销售人员 7 名、管理人员 2 名；（2）为了提高供应链效率，并贴近上游供应商工厂，2019 年公司与深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司（SZ.002889）签署了仓储+运输+托管的打包服务协议，将商用显示产品投影机的仓储由北京仓库转至新增的苏州仓库，因此缩减公司仓库管理人员编制 8 人；（3）2019 年末科影视讯办公场所搬入同辉信息总部合署办公，精简职能重复的行政人员编制 3 人；（4）销售人员方面，减少了原陕西、沈阳办事处人员 6 人以及其他销售人员离职、辞退 8 人；（5）部分研发人员离职。

2、薪酬费用上升的原因及合理性

威尔互动于 2019 年 11 月起不再纳入合并范围，之前 10 个月威尔互动相关人员薪酬皆全部计入总薪酬；公司同时优化人员结构，提升员工平均薪酬，所以出现 2019 年年底人员下降，而全年总薪酬上升的现象。

各类员工平均薪酬测算情况如下所示：

单位：元

年份	销售月平均工资	研发月平均工资	管理行政和财务月平均工资

2018 年	14,588.48	17,496.24	11,955.83
2019 年	15,971.04	21,339.16	16,028.57

由上表可见，发行人各种类员工平均薪酬在报告期内维持稳定并有小幅增长，符合社会发展趋势。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取并核对公司经销商大会、影院活动等主要市场推广活动统计表，参加人员名单、工作单位等；

2、查阅公司市场推广活动相关业务合同；

3、分析公司各期商用显示产品销售及运费变动情况；

4、分析公司及与同行业同地区可比上市公司人工成本及变化情况；

5、关于期间费用真实性与完整性的核查程序：

（1）获取公司报告期各年的销售费用、管理费用明细账及明细表，对报告期内的销售费用、管理费用变动趋势进行分析，同时分析期间费用率是否合理；

（2）对明细项目的大额发生项目进行检查，获取相关合同及银行付款记录，判断有无异常情况，核实交易的真实性；对各报告期的费用执行截止测试，判断有无费用跨期事项；

（3）核查是否存在推迟正常经营管理所需费用开支，通过延迟成本费用发生期间，增加利润，粉饰报表情况；对各报告期后的费用进行检查，判断有无人为调节费用列支、推迟正常费用列支的情况。

6、关于支付费用的主要对象的具体情况的核查：

（1）查询市场推广合作机构，技术服务费、咨询费等支付对象的工商登记基本信息；

（2）查阅相关业务合同；

（3）对技术服务费等支付对象进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、市场宣传费同行业情况和业务模式一致，相关活动系为提升对 NEC 品牌的认可度，附之以产品宣讲，达到业务宣传作用，符合行业通行做法。公司组织的上述境外商业活动属于正常商业行为，符合行业惯例，不属于商业贿赂行为。

2、外部会务单位与公司不存在关联关系。

3、报告期内业务招待费的金额与业务收入规模基本匹配。除 2020 年业务招待费占管理费用的比重略高于同行业外，业务招待费占销售费用、管理费用的比重均低于与同行业可比公司，这主要是由于公司商用显示产品销售业务耗用的资源较少，另外也与公司规模较小，架构扁平化的特点相符。

4、公司储运费变动合理。

5、公司销售费用、管理费用、研发费用中平均人工成本各期金额及变动情况合理，与同行业同地区可比上市公司之间的差异具有合理性。

6、公司不存在少计期间费用，或由关联方或其他第三方代垫费用的情形。

7、2019 年末员工人数大量减少的情况下，薪酬费用反而上升主要是由于威尔互动于 2019 年 11 月起不再纳入合并范围，之前 10 个月威尔互动相关人员薪酬皆全部计入总薪酬；公司同时优化人员结构，提升员工平均薪酬。

8、发行人报告期各期的期间费用真实、完整，支付费用的主要对象与发行人不存在关联关系，不存在关联方或其他利益相关方等为发行人承担费用的情况。

问题 31.关于现金流量表

请发行人：（1）说明“销售商品、提供劳务支付的现金”大于各期营业收入的原因。（2）说明收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成、形成原因，与营业收入规模及结构变动的匹配情况。（3）说明支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本的勾稽关系和归集情况，说明变动原因及合理性。（4）补充披露资金往来款项的具体情况，包括对方名称、金额、性质、产生原因、收款时间、付款时间，说明往来款的必要性。（5）披露报告期内购建、处置固定资产、无形资产等长期资产现金流量形成具体资

产的情况，以及与相关科目的勾稽情况。（6）2019 年取得借款收到的现金与银行借款金额的匹配性。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，并发表明确核查意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）说明“销售商品、提供劳务收到的现金”大于各期营业收入的原因

公司各期“销售商品、提供劳务收到的现金”和“营业收入”的金额如下：

单位：元

报告期	2020 年	2019 年	2018 年
销售商品、提供劳务收到的现金	396,339,746.90	658,199,190.28	598,575,280.41
营业收入	483,167,100.82	575,297,565.03	533,312,432.30
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比（%）	82.03	114.41	112.24

从上述数据看，公司前两年的“销售商品、提供劳务收到的现金”大于各期营业收入，主要是由于营业收入为不含税金额而收到的现金包含销项税原因，销售收入和销售商品、提供劳务收到的现金是匹配的。

2020 年度销售商品、提供劳务收到的现金小于营业收入，主要系因为公司 2019 年底预收账款较多，同时 2020 年度应收账款增加等原因。详见本轮问询回复“问题 32/一/（二）量化分析货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动、投资、筹资活动支出等项目之间的匹配情况”。

（二）说明收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成、形成原因，与营业收入规模及结构变动的匹配情况

报告期内，公司收到的税费返还分别为 168.39 万元、145.72 万元、419.35 万元，为软件收入先征后返增值税。公司多项软件产品作为软件或嵌入式软件在税务局进行了备案，随着公司软件收入占比增加，收到税款返还金额增加。

报告期支付的各项税费主要是支付的增值税、所得税及各项附加税等，具体构成如下：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
增值税	10,784,701.07	63.38	9,561,162.96	75.29	9,526,369.52	55.47
企业所得税	4,722,085.77	27.75	1,837,954.42	14.47	6,244,229.24	36.36
城建税	753,116.05	4.43	665,105.29	5.24	640,134.04	3.73
教育费附加税	323,492.56	1.90	286,834.90	2.26	275,691.85	1.61
地方教育附加费	215,661.70	1.27	191,223.29	1.51	183,794.57	1.07
其他	216,636.77	1.27	156,918.38	1.24	304,425.13	1.77
合计	17,015,693.93	100.00	12,699,199.24	100.00	17,174,644.35	100.00
营业收入	483,167,100.82		575,297,565.03		533,312,432.30	
支付的各项税费占营业收入的比例	3.52		2.21		3.22	

公司支付的各项税费主要是支付的增值税和企业所得税。报告期内，公司毛利总体有所上升，但国家增值税税率有所下调，因此 2019 年支付的增值税较 2018 年变动不大。2020 年公司收入有所下降但增值税缴付金额有所上升，主要系因为 2019 年底预收账款较多，2020 年预收账款确认收入并开具发票、以及受到疫情影响公司降低了存货采购因此进项税较少。

公司支付的企业所得税的变动与收入、利润变动不完全一致，主要是由于当期支付上一年汇算清缴所得税原因，公司 2016 年、2017 年利润总额为 2,951.73 万元、3,081.18 万元，2017 年、2018 年均存在本年度缴纳上年度所得税现金流出，金额为 337.14 万元、406.38 万元。2018 年公司利润有所下滑，应纳税所得额较小，多预缴所得税 32.11 万元于 2019 年退回。而 2019 年度公司营业利润较高，所得税汇算清缴于 2020 年完成，因此 2020 年支付所得税金额较高。

总体而言，报告期公司支付的各项税费与公司的收入及利润相匹配，报告期内波动幅度很小，变动原因合理。

（三）说明支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本的勾稽关系和归集情况，说明变动原因及合理性

报告期内，支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬期间费用和成本的勾稽关系和归集情况如下：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用	10,833,464.69	13,656,339.77	10,616,780.37
管理费用	12,389,011.30	13,607,325.08	14,004,941.72
研发费用	14,554,638.60	19,205,242.83	15,116,754.07
合计	37,777,114.59	46,468,907.68	39,738,476.16
应付职工薪酬计提金额	37,777,114.59	46,468,907.68	39,738,476.16
差异	0.00	0.00	0.00

应付职工薪酬发放情况与现金流量表的勾稽情况：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应付职工薪酬发放金额	36,336,502.73	45,045,921.16	38,912,751.32
支付给职工以及为职工支付的现金	36,627,873.46	44,324,270.83	39,359,837.32
差异	-291,370.73	721,650.33	-447,086.00

公司 2018 年、2020 年支付给职工以及为职工支付的现金大于应付职工薪酬减少额。主要系因为收到社保局女性员工生育津贴，支付给员工时计入支付给职工以及为职工支付的现金，未在应付职工薪酬中反映。

公司 2019 年支付给职工以及为职工支付的现金小于应付职工薪酬减少额。主要系因为：①合并报表范围子公司减少，2019 年度公司出售了威尔互动、科影世觉，应付职工薪酬减少数包含合并报表变化因素。②公司人员整合，辞退部分销售人员，应付职工薪酬计提个人所得税后冲销部分个人备用金借款所致。考虑上述影响后二者是匹配的。

综上，公司支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本的归集相符，勾稽关系正确。

（四）补充披露资金往来款项的具体情况，包括对方名称、金额、性质、产生原因、收款时间、付款时间，说明往来款的必要性。

公司2018年、2019年、2020年收到的其他与经营活动有关的现金中往来款分别为8,576.24万元、12,744.14万元、3,538.27万元。公司2018年、2019年、2020年支付的往来款分别为9,702.77万元、13,627.52万元、4,140.65万元，上述款项涵盖了日常发生上千笔资金收付，包括代收代付的影院客户首付款、江苏金融风险

保证金、经销商押金、其他各类投标保证金、履约保证金、押金、员工备用金，交易背景、往来必要性详见反馈回复问题2。

发行人已在公开发行说明书“第八节/四/（一）经营活动现金流量分析”中补充披露如下：

资金拆借往来款具体如下：

单位：元

2018年度：

对方名称	是否关联方	发生时间	资金流入	资金流出	余额	性质、产生原因、必要性
戴福昊	是	2018 年 7 月	13,300,000.00	6,300,000.00	7,000,000.00	业务需要资金紧张，戴福昊资助公司，主要通过个人向银行贷款、向亲戚朋友拆借资金等方式筹措资金短期拆借给公司，公司资金宽裕后再还给戴福昊
		2018 年 8 月	-	4,000,000.00	3,000,000.00	
		2018 年 9 月	12,500,000.00	9,000,000.00	6,500,000.00	
		2018 年 10 月	-	3,500,000.00	3,000,000.00	
		2018 年 11 月	4,000,000.00	5,100,000.00	1,900,000.00	
		2018 年 12 月	-	1,900,000.00	-	
		小计	29,800,000.00	29,800,000.00	-	
北京和奕明贸易有限公司	否	2018 年 3 月	3,000,000.00	3,000,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
		2018 年 6 月	500,000.00	-	500,000.00	
		2018 年 8 月	-	500,000.00	-	
		小计	3,500,000.00	3,500,000.00		
北京嘉年华业科技有限公司	否	2018 年 11 月	1,000,000.00		1,000,000.00	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
		2018 年 12 月		1,000,000.00	-	
		小计	1,000,000.00	1,000,000.00	-	
合计			34,300,000.00	34,300,000.00		

2019年度：

对方名称	是否关联方	发生时间	资金流入	资金流出	余额	性质、产生原因、必要性
戴福昊	是	2019年1月	-	4,000,000.00	-4,000,000.00	业务开展需要，资金紧张时，戴福昊资助公司，主要通过个人向银行贷款、向亲戚朋友拆借资金等方式筹措资金短期拆借给公司，2019年公司出现了与戴福昊互相占用资金
		2019年6月	7,000,000.00	3,000,000.00	-	
		2019年7月	9,000,000.00	7,000,000.00	2,000,000.00	
		2019年8月	4,000,000.00	11,000,000.00	-5,000,000.00	
		2019年9月	15,000,000.00	10,000,000.00	-	
		2019年10月	10,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	

对方名称	是否关联方	发生时间	资金流入	资金流出	余额	性质、产生原因、必要性
		2019 年 12 月		5,000,000.00	-	金的情况，发生资金占用 2100 万元，主要在 1-6 月、8 月、9 月；发生股东资助 2400 万元，主要发生在 7 月、9 月中旬至年底。
		合计	45,000,000.00	45,000,000.00		
赵庚飞	是	2018 年 9 月	1,500,000.00	-	1,500,000.00	子公司科影视讯开展业务需要，赵庚飞拆借给公司，已归还
		2018 年 10 月	-	1,500,000.00	-	
		2019 年 12 月	382,300.00	382,300.00	-	
		合计	1,882,300.00	1,882,300.00		
索普显示	是	2019 年 7 月	2,000,000.00	-	2,000,000.00	短期资金拆借，戴福昊协调关联方短期资金拆借给公司，期后已归还
		2019 年 8 月	1,000,000.00	-	3,000,000.00	
		合计	3,000,000.00	-	3,000,000.00	
北京立鼎宏业电子科技有限公司	否	2019 年 8 月	500,000.00	500,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
荣耀显通（北京）信息技术有限公司	否	2019 年 8 月	500,000.00	500,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
北京嘉年华业科技有限公司	否	2019 年 11 月	1,010,000.00	1,010,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调外部单位短期拆借给公司，已归还
范府晓	否	2019 年 11 月	1,000,000.00	1,000,000.00	-	短期资金拆借，戴福昊协调朋友短期拆借给，已归还
威尔互动	是	2019 年 12 月	6,910,000.00	-	-	处置子公司后收回以前年度向威尔互动的借款
合计			59,802,300.00	49,892,300.00	3,000,000.00	

2020年度:

对方名称	是否关联方	发生时间	资金流入	资金流出	余额	性质、产生原因、必要性
索普显示	是	2020 年 6 月		3,000,000.00	-	归还资金拆借

受制于近年来银行融资环境收紧的客观因素，公司自身融资能力有限，业务具有季节性，上半年的收款较少，会因为银行贷款到期、支付各项费用等原因造成短期资金压力，上半年集中采购设备时也会遇到大额集中支付的资金压力。报告期内，除了银行贷款、融资租赁外，报告期公司也通过股东资助、外部单位、个人临时拆借等方式进行短期资金筹措。公司2019年发生了资金占用情况，公司

2020年通过增加长期借款、扩大银行授信额度等方式筹集资金，除了归还索普显示300万元欠款外，未发生其他短期资金拆借。

（五）披露报告期内购建、处置固定资产、无形资产等长期资产现金流量形成具体资产的情况，以及与相关科目的勾稽情况

发行人已在公开发行说明书第八节/四/（二）投资活动现金流量分析中补充披露如下：

报告期内购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要是公司为购置电子设备、车辆、虚拟现实开发系统、可视化看板展示系统等软件系统支付的现金。

报告期内购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关科目的勾稽情况如下：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定资产本期增加	1,399,990.91	1,457,131.83	1,709,232.66
加：在建工程本期增加	-		
无形资产本期增加	35,685.46	936,059.19	178,331.68
长期待摊费用/其他非流动资产增加	116,504.86		429,574.62
长期资产购入相关进项税	74,064.59	235,872.03	234,241.03
减：长期资产相关往来款项增加	770,063.06	2,057,298.05	1,344,979.24
合计：	856,182.76	571,765.00	1,206,400.75
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	856,182.76	571,765.00	1,206,400.75
差异	0.00	0.00	0.00

购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关资产科目相匹配。

（六）2019 年取得借款收到的现金与银行借款金额的匹配性

2019 年、2020 年，公司取得借款，偿还借款现金流与短期借款、应付融资租赁款项余额勾稽如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31

取得借款收到的现金	7,415.27	5,184.00
偿还债务支付的现金	5,121.60	8,598.50
差额	2,293.67	-3,414.50
短期借款	5,928.00	4,003.00
应付融资租赁借款	368.67	90.00
小计	6,296.67	4,093.00
变动	2,293.67	-3,414.50

2019 年公司取得借款所收到的现金为 5,184.00 万元，为年度内向北京银行股份有限公司金运支行、建设银行天津保利上河雅颂支行、宁波银行石景山支行、花旗银行北京分行等借款。与银行存款、应付融资租赁借款相匹配。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查过程

- 1、分析“销售商品、提供劳务收到的现金”大于各期营业收入的原因；
- 2、分析收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成及形成原因，分析与营业收入规模及结构变动的匹配情况；检查税费返还相关政策文件；
- 3、分析支付给职工以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本的勾稽关系和归集情况，分析变动原因及合理性，向发行人管理层询问差异原因并分析差异合理性；
- 4、了解往来款项的形成原因，分析交易背景的真实性；
- 5、分析购建固定资产、无形资产等长期资产现金流量与相关科目的勾稽关系；
- 6、分析发行人 2019 年取得借款收到的现金与银行借款金额的勾稽关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期各期的销售商品、提供劳务收到的现金大于各期营业收入，主要是增值税影响以及报告期收回以前年度应收款项的影响所致。

2、报告期发行人收到的税费返还主要是先征后返的增值税，支付的各项税费与公司的收入及应税所得相匹配，报告期内波动幅度很小，变动原因合理。

3、公司支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本的归集相符，勾稽关系正确。

4、报告期各期收到和支付的往来款日常发生上千笔资金收付，包括代收代付的影院客户首付款、江苏金融风险保证金、经销商押金、其他各类投标保证金、履约保证金、押金、员工备用金，以及部分短期拆借性质的股东资助、外部单位借款、个人临时拆借等。

5、报告期内购建固定资产、无形资产等长期资产现金流量对应的主要是发行人为购置电子设备、车辆、软件等支付的现金，现金流与相关科目勾稽。

6、发行人 2019 年取得借款收到的现金与银行借款金额相匹配。

问题 32.关于货币资金和短期借款

根据公开发行说明书，报告期各期末发行人货币资金余额分别为 5,506.23 万元、8,386.40 万元和 8,973.12 万元，短期借款余额分别为 2,972.50、6,597.50 和 4,003.00 万元。

请发行人补充说明：（1）在货币资金充裕的同时借入长短期借款的原因及合理性，结合公司资金情况说明进行银行借款用途、资金流向、长短期借款的起止日期、金额、利率、用途、还款日期及是否存在逾期、还款来源等。（2）量化分析货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动、投资、筹资活动支出等项目之间的匹配情况。（3）对闲置货币资金的管理方法，财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行的有效性。（4）其他货币资金的具体情况，按项目列示履约保函的金额、对方单位名称、开具时间、收回时间，是否与发行人进行中的项目相符。（5）是否存在与主要股东或其他关联方在同一银行开立账户，或存在联合或共管账户的情况；是否存在货币资金被他方实际使用的情况；是否存在潜在的合同安排以及是否存在潜在的限制性用途，相关信息披露是否真实准确完整。（6）短期借款下降，但财务费用上涨的原因及合理性。（7）挂牌以来未进行过现金分红的原因。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查并发表意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）在货币资金充裕的同时借入长短期借款的原因及合理性，结合公司资金情况说明进行银行借款用途、资金流向、长短期借款的起止日期、金额、利率、用途、还款日期及是否存在逾期、还款来源等。

虽然各报告期期末，公司的货币资金余额均高于短期借款余额，但从日常经营和资金周转风险角度考虑，公司资金并不宽裕。报告期内，公司融资渠道单一，主要通过银行贷款实现融资，近年来银行贷款政策收紧，为了保持公司日常运转和经营增长，除了分散每笔贷款到期时间保证按时续贷以外，报告期内还通过融资租赁公司借款（远东租赁、欧力士，与影院业务无关）、股东资助、外部企业短期拆借等方式短期补充流动性，即使有短期货币资金充裕，也不会轻易提早归还银行借款。2019 年末第四季度公司适当降低了银行贷款规模，2020 年影院业务逐渐恢复后，年底又有所增加。

从业务角度，公司的营业收入整体呈上升趋势，经营规模的扩大使得公司需要维持较多的货币资金以保证生产经营活动的正常运转。近年来，实施周期相对较长的视觉系统解决方案非影院类业务占比提升，该类业务由于客户付款周期较长，应收账款回收需要时间。保留一定量的货币资金使企业经营具有灵活性，增强抵抗资金周转风险的能力，同时可降低宏观经济波动等外部因素变化带来的市场风险和经营风险。

发行人借入银行借款用于支付供应商货款等生产经营用途，资金流向与借款用途一致，报告期内发行人借款未发生过逾期的情况。

报告期内发行人短期借款的具体情况如下表所示：

报告期	贷款银行	贷款金额(元)	利率	贷款期限	贷款用途	还款日期	是否逾期	还款来源	余额(元)
2018年	招商银行北京西三环支行	12,000,000.00	5.6550%	2018.9.21-2019.4.29	公司经营	2019.4.12	否	自有资金	12,000,000.00
	建设银行	9,900,000.00	5.6550%	2018.7.9-2019.7.8	公	2019.7.8	否	自	9,900,000.00

	行北京 中关村 分行				司经 营公 司经 营公 司经 营公 司经 营			有资 金自 有资 金	
	北京银 行金运 支行	8,000,000.00	5.6550%	2018.1.2-2019.1.2		2018.9.21	否	有资 金自 有资 金	-
	北京银 行金运 支行	8,000,000.00	5.3505%	2018.9.21-2019.9.21		2019.9.23 ¹	否	有资 金自 有资 金	8,000,000.00
	北京银 行金运 支行	9,900,000.00	5.4375%	2018.3.30-2019.3.30		2019.3.18	否	有资 金自 有资 金	9,900,000.00
	北京银 行金运 支行	100,000.00	5.4375%	2018.6.15-2019.6.15		2019.3.18	否	有资 金自 有资 金	100,000.00
	北京银 行金运 支行	100,000.00	5.3500%	2018.9.30-2019.9.30	公 司 经 营	2018.12.29 还款 2.5 万, 2019.3.29 还款 2.5 万, 2019.6.30 还款 2.5 万, 2019.9.30 还款 2.5 万	否	自 有 资 金	75,000.00
	北京银 行金运 支行	1,000,000.00	6.0900%	2018.4.20-2019.4.20	公 司 经 营	2019.4.17	否	自 有 资 金	1,000,000.00
	北京银 行金运 支行	5,000,000.00	5.2300%	2018.11.6-2019.11.6	公 司 经 营	2019.11.6	否	自 有 资 金	5,000,000.00
	花旗银 行北京 分行	1,087,100.00	5.6000%	2018.8.9-2019.8.9	公 司 经 营	2019.7.8	否	自 有 资 金	12,000,000.00
		4,932,000.00		2018.8.21-2019.8.20		2019.8.20			
		5,211,000.00		2018.8.6-2019.8.5		2019.8.5			
		769,900.00		2018.9.7-2019.9.6		2019.9.6			
	宁波银 行石景 山支行	3,500,000.00	6.5000%	2018.11.9-2019.11.6	公 司 经 营	2019.11.6	否	自 有 资 金	5,000,000.00
		1,500,000.00		2018.11.19-2019.11.18		2019.11.18			
	农业银 行中关 村支行	3,000,000.00	4.3500%	2018.9.29-2019.9.27	公 司 经 营	2019.7.29 还款 90 万, 2019.8.28 还款 90 万, 2019.9.27 还款 120 万	否	自 有 资 金	3,000,000.00
合计									65,975,000.00
报告 期	贷款银 行	贷款金额(元)	利率	贷款期限	贷款 用途	还款日期	是否 逾期	还款 来源	余额（元）

2019 年	北京银行金运支行	10,000,000.00	5.4375%	2019.3.18-2020.3.18	公司经营	2020.3.18	否	自有资金	10,000,000.00
	北京银行金运支行	5,000,000.00	5.6550%	2019.9.27-2020.9.27	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	5,000,000.00
	北京银行金运支行	1,000,000.00	5.6550%	2019.10.10-2020.10.10	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	1,000,000.00
	北京银行金运支行	40,000.00	5.3505%	2019.9.30-2020.9.30	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	30,000.00
	北京银行金运支行	2,000,000.00	5.6550%	2019.9.27-2020.9.27	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	2,000,000.00
	北京银行金运支行	1,000,000.00	5.2200%	2019.1.30-2020.1.30	公司经营	2020.2.3 ²	否	自有资金	1,000,000.00
	北京银行金运支行	1,000,000.00	5.6650%	2019.4.17-2020.4.16	公司经营	2020.4.16	否	自有资金	1,000,000.00
	花旗银行北京分行	12,000,000.00	5.6000%	2019.7.19-2020.7.18	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	12,000,000.00
	宁波银行石景山支行	5,000,000.00	6.5000%	2019.11.11-2020.11.11	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	5,000,000.00
	建设银行天津保利上河雅颂支行	3,000,000.00	5.0025%	2019.5.27-2020.5.27	公司经营	2020.5.20	否	自有资金	3,000,000.00
合计									40,030,000.00
报告 期	贷款银 行	贷款金额(元)	利率	贷款期限	贷款 用途	还款日期	是否 逾期	还款 来源	余额(元)
2020 年	花旗银行北京分行	1,087,000.00	5.6000%	2020.8.21-2021.8.21	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	1,087,000.00
	花旗银行北京分行	1,361,725.70	5.6000%	2020.8.28-2021.8.28	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	1,361,725.70
	花旗银行北京分行	1,727,023.00	5.6000%	2020.9.7-2021.9.7	公司经	贷款尚未到期	否	自有资	1,727,023.00

					营			金	
	花旗银行北京分行	680,000.00	5.6000%	2020.9.14-2021.9.14	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	680,000.00
	花旗银行北京分行	1,721,401.09	5.6000%	2020.9.17-2021.9.17	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	1,721,401.09
	花旗银行北京分行	6,000,000.00	5.6000%	2020.9.17-2021.9.17	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	6,000,000.00
	花旗银行北京分行	936,920.00	5.6000%	2020.11.12-2021.11.12	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	936,920.00
	花旗银行北京分行	1,485,930.00	5.6000%	2020.11.16-2021.11.16	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	1,485,930.00
	北京银行金运支行	5,000,000.00	5.6550%	2020.9.18-2021.9.18	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	5,000,000.00
	北京银行金运支行	1,000,000.00	5.6550%	2020.9.18-2021.9.18	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	1,000,000.00
	北京银行金运支行	5,000,000.00	5.1300%	2020.3.17-2021.3.17	公司经营	2021.3.17	否	自有资金	5,000,000.00
	北京银行金运支行	5,000,000.00	5.1300%	2020.3.31-2021.3.31	公司经营	2021.3.19	否	自有资金	5,000,000.00
	北京银行金运支行	4,000,000.00	4.9300%	2020.4.24-2021.3.31	公司经营	2021.3.19	否	自有资金	4,000,000.00
	建设银行	4,900,000.00	5.0025%	2020.5.22-2021.5.22	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	4,900,000.00
	北京银行金运支行	5,000,000.00	5.6550%	2020.6.19-2021.6.19	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	5,000,000.00
	南京银行北京分行	2,000,000.00	5.6000%	2020.9.18-2021.9.18	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	2,000,000.00
	建设银行	3,000,000.00	4.5025%	2020.9.3-2021.5.21	公司经营	2021.4.2	否	自有资金	3,000,000.00

北京银行金运支行	2,000,000.00	5.6550%	2020.6.23-2021.6.23	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	2,000,000.00
北京银行金运支行	500,000.00	4.5500%	2020.3.30-2021.3.30	公司经营	2021.3.19	否	自有资金	500,000.00
北京银行金运支行	1,050,000.00	3.850%	2020.5.29-2021.5.29	公司经营	2021.2.26 还 30 万	否	自有资金	1,050,000.00
南京银行北京分行	776,372.80	5.600%	2020.8.28-2021.8.28	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	776,372.80
南京银行北京分行	730,000.00	5.600%	2020.9.8-2021.9.8	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	730,000.00
南京银行北京分行	493,627.20	5.600%	2020.09.17-2021.09.17	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	493,627.20
杭州银行中关村支行	10,000.00	5.220%	2020.12.11-2021.3.10	公司经营	2021.3.10	否	自有资金	10,000.00
北京银行金运支行	500,000.00	4.550%	2020.3.30-2021.3.30	公司经营	2021.3.19	否	自有资金	500,000.00
北京银行金运支行	2,000,000.00	4.550%	2020.12.17-2021.12.17	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	2,000,000.00
中国银行北京石景山支行	1,320,000.00	4.000%	2020.12.25-2021.12.25	公司经营	贷款尚未到期	否	自有资金	1,320,000.00
合计								59,279,999.79

注 1：贷款到期日是周末，发行人下一个工作日还款，无逾期

注 2：贷款到期日处于春节假期，发行人下一个工作日还款，无逾期

随着公司经营规模的不断扩大，公司的资产、业务和人员都在逐步扩充，为更好地满足业务规模扩张所增加的营运资金需求，改善公司有息债务的期限结构，公司需要多渠道筹集必要的资金。同时，融资租赁公司相比商业银行的借款手续更为灵活、便捷，能更为及时有效地满足公司用款需要，融资租赁公司接受计算机软件著作权、发行人的库存放映机等作为标的物，而银行金融机构一般要求的借款抵押物为房产等固定资产。考虑到发行人的主要资产构成，在近年来外部融资政策偏紧的情况下，发行人在主要向银行借款融资的同时，将融资租赁公司借

款作为补充，进一步扩展公司融资渠道，借入款项主要用于日常经营，不存在体外资金循环。

2018 年 12 月，公司以计算机软件著作权售后回租的方式，从远东宏信（天津）融资租赁有限公司融资，收到借款 910.00 万元，借款期限 1 年，2019 年 11 月该借款已还清。公司将其计入其他应付款科目核算，支付的利息在财务费用科目核算。2020 年 10 月，公司以部分常规库存放映机 31 台售后回租的方式，从欧力士融资，收到借款 395.97 万元，分 36 个月按月还款。公司将其计入长期应付款科目核算，支付的利息在财务费用科目核算。发行人向融资租赁公司借款用于补充公司流动资金，不属于表外融资情形，与影院销售业务无关。

（二）量化分析货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动、投资、筹资活动支出等项目之间的匹配情况

货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动、投资、筹资活动支出等项目之间的匹配情况如下：

1、营业收入增长、应收款项变动与销售商品、提供劳务收到现金的匹配性分析

单位：元

项目	2020.12.31 /2020 年度	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度
营业收入	483,167,100.82	575,297,565.03	533,312,432.30
营业收入增长率	-16.01%	7.87%	-1.57%
应收账款余额	201,080,676.52	154,352,912.95	102,510,032.33
应收账款余额增长率	30.27%	50.57%	17.81%
预收账款余额（2020 年合同负债）	2,666,447.81	91,249,550.84	33,268,136.85
预收账款余额增长率	-97.08%	174.29%	-21.75%
销售商品、提供劳务收到的现金	396,339,746.90	658,199,190.28	598,575,280.41

报告期内，公司营业收入 2018 年较 2017 年下降，应收账款余额 2018 年较 2017 年上升，使得销售商品、提供劳务收到的现金 2018 年较 2017 年下降。

2019 年公司销售规模扩大，当年应收账款增长率高于营业收入增长率，但 2019 年末由于春节相比往年提前，影院业务相对集中，使得预收账款余额增长，故 2019 年销售商品、提供劳务收到的现金较 2018 年上升。

2020 年受到疫情影响，公司营业收入有所下降，宏观经济下行压力下，导致部分客户回款慢、应收账款余额增大。2020 年确认收入的影院解决方案大部分为 2019 年年底发货的在执行合同，2020 年春节时间较早，为了赶春节档，很多影院要求在 2019 年年底发货并支付了相应的货款，2019 年末公司绝大部分预收账款为影院项目预收款，新冠疫情爆发后，影院项目的实施和验收都受到的影响，新冠疫情好转后陆续验收并在 2020 年确认收入。营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的差异主要为 2019 年底的预收账款在 2020 年结转收入原因。

报告期内，发行人在每年元旦至春节期间放映机装机台数及该期间确认的影院视觉解决方案收入金额如下：

年度	放映机装机台数	确认收入金额
2018 年	50 台	1,220.83 万元
2019 年	83 台	2,689.12 万元
2020 年	195 台	4,595.60 万元
2021 年	89 台	2,347.28 万元

综上，公司营业收入增长、应收款项变动与销售商品、提供劳务收到现金三者之间具有匹配性。

2、现金流量净额与货币资金的匹配性分析

报告期内，现金流量净额与货币资金变动的情况如下：

单位：元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
经营活动产生现金流量净额	-27,183,559.66	42,740,837.25	-13,063,466.14
投资活动产生现金流量净额	-856,182.76	9,961.91	-1,199,455.54
筹资活动产生现金流量净额	20,251,742.31	-37,188,386.47	43,064,659.74
现金及现金等价物净增加额	-7,788,000.11	5,562,412.69	28,801,738.06
货币资金	82,986,916.86	89,731,224.57	83,864,049.53

公司 2018 年经营性活动现金流量出现净流出，公司借入银行贷款以支持生产经营，使得 2018 年现金及现金等价物净增加 2,880.17 万元，与当年货币资金变动情况相匹配。

公司 2019 年销售规模扩大，预收账款收到现金增长，当年的经营活动产生的现金流量净额体现为现金流入；同时，公司 2019 年度偿还银行贷款和支付利息较多，导致筹资活动产生的现金流量净额体现为现金流出。公司货币资金变动情况与经营、投资、筹资活动支出等相匹配。

公司 2020 年经营性活动现金流量出现净流出，公司第四季度增加了银行贷款，筹资活动净流入 2,025.17 万元，现金及现金等价物整体减少 778.80 万元，与当年货币资金变动情况相匹配。

综上，公司货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动、投资、筹资活动支出等项目相匹配。

（三）对闲置货币资金的管理方法，财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行的有效性

发行人制定《对外投资管理办法》，相关制度完善健全，符合企业经营发展的实际情况。在不影响公司日常经营和控制风险的前提下，2018 年、2019 年，公司以自有资金购买理财产品，并分别取得投资收益 6,945.21 元和 38,590.41 元，均为春节期间资金暂时闲置购买的保本理财产品。2020 年末进行保本理财。

财务预算方面，公司制定了《货币资金管理办法》、《费用预算管理制度》，对资金预算、费用预算及财务预算等相关方面进行了规定。报告期内，公司在每年召开的年度董事会和股东大会中均会对下一年度财务预算报告进行审议。盈余管理方面，公司制定《对外投资管理制度》和《募集资金管理办法》，对公司自有资金和募集资金的盈余管理进行了规定。

报告期内，公司闲置货币资金的管理、财务预算、资金盈余管理等相关内部控制制度均得到了有效运行。

（四）其他货币资金的具体情况，按项目列示履约保函的金额、对方单位名称、开具时间、收回时间，是否与发行人进行中的项目相符

发行人其他货币资金是履约保函保证金，内容与发行人进行中的项目相符，具体情况如下表：

单位：元

报告期	金额	对方单位	开具时间	收回时间/ 到期日	项目名称
2017 年	68,404.00	北京开放大学	2016.9.28	2018.8.6	北京开放大学平安 校园建设项目-安 防项目
	13,980.00	北京开放大学	2017.2.10	2018.8.6	北京开放大学智能 出入口管理系统
2018 年	88,379.50	丽江辉映未来影院 有限公司	2018.6.27	2019.1.30	丽江复华影院项目 电影放映及放映辅 助系统设备供应和 安装工程
	5,155.10	丽江辉映未来影院 有限公司	2018.10.23	2019.1.30	丽江复华影院项目 电影放映及放映辅 助系统设备供应和 安装工程
	93,534.60	丽江辉映未来影院 有限公司	2018.11.20	2020.5.20	丽江复华影院项目 电影放映及放映辅 助系统设备供应和 安装工程
	40,405.65	北京电子科技学院	2018.1.29	2019.6.11	北京电子科技学院 计算机应用实验室 改造项目
	26,250.00	中国传媒大学	2018.11.16	2021.11.13	新闻学院融媒体新 闻直播实验室建设 项目
2019 年	184,977.75	中国科学院文献情 报中心	2019.11.6	2023.12.31	地球大数据科学工 程原型系统可视化 环境建设项目
	93,534.60	丽江辉映未来影院 有限公司	2018.11.20	2020.5.20	丽江复华影院项目 电影放映及放映辅 助系统设备供应和 安装工程
	26,250.00	中国传媒大学	2018.11.16	2021.11.13	新闻学院融媒体新 闻直播实验室建设 项目
2020 年	184,977.75	中国科学院文献情 报中心	2019.11.06	2023.12.31	地球大数据科学工 程原型系统可视化 环境建设项目
	184,475.00	北京市海淀区中关 村第三小学	2020.7.2	2022.6.10	北京市海淀区中关 村三小幼儿园安防 系统
	274,752.00	中移（成都）信息 通信科技有限公司	2020.7.22	2023.7.12	5GVR 智慧教室服 务项目
	26,250.00	中国传媒大学	2018.11.16	2021.11.13	新闻学院融媒体新 闻直播实验室建设 项目
	379,000.00	北京城建设计发展 股份有限公司	2020.8.17	2021.8.31	昆明市轨道交通 4 号线工程数字文化 创意艺术墙

报告期	金额	对方单位	开具时间	收回时间/ 到期日	项目名称
	299,000.00	中信和业投资有限公司	2020.5.12	2023.4.15	中信大厦首层大堂 OLED 屏

（五）是否存在与主要股东或其他关联方在同一银行开立账户，或存在联合或共管账户的情况；是否存在货币资金被他方实际使用的情况；是否存在潜在合同安排以及是否存在潜在的限制性用途，相关信息披露是否真实准确完整。

1、发行人银行存款主要存放于北京银行四道口支行、北京银行金运支行、杭州银行北京上地支行、招商银行北京分行上地支行、招商银行北京分行立水桥支行、华夏银行北京中关村支行等，银行账户性质为基本户或一般账户，均为发行人根据经营需要开立。

发行人存在与主要股东在同一银行开立账户情况，具体账户信息如下：

关联方	关联关系	开户行	个人账户
戴福昊	5%以上股东	北京银行金运支行	6210300009XXXXXX
戴福昊	5%以上股东	北京银行四道口支行	6231111000XXXXXX
戴福昊	5%以上股东	北京银行四道口支行	621486001XXXXXX
崔振英	5%以上股东	招商银行北京分行上地支行	622588017XXXXXX
崔振英	5%以上股东	杭州银行北京上地支行	1101050160000XXXXXX
崔振英	5%以上股东	华夏银行北京中关村支行	6230202015XXXXXX
李刚	5%以上股东	北京银行北京四道口支行	6214686001XXXXXX
赵庚飞	5%以上股东	招商银行北京分行立水桥支行	6214860102XXXXXX

上述主要股东的银行账户主要用于工资、房贷和日常消费等，发行人与其主要股东在资金上相互独立，不存在与其主要股东联合或共管账户的情况。

2、报告期各期末发行人货币资金余额分别为 8,386.40 万元、8,973.12 万元和 8,298.69 万元，其中各期末其他货币资金 25.37 万元、30.48 万元和 134.85 万元是发行人根据各项的合同约定向客户提供的履约保证金。除此之外，发行人货币资金期末账面余额不存在潜在合同安排或限制性用途，不存在被他方实际使用，相关信息披露真实准确完整。

（六）短期借款下降，但财务费用上涨的原因及合理性。

发行人 2018 年度内新增借款 8,277.27 万元，新增借款金额较大，且 2018 年末短期借款余额较 2017 年末增加较多，故利息费用 2018 年较 2017 年度上涨是合理的。2018 年末短期借款余额较大，该部分借款自 2019 年初就在计息；此外，2019 年度新增短期借款 5,184.00 万元，短期借款平均余额高于 2018 年，故 2019 年度利息费用较 2018 年度上涨也是合理的。2020 年短期借款虽然余额增加，但平均余额为 4,965.50 万元，低于 2019 年，故利息费用有所下降。

最近三年短期借款情况如下：

单位：元

报告期	短期借款期初余额	短期借款期末余额	当期新增借款	短期借款平均余额	利息费用
2018 年	29,725,000.00	65,975,000.00	82,772,652.78	47,850,000.00	2,352,793.02
2019 年	65,975,000.00	40,030,000.00	51,840,000.00	53,002,500.00	3,042,735.60
2020 年	40,030,000.00	59,279,999.79	74,152,699.79	49,654,999.90	2,592,752.27

（七）挂牌以来未进行过现金分红的原因。

1、公司是最早的新三板挂牌企业之一，公司随着新三板发展而一路成长，收入规模从 2011 年的 6,500 万元增长至 2020 年的 4.83 亿元。公司也是新三板历次创新改革的收益者，挂牌后，公司前后进行了 6 次定向发行股票，为公司健康发展提供了足够的资金。公司目前仍处于成长期，仍需要投入较多资金支持业务增长，从兼顾回报投资者和长远发展考虑，采取资本公积转增股本和以未分配利润送红股的形式进行了多次股利分配，期望从公司发展及股票资本增值角度保障投资者利益。

2、公司发展所需的资金来源主要为公司自有资金、银行贷款等。近年来随着融资环境逐渐收紧和行业竞争逐渐激烈，为控制公司负债规模、降低融资成本、防范经营风险，公司需储备资金用于日常经营和保持业绩增长。报告期内公司加大了研发投入，提升了人员薪酬，需要资金支持。

3、报告期内各个年度的股东大会皆审议通过了《关于利润分配的议案》，同意议案的股东票数占比分别为 99.98%、100%、100%。

综上所述，挂牌以来未进行过现金分红系根据公司实际业务开展情况及未来发展战略作出的审慎决定。公司业务规模的扩大将提升公司盈利能力及综合竞争

实力，有利于维护股东的长远利益，不存在损害公司及中小股东权益的情况，具有合理性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、获取了报告期内发行人与银行的短期借款合同，查阅了发行人偿还贷款的凭证，确认是否逾期；

2、查阅了发行人《货币资金管理办法》、《费用预算管理制度》、《对外投资管理制度》和《募集资金管理办法》；

3、获取了报告期内其他货币资金对应的履约保函复印件、查阅了对应的项目合同及履约保函到期退款的会计凭证；

4、获取了发行人的银行开户清单。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人借入短期借款用于公司运营发展是合理的。

2、发行人货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动、投资、筹资活动支出等项目是匹配的。

3、对闲置货币资金的管理方法有效，财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行有效。

4、其他货币资金是发行人根据项目要求向客户提供的履约保函，与发行人进行中的项目相符。

5、发行人存在与主要股东在同一银行开立账户的情形，但不存在联合或共管账户，不存在货币资金被他方实际使用的情况；不存在潜在的其他合同安排和限制性用途，相关信息披露真实准确完整。

6、报告期内短期借款平均余额上升，财务费用上涨是合理的。

7、挂牌以来未进行过现金分红是根据公司实际业务开展情况及未来发展战略作出的审慎决定，不存在损害公司及中小股东权益的情况。

问题 33.关于应收款项

根据公开发行说明书，报告期各期末应收账款余额分别为 8,064.30 万元、9,385.14 万元和 14,224.82 万元；其他应收款余额分别为 740.36 万元、883.27 万元及 1,023.78 万元；2019 年末应收票据余额 303.97 万元。紫光华山科技服务有限公司在报告期内 2018 年的销售额为 1672.3 万元，2018 年、2019 年应收账款分别为 1855 万元、1490 万元。

请发行人：（1）列示各期前十大应收客户的名称、当期收入金额、期末应收余额、信用政策、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、期后回款金额、超期未回款的原因，并结合重点客户进行重点分析，特别是紫光华山应收账款余额占当期营业收入水平较高的原因，说明应收账款大幅增长的原因及合理性，应收账款增长率高于营业收入增长率的合理性，收入是否真实准确。（2）说明应收账款周转率逐年下降的原因，与同业相比，应收账款周转率及占总资产比率是否合理。（3）补充说明报告期各期末应收账款逾期金额、占比及逾期原因，期后回款情况，发行人为收回应收账款采取的有效措施。（4）补充说明报告期内主要客户的经营状况及信用风险是否发生不利变化，应收账款坏账准备计提是否充分。（5）补充说明其他应收款账龄、信用期，每笔保证金和项目备用金与投标项目或销售合同的对应情况、保证金占合同金额的比例，存在 1 年以上未收回的原因及合理性。（6）补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收款项计提坏账准备的具体方法，分析披露新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例的差异情况并分析原因，使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分，以及与同行业可比公司的对比情况及差异原因。

请保荐机构、申报会计师说明上述问题的核查过程并发表核查意见，同时说明各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 列示各期前十大应收客户的名称、当期收入金额、期末应收余额、信用政策、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、期后回款金额、超期未回款的原因，并结合重点客户进行重点分析，特别是紫光华山应收账款余额占当期营业收入水平较高的原因，说明应收账款大幅增长的原因及合理性，应收账款增长率高于营业收入增长率的合理性，收入是否真实准确。

最近三年各期末应收账款增长率及营业收入增长率具体如下：

单位：元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
应收账款余额	201,080,676.52	154,352,912.95	102,510,032.33
应收账款余额增长率	30.27%	50.57%	17.81%
营业收入	483,167,100.82	575,297,565.03	533,312,432.30
营业收入增长率	-16.01%	7.87%	-1.57%
应收账款余额占营业收入比率	41.62%	26.83%	19.22%

由上表可知，应收账款余额 2019 年增长率为 50.57%，营业收入 2019 年增长率为 7.87%。应收账款余额增长率高于营业收入增长率的原因系 2019 年末的应收账款余额中，视觉系统解决方案-非影院类业务组合的比例占到 90.37%。经过多年发展，公司积累了一大批金融、展馆、教育、交通、能源、零售等客户。该类业务的主要客户大多执行严格的财务预算和支出管理体制，一般安排上半年招投标，下半年完成项目实施工作。虽然公司客户通常在年底前安排价款支付，但由于公司视觉系统解决方案项目常常与建筑整体装修施工相关，其付款审批流程也相对较长，部分应收账款往往在次年才能收回。

如果单纯从合同条款与实际收款情况比对，实际执行合同中，非影院类项目客户较多未完全按照合同约定时间支付款项，终端客户大多执行严格的财务预算和支出管理体制，付款审批流程也相对较长，审批节点较多，往往造成延期付款的情况，经比对同行业公司应收账款账龄，该情况也属于普遍社会商业现象。报告期内，公司存在个别应收账款账龄较长的情况，但客户均为大型国企或集团，本身资信情况较好，目前就项目本身并未与公司产生任何纠纷，公司判断实际款

项收回风险可控，一方面积极进行催收，一方面会计处理上按照公司会计政策提取了相应的坏账准备。

1、报告期各期前十大应收客户情况如下：

单位：元

年度	客户名称	收入金额	应收账款 余额	信用政策	1 年以 内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	占比(占 当期总 应收账 款比 例%)	期后回 款金额	超期未回 款原因	计提坏 账金额
2018 年度	紫光华山 科技服务 有限公司	16,723,32 4.65	18,550,000. 00	交付全部设备及产品，经紫光华山项目经理书面验收确认后，支付合同总价 75%；工程整体完工且验收合格，经紫光华山项目经理书面验收确认后，支付至合同总价 85%；整体智能化工程竣工验收合格，结算后续办理完毕，经紫光华山项目经理书面验收确认后，支付至结算总额 95%，剩余 5%作为工程质量保修金。	18,550,0 00.00					18.1	4,607,0 00.00	付款进度 慢，2020 年已走法 律诉讼流 程催款	927,500 .00
2018 年度	中国通广 电子公司		7,239,650.0 0	甲方应在收到进度付款申请单以及相关资后 7 天内完成审批并签发进度款支付证书，进度款支付证书或临时进度款支付证书签发后 14 天内完成支付。	-		7,239,65 0.00	-		7.06	-	付款审批 流程慢， 终端客户 项目审计	1,447,9 30.00
2018 年度	北京创智 龙途科贸 有限公司		5,363,200.0 0	甲方应于货到现场后 7 个自然日内支付合同第一笔首付款，安装调试完毕后 7 个自然日内支付余款	-	-	5,363,20 0.00	-		5.23	4,489,6 34.00		1,072,6 40.00
2018 年度	中国建设 银行股份 有限公司	5,753,519 .74	4,095,242.2 5	设备到场并完成产品安装调试及验收合格后 10 个内支付合同总价的 50%，自集成服务及验收完成并试运行满七天后 10 日内支付合同总价的 45%，自设备运行满 1 年后 10 日内，支付剩余 5%。	4,095,24 2.25	-	-	-		3.99	4,032,5 31.31		204,762 .11
2018 年度	上海海上 明珠影院 管理有限	3,252,836 .83	3,564,264.8 0	周边设备发货前支付周边设备款。放映机设备在收到甲方通知后进行发货，甲方应于 2018 年 10	3,564,26 4.80	-	-	-		3.48	3,513,4 90.80		178,213 .24

年度	客户名称	收入金额	应收账款余额	信用政策	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	占比(占当期总应收账款比例%)	期后回款金额	超期未回款原因	计提坏账金额
	公司			月30日之前支付放映机设备款									
2018年度	北京市海淀区中关村第三小学	3,225,862.07	3,304,799.97	合同签订并安装运行7个工作日内付合同金额的15%；货物及软件系统通过验收且签署验收报告运行满一年后支付合同金额的40%；运行满两年后支付30%；剩余15%合同款作为履约保证金，在课件使用满三年且无不良反馈，乙方提交付款申请10个工作日内支付。	1,813,949.97	1,490,850.00	-	-		3.22	3,304,799.97		239,782.50
2018年度	江苏金融租赁股份有限公司	75,214,249.92	2,860,000.00	在《融资租赁合同》附表规定的付款条件满足的前提下，凭承租人的书面《付款通知书》于7个工作日内向卖方支付设备款项	2,860,000.00	-	-	-		2.79	2,860,000.00		143,000.00
2018年度	北京大学医学部	3,131,553.22	2,786,799.20	签合同后付合同金额50%，货到验收合格后付剩余50%	2,786,799.20	-	-	-		2.72	2,786,799.20		139,339.96
2018年度	北京明星时代影院投资有限公司	2,344,827.58	2,720,000.00	双方在每月15日前对上月经甲方验收合格的货物货款进行核对结算，甲方根据结算结果在乙方提供发票后半年内付款。	2,720,000.00	-	-	-		2.65	2,720,000.00		136,000.00
2018年度	北大附中香山中学	70,518.86	2,502,016.00	项目验收合格后付95%款项，质保期满后付5%				2,502,016.00		2.44	2,502,016.00		1,000,806.40
2019年度	紫光华山科技服务有限公司		14,900,000.00	交付全部设备及产品，经紫光华山项目经理书面验收确认后，支付合同总价75%；工程整体完工且验收合格，经紫光华山项目经理书面验收确认后，支付至合同总价85%；整体智能化工程竣工验收合格，结算后续办理完毕，经紫光华山项目经理书面验收确认后，支付至结算总额95%，剩余5%作为工程质量保修金。	-	14,900,000.00				9.65	957,000.00	付款进度慢，2020年已走法律诉讼流程催款	1,488,510.00

年度	客户名称	收入金额	应收账款余额	信用政策	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	占比(占当期总应收账款比例%)	期后回款金额	超期未回款原因	计提坏账金额
2019 年度	安徽电信规划设计有限责任公司	16,430,121.95	14,500,000.00	乙方完成工程量的 50%，甲方支付乙方至工程价款的 20%，乙方完成工程量的 80%，甲方支付乙方至工程价款的 50%，工程竣工验收合格后，甲方支付乙方至工程价款的 70%，经审计部门审核结束，甲方支付乙方至工程审核价款的 95%，留 5%为质量保修金	14,500,000.00					9.39	13,413,138.87		711,950.00
2019 年度	苏州金螳螂文化发展股份有限公司	7,340,522.57	8,227,164.60	交送每批货物，检验合格后，付至该批货物价款的 80%，全部交付货物并检验合格付至总价款的 85%，内审结算完成后一年内支付至结算价 95%，留有 5%结算金额作为质保金。	8,227,164.60					5.33	6,900,000.00		403,953.78
2019 年度	中国通广电子公司		7,239,650.00	甲方应在收到进度付款申请单以及相关资料后 7 天内完成审批并签发进度款支付证书，进度款支付证书或临时进度款支付证书签发后 14 天内完成支付。				7,239,650.00		4.69	-	付款审批流程慢，终端客户项目审计	2,900,927.76
2019 年度	南京中正致远智能科技有限公司	5,214,052.91	5,085,540.00	合同生效后五个工作日内支付合同总额的 10%预付款；剩余款项验收三个月内后付款	5,085,540.00					3.29	815,060.00		249,700.01
2019 年度	杰希爱（北京）投资有限公司	5,825,680.41	5,000,000.00	合同签订后 7 个工作日内支付全部费用的 30%；完成用户使用环境的系统部署并经甲方验收合格后 7 个工作日内但最迟不得晚于 2020 年 3 月 20 日支付 30%；2020 年 7 月 15 日之前支付合同总金额的 40%	5,000,000.00					3.24	5,000,000.00		245,500.00
2019 年度	北京融信交泰科技有限公司	4,868,141.59	4,800,635.88	合同签订 7 日内支付 10%，所有软硬件签收 3 日内后支付 50%，软硬件安装调试完毕且验收合格	4,800,635.88					3.11	1,156,500.00		235,711.22

年度	客户名称	收入金额	应收账款余额	信用政策	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	占比(占当期总应收账款比例%)	期后回款金额	超期未回款原因	计提坏账金额
				3日内支付40%									
2019年度	北京华成时代科技有限公司	4,382,519.12	4,706,849.00	合同签订后支付首付款,设备设施到货验收、安装验收时分别支付合同总价款一定比例款项,留有部分质保金(若有)	4,706,849.00					3.05	2,657,739.80		231,106.29
2019年度	北京市海淀区中关村第三小学	4,606,131.86	4,273,874.91	合同签订乙方提交付款申请10个工作日内支付20%合同金额,验收合格30个工作日内,支付40%合同金额,验收合格1年内支付剩余40%	4,273,874.91					2.77	583,874.91		209,847.26
2019年度	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	7,424,470.81	5,595,950.22	验收30个工作日内支付合同金额30%,验收90个工作日内支付合同金额40%,验收180个工作日内支付合同金额20%,质保金10%	5,595,950.22					2.62	5,595,950.22		274,761.16
2020年度	紫光华山科技服务有限公司(含合同资产)	490,566.03	13,943,000.00	同上			13,943,000.00			7.31	-	付款进度慢,2020年已走法律诉讼流程催款	2,685,421.80
2020年度	中车青岛四方机车车辆股份有限公司(含合同资产)	9,315,309.78	10,603,635.01	同上	10,603,635.01					5.56	-		525,940.30
2020年度	中国通广电子公司		7,239,650.00	同上					7,239,650.00	3.80	-	付款审批流程慢,终端客户项目审计	5,647,650.97
2020年度	江苏金融租赁股份	45,168,745.54	6,815,297.00	在买卖合同生效、担保声明生效后收到租赁货物发票和付款通知	6,815,297.00					3.57	6,815,297.00		338,038.73

年度	客户名称	收入金额	应收账款余额	信用政策	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	占比(占当期总应收账款比例%)	期后回款金额	超期未回款原因	计提坏账金额
	有限公司			单起 10 日内。									
2020年度	北京时代联合智慧科技有限公司	5,438,053.11	6,145,000.00	到货后 3 个工作日内，以转账方式一次性将上述款项支付至乙方账户。	6,145,000.00					3.22	1,184,600.00		304,792.00
2020年度	中移（成都）信息通信科技有限公司	4,861,231.32	5,493,191.36	第一次付款：单次采购金额的 20% 第二次付款：第一年服务期满后 30 天内付款 13%。第三次付款：第二年服务期满后 30 天内付款 33%。第四次付款：第三年服务期满后 30 天付 34%。	5,493,191.36					2.8	-		272,462.29
2020年度	苏州金螳螂文化发展股份有限公司	1,663,898.64	6,328,148.91	工程进度达到工程量 50% 付至合同金额的 40%；工程全部竣工验收合格后，付至合同金额的 85%；待完成竣工财务决算审计后，付工程结算总造价 97%；尾款 3% 作为工程质量保修金。	1,100,984.31	5,227,164.60				3.46	3,900,000.00		571,360.26
2020年度	中铁十五局集团有限公司	4,561,602.77	5,154,611.11	完成弱电工程的 60%，付合同价的 20%；完成弱电工程的 100%，付合同价的 50%；工程竣工验收合格后，报经审计结算后支付至结算价的 97%；剩余 3% 作为质保金。	5,154,611.11					2.70	-		255,668.71
2020年度	北京融信交泰科技有限公司		4,800,635.88	合同签订后 30 个工作日内，甲方向乙方支付合同款 10%，2019 年 12 月 31 日前，甲方向乙方支付合同款 40%，2020 年 6 月 30 日前，甲方向乙方支付合同款 50%		4,800,635.88				2.5	1,156,500.00		486,304.41
2020年度	北京博远信诚科技发展有限公司	2,022,206.19	4,764,740.91	甲方应于签订合同后 15 日内预付 30%，货到现场后付 30%，安装调试完成后 35%，经甲方验收后付 5%	2,290,493.00	1,800,000.00	674,247.91			2.50	-	超过 1 年的应收款与当期发生的收入	425,808.60

年度	客户名称	收入金额	应收账款 余额	信用政策	1 年以 内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	占比(占 当期总 应收账 款比 例%)	期后回 款金额	超期未回 款原因	计提坏 账金额
												分属不同 项目，客 户尚未收 到终端方 款，未向 公司付款	

注：以上应收账款余额含合同资产（质保金）

报告期内应收账款前 10 大客户主要属于视觉系统解决方案-非影院类业务，终端客户多数是学校、政府单位、国企和银行，该类客户资质信用良好，虽款项支付滞后，但回款风险较低。截至目前，公司在积极开展催收工作。

公司的客户包括行政事业单位、大型国企等，部分单位的付款手续复杂、付款周期较长；部分客户由于项目负责人更换、领导变更等因素影响，需重新确认项目情况后再启动付款流程，导致应收账款回款较慢。

为了继续保持和客户的合作关系，公司一般不选择诉讼作为公司追偿应收账款的首要手段，公司对客户本着友好协商的原则处理应收账款问题。目前公司已经成立了催账小组，积极处理应收账款回收问题。

公司应收账款中，账龄较长的应收账款具体情况：

1) 应收紫光华山 1,394.30 万元，账龄 2-3 年

2018 年，子公司科影视讯与紫光华山科技服务有限公司就江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心一期、二期项目签订 2 份含税金额分别为 1,180 万元和 570 万元的销售合同，项目于 2018 年实施完毕，为加强应收账款催收力度，公司于 2020 年 10 月就一期 1,180 万元销售合同尚未收到 860.55 万元应收款项提起了合同诉讼，并进行了对方银行账户冻结足额保全，保全期限为 2020 年 11 月 3 日至 2021 年 11 月 3 日。

该案于 2020 年 11 月 19 日开庭审理，紫光华山主张收取终端客户宜春市大数据产业集团有限公司款项后再向公司支付款项，目前宜春市大数据产业集团有限公司暂未有明确的支付时间，发行人主张该合同已履行完毕，紫光华山应支付款项。2021 年 1 月 4 日，因案件出现中止事由，法院出具中止审理裁定，截至本公开发行说明书签署日，该案仍处于中止状态。

发行人与紫光华山合作的项目已经完工验收并投入使用，相关收入确认真实准确，债权债务关系明确，且目前已进行了部分债权的诉前保全，2020 年 12 月 31 日按照预期信用损失计提坏账。

公司起诉紫光华山的主要原因系：①2020 年，紫光华山控股方紫光集团出现媒体负面报道，债券价格发生大幅度下跌，后续发生债券兑付违约。因无法判

断紫光集团债务危机是否会波及旗下上市公司及经营实体新华三集团，出于应收账款安全性考虑，公司于 2020 年 10 月就江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心一期 1,180 万元销售合同尚未收到 860.55 万元应收款项提起了合同诉讼，并进行了对方银行账户冻结足额保全，保全期限为 2020 年 11 月 3 日至 2021 年 11 月 3 日。②该诉讼为公司催收货款手段，公司计划先进行诉前财产保全，再通过庭前和解等方式达到收款目的。

紫光华山未单独计提应收账款坏账准备的原因如下：①公司应收账款债务人为紫光华山，隶属于紫光股份控股子公司新华三集团。截止目前，没有迹象表明紫光集团债务危机引发紫光股份、新华三集团财务困难，亦没有客观证据表明其发生了应收款项减值。②紫光股份 2020 年年报披露，紫光股份 2020 年度扣非净利润 16.63 亿元，经营活动产生的现金流量净额 50.68 亿元，且主要来自于新华三集团。控股子公司新华三集团全年实现营业收入 367.99 亿元，同比增长 14.08%。

考虑到上述情况及公司进行的诉前财产保全，公司认为紫光华山应收账款信用风险并未显著增加，因此将其纳入视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合。

2) 应收中国通广电子有限公司 723.97 万元，账龄 4-5 年

发行人与中国通广电子有限公司（以下简称“通广电子”）合作的项目名称是乌鲁木齐市智能交通指挥中心系统工程（系统部分），项目内容是指挥大厅音视频系统、诱导屏系统建设。该项目终端客户是乌鲁木齐市公安局交通警察支队。

通广电子是国有高新技术企业，成立于 1986 年 12 月，前身是电子工业部通信广播电视工业管理局，注册资金 10,500.00 万元，是隶属于“世界 500 强企业”中国电子信息产业集团有限公司（CEC）的全资企业，CEC 是中央国有资产监督管理委员会管理的，中国最大的国有综合性 IT 企业集团。

根据通广电子提供的财务报表，公司 2019 年和 2018 年营业收入均保持在 6.46 亿左右，净利润规模在 3,000-4,000 万元区间，通广电子经营状况良好。通广电子或终端客户不存在资金周转困难、重大经营不善的情况。发行人与通广电子不存在质量纠纷等情形导致逾期账款难以收回的情形。

根据合同约定，通广电子按照项目进度支付款项。2016 年发行人确认收入形成应收账款 1,200 万元，其中 2016 年回款 360.00 万元，2017 年回款 116.04 万

元。整体项目实施（非发行人承接部分）因终端客户人员变动和需求变动于 2020 年初才履行政府审计工作，受到 2020 年初疫情爆发的影响和 2020 年 7 月乌鲁木齐市疫情突发的影响，项目审计工作中断，终端客户付款审批流程滞后。通广电子未从终端客户收到剩余款项，导致延迟支付款项给发行人。根据通广电子提供给发行人的其与终端客户乌鲁木齐市公安局交通警察支队的项目资料交接汇签记录及工作联系函，2021 年 3 月项目审计工作已重启，通广电子认为项目审计预计于 2021 年 8 月底完成。

发行人与通广电子一直以来保持密切的沟通，全程关注、跟踪并参与项目审计工作。发行人与通广电子达成了回款计划：一旦项目审计工作结束，通广电子收到项目结算款项，其会在 1 个月内完成向发行人支付的工作。终端客户和通广电子都属于国家行政机关或国有企业，资信情况良好且正常经营，具备偿付能力，发行人认为该笔应收款项不能收回的风险较低。

通广电子未单独计提应收账款坏账准备的原因如下：①根据通广电子提供给发行人的其与终端客户乌鲁木齐市公安局交通警察支队的项目资料交接汇签记录及工作联系函，2021 年 3 月项目审计工作已重启，通广电子认为项目审计预计于 2021 年 8 月底完成。②通广电子作为央企，不存在资金周转困难、重大经营不善的情况。③根据目前公司的坏账计提政策，该应收账款计提比例为 78.01%。考虑到上述情况，公司认为通广电子应收账款信用风险并未显著增加，因此将其纳入视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合。

2、应收账款余额 2020 年增长率为 30.27%，营业收入 2020 年增长率为 7.87%。2020 年收入下降，但应收账款增加的主要原因分析如下：

（1）应收账款按照业务结构分析变动情况

单位：万元

业务分类	2020 年 应收账款	2019 年 应收账款	增加额	增加额 比重	该分类业 务收入	增加的 应收账款占该 收入比例	收入变 动
视觉解决方案-非影院	13,403.07	12,826.18	576.89	15.16%	15,253.43	3.78%	-27.55%
视觉解决方案-影院	3,450.66	1,038.25	2,412.41	63.40%	16,308.80	14.79%	-17.80%
商业显示产品	1,176.40	360.39	816.01	21.44%	16,754.48	4.87%	0.72%

合计	18,030.14	14,224.82	3,805.32	100.00%	48,316.71	7.88%	-16.01%

2020 年应收账款较 2019 年增加 3,805.32 万元，按照业务类型分析，2020 年增加的应收账款比重较高的为影院视觉解决方案应收账款，增加额为 2,412.41 万元，其次为商业显示产品应收账款（增长 816.01 万元），再次为非影院视觉解决方案（增加 576.89 万元）。

（2）影院视觉解决方案应收账款增加原因分析

2020 年末影院视觉解决方案应收账款增加 2,412.41 万元，增加比例为 232.35% 收入下降 17.80%，收入下降而应收账款增加主要因为：①2019 年第四季度因为次年春节较早且市场需求旺盛，公司还中标了新幕影院旗下成都两家影院等原先计划外项目，也有部分客户是原先计划用其他品牌设备改用 NEC 产品，综合作用下，造成了 2019 年末放映机库存紧张。因订货需要时间，发行人优先给付清全款的客户发货，形成的应收账款较少，预收账款较多。②2020 年末，根据发行人对未来市场状况及在手订单把握度的综合预判，认为待疫情形势缓和，影院投资需求可能集中重启，为防止届时出现断货的情况，在年底进行了适当备货。随着疫情得到逐步控制，影院解决方案业务恢复正常，陆续实施并确认收入，其中 2020 年第四季度确认收入 4,769.02 万元，因此应收账款较 2019 年有所增长。

（3）商业显示产品应收账款增加原因分析

2020 年商业显示产品应收账款增加 816.01 万元，增加比例为 226.42%，收入上升 0.72%。主要因为①2020 年春节放假时间较早，2019 年底公司建议客户提早备货，年底很多货款已经收到，故 2019 年应收账款金额较小。②2020 年投影机等产品市场需求增加，价格适中而性价比较高的产品更受到市场欢迎，营业收入小幅上升。③疫情等大环境因素影响，下游经销商多为民营中小型企业，整体回款略有滞后。

（4）非影院视觉解决方案应收账款增加原因分析

2020 年末影院视觉解决方案应收账款增加 576.89 万元，增加比例为 4.50% 收入下降 27.55%，收入下降而应收账款增加主要因为：①近年来，由于金融去杠杆，银行政策调整、风控持续收紧，各类单位的资金面普遍比较紧张，对公司的应收账款回收产生了不利影响，导致应收账款回款较慢、应收账款余额较大。

对比同行业五家上市公司应收账款周转率可知，行业整体应收账款周转率均有所下降。②2020 年度受到疫情影响，非影院类计划重点项目招投标、签约延后，下半年确认收入比重上升，2018 年、2019 年、2020 年下半年非影院解决方案收入占全面比重分别为 58.89%、60.90%、74.00%，下半年实施集中度提高，造成年底应收账款较高。③2020 年受到疫情影响，金融客户招投标延后等因素，非影院视觉解决方案中回款情况较好的金融类客户营收及占比下降，从 2019 年的 2,697.73 万元下降至 2020 年的 1,350.22 万元，下降幅度为 49.95%。④个别客户原因：公司的终端客户包括行政事业单位、大型国企等，部分单位的付款手续复杂、付款周期较长；部分客户由于项目负责人更换、领导变更等因素影响，需重新确认项目情况后再启动付款流程，导致应收账款回款较慢。⑤公司大部分项目通过商务谈判取得而非直接招投标，主要由于公司本身没有生产和工程施工业务，只做自身最熟悉，最擅长的视觉解决方案业务，选择与下游的集成商合作能够各自发挥专业优势和渠道优势，追求项目毛利率并减少人员耗用，也可以降低资金压力，近两来自于商务谈判的收入比例占总收入的比例稳定在 70%左右。公司项目往往为终端客户信息化项目中与视觉显示的一部分（项目终端客户往往为政事业单位、大型国企、政府部门、部队等），存在终端客户因整体项目验收审计程序、终端付款流程审批等各种原因，未给公司的下游客户付款，客户也未给公司付款的情况。

2020 年末超过 1 年账龄且金额超过 300 万的非影院视觉解决方案应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户	应收账款 金额	期后回款 金额	未回款原因
1	紫光华山	1,394.30	-	付款进度慢，已走法律诉讼流程催款
2	中国通广电子公司	723.97	-	整个信息化项目重新履行审计程序，上游客户未收到款项，未向公司支付
3	苏州金螳螂文化发展股份有限公司	632.81	390.00	终端建行付款流程未完成
4	北京中科金财科技股份有限公司	382.29	-	终端为国家开发银行，客户尚未收到国家开发银行款项，未向公司支付
5	北京融信交泰科技有限公司	480.06	115.00	终端为政府相关部门，客户未收到用户方全部款项，未向公司支付

6	北京市海淀区中关村第三小学	369.00	-	受到疫情影响，客户尚未完成款项支付申请
合计		3,982.43	505.00	-

3、应收账款期后回收情况分析

(1) 公司报告期各期收回上一年度应收账款金额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-4 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上年末应收账款金额 (A)	20,954.03	15,435.29	10,251.00	8,701.59
其中<1 年账龄	13,389.43	12,106.05	7,996.04	6,016.45
其中>1 年账龄	7,564.60	3,329.24	2,254.96	2,685.14
下一年度收回应收账款金额 (B)	5,213.36	7,872.69	6,921.76	6,446.63
回收率 (C=B/A)	24.88%	51.00%	67.52%	74.09%

注：上述 2020 年末应收账款含合同资产金额

公司 2021 年 1-4 月已收回 2020 年末应收账款 5,213.36 万元，回收率为 24.88%，接近 2020 年全年一半，期后回款情况较为良好。

(2) 公司应收账款回收率水平与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

2018 年度					
应收账款变动	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技*
2017 年末应收账款余额 (A)	30,113.52	234,450.82	35,014.52	27,609.99	40,748.86
2018 年末<1 年应收账款	17,299.87	50,771.35	36,903.57	26,486.20	71,269.98
2018 年末>1 年应收账款 (B)	16,496.92	152,436.67	15,876.48	11,597.13	36,328.59
2018 年末应收账款	33,796.79	203,208.03	52,780.05	38,083.33	107,598.56
回收额 C=A-B	13,616.60	82,014.15	19,138.05	16,012.86	4,420.27
回收率 C/A	45.22%	34.98%	54.66%	58.00%	10.85%

注：回收额按照 2017 年年报中披露的应收账款余额减去 2018 年年报中披露的一年以上账龄的应收账款测算；恒实科技当年进行了并购重组，应收账款大幅增加，故其当年测算值偏小，计算上市公司均值时予以剔除

2018 年度，金桥信息、飞利信、真视通、丝路视觉上年度应收账款回收率分别为 45.22%、34.98%、54.66%、58.00%，平均值为 48.21%，同辉信息当年数

据为 74.09%，高于同行业平均水平。

单位：万元

2019 年度					
应收账款变动	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技
2018 年末应收账款余额 (A)	33,796.79	203,208.03	52,780.05	38,083.33	107,598.56
2019 年末<1 年应收账款	25,903.69	88,029.85	29,695.19	40,033.97	81,079.80
2019 年末>1 年应收账款 (B)	17,703.42	133,987.71	23,642.17	18,704.28	42,373.22
2019 年末应收账款	43,607.11	222,017.55	53,337.36	58,738.26	123,453.02
回收额 C=A-B	16,093.37	69,220.32	29,137.87	19,379.04	65,225.34
回收率 C/A	47.62%	34.06%	55.21%	50.89%	60.62%

注：回收额按照 2018 年年报中披露的应收账款余额减去 2019 年年报中披露的一年以上账龄的应收账款测算

2019 年度，金桥信息、飞利信、真视通、丝路视觉、恒实科技上年度应收账款回收率分别为 47.62%、34.06%、55.21%、50.89%、60.62%，平均值为 49.68%，同辉信息当年数据为 67.52%，高于同行业平均水平。

2020 年度					
应收账款变动	金桥信息	飞利信	真视通	丝路视觉	恒实科技
2018 年末应收账款余额 (A)	-	222,017.55	53,337.36	-	-
2019 年末<1 年应收账款		44,180.65	22,904.94		
2019 年末>1 年应收账款 (B)		134,241.97	28,999.07		
2019 年末应收账款		178,422.62	51,904.01		
回收额 C=A-B		87,775.58	24,338.29		
回收率 C/A	46.42%	39.54%	45.63%	54.44%	60.62%

注：回收额按照 2019 年年报中披露的应收账款余额减去 2020 年年报中披露的一年以上账龄的应收账款测算；因会计政策变更，2020 年末部分同行业公司应收账款调入了合同资产，但金桥信息、丝路视觉、恒实科技均未披露合同资产账龄，且其合同资产金额均较高，因此无法准确计算其 2020 年回收率，按照 2018 年度、2019 年度其回收率均值作为比较替代，而恒实科技因 2018 年完成并购重组故以 2019 年数据替代；考虑到同行业上市公司应收账款（含合同资产）周转率在 2020 年实际都有降低，以上数据替代是谨慎可行的

2020 年度，按上述方法测算的同行业上市应收账款回收率为 49.33%，公司为 51%，基本与同行业水平相当。因此虽然公司 2020 年度应收账款有所上升，但当年整体回收率与行业上市公司情况基本相符。

2021 年 1-4 月，公司收回 2020 年末应收账款 5,213.36 万元，回收率为 24.88%，已接近 2020 年全年一半，期后回款情况较为良好，随着疫情得到控制，宏观经济稳步复苏，合理预计 2021 年应收账款回款率会好于 2020 年度。

（二）说明应收账款周转率逐年下降的原因，与同业相比，应收账款周转率及占总资产比率是否合理

报告期内，公司应收账款周转率及同行业上市公司的应收账款周转率具体情况如下表所示：

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
金桥信息	2.73	2.91	3.09
飞利信	0.67	0.86	0.76
真视通	1.46	1.57	2.21
丝路视觉	1.94	2.22	2.60
恒实科技	1.25	1.38	1.69
行业平均	1.61	1.79	2.07
同辉信息	2.93	4.87	6.11
-商业显示产品	21.80	23.02	24.35
-视觉解决方案	2.00	3.69	4.27
-影院类项目	7.15	14.34	12.99
-非影院类项目	1.13	2.17	2.11

注：上述数据来源于 Wind 金融终端数据统计，2020 年数据因适用新收入准则，2020 年末应收账款按照应收账款、合同资产合计数计算

应收账款周转率分析：

（1）报告期内公司与同行业公司应收账款周转率都呈下降趋势，近年来，由于金融去杠杆，银行政策调整、风控持续收紧，各类单位的资金面普遍比较紧张，对行业的应收账款回收产生了不利影响。

（2）剔除商业显示产品业务后，公司视觉解决方案业务应收账款周转率高略高于同行业平均水平。

(3)剔除影院业务后,非影院类项目业务应收账款周转率分别为2.11、2.17、1.13,2018年、2019年高于同行业,2020年有所下降,低于同行业应收账款周转率,主要系因为:①受疫情影响,部分跟踪项目取消或者推迟招投标,非影院解决方案业务收入相比2019年下降27.55%。经比较同行业公司收入,除了飞立信下滑34.01%以外,真视通小幅下降11.18%,其余三家收入增长(金桥信息增长6.31%、丝路视觉增长9.58%、恒实科技增长0.96%;金桥信息、恒实科技可比业务收入下降,其他业务增长),但同行业公司应收账款周转率均有所下降。②同行业上市公司除了项目类的视觉方案业务,也存在其他业务(如真视通2020年可比业务收入占比为66.87%,飞立信为34.09%,金桥信息为58.59%,恒实科技为55.12%,丝路视觉为64.67%),因未能取得其各类业务应收账款数据(未单独作为单个风险组合),只能比较其综合周转率。公司视觉解决方案业务中,非影院项目毛利率高于同行业综合毛利率均值,应收账款周转率相对较低,2020年低于同行业公司综合周转率;影院项目毛利率低于同行业公司综合毛利率均值,而应收账款周转率高于同行业公司综合周转率。符合正常商业规律。③紫光华山、通广电子等个别大额应收账款未能如期收回,影响了公司应收账款周转率指标。

报告期内,公司应收账款净值占总资产比率及同行业上市公司的应收账款净值占总资产比率的具体情况如下表所示:

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
金桥信息	26.72%	27.81%	24.43%
飞立信	33.02%	34.38%	29.63%
真视通	38.06%	39.56%	39.09%
丝路视觉	43.38%	49.10%	40.61%
恒实科技	31.37%	29.34%	30.14%
行业平均	34.51%	36.04%	32.78%
同辉信息	39.72%	30.86%	23.59%

注:上述数据来源于Wind金融终端数据统计,2020年数据因适用新收入准则,2020年末应收账款按照应收账款、合同资产合计数计算

由上表可知,发行人应收账款净值(含合同资产)占总资产比例整体上与同行业可比上市公司差异不大。

综上,发行人报告期内应收账款周转率及占总资产比率是合理的。

(三) 补充说明报告期各期末应收账款逾期金额、占比及逾期原因，期后回款情况，发行人为收回应收账款采取的有效措施

报告期内发行人与可比上市公司按账龄披露的应收账款余额如下表所示：

单位：元

项目		2020 年		2019 年		2018 年	
		该账龄应收账款	比重	该账龄应收账款	比重	该账龄应收账款	比重
短期（1 年以内）	金桥信息	251,217,683.63	64.62%	259,036,877.46	59.40%	172,998,704.01	51.19%
	真视通	229,049,408.90	44.13%	296,951,890.82	55.67%	369,035,693.69	69.92%
	飞利信	441,806,546.71	24.76%	880,298,451.86	39.65%	507,713,544.76	24.98%
	丝路视觉	297,037,325.32	69.32%	400,339,732.57	68.16%	264,861,988.46	69.55%
	恒实科技	343,655,469.67	70.71%	810,797,956.93	65.68%	712,699,763.48	66.24%
	平均比重		54.71%	-	57.71%	-	56.38%
	同辉信息	129,735,135.96	64.52%	121,060,518.51	78.43%	79,960,423.17	78.00%
中期（1-2 年）	金桥信息	46,353,992.92	11.92%	69,078,198.27	15.84%	69,345,094.61	20.52%
	真视通	116,970,810.99	22.54%	153,112,669.04	28.71%	106,752,458.46	20.23%
	飞利信	272,900,075.95	15.30%	226,569,363.20	10.21%	864,602,664.65	42.55%
	丝路视觉	55,782,234.65	13.02%	102,073,748.10	17.38%	54,939,631.23	14.43%
	恒实科技	59,296,818.80	12.20%	272,118,540.26	22.04%	242,332,732.83	22.52%
	平均比重		15.00%	-	18.83%	-	24.05%
	同辉信息	46,687,286.13	23.22%	22,700,244.52	14.71%	5,391,820.63	5.26%
较长期（2 年以上）	金桥信息	91,187,877.73	23.46%	107,956,036.64	24.76%	95,624,107.89	28.29%
	真视通	173,019,918.40	33.33%	83,309,044.77	15.62%	52,012,299.35	9.85%
	飞利信	1,069,519,621.88	59.94%	1,113,307,714.76	50.15%	659,764,057.63	32.47%
	丝路视觉	75,655,586.05	17.66%	84,969,089.09	14.47%	61,031,666.39	16.03%
	恒实科技	83,064,058.37	17.09%	151,613,653.98	12.28%	120,953,139.81	11.24%
	平均比重		30.30%	-	23.45%	-	19.58%
	同辉信息	24,658,254.43	12.26%	10,592,149.92	6.86%	17,157,788.53	16.74%

注：上述数据来源于可比上市公司 2018-2020 年年报

由上表可知，发行人应收账款在一年以内的余额占比优于可比上市公司，应收账款总体账龄较短。

发行人报告期内视觉系统解决方案-非影院类业务的应收账款余额占比较大，该类客户主要客户来自于金融机构、教育、交通、能源等行业，大多执行严格的

财务预算和支出管理体制，一般安排上半年招投标，下半年完成项目实施工作。此类客户通常付款审批流程较长，导致付款进度不能按照合同约定，部分应收账款往往在次年才能收回。

截至 2021 年 4 月 30 日，2020 年底应收账款的回收金额为 5,213.36 万元。为加快公司资金周转，减少坏账损失，保证企业资金的良性运转，公司积极开展应收账款的管理，主要手段包括：（1）公司对客户准入及资信情况的核查；（2）公司建立了财务、销售、法务的多维度风险预警体系及制定了《销售应收款管理制度》。具体管理措施如：销售人员的绩效激励与客户回款挂钩，销售人员会根据合同收款条件定期跟踪，提醒客户及时付款；公司严格按照企业会计准则及会计政策计提坏账准备，针对有重大经营风险的客户，进行单项计提；对确实无法收回的应收款项，公司会通过法律手段，维护合法权利。

（四）补充说明报告期内主要客户的经营状况及信用风险是否发生不利变化，应收账款坏账准备计提是否充分

1、主要客户的经营状况及信用风险

报告期内的主要客户经营状况及信用风险情况如下：

期间	排名	客户名称	经营状况及信用风险
2020 年度	1	江苏金融租赁股份有限公司	江苏金融租赁股份有限公司，[600901.SH]。国内最早开展融资租赁业务的企业之一，公司以成为国内设备融资租赁行业标杆企业为目标，不断提升专业化、差异化经营能力，积极培育核心竞争力。
	2	上海星彦影视设备有限公司	成立于 2018 年，注册资本 500 万元专业从事影视项目。2020 年收入规模 1000-2000 万元。
	3	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	成立于 2002 年 7 月注册资本 432,256.51 万元主要从事城市轨道交通设备配件制造与销售，母公司中国中车 2020 年营业收入 2,276.56 亿元属于央企，信誉较高。
	4	中国证券登记结算有限责任公司	成立于 2001 年 3 月注册资本 1,000,000 万元主要从事证券账户和结算账户的设立，属于国家单位，信誉较高。
	5	深圳市六格玛科技有限公司	是一家专业从事音视频产品销售与服务等的解决供应商，据实地走访，经营状况良好，2020 年营业收入规模 2,000 万以上，信用风险未发生不利变化
2019 年度	1	江苏金融租赁股份有限公司	同上
	2	安徽电信规划设计有限	成立于 2000 年，国企，注册资本 12,008 万元。

期间	排名	客户名称	经营状况及信用风险
		责任公司	母公司中国通信服务, [0552.HK], 2019 年营业收入 1,179.59 亿。经营状况良好, 信用风险未发生不利变化。
	3	广州腾影信息科技有限公司	据实地走访, 其经营状况良好, 2019 年营业收入规模 2,000-3,000 万, 信用风险未发生不利变化。
	4	上海星彦影视设备有限公司	同上
	5	中国建设银行股份有限公司	中国建设银行股份有限公司, 2004 年在北京成立, 2020 年营业收入 7,558.58 亿元。经营状况良好, 信用风险未发生不利变化。
2018 年度	1	江苏金融租赁股份有限公司	同上
	2	上海星彦影视设备有限公司	同上
	3	紫光华山科技服务有限公司	新华三集团全资子公司, 注册资本为 10,000 万人民币, 新华三集团注册资本 970.50 万美元, 新华三集团 2020 年度营业收入 367.99 亿元
	4	深圳市六格玛科技有限公司	是一家专业从事音视频产品销售与服务等的解决供应商, 据实地走访, 经营状况良好, 2018 年营业收入规模 2,000 万以上, 信用风险未发生不利变化
	5	广州腾影信息科技有限公司	广州腾影信息科技有限公司, 专业从事影视项目 2018 年收入规模 2000-3000 万元。

由上表可知, 报告期内主要客户都是上市公司、国企或有一定行业地位的企业, 经营状况及信用风险未发生不利变化。

2、应收账款坏账准备计提

公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况如下:

可比公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
金桥信息	5%	10%	20%	40%	70%	100%
飞利信	5%	10%	20%	30%	50%	100%
真视通	5%	10%	30%	50%	80%	100%
丝路视觉	1%	10%	50%	100%	100%	100%
恒实科技	5%	10%	30%	100%	100%	100%
本公司	5%	10%	20%	40%	80%	100%

注: 上述数据来源于同行业可比上市公司的 2018 年年度报告。

丝路视觉、恒实科技对于 3 年以上应收账款 100%计提坏账准备原因分析如下:

(1) 丝路视觉、恒实科技下游客户群行业集中度高，而金桥信息、飞利信、真视通下游客户行业较分散

①丝路视觉招股说明书披露，“受下游地产及相关行业景气度下降，公司应收账款账龄整体上较上年有所延长，对账龄在 3 年以上的应收账款，公司计提了 100%的坏账准备”。丝路视觉主业为 CG 制作，下游客户主要为房地产企业、建筑企业，前五大应收账款全部为房地产或建筑相关企业，占比 26.62%。

②恒实科技招股说明书披露，“主要客户为国家电网控制的企业，前五大应收账款占比为 44.31%”。“国家政策、宏观经济状况、电网行业发展景气度、各电网公司政策变动等外部因素也会影响公司业务的市场规模，导致公司增长减速，甚至停滞。”

③金桥信息招股说明书披露“本行业的下游行业为各类终端用户，范围较为广泛，目前主要集中在各大中型企业、政府、军队、司法、交通、能源、金融、电信、教育等。”

④飞利信招股说明书披露“会议系统行业的下游行业是最终用户，主要面向各级人大、政协、政府部门等国家机关和企业、会展中心、酒店、学校、媒体等企事业单位。”

⑤真视通招股说明书披露“公司主营业务为向能源、政府金融交通能源、政府金融交通能源、政府金融交通能源、政府金融交通教育、医疗教育、医疗等领域的大中型客户提供领先的多媒体视讯综合解决方案。”

(2) 与同行业公司相比，下游应收账款行业集中度较低

与同行业公司相比，同辉信息应收账款客户所处行业较为分散，与金桥信息、飞利信、真视通相似。①公司非影院解决方案项目的客户群为金融、教育、展览展示、交通、能源等客户，本身较为分散。②公司影院解决方案虽然客户群体集中，但应收账款占比较低，2018 年、2019 年末、2020 年末分别占比 18.24%、7.17%、17.79%；③公司的商业显示产品为 NEC 投影机、LG 屏销售，通过经销商分销至全国各地，应用范围广泛，没有使用行业限制，相应应收账款占比较小，2018 年、2019 年、2020 年分别占比 6.16%、2.46%、11.22%。多元化的业务机构一定程度上分散了公司的经营风险，也分散了公司应收账款行业集中度。

公司于 2011 年挂牌，当时上述 5 家同行业公司均未上市，公司制定会计政策时根据自身情况和下游行业特点，并参考了当时已上市的银江股份、川大智胜等系统集成业务上市公司的坏账计提比例（川大智胜 3-4 年 30%、4-5 年 40%、5 年以上 100%；银江股份 3-4 年 50%、4-5 年 80%、5 年以上 100%）。金桥信息、飞利信、真视通等公司上市后，经比对，公司坏账计提比例与之较为相似。丝路视觉、恒实科技于 2016 年上市，对于三年以上的应收账款采用了更高的计提比例，相对而言其客户行业集中度也较高。

公司挂牌后，坏账计提政策保持一贯性，不存在刻意调整坏账准备计提比率的情况。

报告期内，公司严格按照应收账款及坏账准备的会计政策计提坏账准备。由上表可知，发行人应收账款坏账计提比例与同行业上市公司基本一致。

2019 年度，公司同行业可比公司的预期信用损失率如下：

账龄	真视通 (信息服务类客户)	金桥信息	飞利信	恒实科技
1 年以内	6.60%	2.00%	5.00%	5.00%
1—2 年	12.85%	10.00%	10.00%	10.00%
2—3 年	21.35%	20.00%	20.00%	30.00%
3—4 年	30.80%	40.00%	30.00%	100.00%
4—5 年	80.18%	70.00%	50.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述数据来源于同行业可比上市公司的 2019 年年度报告。真视通摘录的是信息服务类客户组合的预期信用损失率数据。丝路视觉未详细披露按账龄分布的预期信用损失率。

2019 年度公司与同行业可比上市公司的预期信用损失率不存在显著差异。

2020 年公司按照预期损失率计提坏账准备，与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况如下：

账龄	真视通 (信息服务类客户)	金桥信息	飞利信	恒实科技	本公司
1 年以内	8.66%	2%	5%	5%	4.94%
1—2 年	16.74%	10%	10%	10%	10.09%
2—3 年	20.98%	20%	20%	30%	19.27%
3—4 年	28.95%	40%	40%	100%	40.45%

4—5 年	35.17%	70%	80%	100%	78.01%
5 年以上	100.00%	100%	100%	100%	100.00%

注：上述数据来源于同行业可比上市公司的 2020 年年度报告。真视通摘录的是信息服务类客户组合的预期信用损失率数据。丝路视觉未详细披露按账龄分布的预期信用损失率。

2020 年度公司与同行业可比上市公司的预期信用损失率不存在显著差异。

报告期内公司应收账款坏账准备计提充分。

（五）补充说明其他应收款账龄、信用期，每笔保证金和项目备用金与投标项目或销售合同的对应情况、保证金占合同金额的比例，存在 1 年以上未收回的原因及合理性

报告期各期末，其他应收款中账龄 1 年以内的占比分别为 81.54%、79.72% 和 31.56%，其中 2020 年度 1-2 年账龄其他应收账增长较快，主要是因为应收江苏金融租赁股份有限公司保证金 442.53 万元的账龄由 1 年以内变为 1-2 年，具体账龄分布如下：

单位：元

账龄	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)
1 年以内	3,214,874.11	31.56	9,014,808.04	79.72	7,968,254.79	81.54
1 至 2 年	5,204,859.86	51.09	1,492,338.02	13.20	1,168,593.74	11.96
2 至 3 年	1,080,017.10	10.60	270,813.50	2.39	249,925.00	2.56
3 至 4 年	157,313.00	1.54	180,350.00	1.59	18,618.80	0.19
4 至 5 年	180,350.00	1.77	-	-	-	-
5 年以上	350,000.00	3.44	350,000.00	3.10	366,998.30	3.75
合计	10,187,414.07	100.00	11,308,309.56	100.00	9,772,390.63	100.00

报告期内，其他应收款中的保证金和备用金金额如下：

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
保证金	8,309,923.00	7,045,165.00	3,890,614.00
备用金	1,114,977.68	2,665,368.91	3,149,029.22

报告期各期末保证金和备用金的变化情况与公司视觉系统解决方案业务规模的变化情况基本相符。其中，保证金整体呈增长趋势，一方面是由于公司非影

院类视觉系统解决方案业务呈增长趋势，相应的项目投标保证金和履约保证金有所增加；一方面是由于影院类视觉系统解决方案业务与江苏金融的累计合作规模不断增加所致，最近三年公司应收江苏金融的保证金分别为 247.78 万元、509.88 万元和 543.77 万元。按照公司与江苏金融签订的合作协议，公司就其推荐终端影院后执行的每一笔融资合同支付江苏金融相当于融资额 2%的保证金，该笔保证金在融资租赁合同结束且回购责任履行完毕后退回。其他保证金主要是投标保证金。投标保证金是根据招标金额确定的，一般为招标额的 2%，与最终签订的合同金额不具有确定的比例关系。报告期内公司保证金较为稳定，主要为应收江苏金融保证金、押金等，其他主要为投标保证金、履约保证金等，报告期内发行人保证金不存在逾期情况。

2020 年保证金坏账计提情况：

单位：元

账龄	2015 年-2020 年 历史损失率	预期损失率	保证金账龄	预期信用损失
1 年内	3.98%	4.98%	1,652,578.00	82,298.38
1-2 年	8.07%	10.08%	5,512,537.00	555,663.73
2-3 年	15.96%	19.95%	1,044,808.00	208,439.20
3-4 年	29.85%	37.31%	100,000.00	37,310.00
4-5 年	63.65%	79.56%	-	-
5 年以上	100.00%	100.00%	-	-
合计			8,309,923.00	883,711.31

注：根据前瞻性信息（如宏观环境、行业分析、企业内部状况）和谨慎性原则对应收款项历史损失率进行调整，最终得出年末预期损失率

2019 年保证金坏账计提情况：

单位：元

账龄	2015 年-2029 年 历史损失率	预期损失率	保证金账龄	预期信用损失
1 年内	3.94%	4.92%	5,727,399.00	281,788.03
1-2 年	7.96%	9.95%	1,217,766.00	121,167.72
2-3 年	15.78%	19.72%	100,000.00	19,720.00
3-4 年	29.65%	37.07%	-	-
4-5 年	63.31%	79.14%	-	-
5 年以上	100.00%	100.00%	-	-
合计			7,045,165.00	422,675.75

注：根据前瞻性信息（如宏观环境、行业分析、企业内部状况）和谨慎性原则对应收款项历史损失率进行调整，最终得出年末预期损失率

2020 年度末保证金与投标项目或销售合同的对应情况如下：

单位：元

客户名称	款项性质	保证金金额	项目名称	销售合同金额	账龄	一年以上未收回原因
北京京东世纪贸易有限公司	履约保证金	260,000.00	商务投影机电商销售平台	8,793,414.72	1 年以内 160,000.00 元，1-2 年 100,000.00 元	平台保证金循环使用
北京中科金财科技股份有限公司	投标保证金	60,000.00	国家开发银行脱贫攻坚指挥管理系统大屏购置项目	3,822,900.80	1 年以内	
上海市黄浦区学前儿童发展监测中心	履约保证金	95,200.00	上海市黄浦区学前儿童发展监测中心-拖育项目	952,000.00	1 年以内	
团结报社	履约保证金	149,000.00	团结报社多媒体阅报屏 2018-2021 年服务	2,980,000.00	1 年以上	暂未退回
江苏金融租赁股份有限公司	履约保证金	5,437,722.00	广州湘玲时代文化传媒有限公司等 100 多个影院项目	287,424,144.20	1 年以内， 338,969.00 元，1 年以上 5,098,753.00 元	2%风险金，合同执行完退回
宿州华瑞网络信息服务有限公司	履约保证金	430,000.00	宿州市智慧城市指挥中心 LED 屏幕采购及安装工程	2,700,000.00	1 年以内	
中国建设银行股份有限公司重庆市分行	履约保证金	60,000.00	建行市分行 6 楼音视频改造项目	1,836,200.00	1 年以内	
安徽电信规划设计有限责任公司	履约保证金	550,000.00	宿州市高新区云计算中心展厅项目，	19,335,449.00	1-2 年	履约保证金未到期
青岛采购招标中心有限公司	投标保证金	40,599.00	高速磁浮调式线中心控制显示系统项目	5,311,000.00	1 年以内 40,299.00 元，1-2 年 300.00 元	暂未退回
深圳市艾比森光电股份有限公司	履约保证金	300,000.00	LED 显示屏项目合作协议	13,582,029.41	1 年以内	
天津滨海国际招标发展有限公司、北京现代开元科贸有限公司	投标保证金	37,740.00	渤海银行天津分行 LED 入围项目、国网黑龙江省电力有限公司 2018 年第五批服务类招标采购项目	未中标	1 年以内 36,240.00 元 1 年以上 1,500.00 元	暂未退回
北京华成时代科技有限公司	投标保证金	220,000.00	体系实验室环境改造项目	3,538,950.00	1-2 年	项目未完，体系实验室环境改造项目保证金
快思聪电子科技（上海）有限公司	履约保证金	20,000.00	快思聪（中国）2020 年度增值服务商协议	129,450.95	1 年以内	
中化商务有限公司	投标保证金	37,912.00	数据中心机房展厅 LED 显示屏	5,039,800.00	1 年以内	

客户名称	款项性质	保证金金额	项目名称	销售合同金额	账龄	一年以上未收回原因
辛集市职业技术教育中心	履约保证金	34,500.00	辛集市职业技术教育中心多媒体平台项目	690,000.00	1 年以内	
国网电商科技有限公司	履约保证金	400,000.00	英大商务服务有限公司 2019 年办公类物资框架采购项目	400,000.00	1 年以内	
中国石化国际事业有限公司宁波招标中心、北京联合大学、华北电力大学等	履约保证金	177,250.00	中国石化国际事业项目、北京联合大学城市服务大数据平台、华北电力大学 LED 显示屏采购项目等	2,805,000.00	1 年以内	
合计		8,309,923.00				

2019 年末保证金与投标项目或销售合同的对应情况如下：

单位：元

客户名称	款项性质	保证金金额	项目名称	销售合同金额	账龄	一年以上未收回原因
江苏金融租赁股份有限公司	履约保证金	5,098,753.00	广州湘玲时代文化传媒有限公司等 100 多个影院项目	268,733,053.20	1 年以内 4,064,987.00 元, 1 年以上 1,033,766.00 元	2%风险金, 合同执行完退回
安徽电信规划设计有限责任公司	履约保证金	550,000.00	宿州智慧高新项目——云计算体验中心信息化建设设计施工一体化项目	18,500,000.00	1 年以内	
北京华成时代科技有限公司	投标保证金	220,000.00	体系实验室环境改造项目	3,538,950.00	1 年以内	
团结报社	投标保证金	149,000.00	团结报社多媒体阅报屏 2018-2021 年服务	2,980,000.00	1 年以上	暂未退回
北京泰禾影视文化发展有限公司	投标保证金	100,000.00	泰禾院线数字电影放映机供货、安装及质量保修	2,778,000.00	1 年以上	未到期, 2020 年退回
北京京东世纪贸易有限公司	履约保证金	100,000.00	商务投影机电商销售平台	4,383,886.07	1 年以内	
青岛采购招标中心有限公司	投标保证金	97,300.00	高速磁浮调试线中心控制显示系统招标项目	5,311,000.00	1 年以内	
北京中科金财科技股份有限公司	投标保证金	310,500.00	国开行行史馆欢迎墙改造项目、国家开发银行脱贫攻坚指挥管理系统大屏购置项目	3,940,750.80	1 年以内 295,500.00 元, 1 年以上 15,000.00 元	暂未退回
成都新寰影院管理有限公司	投标保证金	50,000.00	浙江新幕影院管理有限公司放映设备集中采购、安装、调试及质量保修合作项目	4,566,000.00	1 年以内	
苏州金螳螂文化发展股	投标保证金	40,000.00	中国建设银行展示中心(武汉生产园区)多媒体	9,307,370.00	1 年以内	

客户名称	款项性质	保证金金额	项目名称	销售合同金额	账龄	一年以上未收回原因
份有限公司	金		展示工程项目			
北京华采招标代理有限公司	投标保证金	31,115.00	北京联合大学城市服务大数据平台补充建设(智慧交通)项目	2,465,000.00	1 年以内	
中国传媒大学	投标保证金	30,350.00	新闻学院融媒体新闻直播实验室建设	525,000.00	1-2 年	暂未退回
北京大学结算中心	投标保证金	20,000.00	北京大学医学部大数据云计算平台采购项目	1,305,180.00	2-3 年	暂未退回
北京金源天兴科技有限公司	履约保证金	20,000.00	商务投影机经销商履约保证金	11,322.41	1 年以内	
河北华阔项目管理有限公司	投标保证金	15,000.00	河北省电影有限公司放映设备采购安装工程	715,000.00	1 年以内	
长春市公共资源交易中心(长春市政府采购中心)	投标保证金	10,457.00	长春市工人文化宫	1,021,122.00	1 年以内	
上海上影影视科技发展有限公司	投标保证金	10,000.00	上海上影影视科技发展有限公司年度数字电影放映机及其相关设备集中采购项目	4,307,850.00	1 年以内	
北京中泰亿鑫工程有限公司、赞皇县公共资源交易中心、天津滨海国际招标发展有限公司、河南嘉辰电影院有限公司等	投标保证金等	192,690.00	南天信息大楼 5 层办公室设计与装修、赞皇县水务局项目、渤海银行天津分行 LED 入围、悦嘉影院(海尚店)放映系统集成采购及安装工程等	未中标	1 年以内 183,190.00, 1 年以上 9,500.00	暂未退回
合计		7,045,165.00				-

2018 年末保证金与投标项目或销售合同的对应情况如下:

单位: 元

客户名称	款项性质	保证金金额	项目名称	销售合同金额	账龄	一年以上未收回原因
江苏金融租赁股份有限公司	履约保证金	2,477,813.00	大庆市萨尔图区生升影城等 66 个影院项目	133,126,282.20	1 年以内 1,804,318.00, 1 年以上 673,495.00	2%风险金, 合同执行完退回
山西益通电网保护自动化有限责任公司	质量保证金	481,600.00	国网山西省电力公司电力科学研究院电网设备影像分析技术实验室项目	4,816,000.00	1 年以内	
北京泰禾影视文化发展有限公司	投标保证金	200,000.00	泰禾院线数字电影放映机供货、安装及质量保修	2,778,000.00	1 年以上	未到期, 2020 年退回
沈阳恒驿科技有限公司	履约保证	171,201.00	国网东北分部项目等	463,700.00	一年以内 156,981.00, 1	暂未退回

客户名称	款项性质	保证金金额	项目名称	销售合同金额	账龄	一年以上未收回原因
	金				年以上 14,220.00	
团结报社	投标保证金	149,000.00	团结报社多媒体阅报屏2018-2021 年服务	2,980,000.00	1 年以内	
北京农业职业学院	履约保证金	91,000.00	北京农业职业学院会议室设备政府采购项目	1,820,000.00	1 年以上	暂未退回
银川市公共资源交易中心	投标保证金	80,000.00	银川·中关村创新中心改造设备采购项目	4,152,970.00	1 年以内	
山西南耀集团昌晋苑焦化有限公司	履约保证金	53,000.00	MES 监控系统项目	2,400,000.00	1 年以上	未到期
中国传媒大学	投标保证金	30,350.00	新闻学院融媒体新闻直播实验室建设	525,000.00	1 年以内	
北京大学结算中心	投标保证金	20,000.00	北京大学医学部大数据云计算平台采购项目	1,305,180.00	1-2 年	暂未退回
北京中科金财科技股份有限公司	投标保证金	15,000.00	国家开发银行脱贫攻坚指挥管理系统大屏购置项目	117,850.00	1 年以内	
中信国际招标有限公司、赤峰市公共资源交易中心、北京国际工程咨询有限公司等	投标保证金	121,650.00	中国建设银行股份有限公司稻香湖科技创新体验展示中心展示设备与安装采购项目、赤峰二中国际实验小学通用设备项目、中国传媒大学项目等	未中标	1 年以内	
合计		3,890,614.00				

2020 年度备用金与销售合同的对应情况如下：

单位：元

经办人	客户名称/部门名称	备用金分类	备用金金额	项目名称	销售合同金额	账龄	一年以上未收回原因
韩正翔	中国石化销售有限公司广东广州石油分公司	项目备用金	256,743.67	中国石化销售有限公司广东广州石油分公司、数据中心机房展厅 LED 显示屏项目、某军二期项目	15,618,050.05	1 年以内 238,555.07 元 1-2 年 18,188.60 元	中石化项目未完工
段春国	安徽科影智慧事业部总经理	部门备用金	159,474.90	宿州市高新区云计算中心展厅项目、季景新天地商场多媒体展示项目	13,712,903.44	一年以内	
刘晓宇	苏州金螳螂文化发展股份有限公司	项目备用金	158,392.20	建行湖北省分行金融教育示范基地项目	16,520,098.48	一年以内	
马玉章	项目管理中心	部门备用金	103,631.69	某军研究院建设成就展厅项目、宿州智慧城市项目、安徽宿州市高新双创	4,965,000.00	一年以内	

经办人	客户名称/ 部门名称	备用金分类	备用金金额	项目名称	销售合同 金额	账龄	一年以上 未收回 原因
				智能谷 wecity 智慧 园区 EPC 项目、南 天信息数字体验中 心（昆明）及配套 工程项目			
单博	办公室	部门备用 金	81,857.83	房屋押金、办公室 维修资金		1 年以内 74,800.00 元 1-2 年 7,057.83 元	办公室维 修资金循 环使用
杜柏江	北京市海淀区中关 村第三小学	项目备用 金	26,407.00	北京市海淀区中关 村三小幼儿园安防 系统建设项目	3,888,000.00	1-2 年	暂未退回
李学明	锡林郭勒 盟质量技 术监督局	项目备用 金	8,789.59	锡盟电梯安全运行 监控中心二期工程	1,737,000.00	一年以内	
朱兴家	辛集市职 业技术教 育中心	项目备用 金	29,750.00	辛集市职业技术教 育中心多媒体项目	595,000.00	一年以内	
龚秀全、 叶慧	乐金显示 光电科技 （中国） 有限公司	项目备用 金	18,739.20	广州 LGD 展厅产 品购销项目	1,466,540.00	一年以内	
王莉、赵 文龙、张 俊俊等 12 人	办公部 门、业务 部门	办公备用 金、出差 备用金、 外地办事 处备用金 等	271,191.60			一年以内 264,104.1 0 元，一 年以上 7,087.50 元	使用中或 暂未退回
合计			1,114,977.68				

2019 年末备用金与销售合同的对应情况如下：

单位：元

经办人	客户名称/ 部门名称	备用金分类	备用金金额	项目名称	销售合同 金额	账龄	一年以上 未收回 原因
李淑慧	人力资源 部	部门备用 金	422,783.36	销售及管理层集中 培训课程、销售季 度表彰大会活动		一年以内 348,615.67 元，1 年以上 74,167.69 元	使用中
王灿	办公室	部门备用 金	225,521.17	系统集成现场审核 备用金、ISO 现场 审核备用金；安防 现场审核备用金		1 年以内 68,130.17 元， 1 年以上 157,391.00 元	使用中
罗浩明	国网电商 科技有限 公司	项目备用 金	435,360.00	英大商务服务有限 公司货物采购合同	2020 年 1 季度销售 收入 8,502.04 元	1 年以内	
刘晓宇	苏州金螳 螂文化发 展股份有 限公司	项目备用 金	230,070.63	中国建设银行展示 中心（武汉生产园 区）多媒体展示工 程项目	9,307,370 .00	1 年以内	

经办人	客户名称/ 部门名称	备用金分类	备用金金额	项目名称	销售合同 金额	账龄	一年以上 未收回 原因
王国成	北京中科 金财科技 股份有限 公司	项目备用 金	183,799.50	国开行行史馆欢迎 墙改造项目	3,822,900 .80	1 年以内	
张梦丽	北京联合 大学	项目备用 金	172,187.00	北京联合大学城市 服务大数据平台补 充建设（智慧交通） 项目	2,465,000 .00	1 年以内	
杜柏江	北京市海 淀区中关 村第三小 学、中国 科学院文 献情报中 心	项目备用 金	98,557.32	北京市海淀区中关 村三小幼儿园安防 系统建设项目、中 国科学院文献情报 中心项目	4,587,984 .00	1 年以内	
李晓明	中国建设 银行芜湖 市分行	项目备用 金	94,980.70	中国建设银行芜湖 市分行营业办公楼 安防及智能化项目	3,750,920 .00	1 年以内	
李岩	晋商银行 股份有限 公司	项目备用 金	94,700.00	晋商银行总行办公 大楼补充部分多媒 体设备项目	605,020.0 0	1 年以内	
藏丽丽、 李娜等数 十人	藏丽丽、 李娜等	办公备用 金、出差 备用金、 外地办事 处备用金 等	707,409.23			1 年以内 587,779.90 元，1 年以上 119,629.33 元	使用中或 暂未退回
合计			2,665,368.91				

2018 年末备用金与销售合同的对应情况如下：

单位：元

经办人	客户名称/ 部门名称	备用金分类	备用金金额	项目名称	销售合同 金额	账龄	一年以上 未收回 原因
王莉	产品营销 中心	部门备用 金	348,565.04	NEC 考察、公司 展厅装修		1 年以内	
李淑惠	人力资源 部	部门备用 金	174,167.69	日常办公费用、零 星采购等		1 年以内	
王灿	办公室	部门备用 金	170,235.14	系统集成现场审 核备用金、ISO 现 场审核备用金；安 防现场审核备用 金		1 年以内	
龚明其	智能视觉 事业部	部门备用 金	128,587.50	金采网供应商年 鉴制作、2018 年 金融采购高峰论 坛赞助		1 年以内	
王薇	董秘办	部门备用 金	64,340.70	公司业务资质、知 识产权等申请及 变更、证券事务类 等		1 年以内	
刘代蓉	人力资源 部	部门备用 金	57,274.35	外地社保、公积金 缴纳		1 年以内	

经办人	客户名称/部门名称	备用金分类	备用金金额	项目名称	销售合同金额	账龄	一年以上未收回原因
黄柱文	浙江三脉文化传播有限公司	项目备用金	325,939.00	浙江三脉文化传播有限公司影院类系统解决方案项目	3,259,393.00	1 年以内	
王国成	北京中科金财科技股份有限公司	项目备用金	182,919.50	国家开发银行行史馆项目	708,779.00	1 年以内	
李振翩	北京航空航天大学	项目备用金	150,000.00	北航 5+1 面 CAVE 系统采购项目	2,495,000.00	1 年以内	
张岩	北京大学医学部	项目备用金	130,935.43	北京大学医学部礼堂项目	2,786,179.20	1 年以内	
冯立雨	北京市海淀区中关村第三小学	项目备用金	125,500.00	中关村三小 VR 教学管理软件项目	3,313,000.00	1 年以内	
李晓明	中国建设银行芜湖市分行	项目备用金	112,520.70	中国建设银行芜湖市分行营业办公楼安防及智能化设备采购及安装项目	3,750,920.00	1 年以内	
李岩	晋商银行股份有限公司	项目备用金	107,900.00	晋商银行新办公大楼智能会议系统项目	7,934,888.48	1 年以内	
王开杰	晋商银行股份有限公司	项目备用金	104,484.50	晋商银行新办公大楼智能会议系统项目	7,934,888.48	1 年以内	
孙玉宝	紫光华山科技服务有限公司	项目备用金	70,625.36	江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心项目	11,800,000.00	1 年以内	
张帅	中国石化销售有限公司广东石油分公司	项目备用金	55,956.60	中国石化销售有限公司广东石油分公司企业展示解决方案项目	872,200.00	1 年以上	暂未退回
王瑞明、滕熙峰等数十人	王瑞明、滕熙峰等数十人	办公备用金、出差备用金、外地办事处备用金等	839,077.71			1 年以内 522,076.34 元, 1 年以上 317,001.37 元	使用中或暂未退回
合计			3,149,029.22				

(六) 补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收款项计提坏账准备的具体方法，分析披露新金融工具准则下确认的预期损失率与准则下的坏账计提比例的差异情况并分析原因，使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分，以及与同行业可比公司的对比情况及差异原因。

发行人已在公开发行说明书“第八节/二、/（一）/3.应收款项分析”中补充披露如下：

(7) 新金融工具准则下预期信用损失模型影响

公司自2019年1月1日起执行新金融工具准则。对于由《企业会计准则第14号—收入》规范的交易形成的应收款项（无论是否含重大融资成分），均采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

发行人综合考虑各业务模式下的客户类型、与客户的历史合作经验并结合客户的行业地位、资信情况及应收账款期后回款情况等因素，根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收账款组合1：视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合

应收账款组合2：视觉系统整体解决方案-影院类业务组合

应收账款组合3：商业显示产品业务组合

应收账款组合4：合并范围内关联方组合

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算预期信用损失率，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表。具体如下：

①假设参数的选取过程及依据

A、统计报告期内过去事项所包含的历史经验信息（主要包括应收账款余额、客户回款情况、账龄情况、实际坏账损失等情况）；

B、根据历史经验信息计算迁徙率、迁徙率（平均值）和预期信用损失率；

C、公司根据自身经验，结合当前的经济状况以及未来的经济状况对公司的影响，基于谨慎性原则，结合前瞻性因子等因素，调整应收账款的预期损失率，并以此作为公司坏账计提比例。前瞻性因子主要包括宏观经济环境、公司所处行业行情等因素。

②预期信用损失的测算过程

组合 1：视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合预期信用损失率

2019 年	2020 年

2015年-2019年 平均迁移率	2015年-2019年 历史损失率	2019年度预期 损失率	2015-2020年 平均迁移率	2015年-2020年 历史损失率	2020年度 预期损失率
36.35%	4.09%	4.91%	37.16%	4.14%	4.96%
53.01%	8.33%	9.99%	52.58%	8.44%	10.13%
51.38%	16.01%	19.22%	47.62%	16.05%	19.26%
47.05%	33.39%	40.07%	51.85%	33.71%	40.45%
65.00%	65.00%	78.00%	65.01%	65.01%	78.01%
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：根据前瞻性信息（如宏观环境、行业分析、企业内部状况）和谨慎性原则对应收账款历史损失率进行调整，最终得出年末预期损失率

组合 2：视觉系统整体解决方案-影院类业务组合

2019 年			2020 年		
2015年-2019年 平均迁移率	2015年-2019年 历史损失率	2019年度预期 损失率	2015-2020年平 均迁移率	2015年-2020年 历史损失率	2020年度预期 损失率
6.43%	4.02%	4.82%	19.10%	4.10%	4.92%
49.58%	8.06%	9.67%	45.22%	8.15%	9.78%
50.00%	16.25%	19.50%	50.00%	16.25%	19.50%
50.00%	32.50%	39.00%	50.00%	32.50%	39.00%
65.00%	65.00%	78.00%	65.00%	65.00%	78.00%
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：根据前瞻性信息（如宏观环境、行业分析、企业内部状况）和谨慎性原则对应收账款历史损失率进行调整，最终得出年末预期损失率

组合 3：商业显示产品业务组合预期信用损失率

2015年-2019年 平均迁移率	2015年-2019年 历史损失率	2019 预期损失 率	2015-2020年平 均迁移率	2015年-2020年 历史损失率	2020 预期损 失率
14.62%	4.26%	4.89%	11.55%	4.26%	4.90%
31.81%	8.67%	9.97%	31.45%	8.71%	10.02%
50.00%	16.25%	18.69%	50.00%	16.25%	18.69%
50.00%	32.50%	37.38%	50.00%	32.50%	37.38%
65.00%	65.00%	74.75%	65.00%	65.00%	74.75%
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：根据前瞻性信息（如宏观环境、行业分析、企业内部状况）和谨慎性原则对应收账款历史损失率进行调整，最终得出年末预期损失率

2019年末发行人按照预期损失率计提的比例与2018年末按照固定比例计提的比例对比如下：

账龄	2019 年（预期信用损失率%）	2018 年（固定计提比

	视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合	视觉系统整体解决方案-影院类业务组合	商业显示产品业务组合	例%)
1 年以内	4.91	4.82	4.89	5.00
1 至 2 年	9.99	9.67	9.97	10.00
2 至 3 年	19.22	19.50	18.69	20.00
3 至 4 年	40.07	39.00	37.38	40.00
4 至 5 年	78.00	78.00	74.75	80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

2019年末采用新旧坏账政策对比如下：

单位：元

账龄	账面余额	2019 年预期信用损失	2019 年若采用旧政策计提的坏账损失	差异
1 年以内	121,060,518.51	5,936,177.63	6,053,025.93	116,848.30
1—2 年	22,700,244.52	2,257,714.32	2,270,024.45	12,310.13
2—3 年	2,114,748.63	406,454.69	422,949.73	16,495.04
3—4 年	8,194,041.29	3,283,352.34	3,277,616.52	-5,735.82
4—5 年	283,360.00	221,020.80	226,688.00	5,667.20
合计	154,352,912.95	12,104,719.78	12,250,304.62	145,584.84

经测算，新旧坏账政策对公司影响较小。采用预期信用损失模型后，公司考虑了有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，评估应收账款整个存续期预期信用损失，应收账款结构及客户信用状况较前期未发生重大变化，使用预期信用损失较原账龄分析法计算得出的坏账准备差异较小，所以使用预期信用损失模型计提的预期信用损失金额充分。

2019年度，公司同行业可比公司的预期信用损失率如下：

账龄	真视通 (信息服务类客户)	金桥信息	飞利信	恒实科技
1 年以内	6.60%	2.00%	5.00%	5.00%
1—2 年	12.85%	10.00%	10.00%	10.00%
2—3 年	21.35%	20.00%	20.00%	30.00%
3—4 年	30.80%	40.00%	30.00%	100.00%
4—5 年	80.18%	70.00%	50.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述数据来源于同行业可比上市公司的 2019 年年度报告。真视通摘录的是信息服务类客户组合的预期信用损失率数据。丝路视觉未详细披露按账龄分布的预期信用损失率。

2019年公司与同行业可比上市公司的预期信用损失率不存在显著差异。

2020年发行人按照预期损失率计提的比例与2018年末按照固定比例计提的比例对比如下：

账龄	2020年（预期信用损失率%）			2018年（固定计提比例%）
	视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合	视觉系统整体解决方案-影院类业务组合	商业显示产品业务组合	
1年以内	4.96	4.92	4.90	5.00
1至2年	10.13	9.78	10.02	10.00
2至3年	19.26	19.50	18.69	20.00
3至4年	40.45	39.00	37.38	40.00
4至5年	78.01	78.00	74.75	80.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

2020年末采用新旧坏账政策对比如下：

单位：元

账龄	账面余额	2020年预期信用损失	2020年若采用旧政策计提的坏账损失	差异
1年以内	129,735,135.96	6,415,367.76	6,486,756.80	71,389.04
1—2年	46,687,286.13	4,710,999.79	4,668,728.61	-42,271.18
2—3年	15,962,237.80	3,076,146.30	3,192,447.56	116,301.25
3—4年	562,800.63	227,652.85	225,120.25	-2,532.60
4—5年	8,113,216.00	6,329,119.80	6,490,572.80	161,453.00
5年以上	20,000.00	20,000.00	20,000.00	0.00
合计	201,080,676.52	20,779,286.50	21,083,626.02	304,339.51

经测算，新旧坏账政策对公司影响较小。采用预期信用损失模型后，公司考虑了有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，评估应收账款整个存续期预期信用损失，应收账款结构及客户信用状况较前期未发生重大变化，使用预期信用损失较原账龄分析法计算得出的坏账准备差异较小，所以使用预期信用损失模型计提的预期信用损失金额充分。

2020年公司按照预期损失率计提坏账准备，与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况如下：

账龄	真视通 (信息服务类客 户)	金桥信息	飞利信	恒实科技	本公司
1 年以内	8.66%	2%	5%	5%	4.94%
1—2 年	16.74%	10%	10%	10%	10.09%
2—3 年	20.98%	20%	20%	30%	19.27%
3—4 年	28.95%	40%	40%	100%	40.45%
4—5 年	35.17%	70%	80%	100%	78.01%
5 年以上	100.00%	100%	100%	100%	100.00%

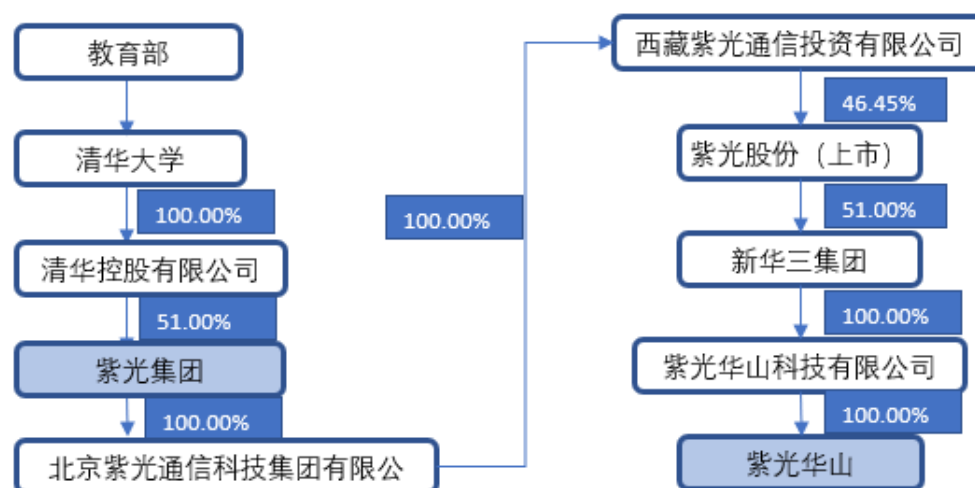
注：上述数据来源于同行业可比上市公司的 2020 年年度报告。真视通摘录的是信息服务类客户组合的预期信用损失率数据。丝路视觉未详细披露按账龄分布的预期信用损失率。

2020年度公司与同行业可比上市公司的预期信用损失率不存在显著差异。

(七) 对紫光华山应收账款计提坏账准备的分析说明

1、紫光华山隶属于紫光股份下的新华三集团，与紫光集团无直接股权关系，不存在需要承担紫光集团债务的情形

紫光集团与上市公司紫光股份、新华三集团、公司债务人紫光华山股权关系如下：



通过上述股权穿透情况，紫光集团对紫光华山间接持股 23.69%，中间股权层级较多。紫光集团体量大，仅对外投资公司中直接持股的且正常存续状态的公司有 27 家，其中持股比例 50%以上的公司有 12 家；此外紫光集团还间接控制 2 家上市公司，列示如下：

序号	被投资企业名称	注册资本(万元)	投资比例 (%)	成立日期	对外投资数	状态
1	北京紫光资本管理有限公司	650,000.00	100	2014-10-20	19	存续
2	北京紫光智能汽车科技有限公司	100,000.00	100	2018-03-15	2	存续
3	中青信投控股有限责任公司	100,000.00	100	2016-03-29	7	存续
4	北京紫光通信科技集团有限公司	100,000.00	100	2010-02-08	23	存续
5	北京紫光存储科技有限公司	50,000.00	100	2017-08-03	3	存续
6	北京紫光科技发展有限公司	38,350.00	100	2014-10-21	13	存续
7	西藏紫光卓远股权投资有限公司	3,000.00	100	2014-11-12	4	存续
8	北京紫光教育投资发展有限公司	1,000.00	100	2014-10-20	3	存续
9	北京清华紫光电子公司	100.00	100	1992-08-08	2	存续
10	北京紫光智城科创科技发展有限公司	50,000.00	95.00	2019-12-24	0	存续
11	新疆燃气集团有限公司	67,634.00	56.5295	2004-10-28	18	存续
12	紫光信业投资股份有限公司	5,008.54	55.0001	1997-12-15	2	存续
13	紫光金融信息服务有限公司	11,000.00	42.50	2018-04-18	0	存续
14	天津紫光置地投资有限公司	25,000.00	40.00	2013-01-04	2	存续
15	成都芯航股权投资管理合伙企业(有限合伙)	480,744.00	37.5759	2019-05-29	5	存续
16	中设数字技术股份有限公司	20,600.00	35.00	2018-02-07	3	存续
17	北京航天紫光科技有限公司	2,000.00	34.00	2017-12-26	0	存续
18	诚泰财产保险股份有限公司	597,000.00	32.9983	2011-12-31	6	存续
19	北京中棉紫光生物科技有限公司	2,000.00	24.0000	2000-07-28	7	存续
20	清华紫光(广西)有限公司	1,200.00	16.00	2001-10-15	3	存续
21	北京紫光科技服务集团有限公司	45,000.00	15.00	2011-02-17	24	存续
22	天津市海河产业基金管理有限公司	20,000.00	7.00	2017-03-28	30	存续
23	同方股份有限公司	296,389.90	2.35	1997-06-25	51	存续
24	无锡物联网创新中心有限公司	22,700.00	2.2026	2018-07-31	5	存续
25	学大(厦门)教育科技集团股份有限公司	11,776.27	1.78	1992-07-02	8	存续

26	北京天越盛景科技发展有限公司	8,000.00	0.6250	2000-06-15	1	存续
27	北京紫光展讯投资管理有限公司	330,000.00	0.1000	2013-07-26	1	存续
28	紫光股份有限公司(000938.SZ)	286,007.99	46.45	1999-03-18	51	存续
29	紫光国芯微电子股份有限公司(002049.SZ)	60,681.80	32.39	2001-09-17	15	存续

(1) 紫光股份作为上市公司，其本身及子公司与控股股东及其上层股东均保持独立性，不承担债券违约责任

紫光股份为上市公司，虽然控股股东西藏紫光通信投资有限公司的上层股东紫光集团发生债券兑付违约，但根据《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》的规定，控股股东、实际控制人应当采取切实措施保证上市公司资产完整、人员独立、财务独立、机构独立和业务独立。

相关债券发行主体为紫光集团，根据紫光股份年报信息，上市公司紫光股份及其子公司无该债券偿付义务，亦未向该债券提供担保。

由于紫光集团的体量较大，可承担债券兑付责任的主体多，紫光股份、新华三以及紫光华山作为紫光集团较多层级外的子公司，同时又是建立了三会制度合规治理、具有独立性的上市公司，因紫光集团债券兑付违约波及紫光华山的应收债权回收的可能性较小。

根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》等法规，上市公司股东亦不存在转让上市公司子公司股权以偿付自身债务的方式及手段。

(2) 紫光股份及新华三集团盈利能力较强

根据紫光股份 2020 年年报，2020 年度收入为 597.05 亿元，净利润为 32.43 亿元。控股子公司新华三集团有限全年实现营业收入 367.99 亿元，同比增长 14.08%。

通过公开信息查询，紫光股份的以及新华三的主要财务数据列示如下：

①紫光股份

单位：万元

项目	2020-12-31/2020 年 度	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年 度
货币资金	897,663.36	884,636.74	984,713.04
资产总额	5,883,332.92	5,625,313.88	5,470,226.43
负债总额	2,465,317.24	2,268,769.61	2,234,291.07
营业收入	5,970,489.44	2,554,898.69	5,409,905.77
归母净利润	189,462.32	88,117.61	184,340.21
经营活动现金流量净额	506,757.91	-8,197.34	169,910.46

②新华三

单位：万元

项目	2020-12-31/2020 年 度	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年 度
资产总额	2,587,521.61	2,411,175.21	2,195,547.70
负债总额	1,774,705.07	1,510,917.48	1,424,616.96
营业收入	3,679,903.70	1,675,365.62	3,225,726.89
归母净利润	277,004.20	127,878.17	259,972.00
经营活动现金流量	296,683.72	-57,945.33	168,095.11

由上述数据可知，紫光股份以及新华三等公司的经营状况良好，均为持续盈利的正常经营状态的公司，紫光股份期末结存较大金额的货币资金。通过公开资料查询，紫光股份 2019 年、2020 年年度审计报告均为标准无保留的审计报告，报告中未提及紫光股份可能会因为受到紫光集团债券兑付违约等事项对其持续经营造成影响的判断。

(3) 紫光股份年报披露，不存在控股股东及其关联方对上市公司的非经营性占用资金，2020 年资产负债率较低，紫光股份应收股东及关联方经营性往来金额相对较小

①根据紫光股份 2020 年年报，不存在控股股东及其关联方对上市公司的非经营性占用资金。

②根据紫光股份 2020 年度审计报告，2020 年末货币资金为 89.77 亿元，资产总额为 588.33 万元，负债总额为 246.53 万元，资产负债率为 41.90%。

③根据紫光股份 2020 年度关联方资金占用专项审计报告，截止 2020 年末各类应收关联方款项合计为 22 亿，占年末总资产比例为 3.74%。其中主要往来款

为其他非流动资产一项（预付股权受让款），支付对象为西藏紫光长青通信投资有限公司 17.18 亿元，交易标的为紫光云技术有限公司 46.67%股权，该交易经过了具有证券资格评估事务所评估，并经国有资产监督管理机构备案，紫光股份履行了股东大会审批程序，并于 2021 年 1 月完成标的股权过户工商变更。除该期末预付股权转让款 17.18 亿以外，其他的应收关联方款项 4.2 亿，金额均较小较分散。

综上，根据紫光股份 2020 年年报及相关资料分析，不存在控股股东及其关联方对上市公司的非经营性占用资金；不存在相对大额的未收回的股东及其关联方往来款项，即使未来受到集团债务危机冲击造成应收账款回收风险，其影响程度相对紫光股份资产规模、营业收入规模而言，是有限的。

（4）紫光集团债券兑付违约事项发生以来，紫光华山并未出现大范围新增诉讼的情形

经在天眼查、中国裁判文书网、人民法院公告网对紫光华山进行检索，紫光华山作为被告的民商事案件仅有 5 个案件，数量较少。紫光华山作为被告的案件较少，且自紫光集团债券兑付违约事项发生以来并未出现大范围新增诉讼纠纷的情形。

（5）公司与紫光华山的债权债务关系与紫光集团债券违约不具有相关性

发行人于 2020 年 10 月就江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心一期 1,180 万元销售合同尚未收到 860.55 万元应收款项提起了合同诉讼，并进行了对方银行账户冻结足额保全，是有效保障发行人应收款项的回收催款手段，其本身与紫光集团债券不具有相关性。紫光华山对发行人主张的宜春智慧党建中心项目一期、二期项目应收款项均认可，仅对付款条件是否成就（即是否在收到最终用户付款后再向发行人付款）提出抗辩意见。2021 年 5 月，紫光华山邮件告知发行人宜春智慧党建中心项目终端客户已进入价格审核阶段，并寻求发行人配合提供相关材料。综上，紫光华山并无主观逃废债务之故意。

（6）发行人的诉前保全措施有效，且到期后可以续期

依据《最高人民法院关于人民法院办理财产保全案件若干问题的规定（2020 修正）》第十八条的规定，发行人有权在保全期限届满七日前向人民法院提出续

行财产保全，法院通常会出具续封裁定。发行人对紫光华山860.55万元银行账户冻结的诉前保全，在保全期限届满后可以续期。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

1、获取并检查各报告期末前十大应收客户的合同、验收单/验收报告、记账凭证等资料，查看结算政策等合同主要条款。

2、检查并分析各报告期前十大应收客户的应收账款余额、当期收入金额、信用政策、账龄、期后回款金额、是否超过合同约定付款时间，向发行人管理层了解超期未回款原因。

3、对账龄较长的应收账款执行如下程序：

（1）紫光华山：①紫光华山进行了访谈，确认应收账款真实性，并就紫光华山合作项目赴江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心进行了项目实地观察、主要设备盘点；②查阅了紫光股份的年报等公开信息，了解新华三集团财务状况；③在天眼查对紫光集团有限公司、紫光股份有限公司、新华三集团有限公司、紫光华山进行查询；④在中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网对紫光华山进行查询；⑤在法院庭审公开网下载发行人与紫光华山案件庭审视频进行观看；⑥对发行人法务人员的访谈，获得案件诉讼相关证据材料、发行人代理律师出具的法律意见书；

（2）通广电子：①对通广电子进行了访谈，取得了通广电子向最终客户乌鲁木齐市公安局交通警察支队提供审计资料的目录等材料，取得了2021年3月乌鲁木齐市公安局交通警察支队向通广电子出具的工作联系函等书面文件。②取得了通广电子关于该项目的专项说明，说明其收到款项后将1个月之内完成向发行人支付。

（3）对于紫光华山、通广电子的财务状况和履约能力进行了分析，结合新金融工具准则要求对坏账准备的计提进行了分析。

4、比较发行人和同行业可比公司的应收账款周转率、应收账款占总资产比率、按账龄披露的应收账款余额占比，分析发行人与同行业可比上市公司的应收账款回收情况。

5、查阅发行人《销售应收款管理制度》，向管理层了解应收账款管理措施。

6、通过公开渠道查询并向发行人管理层了解报告期各期主要客户的经营状况。

7、检查保证金及备用金与项目或销售合同的对应关系，抽查大额保证金、备用金对应的销售合同，查看相关合同条款；对于一年以上的保证金、备用金，向发行人相关负责人员了解原因并分析原因合理性。

8、计算分析发行人在新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例的差异，并与同行业可比公司比较。

9、执行了函证程序，报告期各期末应收账款的发函金额比例均在 85%以上，回函金额比例均在 70%以上。具体函证金额及比例情况见下表：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款余额	201,080,676.52	154,352,912.95	102,510,032.33
发函金额	182,760,166.98	133,938,573.13	88,841,135.02
发函比例（%）	90.89	86.77	86.67
回函金额	146,283,693.45	123,239,611.12	76,099,841.43
回函比例（%）	72.75	79.84	74.24

注：2020 年回函比例较低，主要原因：①部分应收账款为央企或者国家政府部门，涉及用章程序暂未回函；②紫光华山应收款涉及诉讼，未回款。③中介机构已对未回函的应收账款履行了项目现场主要设备盘点、客户访谈等程序，与回函金额合计达到 15,697.53 万元，占比 78.07%；④中介机构已对未回函的应收账款履行了项目现场主要设备盘点、客户访谈、核查项目验收单、项目收款程序，与回函金额合计达到 16,239.11 万元，占比 80.76%；

2019 年底应收账款回函中有 1 个不符回函，具体情况列示如下：

客户名称	回函情况	差异原因说明
秦皇岛天行九州旅游置业开发有限公司	2019 年底应收账款 42.83 万元，回函不符	该项目于 2019 年 12 月验收并确认收入，公司年底尚未开具发票，对方财务只认定发票。

2020 年底应收账款回函中有 2 个不符回函，具体情况列示如下：

客户名称	回函情况	差异原因说明

晋商银行股份有限公司	2020 年底应收账款 42.65 万元，回函不符	合同质保金验收合格后 1 年后 3 个工作日付 3%，验收合格后 2 年后 3 个工作日付 3%，验收合格后 3 年后 3 个工作日付 4%。因质保发票还未开具，因此对方财务人员认为欠款为 0
中国建设银行股份有限公司重庆市分行	2020 年底应收账款 16.71 万元，回函不符	公司以验收收入发函，建行重庆分行只确认开票收入金额。

针对上述不符回函，保荐机构和申报会计师核查了差异原因，主要是发票时间性差异（对方按照发票做账未进行暂估）。针对不符的函证，获取了发行人财务部的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、随着公司业务规模的增加，非影院解决方案项目与客户的累积，发行人应收账款增长、应收账款增长率高于营业收入增长率，增长变动是合理的，发行人的收入确认真实准确。

2、发行人报告期应收账款周转率及占总资产比率变动合理。

3、发行人应收账款在一年以内的余额占比优于可比上市公司，应收账款总体账龄较短，公司回款情况良好，发行人针对应收账款的回收也采取了有效的催收措施。

4、报告期内发行人主要客户的经营状况及信用风险未发生不利变化，应收账款坏账准备计提充分。

5、其他应收款大部分在一年以内，保证金主要是投标保证金、履约保证金等，备用金主要是项目备用金、部门备用金及员工备用金等。保证金和项目备用金能与投标项目或销售合同对应。部分保证金和备用金存在 1 年以上未收回的情况，原因是合理的。

6、发行人新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例差异较小，计提的信用损失金额充分，与同行业可比公司的差异较小。

7、发行人对通广电子应收账款，债权债务清晰，债务人不存在资金周转困难、重大经营不善的等特殊情况，因此未单项计提坏账准备，符合企业会计准则要求。

8、①紫光华山隶属于紫光股份下的新华三集团，与紫光集团无直接股权关系。紫光股份作为上市公司，其本身及子公司与控股股东保持独立性，不承担债券违约责任；②紫光股份及新华三集团盈利能力较强；③紫光股份年报披露，不存在控股股东及其关联方对上市公司的非经营性占用资金，2020年资产负债率较低，紫光股份应收股东及关联方经营性往来金额相对较小；④公司与紫光华山的债权债务关系与紫光集团债券违约不具有相关性；⑤发行人的诉前保全措施有效，且到期后可以续期；⑥根据《企业会计准则》规定，对于逾期未收回并有客观证据表明该应收款项发生减值的，应当确认减值损失，且应按照其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。通过对紫光华山的应收款项可收回性进行单项评估，无确定证据能够表明该款项是不能收回的。

发行人律师认为发行人的诉前保全措施有效，且到期后可以续期，如发行人在一期项目诉讼中的诉请能够得到部分或全部支持，前述保全财产足以偿付发行人的诉请款项。紫光集团的债券兑付违约不会影响紫光华山的偿债能力。紫光华山未出现经营恶化、偿债能力下降及受到紫光集团债券兑付违约影响的情况，发行人对紫光华山宜春智慧党建中心项目一期、二期项目应收款项得以偿付的概率较高。

保荐机构及申报会计师认为，将紫光华山的应收款项纳入具有相同风险特征的组合中进行减值测试，并计提坏账准备是谨慎的。对于紫光华山应收款项计提坏账准备的事项，真实反映了发行人的财务状况，符合企业会计准则要求，符合发行人的实际情况。

问题 34.关于应付账款和预付账款

报告期各期末，发行人应付账款金额分别为 4,530.97 万元、8,314.15 万元和 6,883.15 万元，预付款项余额分别为 1,111.60 万元、1,198.68 万元和 890.74 万元，前五大预付款与主要供应商存在较大差异。

请发行人：（1）披露应付账款变动较大的原因以及与各期原材料采购金额的匹配性，2018 年影院业务收入下降而采购增加的合理性。（2）说明与发行人主要供应商的货款结算政策、方式和实际执行情况，披露各期末应付账款的账龄分布情况，说明发行人是否存在通过拖欠到期款项占用第三方资金、改善经营活动现金流量的情形。（3）说明应付账款前 5 大供应商与各期采购金额前 5 大供应商的匹配性，结合公司预付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明前五大预付款与主要供应商存在较大差异的原因及合理性，采购内容是否与销售订单匹配。（4）说明向锐地三维设备租赁公司预付款的业务模式、原因及商业背景，是否存在融资租赁购入设备的情形。（5）结合预付款构成，说明是否存在未转成本而挂账的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）披露应付账款变动较大的原因以及与各期原材料采购金额的匹配性，2018 年影院业务收入下降而采购增加的合理性

公司已在公开发行说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（九）其他资产负债科目分析”之“3、应付账款”中更新披露如下：

公司应付账款主要为尚未支付供应商的货款。

2019 年末应付账款较 2018 年下降 1,431.01 万元，主要系公司压缩了投影机业务的规模，另外由于 2020 年春节大为提前（1 月 24 日），影院业务各项节点提前，在元旦前完成发货较多及采购款支付的比例较高所致。

2020 年应付账款较 2019 年增加，主要是对 NEC 的应付账款余额从 2019 年的 2,660.02 万元增加到了 2020 年的 8,160.11 万元，增加了 5,500.09 万元。年末对 NEC 的应付账款增加主要是以下两方面的原因：

(1) 受到疫情影响，公司 2020 年对于存货采购备货整体较为谨慎，下半年由于疫情影响逐渐消散，因此加大了存货的采购力度。2020 年第四季度采购金额较 2019 年第四季度增加。且因 2021 年春节晚于 2020 年，2020 年第四季度货值较高的电影放映机时间备货时间晚于 2019 年第四季度，到年末部分电影放映机尚未到付款账期，因此应付账款增加。

(2) 主要供应商 NEC 供货主体切换原因，公司 2018 年度、2019 年度采购 NEC 产品的供货主体为恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司，应 NEC 要求 2020 年下半年 NEC 部分产品的销售业务在恩益禧公司主体间进行切换，切换前期相关设备向恩益禧（上海）有限公司下订单和付款，而发票及货物单据亦由恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司提供，截至 2020 年末，公司预付 20,308,148.76 元，应付 81,601,137.66 元。根据前述两公司于 2021 年 4 月联合向公司发出的书面通知，公司与恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司的结存款项 20,308,148.76 元已转至恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司。由于 NEC 以每年 4 月 1 日到次年 3 月 31 日为一个财年进行内部管理，其内部业务切换在其 2020 年财年结束后才履行完毕，且恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司及恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司为独立法人主体，因此在 2020 年末发行人未取得可以据以进行账务处理的外部证据，不存在夸大公司资产负债的情形。

(二) 说明与发行人主要供应商的货款结算政策、方式和实际执行情况，披露各期末应付账款的账龄分布情况，说明发行人是否存在通过拖欠到期款项占用第三方资金、改善经营活动现金流量的情形

公司的主要供应商是 NEC 和艾比森，2018-2019 年度发行人自 NEC 采购的金额占比均在 70%以上而 2020 年度由于公司一部分显示器向艾比森采购导致 NEC 的采购份额下降至 58.49%。公司向 NEC 主要采购显示器、投影机、数字放映机。

根据公司与 NEC 签订的合同约定，对于显示器，在 NEC 发货前发行人全额支付货款；对于电影放映机，在 NEC 发货前发行人支付 10%的款项，发货后 45 天内支付剩余的 90%；对于商务投影机，在 NEC 发货后发行人 45 天内支付全款。公司和 NEC 的实际结算按合同约定执行。

根据公司与艾比森签订的合同约定，对于显示器，在合同签订后的 3 日内本公司支付合同总价款的 40%作为预付款，剩余总价款的 60%在交货后的 3 个月内付清。公司和艾比森的实际结算按合同约定执行。

报告期各期末应付账款的账龄分布情况如下：

单位：元

账龄	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	109,191,100.18	90.21%	54,169,759.56	78.70%	77,850,969.27	93.64%
1-2 年	5,434,876.00	4.49%	9,351,113.74	13.63%	2,001,057.57	2.41%
2 年以上	6,412,019.54	5.30%	5,310,609.77	7.67%	3,289,513.85	3.96%
合计	121,037,995.72	100.00%	68,831,483.07	100.00%	83,141,540.68	100.00%

根据上表可知，报告期内账龄在两年以内的应付账款占比分别为 96.05%、92.29%和 94.70%，占比较高。

2020 年末账龄超 1 年的大额应付账款主要是武汉怡图信息技术有限公司 123.85 万元和北京现代开元科贸有限公司 112.37 万元。其中武汉怡图信息技术有限公司系公司委托其定制开发“江西省宜春市宜阳新区网格化服务综治信息平台”软件用于公司向客户紫光华山承建的“江西省宜春市宜阳新区智慧党建中心项目”，由于约定待本公司收到最终用户付款后向其付款，而截至 2020 年末终端客户紫光华山未结清本公司货款，因此未向其支付剩余款项。北京现代开元科贸有限公司系公司向其采购硬件设备用于公司向客户献县行政审批局承建的献县政府服务中心项目，因合同中明确约定待本公司收到最终用户付款后 10 个工作日内付款，目前最终用户未付清款项，因此本公司未付款。

综上，发行人不存在通过拖欠到期款项占用第三方资金、改善经营活动现金流量的情形。

（三）说明应付账款前 5 大供应商与各期采购金额前 5 大供应商的匹配性，结合公司预付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明前五大预

付款与主要供应商存在较大差异的原因及合理性，采购内容是否与销售订单匹配

报告期内，公司与供应商之间建立了良好的合作关系，对于长期合作的主要供应商主要是向其采购放映机、显示器、投影机等视觉系统解决方案通用的设备，通常采用应付款项结算的方式；对于视觉系统解决方案，尤其是非影院类视觉系统解决方案，客户存在不同的个性化需求，公司有可能需要采购一些定制化的设备，对于该类设备的供应商，公司往往需要采用预付款项结算的方式。报告期内，公司应付账款余额前五大供应商如下表所示：

单位：万元

报告期	单位	应付账款 余额	是否为采购 前五大
2020.12.31	恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司	8,160.11	是
	深圳市艾比森光电股份有限公司	939.33	是
	北京中科豪德装饰工程有限公司	139.71	否
	武汉怡图信息技术有限公司	123.85	否
	北京现代开元科贸有限公司	112.37	否
2019.12.31	恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司	2,660.02	是
	深圳市艾比森光电股份有限公司	383.76	是
	北京联翔电子科技有限公司	227.47	否
	宁波 GQY 视讯股份有限公司	282.00	否
	北京融信交泰科技有限公司	166.95	否
2018.12.31	恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司	5,389.81	是
	宁波 GQY 视讯股份有限公司	282.00	否
	洲明蓝普科技（北京）有限公司	213.06	否
	北京融信交泰科技有限公司	166.95	否
	北京晶茂影视设备有限公司	163.00	否

报告期内，发行人向前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

报告期	供应商名称	采购金额
2020 年	恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司 ^注	23,612.99
	恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司	
	深圳市艾比森光电股份有限公司	2,108.88
	锐地（上海）三维设备租赁有限公司	421.06

报告期	供应商名称	采购金额
	合肥尚诚雅轩装饰工程有限公司	325.38
	北京中科豪德装饰工程有限公司	269.91
2019 年	恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司	32,593.96
	北京华通安信科技有限公司	595.45
	广州飞达音响股份有限公司	574.84
	深圳市艾比森光电股份有限公司	521.76
	深圳可视科技有限公司	490.82
2018 年	恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司	38,897.89
	乐金电子（中国）有限公司	461.33
	深圳可视科技有限公司	459.12
	深圳市宝疆科技有限公司	364.45
	深圳市艾比森光电股份有限公司	264.66

注：恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司（以下简称“NEC 上海”）和恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司（以下简称“NEC 深圳”）原均为日电（中国）有限公司（即 NEC）的全资子公司，其中 NEC 上海是承担销售职能的贸易公司。NEC 深圳是承担研发、对接工厂及供应链管理职能的公司。2020 年夏普收购 NEC 显示部门 66% 的股权之后，由 SharpNEC 合资公司全资控股 NEC 深圳，并将 NEC 上海的销售职能整合进入 NEC 深圳，此后将由 NEC 深圳向大陆市场统一供货。上述股权转让事项对发行人采购 NEC 品牌产品未造成影响。

报告期内应付账款前五大供应商和各期采购金额的前五大供应商并不一定完全一致，其中 NEC、深圳市艾比森光电股份有限公司等与公司长期合作，且合作规模较高的主要供应商也常为应付账款前五大供应商，其他的各期应付账款前五大供应商和采购金额前五大不一致主要是由于公司近年来大力发展的视觉系统方案业务，尤其是非影院类视觉系统方案业务项目需求具有多样性，设备采购的差异性较大。

恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司是日电（中国）有限公司的全资子公司。日电（中国）有限公司作为日本电气股份有限公司的大中华区地区总部，统领集团在华各项业务，主要业务内容涵盖运营商网络业务、IT 解决方案业务、网络平台业务、投影机显示器产品、软件开发销售等。日本电气株式会社（NEC）位列 2020 年度《财富》世界 500 强排行榜第 450 位。NEC 显示产品家族，拥有业界较全的投影机产品线、全面领军激光放映时代的数字电影放映机产品线，以及多项科技加持的工程液晶显示器和专业色彩显示器。2020 年夏普收购 NEC 显

示部门 66%的股权后，改由 SharpNEC 合资公司的全资子公司恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司供货。

深圳市艾比森光电股份有限公司，[300389.SZ]，2014 年于创业板上市，公司 LED 显示屏，图像逼真，品质可靠，得到海内外客户一致认可，产品远销美洲、欧洲、澳洲、亚洲、非洲等各个国家和地区，广泛应用于美国 NBA 球赛、世俱杯、欧洲杯、总统新闻发布会、高档购物商场、奢侈品牌专卖店、国家电视台等领域，显示屏产品出口额连续多年稳居行业第一。最近三年公司向艾比森采购的金额分别为 264.66 万元、521.76 万元和 2,108.88 万元，其中 2020 年度向其采购增加 304.19%，一方面是由于公司与其在近几年的持续合作过程中，双方认可度进一步提高，另一面艾比森产品质量可靠，性价比高，受到市场欢迎。

乐金电子（中国）有限公司是乐金电子株式会社（LG）在中国的全资子公司，LG 集团是一家拥有 50 年辉煌历史、年销售额高达 730 亿美元及全球拥有 12 万员工的领导世界产业发展的国际性企业集团。

广州飞达音响股份有限公司经过三十多年稳健发展已成为国际知名的综合性音响制造公司之一，所研发产品已涵盖专业扩声系统、电影还音系统、会议扩声、灯光、公共广播、微电影、家庭影院和智能化无线音响等多个领域。依凭企业超卓的研发设计能力、强大的制造能力和可靠的品质保证系统，飞达音响及 DJ-Tech 产品现已出口全球，包括美国、英国、德国、意大利、丹麦等在内的一百多个国家和地区，在国内三百多个城市也建立起销售网络和服务中心。

报告期内公司前五大预付账款的对象包括主要供应商恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司、深圳可视科技有限公司（以下简称“深圳可视”）。深圳可视是公司自主 BJB 品牌 Qmeeting 系列产品的代工厂商，创立于 2016 年，注册资金 3,000 万，拥有一支经验丰富且充满活力的科研、营销和管理团队，所有产品自主研发，获得 CCC、CE、CB、FCC、UL 等众多国内外认证资质。报告期内其他前五大预付账款对象主要向公司提供财务咨询顾问服务、设备采购、技术服务等，预付金额较小。

综上所述，公司应付账款前 5 大供应商、预付账款前 5 大供应商与公司各期采购金额前 5 大不具有完全匹配性，主要系公司除向主要供应商 NEC 和艾比森

采购外，向其他供应商采购金额较小，频率较低。向其他供应商采购主要系客户项目定制化需求或公司战略发展需要。

（四）说明向锐地三维设备租赁公司预付款的业务模式、原因及商业背景，是否存在融资租赁购入设备的情形。

锐地（上海）三维设备租赁有限公司（以下简称“锐地三维”）为公司供应商，主要提供银幕及 3D，锐地三维系 RealD Inc.[RLD.N] 在中国的子公司，RealD Inc. 是全球领先的银幕及 3D 技术厂商，产品是全球创新的优质巨幕品牌，配有高端的巨幕、超高亮的放映系统。锐地三维最开始是以票房分成或者固定租金模式进入中国市场，目前国内实质主要从事银幕及 3D 的产品销售。

公司与锐地三维之间的预付款主要系正常的产品买卖的预付款，不存在融资租赁购入设备的情况。

（五）结合预付款构成，说明是否存在未转成本而挂账的情形。

报告期各期末，公司预付款项按账龄构成的情况如下：

单位：元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	33,958,024.45	93.63%	5,941,640.81	66.70%	10,936,446.40	91.24%
1 年以上	2,311,308.64	6.37%	2,965,787.73	33.30%	1,050,354.75	8.76%
合计	36,269,333.09	100.00%	8,907,428.54	100.00%	11,986,801.15	100.00%

报告期内，预付账款的主要对象包括主要供应商、向公司提供审计服务的中介机构、设备厂商、技术服务提供商等。报告期各期账龄在一年以内的预付账款占比较高，不存在未转成本而挂账的情形。由于主要供应商 NEC 供货主体切换原因，2020 年末，公司存在预付恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司 20,308,148.76 元、应付恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司 81,601,137.66 元。根据前述两公司于 2021 年 4 月联合向公司发出的书面通知，公司与恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司的结存款项 20,308,148.76 元已转至恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公司。由于 NEC 以每年 4 月 1 日到次年 3 月 31 日为一个财年进行内部管理，其内部业务切换在其 2020 年财年结束后才履行完毕，且恩益禧数码应用产品贸易（上海）有限公司及恩益禧视像设备贸易（深圳）有限公

司为独立法人主体，因此在 2020 年末发行人未取得可以据以进行账务处理的外部证据，不存在夸大公司资产负债的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅了发行人与 NEC 的框架协议，检查公司与 NEC 的结算条款；
- 2、获取了发行人报告期内向 NEC 的采购明细；
- 3、分析了报告期内应付账款的账龄分布，获取了北京融信交泰科技有限公司与发行人关于绿盟软件退货的说明；
- 4、公开渠道搜索了解主要供应商的背景、行业地位等信息；
- 5、查阅报告期内预付账款前 5 大的相关合同，了解合同内容。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期内应付账款的变动与各期原材料采购金额具有匹配性。
- 2、发行人不存在通过拖欠到期款项占用第三方资金、改善经营活动现金流量的情形。
- 3、公司应付账款前 5 大供应商、预付账款前 5 大供应商与公司各期采购金额前 5 大具有不完全匹配性，存在合理性。
- 4、发行人不存在向锐地三维设备租赁公司融资租赁购入设备的情形。
- 5、发行人不存在未转成本而挂账的情形。

问题 35.关于预收账款

根据公开发行说明书，报告期各期末发行人预收款项分别为 4,251.48 万元、3,326.81 万元和 9,124.96 万元。

请发行人：（1）补充说明预收账款前十大客户的名称、金额及账龄、对应合同总金额，说明预收账款的变动与发出商品的变动是否一致、是否匹配。（2）

补充说明各期末的已经发货的订单金额、未发货的订单金额、发出商品金额、预收账款余额，预收账款余额占对应订单金额的比例，说明变动的原因。（3）补充披露各期末预收账款的账龄，说明超过 1 年账龄的预收账款对应的订单金额、发出商品金额，说明长期未验收的原因及期后的验收情况，说明相关发出商品是否存在减值风险。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，说明核查过程、核查依据并发表明确意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）补充说明预收账款前十大客户的名称、金额及账龄、对应合同总金额，说明预收账款的变动与发出商品的变动是否一致、是否匹配

近三年，预收账款前十大客户的具体情况如下：

单位：元

年度	单位名称	期末金额	1 年内	1-2 年	合同总金额
2018 年末	广州腾影信息科技有限公司	9,575,848.60	9,575,848.60		10,932,600.00
	北京航空航天大学	2,150,862.07	2,150,862.07		2,495,000.00
	神州数码集成服务有限公司	2,057,661.20	2,057,661.20		7,365,525.29
	内蒙古中环影视传媒有限公司	2,000,000.00	2,000,000.00		2,000,000.00
	乐平市东亮影院服务有限公司	1,441,600.00		1,441,600.00	1,441,600.00
	防城港市利东影院服务有限公司	1,403,360.00		1,403,360.00	1,403,360.00
	北京石油学院附属中学	1,379,449.94	1,379,449.94		2,503,468.00
	丽江华影影院有限公司	1,143,021.77	1,143,021.77		1,870,692.00
	团结报社	1,077,358.47	1,077,358.47		2,980,000.00
	八度视听（北京）设计咨询有限公司	822,596.36	822,596.36		961,400.00
2019 年末	江苏金融	28,521,762.53	28,521,762.53		32,229,592.00
	上海星彦	10,274,719.43	10,274,719.43		12,344,383.00
	重庆美技融资租赁有限公司	3,274,778.74	3,274,778.74		3,700,500.00

年度	单位名称	期末金额	1 年内	1-2 年	合同总金额
	成都新寰影院管理有限公司	3,061,993.77	3,061,993.77		5,823,000.00
	西宁星空站影业有限公司	2,250,900.00	2,250,900.00		2,501,000.00
	北京航空航天大学	2,150,862.07		2,150,862.07	2,495,000.00
	武汉烽铁实业有限公司	1,955,752.20	1,955,752.20		2,210,000.00
	沈阳嘉纳影城有限公司	1,945,000.00	1,945,000.00		1,945,000.00
	青岛茂拓影城有限公司	1,838,990.03	1,838,990.03		2,202,500.00
	武汉星汇半岛影视投资有限公司	1,712,400.00	1,712,400.00		2,140,500.00

2020 年度,发行人采用新收入准则,2020 年度未确认预收账款,确认了 266.65 万元合同负债,对应前十大客户的情况如下:

单位: 元

年度	单位名称	期末金额	1 年内	1-2 年	合同总金额
2020 年末	上海星彦影视设备有限公司	1,167,367.26	1,167,367.26		1,620,101.00
	南阳新视界影城有限公司	236,000.00	236,000.00		2,360,000.00
	甘肃华声电子工程有限公司	200,000.00	200,000.00		400,000.00
	星禹星耀商业发展(贵州)有限公司	180,000.00	180,000.00		1,800,000.00
	新疆宏景远翔电子科技有限公司	151,480.00	151,480.00		151,480.00
	晋商银行股份有限公司	128,987.65	128,987.65		727,060.00
	北京华亿高特技术有限公司	102,300.00	102,300.00		102,300.00
	北京中科实达科技有限公司	89,300.00	89,300.00		89,300.00
	砚山谷乐影城有限公司	60,000.00	60,000.00		1,810,000.00
	西藏迦纳影城管理有限公司	51,132.08	51,132.08		54,200.00

预收账款的变动与发出商品的变动趋势一致,预收账款的变动与发出商品的变动存在差异(具体见本题第(二)小题回复),但基本匹配。

(二) 补充说明各期末的已经发货的订单金额、未发货的订单金额、发出商品金额、预收账款余额，预收账款余额占对应订单金额的比例，说明变动的

原因

各报告期末已经发货的订单、发出商品金额、预收账款（合同负债）余额，预收账款（合同负债）余额占对应订单金额的比例如下：

单位：元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
已发货	已发货的订单金额	51,264,040.36	137,834,467.72	51,741,010.53
	对应发出商品金额	42,716,188.04	101,771,433.32	41,375,032.86
	对应的预收账款余额		83,536,870.77	15,926,335.09
	对应的合同负债余额	1,945,818.46	-	-
	对应的预收账款（合同负债）余额占已发货订单金额比例	3.80%	60.61%	30.78%
未发货	未发货的订单金额	8,101,113.00	31,156,789.72	33,724,917.83
	对应的预收账款余额	798,051.83	7,712,680.07	17,341,801.76
	对应的合同负债余额	720,629.35	-	-
	对应的预收账款（合同负债）余额占未发货订单金额比例	8.90%	24.75%	51.42%

各年末均存在已发货的预收账款合同和未发货的预收账款合同，2019 年已发货的预收账款合同较多，主要是因为：①绝大部分预收账款为影院客户，2020 年春节比往年早，影院为了赶在春节档前开业，很多影院客户要求年底前就发货，因此发出商品较多和预收账款都较多，而且预收账款对应的已发出商品比例也较高，符合实际情况。2020 年春节前疫情爆发，影院停业，复工复产后在很长一段时间内，影院预收账款才陆续验收，陆续确认收入。②而 2020 年度末，一方面由于 2021 年春节晚于去年，年底影院不着急要求发货，另一方面年底由于疫情反复，当时影院客户对于采购投入仍有一定迟疑，客户需求总体在 2021 年春节档后回暖。因此，2020 年度合同负债较 2021 年度预收账款下降 8,858.31 万元。综上，2020 年度对应的预收账款（合同负债）余额占已发货订单金额比例下降符合实际情况。

(三) 补充披露各期末预收账款的账龄, 说明超过 1 年账龄的预收账款对应的订单金额、发出商品金额, 说明长期未验收的原因及期后的验收情况, 说明相关发出商品是否存在减值风险

发行人已在公开发行人说明书中之“第八节/二、/(九)/4.预收账款/其他事项:”补充披露如下:

报告期内, 预收账款的账龄集中在1年以内, 具体情况如下:

单位: 元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合同负债		预收账款		预收账款	
1 年以内(含 1 年)	2,590,818.33	97.16%	85,628,956.28	93.84%	29,043,561.42	87.30%
1 年以上	75,629.48	2.84%	5,620,594.56	6.16%	4,224,575.43	12.70%
合计	2,666,447.81	100.00%	91,249,550.84	100.00%	33,268,136.85	100.00%

报告期各期末账龄一年以上的大额预收账款具体情况如下:

报告期	客户名称	1 年以上余额	合同金额	发出商品金额	具体情况	是否存在发出商品减值
2018.12.31	乐平市东亮影院服务有限公司	1,441,600.00	1,441,600.00	-	因客户自身原因, 没有很快实施, 2019 年已实施完毕并确认收入	否
	防城港市利东影院服务有限公司	1,403,360.00	1,403,360.00	-	因客户自身原因, 没有很快实施, 2019 年已实施完毕并确认收入	否
2019.12.31	北京航空航天大学	2,150,862.07	2,495,000.00	663,586.51	客户安装地址尚未明确暂时无法安装, 2020 年项目完成并验收确认收入	否
	广州腾影	1,283,147.68	1,461,000.00	1,029,076.68	部分影院自身场地原因, 没有很快实施, 截至本公开发行说明书签署日项目已完成验收, 2020 年 2 季度确认收入	否

报告期	客户名称	1年以上余额	合同金额	发出商品金额	具体情况	是否存在发出商品减值
	团结报社	1,077,358.47	2,980,000.00	1,648,885.63	当时合同仍在执行期，2020年项目完成并验收确认收入	否

2020年度，合同负债的账龄1年以内的金额占比达到97.16%，如下所示：

单位：元

项目	2020.12.31	
	金额	占比
1年以内（含1年）	2,590,818.33	97.16%
1年以上	75,629.48	2.84%
合计	2,666,447.81	100.00%

账龄一年以上的合同负债情况如下：

单位：元

报告期	客户名称	1年以上余额	合同金额	发出商品金额	具体情况	是否存在发出商品减值
2020.12.31	浩博泰德（北京）科技有限公司	37,735.85	40,000.00	-	项目未开始	否
	北京联盛世纪科技发展有限公司	18,867.92	60,000.00	-	项目未开始	否
	无锡市傲亿德信息技术有限公司	13,274.34	15,000.00	-	项目未开始	否
	广东华力建设工程有限公司	4,336.28	4,900.00	-	项目未开始	否
	金电联行（北京）信息技术有限公司	1,415.09	1,500.00	-	项目未开始	否

公司在承接订单时，均综合考虑了设备成本、实施费用等，在保证合理利润的情况下和客户签订合同，不存在对应存货减值的情况，账龄较长的预收账款（合同负债）的合同均未取消或向下调整合同额，也未发生诉讼或纠纷，不存在发出商品减值风险。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅发行人与报告期内预收账款前十大客户签订的销售合同，查看分析合同主要条款；

2、获取并核查各期末已发货订单和未发货订单明细，比较预收账款占对应订单金额的比例，分析变动原因；

3、分析账龄超过一年的预收账款对应的订单情况，查阅相关的合同，询问发行人管理层预收账款长期未验收原因，检查期后验收情况；

4、获取了北京航空航天大学 and 团结报社出具关于项目尚未验收的说明函；

5、分析预收账款对应的发出商品的减值风险。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期各期的预收账款变动与发出商品基本匹配。

2、年末均存在已发货的预收账款合同和未发货的预收账款合同，2019 年已发货的预收账款合同较多，主要是因为：①绝大部分预收账款为影院客户，2020 年春节比往年早，影院为了赶在春节档前开业，很多影院客户要求年底前就发货，因此发出商品较多和预收账款都较多，而且预收账款对应的已发出商品比例也较高，符合实际情况。2020 年春节前疫情爆发，影院停业，复工复产后在很长一段时间内，影院预收账款才陆续验收，陆续确认收入。②而 2020 年度末，一方面由于 2021 年春节晚于去年，年底影院不着急要求发货，另一方面年底由于疫情反复，当时影院客户对于采购投入仍有一定迟疑，客户需求总体在 2021 年春节档后回暖。因此，2020 年度合同负债较 2021 年度预收账款下降 8,858.31 万元。综上，2020 年度对应的预收账款（合同负债）余额占已发货订单金额比例下降符合实际情况。

3、各期末账龄一年以上的大额预收账款相关发出商品不存在减值风险。

问题 36.关于存货

根据公开发行说明书，报告期各期末，发行人的存货账面价值分别为 13,800.89 万元、18,107.63 万元和 18,746.60 万元，占流动资产的比例分别为

47.20%、47.59%和 42.28%，存货周转率分别为 3.26、2.76、2.43。2019 年末发出商品为 10,177.14 万元，同比增长 145.97%。根据 2019 年年报，影院业务季节性相对明显，需要在年度末进行大量备货，同时也由于其他业务领域的拓展,销量提升而导致需要增加备货。

请发行人：（1）补充披露发出商品的具体构成占比，包括未验收的商业显示产品和未验收的视觉系统解决方案项目金额及占比，结合两种业务的验收周期、验收条件变化、下游客户情况、应用领域变化等，说明 2019 年发出商品增加较大的原因及合理性，发出商品水平较高是否符合行业特征。（2）补充披露发出商品主要对应的客户情况、期后实现销售金额及占比，说明公司对发出商品相关的内控措施。（4）请发行人结合视觉系统解决方案项目的实施周期、验收周期、公司提供的服务内容，说明该项收入确认是否符合企业会计准则，收入确认的相关外部依据。（5）说明各期末库存商品、发出商品的对应客户及合同情况、主要产品构成，期后销售及确认收入情况，量化分析各期末库存商品、发出商品余额较大以及持续增加的原因及合理性。（6）结合细分行业发展情况、主要产品的销售及价格变动情况、与同行业可比公司产品性能的比较情况、各类别存货库龄情况等，分析说明报告期内发行人存货跌价准备计提是否充分，不计提存货减值是否合理谨慎；结合期后影院营业情况说明存货是否存在滞销情况，如是，公司是否采取其他应对措施，结合测算过程说明存货跌价准备是否充足。（7）说明报告期发行人存货周转率与同行业可比公众公司相比是否存在差异，如存在，分析说明原因及合理性。（8）说明报告期内的存货盘点制度及内部控制制度建立健全情况、设计和执行的有效性，以及对发出商品的盘点、控制措施及运行效果。（9）说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，详细说明存货监盘的情况（包括但不限于监盘方式、时间、地点、人员及结果）并发表意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

发行人已在公开发行说明书之“第八节/二/（二）/2、存货分析”补充披露如下：

公司各期末发出商品的具体构成占比情况如下：

单位：元

类别	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
视觉系统解决方案产品	15,693,619.19	36.74%	76,762,928.97	75.43%	31,533,335.29	76.21%
其中：影院类	6,944,642.26	16.26%	71,215,390.30	69.98%	14,082,989.25	34.04%
非影院类	8,748,976.93	20.48%	5,547,538.67	5.45%	17,450,346.04	42.18%
商业显示产品	27,022,568.85	63.26%	25,008,504.35	24.57%	9,841,697.57	23.79%
合计	42,716,188.04	100.00%	101,771,433.32	100%	41,375,032.86	100%

2019年末商品中视觉系统解决方案产品的比例和2018年末接近，这主要是由于公司调整业务结构大力发展视觉系统解决方案业务所致。报告期内，公司商用显示产品和视觉系统解决方案业务的验收周期和验收条件没有重大变化，但2019年末发出商品增加较大，主要是由于2020年春节较早，影院类产品发出较多所致（影院行业具有明显的淡旺季，其中春节档是票房旺季，影院投资方常会赶在春节档前开业，2020年相比往年春节较早，故在元旦前发货较多），符合行业特征。

2020年末，发出商品下降，主要原因为2019年末发出商品主要为影院项目，占比为70%，受到疫情影响，全国影院长时间停业，上半年公司影院解决方案业务主要为发出商品的验收和预收账款的结转收入，第三季度全国影院复工后，公司影院解决方案业务才逐渐恢复，2021年春节在二月，相对2020年春节时间较晚，因此大部分影院新增订单都是在2021年1月发货和收款，从而使得发出商品金额下降较多。

2019年末发出商品在2020年各季度确认收入的金额及占比如下：

单位：元

2020年各季度	确认收入金额	确认收入占比
一季度	70,898,332.22	57.95%

二季度	34,589,778.14	28.27%
三季度	8,473,709.14	6.93%
四季度	8,379,018.21	6.85%
合计	122,340,837.71	100.00%

(二) 补充披露发出商品主要对应的客户情况、期后实现销售金额及占比，说明公司对发出商品相关的内控措施

发行人已在公开发行说明书之“第八节/二/（二）/2、存货分析”补充披露如下：

2019年末公司的发出商品主要客户是影院类视觉系统解决方案业务客户，发出商品前十大客户情况、期后实现销售金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	客户	发出商品		期后实现销售情况				
		金额 (A)	占比	期后销售金额 (B)	比值 (C=B/A)	各季度	实现收入金额 (D)	占比 (E=D/B)
1	江苏金融租赁股份有限公司	2,481.06	24.38%	3,205.50	129.20%	一季度	1,490.96	46.51%
						二季度	1,175.16	36.66%
						三季度	539.38	16.83%
2	上海星彦影视设备有限公司	769.65	7.56%	1,023.40	132.97%	一季度	740.93	72.40%
						二季度	282.47	27.60%
3	成都新寰影院管理有限公司	353.66	3.48%	515.31	145.71%	一季度	515.31	100.00%
4	昆明上影广福影城管理有限公司	286.81	2.82%	317.51	110.70%	二季度	317.51	100.00%
5	重庆美技融资租赁有限公司	284.63	2.80%	327.48	115.05%	一季度	327.48	100.00%
6	西宁星空站影业有限公司	188.86	1.86%	221.33	117.19%	二季度	221.33	100.00%
7	武汉烽铁实业有限公司	181.80	1.79%	195.58	107.58%	一季度	195.58	100.00%
8	北京和硕立业科技有限公司	179.57	1.76%	192.14	107.00%	一季度	192.14	100.00%
9	青岛茂拓影城有限公司	177.48	1.74%	194.91	109.82%	一季度	194.91	100.00%
10	深圳市六格玛科技有限公司	172.68	1.70%	181.31	105.00%	一季度	181.31	100.00%
合计		5,076.19	49.89%	6,374.46	125.58%	-	6,374.46	100.00%

注：1、发出商品金额占比为单个客户发出商品金额占全部发出商品金额的比例

2019年末发出商品前十大客户在2020年三季度前均实现了销售，除北京和硕立业科技有限公司、深圳市六格玛科技有限公司为商业显示业务经销商外，

其余8家均为影院视觉解决方案客户。与2020年影院视觉解决方案前五大客户相比，江苏金融为发行人2020年影院视觉解决方案第一大客户，全年销售收入为4,932.52万元；上海星彦为发行人2020年影院视觉解决方案第二大客户，全年销售收入为1,279.30万元，成都新寰影院管理有限公司为发行人2020年影院视觉解决方案第四大客户，全年销售收入为515.31万元，具有匹配性。

2020年末公司发出商品前十大客户及期后销售情况如下：

单位：元

序号	客户	内容	发出商品		一季度实现销售	
			金额（A）	占比	金额（B）	比值（C=B/A）
1	宿州华瑞网络信息服务有限公司	宿州市智慧城市指挥中心项目在执行项目	3,970,280.25	9.29%	-	-
2	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	数据中心机房展厅项目在执行项目	3,182,100.00	7.45%	-	-
3	江苏金融租赁股份有限公司	常熟苏影星海影城、武汉浩瀚星河、重庆金柯时光、溧阳市天天影院等影院解决方案	2,942,956.15	6.89%	1,069,877.00	36.35%
4	深圳市六格玛科技有限公司	商业显示产品	2,359,232.96	5.52%	2,474,154.82	104.87%
5	南阳新视界影城有限公司	南阳新视界影城影院解决方案	1,820,673.33	4.26%	-	-
6	北京京东世纪贸易有限公司	商业显示产品	1,813,764.72	4.25%	1,885,277.00	103.94%
7	上海渠仁电脑科技有限公司	商业显示产品	1,423,887.27	3.33%	1,515,663.71	106.45%
8	上海其立信息科技有限公司	商业显示产品	1,396,365.05	3.27%	1,475,097.36	105.64%
9	上海轩文信息科技有限公司	商业显示产品	1,165,909.79	2.73%	1,224,611.96	105.03%
10	中信和业投资有限公司	中信集团记录片项目	1,095,445.25	2.56%	-	-
合计			21,170,614.77	49.56%	9,644,681.850	45.56%

注：1、发出商品金额占比为单个客户发出商品金额占全部发出商品金额的比例

截至2021年4月30日，2020年末发出商品确认收入金额为3,240.11万元（未经审计），与2020年末发出商品的比值为75.85%。

对于发出商品的控制措施：相关产品从公司发出后，公司会跟踪物流状态，对于商用显示产品，公司会及时跟踪客户签收确认情况，根据当月销售情况制作清单给与客户确认；对于视觉系统解决方案发出商品，通常情况下商品到达客户

指定的现场后，经清点核对以后，商品的保管责任由公司负责（影院类视觉系统解决方案业务通常为影院方负责），在安装调试等工作完成以后，对项目进行验收。

公司具有专门的《存货管理制度》，建立了请购、审批、采购、验收、保管、付款、盘点等方面的规章，覆盖了存货的验收入库、储存保管、出库、盘点、项目管理等各方面，并根据制度要求做到不相容人员的分离，对存货进行了有效的管理。

（三）请发行人结合视觉系统解决方案项目的实施周期、验收周期、公司提供的服务内容，说明该项收入确认是否符合企业会计准则，收入确认的相关外部依据

视觉系统整体解决方案是向金融、展馆、教育、影院、交通、能源、零售等各行业用户提供视觉系统解决方案，从方案设计、设备选型、现场实施、安装调试整个项目周期通常为 2-6 个月（影院类客户 1-2 个月），公司视觉系统解决方案业务收入确认的相关外部依据为验收单/验收报告。根据合同约定，项目经验收完毕后，相关设备的控制权已经转移，公司确认收入符合企业会计准则的规定。

（四）说明各期末库存商品、发出商品的对应客户及合同情况、主要产品构成，期后销售及确认收入情况，量化分析各期末库存商品、发出商品余额较大以及持续增加的原因及合理性

1、公司各期末库存商品和发出商品的对应合同情况

报告期各期末，公司发出商品均有对应销售合同，库存商品部分有对应销售合同（其中的商用显示产品，由于公司销售采用订单式销售，接受订单后通常 1-2 日内发货，故有销售合同对应的库存商用较少），具体情况参见本回复问题 35 “（二）补充说明各期末的已经发货的订单金额、未发货的订单金额、发出商品金额、预收账款余额，预收账款余额占对应订单金额的比例，说明变动的原因”之回复。

2、各期末库存商品的对应客户、主要产品构成及期后销售及确认收入等情况。

报告期各期，发行人每季度采购金额及占比见下表：

单位：万元

各季度	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	3,790.81	11.63%	5,473.36	11.94%	8,554.09	17.65%
第二季度	4,663.35	14.31%	12,175.58	26.55%	11,617.14	23.97%
第三季度	8,091.20	24.83%	13,292.64	28.99%	12,475.77	25.74%
第四季度	16,041.54	49.23%	14,909.00	32.52%	15,817.04	32.64%
合计	32,586.89	100.00%	45,850.58	100.00%	48,464.04	100.00%

发行人 2018 年及 2019 年除第一季度受春节假期的主要影响，采购金额较小之外，第二季度到第四季度采购金额总体稳定，第四季度相对略高。2020 年受新冠疫情影响视觉解决方案业务项目投标谈判、签约、实施等均有不同程度的延后或放缓，发行人根据市场情况降低了采购量，第一季度到第三季度的采购金额均小于往年。第三季度开始随着疫情松绑，影院陆续恢复营业，发行人第四季度采购金额随下游客户各行业需求的恢复，恢复到疫情前的采购水平，与往年同期保持均衡。

各期末库存商品的对应客户、主要产品构成及期后销售及确认收入等情况如下表：

单位：元

报告期	客户名称	有合同对应 库存商品金额	主要产品	期后实现 销售金额
2020	江苏金融、温州双杰影院有限公司、北京银行中关村分行、凯宁敦（上海）贸易有限公司、宁波广慧传媒科技有限公司	3,500,929.00	投影机、放映机、显示器等	2,005,104.00
2019	江苏金融、上海星彦影视设备有限公司、中国电信集团系统集成有限责任公司等	6,446,598.75	投影机、放映机、显示器等	1,188,726.07
2018	江苏金融、上海星彦影视设备有限公司、晋商银行股份有限公司等	27,714,464.39	投影机、放映机、显示器等	17,620,667.25

注：2020 年期后实现销售金额为 2020 年末至 2021 年 3 月 31 日，2018 年、2019 年期后实现销售金额为各年末至下年 4 月 30 日实现销售的金额。

2020 年末库存商品中 80.05%为 NEC 的产品。根据 NEC 电影放映机、投影机实行的 N+3 个月订货原则，发行人需要每月向 NEC 报送未来 3 个月的每月采购数量，其中 N+1 个月的采购数量不可调整，N+2 及 N+3 个月的采购数量可调整比例不超过 20%（采购数量减少可以接受，增加未必可以满足），因此发行人

需要根据未来 2-3 个月的预测销售情况提前订货备货。此外，根据 NEC 每月排产情况不同，N+1 月的实际供货时间可能在月初到月底的任意时间，特别是在年末、春节等特殊时期叠加物流暂停或变慢等影响，发行人为了保障春节期间的市场供应，在 12 月底的备货量会更多一些。

2020 年末电影放映机库存商品 4,451.70 万元，占库存商品总额的 50.47%，放映机主要根据市场情况（综合考虑当年市场情况、往年历史同期数据等）、在跟进项目情况（综合考虑客户关系、竞争情况、预计交货时间及签约把握度等）进行备货。虽然 2020 年末新冠疫情出现反复，部分影院投资人出于谨慎投资的考虑，放缓了项目投资进度，但根据发行人对未来市场状况及在手订单把握度的综合预判，待疫情形势缓和，影院投资需求可能集中重启，为防止届时出现断货的情况，在年底进行了备货。2021 年 1-3 月发行人新签影院业务视觉解决方案合同金额为 2,300.83 万元，洽谈中并预计在 2021 年 5 月 31 日前签订的合同合计 3,511.15 万元。

2020 年末投影机库存商品 2,144.37 万元，占库存商品总额的占比 24.31%，投影机主要根据历史数据、当年市场情况、经销商库存情况以及经销商订货意愿确认来进行备货，在采购时候一般没有对应合同。以发行人 2020 年商业显示产品销售成本为例计算，平均每月销售的投影机成本约为 1,306.79 万元，2020 年末发行人投影机库存仅为其月平均销售成本的 1.64 倍，具有合理性。

2020 年末其他库存商品种类较为分散，包括各品牌显示器、VR 产品及各类支架、拼接器、线材、电源等配件，合计金额为 2,224.70 万元，主要是发行人为视觉解决方案业务进行的备货，除部分库存商品对应具体合同外，剩余部分是发行人的常备合理库存。

综上，发行人 2020 年末库存商品金额较大，主要是在 NEC 既定订货政策下考虑到影院业务销售季节性的合理备货，而对应合同金额较小符合发行人业务的实际情况，具有合理性。

3、各期末发出商品的对应客户、主要产品构成及期后销售及确认收入等情况

各期末发出商品的对应客户、主要产品构成及期后销售及确认收入等情况如下表：

单位：元

报告 期	客户名称	发出商品金额	主要产品	期后实现 销售金额
2020	江苏金融、南阳新视界影城有限公司、深圳市六格玛科技有限公司、宿州华瑞网络信息服务有限公司、中车青岛四方机车车辆股份有限公司等	42,716,188.04	投影机；放映机、显示器等视觉系统解决方案产品	28,008,644.32
2019	北京和硕立业科技有限公司、深圳市六格玛科技有限公司、江苏金融、上海星彦影视设备有限公司、北京大学医学部等	101,771,433.32	投影机；放映机、显示器等视觉系统解决方案产品	72,262,745.42
2018	江苏新擎捷信息工程有限公司、广州龙元电子科技有限公司、江苏金融、广州腾影信息科技有限公司、中国医学科学院阜外心血管医院等	41,375,032.86	投影机；放映机、显示器等视觉系统解决方案产品	26,375,247.25

注：2020 年期后实现销售金额为 2020 年末至 2021 年 3 月 31 日，2018 年、2019 年期后实现销售金额为各年末至下年 4 月 30 日实现销售的金额。

由上表可见，公司 2018 年末和 2019 年末发出商品中对应前五大客户期后实现的收入比例相对较高。2020 年度发出商品期后实现销售收入降低。主要因为 2018 年度和 2019 年度统计收入的截至时点都是次年 4 月 30 日，2020 年度发出商品实现收入的统计时点是截至次年 3 月 31 日。而 2018 年度和 2019 年度发出商品主要是影院类客户而 2020 年度发出商品客户中 20.48% (2019 年度为 5.45%) 为视觉系统解决方案中的非影院类客户，其项目周期较长验收流程耗时多于影院类项目。

综上所述，公司各期末库存商品、发出商品余额较大具有合理性。

（五）结合细分行业发展情况、主要产品的销售及价格变动情况、与同行业可比公司产品性能的比较情况、各类别存货库龄情况等，分析说明报告期内发行人存货跌价准备计提是否充分，不计提存货减值是否合理谨慎；结合期后影院营业情况说明存货是否存在滞销情况，如是，公司是否采取其他应对措施，结合测算过程说明存货跌价准备是否充足

1、结合细分行业发展情况、主要产品的销售及价格变动情况、与同行业可比公司产品性能的比较情况、各类别存货库龄情况等，分析说明报告期内发行人

存货跌价准备计提是否充分，不计提存货减值是否合理谨慎

近年来，随着 4K、8K、5G、互联网等技术的快速发展，显示产品在影院、展览展示、金融、教育等众多行业的市场空间日益扩大。收益于行业良好的发展趋势，加之公司多年来在显示领域的技术研发和产品创新，公司在行业内的市场地位逐步提高，市场竞争力不断增强。公司视觉系统结局方案业务涉及的显示设备主要是商业电子产品，相对消费电子产品而言，机型更新速度慢，价格相对稳定。

报告期内公司存货库龄情况如下表：

单位：元

报 告 期	项 目	账面余额	1 年 内	1 年 以上
2020 年末	原材料	1,380,366.32	1,379,759.26	607.06
	库存商品	88,207,696.86	83,793,686.17	4,414,010.69
	发出商品	42,716,188.04	42,030,081.36	686,106.68
	占比	100%	96.14%	3.86%
2019 年末	原材料	1,742,107.83	1,580,935.01	161,172.82
	库存商品	83,952,482.25	75,663,596.59	8,288,885.66
	发出商品	101,771,433.32	99,959,451.68	1,811,981.64
	占比	100%	94.53%	5.47%
2018 年末	原材料	1,727,033.99	1,727,033.99	-
	库存商品	137,974,186.32	126,376,474.66	11,597,711.66
	发出商品	41,375,032.86	39,105,285.56	2,269,747.30
	占比	100%	92.34%	7.66%

由上表可见，报告期各期末一年以内库龄的存货占比分别为 92.34%、94.53% 和 96.14%，占比较高。

报告期发行人库存商品按照业务类型进行分类如下：

单位：万元

业务分类		库存商品 类型	2020 年		2019 年		2018 年	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
视觉解 决方案	影院	NEC 放映 机	4,451.70	50.47%	3,085.52	36.75%	6,207.94	44.99%

业务		其他	397.66	4.51%	303.57	3.62%	600.60	4.35%
		小计	4,849.37	54.98%	3,389.08	40.37%	6,808.53	49.35%
	非影院	各品牌显示屏	1,022.63	11.59%	1,226.87	14.61%	2,626.69	19.04%
		其他	700.98	7.95%	481.72	5.74%	1,311.78	9.51%
		小计	1,723.61	19.54%	1,708.59	20.35%	3,938.47	28.54%
商业显示产品		NEC 投影机	2,144.37	24.31%	3,071.82	36.59%	2,859.77	20.73%
		LG 显示器	103.42	1.17%	225.75	2.69%	190.65	1.38%
		小计	2,247.79	25.48%	3,297.57	39.28%	3,050.42	22.11%
合计			8,820.77	100.00%	8,395.25	100.00%	13,797.42	100.00%

由上表可知，发行人期末库存商品按照业务分类中占比较高的为影院视觉解决方案业务及商用显示产品业务的存货，两者合计占报告期各期末库存商品总金额的比例均在 70%以上，2018 年、2019 年及 2020 年末占比分别为 71.46%、79.65% 和 80.46%。

影院视觉解决方案业务的库存商品中 90%以上为 NEC 电影放映机，遵循 NEC 的 N+3 个月订货原则，为保证市场供应需要维持合理库存；其他库存商品包括银幕、音响、功放、电源等，报告期各期末在影院视觉解决方案业务库存商品中占比不到 10%。2018 年末影院视觉解决方案业务的库存商品较多，主要有三方面的原因：

（1）发行人预估市场需求增长，国家电影局发布了《关于加快电影院建设促进电影市场繁荣发展的意见》，要求到 2020 年，全国加入城市电影院线的电影院银幕总数达到 8 万块以上，并明确了国家将对新建或改扩建并加入城市院线的乡镇电影院给予资助（定额 20-30 万元，或者设备投入 20%不等）。2018 年 2 月 14 日，财政部提前下达了“2018 年补助地方国家电影事业发展专项资金”。市场投资热度增加，特别是投资二三线城市影院的需求有所增长。

（2）根据市场情况库对储备货机型进行调整，高价值机型储备量减少。2019 年末、2020 年末价值较高库存放映机数量情况如下：

价值	2018 年		2019 年		2020 年	
	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)
货值超过 50 万元机型	37	2,034.10	13	819.64	7	517.00

放映机总库存	198	6,207.94	110	3,085.52	216	4,451.70
高价机型占比	18.69%	32.77%	11.82%	26.56%	3.24%	11.61%

一线城市影院建设日趋饱和，高价值机型市场需求下降。过去公司备货时需要考虑客户放映机搭配需求（开设影院，设置若干大厅和小厅），大厅需要配置高价值放映机。高价值机型订货后的交付时间比普通机型更长，如果不预留一定数量库存，会影响部分项目整体实施进度。2018 年末，库存放映机中高价值机数量占比 18.69%，货值占比近三分之一。随着新开影院投资从一线城市向二三线城市发展，高价值机型需求量减少，备货金额随之下降，2020 年库存放映机中仅 7 台货值超过 50 万元，与市场需求变化趋势相符。

（3）2019 年末公司放映机库存较为紧张，订货需要时间，发行人优先给付清全款的客户发货。2018 年末放映机库存较多，2019 年公司下调了采购量，但 2019 年第四季度因为次年春节较早且市场需求旺盛，公司还中标了新幕影院旗下成都两家影院等原先计划外项目，也有部分客户是原先计划用其他品牌设备改用 NEC 产品，综合作用下，造成了 2019 年末放映机库存紧张。2020 年末，根据发行人对未来市场状况及在手订单把握度的综合预判，认为待疫情形势缓和，影院投资需求可能集中重启，为防止届时出现断货的情况，在年底进行了适当备货。

非影院视觉解决方案业务的库存商品占各期末库存商品总金额的比例分别为 28.54%、20.35%和 19.54%。其中各品牌显示屏为其主要构成，报告期各期末占非影院类视觉解决方案业务库存商品的比例分别为 66.69%、71.81%和 59.33%；其他库存商品包括外购软件、VR 眼镜、服务费、各类主板、电源、线材、支架等配件，较为分散，且根据年末在实施项目、在跟踪项目不同，构成比例也不尽相同。2018 年末非影院视觉解决方案业务的库存商品较多，主要因为次年一季度需要执行的北京大兴机场项目（合同额 759.86 万元）、国家高速列车青岛技术创新中心多学科仿真与健康管理显示系统项目（合同额 540 万元）、中国建设银行芜湖市分行营业办公楼项目对显示屏等需求量较大（合同额 375.09 万元），2018 年上半年、2019 年上半年及 2020 年上半年非影院解决方案收入分别为 5,551.61 万元、8,233.39 万元、3,965.81 万元，2019 年上半年超过 2018 年同期 48.31%，超过 2020 年同期 107.61%，库存商品金额高于 2019 年末、2020 年末

是合理的。2020 年末其他存货在非影院类视觉解决方案业务库存商品中占比较高，主要系 2020 年公司教育视觉解决方案业务发展较快，因此年底库存商品中 VR 设备备货较 2019 年末增加。

报告期发行人库存商品按照成本类型进行分类如下：

单位：万元

成本分类	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
硬件设备	8,597.68	97.47%	8,352.45	99.49%	13,527.27	98.04%
外购软件	39.17	0.44%	42.56	0.51%	158.57	1.15%
外包实施费	183.93	2.09%	0.24	0.00%	111.58	0.81%
合计	8,820.77	100.00%	8,395.25	100.00%	13,797.42	100.00%

发行人库存商品以硬件设备为主，报告期各期占比保持在 97%以上。发行人库存硬件设备以电影放映机、投影机及显示屏为主，三类库存商品占报告期各期末库存商品总金额的比例均在 86%以上，2018 年、2019 年及 2020 年末占比分别为 86.14%、90.65%和 87.54%，库龄大部分在 1 年以内，其周转速度较快，不存在存货跌价的情况。

2、结合期后影院营业情况说明存货是否存在滞销情况，如是，公司是否采取其他应对措施，结合测算过程说明存货跌价准备是否充足

受新型冠状病毒疫情影响，全国影院自 2020 年 1 月下旬起停业，2020 年 3 月 27 日国家电影局紧急通知，所有影院暂不复业，已复业的立即暂停营业，具体复业时间需等待国家电影局通知。该事项对已开业的影院有一定程度的不利影响；对计划新开立的影院的影响主要是延期开业，但由于大部分计划开业的新影院的物业合同都是前期签订，部分已经开始装修，所以对采购需求的影响有限。

截止 2020 年 12 月末公司库存影院业务放映机 216 台(金额 4,451.71 万元)，2021 年 1 月至 3 月影院业务放映机出库 117 台(金额 1,999.62 万元)，截止 2021 年 3 月底影院库存放映机 160 台(金额 3,572.29 万元)，影院业务在手订单(已签订合同收取预付款未发货项目)放映机 34 台(合同金额 1,317.10 万)。

综上，影院业务库存商品金额合理，为基础的常备库存，不存在滞销情况，公司的存货跌价准备计提充足。

报告期发行人按业务分类的存货进销存情况如下：

单位：万元

2018 年	期初库存	采购金额	销售成本	期末库存
影院	5,041.17	20,645.77	17,470.11	8,216.83
非影院	4,903.12	9,259.56	8,259.74	5,856.21
商业显示	3,856.60	18,558.71	18,289.47	4,034.59
合计	13,800.89	48,464.04	44,019.32	18,107.63

单位：万元

2019 年	期初库存	采购金额	销售成本	期末库存
影院	8,216.83	19,760.50	17,466.71	10,510.62
非影院	5,856.21	8,847.78	11,960.61	2,437.56
商业显示	4,034.59	17,242.30	15,426.28	5,798.42
合计	18,107.63	45,850.58	44,853.60	18,746.60

单位：万元

2020 年	期初库存	采购金额	销售成本	期末库存
影院	10,510.62	9,018.76	13,985.55	5,543.83
非影院	2,437.56	8,628.61	8,770.51	2,736.55
商业显示	5,798.42	14,939.52	15,681.47	4,950.05
合计	18,746.60	32,586.89	38,437.53	13,230.43

发行人采购入库的 NEC 投影机、LG 显示器部分用于视觉解决方案业务，在采购时统计进入商业显示产品采购金额，而在销售时按照对应项目归集最终计入视觉解决方案业务成本。同时，发行人采购的其他各品牌显示器、音响等硬件在采购时统计进入非影院业务采购金额，但实际销售过程中有部分使用于影院业务，最终计入影院视觉解决方案业务成本。此外发行人采购入库商品会被领用于研发或转为公司固定资产。除上述情况外，发行人报告期存货进销存数据总体勾稽。

（六）说明报告期发行人存货周转率与同行业可比公众公司相比是否存在差异，如存在，分析说明原因及合理性

报告期各期公司及同行业公司的存货周转率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金桥信息	1.82	1.91	2.63

飞利信	1.84	2.08	2.68
真视通	2.10	2.27	2.75
丝路视觉	21.22	27.85	34.53
恒实科技	2.93	3.32	4.73
同行业可比公司平均值	5.98	7.49	9.46
扣除丝路视觉后四家 同行业公司平均	2.17	2.39	3.20
同辉信息	2.40	2.43	2.76

注：上述数据来源于 Wind 金融终端数据统计。

由上表可见，报告期内各期公司存货周转率与同行业可比公司（扣除存货构成与发行人差异比较大的丝路视觉，其主营业务是利用计算机技术进行数字化的图像设计和视觉艺术创作，存货主要为制作成本，根据其招股说明书披露，丝路视觉作为现代文化创意型服务业企业，产品定制化较强，与客户签订订单、项目后再进行制作，无需进行大量产品储备，因此，存货余额较低，期末存货主要为尚未完成的 CG 动态视觉服务。）的存货周转率平均值差异不大，说明了公司良好的资产运营效率，这也与公司业务优化、大力发展非影院视觉系统解决方案业务，同时保持一定规模的资产周转速度的商用显示产品代理销售业务的特点相符合。

（七）说明报告期内的存货盘点制度及内部控制制度建立健全情况、设计和执行的有效性，以及对发出商品的盘点、控制措施及运行效果

公司建立了严格的存货管理制度，存货管理人员必须经常清查、盘点库存物料，库管部门每月必须对库存物料自行抽查，财务部至少每年一次组织仓库部门对存货资产进行全面盘点并形成盘点报告。

对于公司的发出商品，公司未对其安排现场盘点程序，主要是通过核对存货收发存明细与仓库明细、盘点库存存货，结合与客户的对账、函证程序，确定发出商品的真实准确完整性。报告期内公司未出现发出商品核对不符且存在争议的情况。

公司对发出商品的控制措施详见本回复“问题 36/（二）补充披露发出商品主要对应的客户情况、期后实现销售金额及占比，说明公司对发出商品相关的内控措施。”之回复。

（八）说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

对于公司各期末对原材料和库存商品的盘点情况如下表：

单位：元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
盘点部门及人员	仓库管理员、财务部	仓库管理员、财务部	仓库管理员、财务部
盘点范围	覆盖公司全部存货	覆盖公司全部存货	覆盖公司全部存货
盘点地点	北京仓、苏州仓	北京仓、苏州仓	北京仓、苏州仓
盘点品种	放映机、投影机、显示器等	放映机、投影机、显示器等	放映机、投影机、显示器等
盘点金额	89,588,063.18	85,694,590.08	139,701,220.31
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果及差异处理	盘点结果与账面无重大差异	盘点结果与账面无重大差异	盘点结果与账面无重大差异

公司的发出商品，主要是影院类视觉系统解决方案相关产品和商用显示产品。对于影院类视觉系统解决方案发出产品，由于项目比较分散，公司主要采取了储运部门发货记录与财务系统发货数据核对的盘点替代程序；对于商用显示产品，公司采取了储运部门发货记录与财务系统发货数据及客户签收数据核对的盘点替代程序。未发现公司发出商品账实不符的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、了解公司期末存货构成情况；
- 2、查阅公司发出商品和库存商品相关合同；
- 3、收集并核对期后销售验收单、签收单等资料；
- 4、分析公司存货库龄构成情况；
- 5、根据公司的仓库存货盘点情况执行存货监盘，具体执行情况如下：

项目	具体内容
方式	跟随观察、适当抽查

时间	2019.01.03-04、2020.01.02、2020.04.12、2020.07.01、2021.01.04-05
地点	北京仓库、苏州仓库（仓储运输托管一体化服务仓库）
人员	保荐机构、会计师项目组成员
结果	盘点结果与账面无重大差异

注：发行人共有北京、苏州两处仓库。会计师在 2019 年 1 月 3 日-4 日、2020 年 1 月 2 日、发行人北京、苏州两处仓库履行了监盘程序。保荐机构与公司于 2020 年 3 月底签署督导协议，公司于 2020 年 4 月 9 日召开董事会审议通过了关于在精选层挂牌的议案，保荐机构于 2020 年 4 月 12 日对公司位于苏州仓库的存货进行监盘（2019 年末苏州仓库库存商品占比 85%以上）；受疫情影响保荐机构当时无法对北京仓库履行监盘程序，因而对发行人 2018 年末库存商品以及 2019 年末北京仓库的库存商品主要履行了复核公司盘点表和会计师监盘记录、以及检查了库存商品期后发货、结转成本等替代程序。2021 年 1 月 4 日-5 日，保荐机构及会计师对公司位于苏州和北京仓库的存货进行了监盘。

6、获取并查看了发出商品明细，与收发存明细核对；检查发出商品相关销售合同、出库单等信息；核对发出商品明细与销售合同及出库信息是否一致；

此外，保荐机构对 2018 年末发出商品主要以收入函证方式核查期后确认收入情况；对 2019 年末及 2020 年末发出商品执行了函证程序。保荐机构 2019 年及 2020 年发出商品函证发函及回函比例如下：

项目	2020 年末	2019 年末
发出商品发函比例（%）	99.94	94.93
发出商品回函比例（%）	83.91	77.05

申报会计师对 2018 年至 2020 年末发出商品均执行了函证程序，其发函及回函比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发出商品发函比例（%）	99.94	94.93	89.33
发出商品回函比例（%）	81.34	71.67	40.82

2018 年申报会计师回函比例较低的主要原因在于回函统计的时间截至至审计报告出具日。申报会计师对部分未回函的客户检查了期后至审计报告出具前的销售情况作为替代检查确认，回函加替代测试确认的金额比例合计为 63.00%。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2019 年末发出商品增加较大，主要是由于 2020 年春节较早，影院类产品发出较多所致，符合行业特征。

2、公司视觉系统解决方案业务收入确认的相关外部依据为验收单/验收报告。公司确认收入符合企业会计准则的规定。

3、公司各期末库存商品、发出商品余额较大具有合理性。

4、报告期内发行人存货跌价准备计提充分，不计提存货减值是合理谨慎的；报告期末影院业务库存商品金额较小，且为基础的常备库存，不存在滞销情况，公司的存货跌价准备计提充足。

5、报告期内各期公司存货周转率与同行业可比公司（扣除存货构成与发行人差异比较大的丝路视觉，其主营业务是CG技术为基础的数字视觉综合服务业务，主要是利用计算机技术进行数字化的图像设计和视觉艺术创作，存货主要制作成本）的存货周转率平均值相差不大，说明了公司良好的资产运营效率，这也与公司业务转型，大力发展非影院视觉系统解决方案业务，同时保持一定规模的资产周转速度角度的商用显示产品代理销售业务的特点相符合。

6、报告期内公司建立并有效执行了存货盘点制度及相关内部控制制度。

问题 37.关于长期待摊费用

报告期内，公司长期待摊费用主要包括长期咨询服务费及房屋装修费。

请发行人：（1）补充说明长期待摊费用中长期咨询服务费产生原因、核算的主要内容及变动原因，装修费产生的原因，是否与合同结算约定一致，补充说明每平方米装修费用，是否与厂房周围的单位面积装修费存在差异及原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）补充说明长期待摊费用中长期咨询服务费产生原因、核算的主要内容及变动原因，装修费产生的原因，是否与合同结算约定一致，补充说明每平方米装修费用，是否与厂房周围的单位面积装修费存在差异及原因

1、长期咨询服务费

报告期内，公司的中长期咨询服务主要是为了长期发展需要，与上海君树企业管理中心（有限合伙）（以下简称“上海君树”）于 2017 年签订了咨询服务合同，由上海君树向公司提供战略规划与商业模式升级等服务（服务期限 2017 年 4 月至 2020 年 3 月）。各期末长期待摊费用中的长期咨询服务费为已支付但尚未摊销完毕的费用，其变动主要是该项费用在服务期限内摊销所致。截至 2020 年 3 月末，上述长期咨询服务费已经摊销完毕。

2、装修费

长期待摊费用中的装修费主要是办公室装修费，具体情况如下：

主体	项目	装修时间	装修面积	金额(元)	每平方米装修费用	是否与合同约定一致
同辉信息	海淀区毛纺路办公室装修	2013	2400m ²	730,000.00	304.17 元	是
科影视讯	昌平区北京源通发展中心四层 403 装修	2018	436m ²	429,574.62	985.26 元	是

科影视讯 2018 年每平方米装修费用高于同辉信息 2013 年每平方米装修费用，主要是由于装修精细化程度及装修时间不一样。与厂房周围的单位面积装修费相比来说，也同样会存在装修精细化程度的差异，但就同类型的装修来看，公司的装修费用处于合理范围内。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅公司长期咨询服务费、装修费相关合同；
- 2、复核长期咨询服务费每平方米装修费用；
- 3、复核长期咨询服务费、装修费的分摊金额。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人长期待摊费用的核算内容与合同约定一致，装修费与厂房周围的单位面积装修费不存在重大差异。

其他问题

问题 38.关于申请文件规范性

请发行人按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》要求，对《公开发行说明书》第八节管理层讨论与分析中“6.主营业务收入”和“4.主营业务成本”进行补充更正。

【问题回复】

一、发行人补充披露及说明

《公开发行说明书》第八节管理层讨论与分析中“6.主营业务收入”和“4.主营业务成本”为“6.主营业务收入按其他分类分析”和“4.主营业务成本按其他分类分析”，为不适用事项。发行人已按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》要求，对《公开发行说明书》第八节管理层讨论与分析中“6.主营业务收入”和“4.主营业务成本”进行补充更正。

发行人已在公开发行说明书中之“第八节/三/（一）/6.主营业务收入按其他分类分析”补充更正如下：

6. 主营业务收入按其他分类分析

☐适用 ☒不适用

发行人已在公开发行说明书中之“第八节/三/（二）/4.主营业务成本按其他分类分析”补充更正如下：

4. 主营业务成本按其他分类分析

☐适用 ☒不适用

其他重要事项

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第11号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第12号——向不特定合格投资者公开发行股票申请文件》《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌规则（试行）》等，补充说明是否存在涉及股票公开发行股票并在精选层挂牌要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

【问题回复】

发行人与保荐机构已会同发行人律师及申报会计师对公开发行股票说明书及整套申请文件进行相应的核查。根据《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第11号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第12号——向不特定合格投资者公开发行股票申请文件》《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌规则（试行）》等，发行人需补充说明的内容如下：

1、发行人公开发行股票“第八节/三/（一）/2、主营业务收入按产品或服务分类”原披露内容为：

“单位：元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
视觉系统解决方案	408,946,456.07	71.08%	338,089,641.67	63.39%	360,239,425.24	66.49%
其中：						
影院	198,397,395.95	34.49%	204,030,631.57	38.26%	212,721,866.89	39.26%
企业展示与数字展馆	152,674,178.98	26.54%	98,824,726.26	18.53%	128,946,861.12	23.80%
金融	35,691,910.20	6.20%	20,269,309.45	3.80%	2,085,128.10	0.38%
教育	22,182,970.94	3.86%	14,964,974.39	2.81%	16,485,569.13	3.04%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
商用显示产品	166,351,108.96	28.92%	195,222,790.63	36.61%	181,558,022.32	33.51%
合计	575,297,565.03	100.00%	533,312,432.30	100.00%	541,797,447.56	100.00%

公司首次申报文件制作时，由于不同的业务部门对于视觉系统解决方案业务细分行业划分标准理解存在偏差，导致统计分类数据出现错误（不影响各期视觉系统解决方案业务收入、成本总金额），公司进行修改如下：

“单位：元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
视觉系统解决方案	408,946,456.07	71.08%	338,089,641.67	63.39%	360,239,425.24	66.49%
其中：						
影院	198,397,395.95	34.49%	204,030,631.57	38.26%	212,721,866.89	39.26%
企业展示与数字展馆	167,600,178.12	29.13%	110,241,786.59	20.67%	119,190,455.33	22.00%
金融	26,988,822.91	4.69%	13,232,498.94	2.48%	4,056,191.41	0.75%
教育	15,960,059.09	2.77%	10,584,724.57	1.98%	24,270,911.61	4.48%
商用显示产品	166,351,108.96	28.92%	195,222,790.63	36.61%	181,558,022.32	33.51%
合计	575,297,565.03	100.00%	533,312,432.30	100.00%	541,797,447.56	100.00%

2、发行人公开发行说明书“第八节/三/（二）/2、主营业务成本按产品或服务分类”原披露内容为：

“单位：元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
视觉系统解决方案	294,273,267.76	65.61%	257,298,511.65	58.45%	278,226,254.37	62.13%
其中：						
影院	174,667,055.57	38.94%	174,701,078.06	39.69%	179,692,278.53	40.13%
企业展示与数字展馆	93,289,829.72	20.80%	60,173,226.06	13.67%	85,740,448.11	19.15%

金融	16,342,072.60	3.64%	13,878,748.01	3.15%	1,737,962.10	0.39%
教育	9,974,309.87	2.22%	8,545,459.52	1.94%	11,055,565.63	2.47%
商用显示产品	154,262,751.75	34.39%	182,894,691.03	41.55%	169,594,809.57	37.87%
合计	448,536,019.51	100.00%	440,193,202.68	100.00%	447,821,063.94	100.00%

公司首次申报文件制作时，由于不同的业务部门对于视觉系统解决方案业务细分行业划分标准理解存在偏差，导致统计分类数据出现错误（不影响各期视觉系统解决方案业务收入、成本总金额），公司进行修改如下：

“单位：元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
视觉系统解决方案	294,273,267.76	65.61%	257,298,511.65	58.45%	278,226,254.37	62.13%
其中：						
影院	174,667,055.57	38.94%	174,701,078.06	39.69%	179,692,278.53	40.13%
企业展示与数字展馆	95,082,545.86	21.20%	66,634,945.41	15.14%	78,528,828.61	19.15%
金融	15,710,047.13	3.50%	9,495,216.74	2.16%	2,989,493.09	0.39%
教育	8,813,619.20	1.96%	6,467,271.44	1.47%	17,015,654.14	2.47%
商用显示产品	154,262,751.75	34.39%	182,894,691.03	41.55%	169,594,809.57	37.87%
合计	448,536,019.51	100.00%	440,193,202.68	100.00%	447,821,063.94	100.00%

3、发行人公开发行说明书“第八节/三/（三）/2、主营业务收入按产品或服务分类的毛利率情况”原披露内容为：

“单位：元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率（%）	主营业务收入占比（%）	毛利率（%）	主营业务收入占比（%）	毛利率（%）	主营业务收入占比（%）
视觉系统解决方案	28.04%	71.08%	23.90%	63.39%	22.77%	66.49%
其中：						
影院	11.96%	34.49%	14.38%	38.26%	15.53%	39.26%
企业展示与数字展馆	38.90%	26.54%	39.11%	18.53%	33.51%	23.80%
金融	54.21%	6.20%	31.53%	3.80%	16.65%	0.38%

教育	55.04%	3.86%	42.90%	2.81%	32.94%	3.04%
商用显示产品	7.27%	28.92%	6.31%	36.61%	6.59%	33.51%
合计	22.03%	100.00%	17.46%	100.00%	17.35%	100.00%

公司首次申报文件制作时，由于不同的业务部门对于视觉系统解决方案业务细分行业划分标准理解存在偏差，导致统计分类数据出现错误（不影响各期视觉系统解决方案业务收入、成本总金额），公司进行修改如下：

“单位：元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率（%）	主营业务收入占比（%）	毛利率（%）	主营业务收入占比（%）	毛利率（%）	主营业务收入占比（%）
视觉系统解决方案	28.04%	71.08%	23.90%	63.39%	22.77%	66.49%
其中：						
影院	11.96%	34.49%	14.38%	38.26%	15.53%	39.26%
企业展示与数字展馆	43.27%	29.13%	39.56%	20.67%	34.11%	22.00%
金融	41.79%	4.69%	28.24%	2.48%	26.30%	0.75%
教育	44.78%	2.77%	38.90%	1.98%	29.89%	4.48%
商用显示产品	7.27%	28.92%	6.31%	36.61%	6.59%	33.51%
合计	22.03%	100.00%	17.46%	100.00%	17.35%	100.00%

（本页无正文，为同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司关于《同辉信息及申港证券关于第一轮问询的回复》之签章页）

法定代表人：



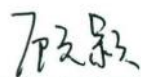
戴福昊

同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司



（本页无正文，为申港证券股份有限公司关于《同辉信息及申港证券关于第一轮问询的回复》之签章页）

保荐代表人：



顾 颖



李思宇

法定代表人：



邵亚良



发行人保荐机构（主承销商）法定代表人、董事长、总经理声明

本人已认真阅读同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司精选层挂牌申请文件审查问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审查问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理： 周浩

周 浩

法定代表人、董事长： 邵亚良

邵亚良

