

# 申港证券股份有限公司

## 关于同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司

### 年报问询函相关问题回复之核查意见

北京证券交易所上市公司管理部：

贵部于2024年6月5日出具的《关于对同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第030号）（以下简称“《年报问询函》”）已收悉。申港证券股份有限公司（以下简称“申港证券”或“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”）向不特定合格投资者公开发行股票的保荐机构，在收到年报问询函的第一时间对所列问题进行了专项核查并发表核查意见如下：

#### 一、关于可持续经营能力

根据年报，你公司2023年实现营业收入1.91亿元，同比下降43.05%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）-1.28亿元，同比下降175.54%。其中，视觉系统整体解决方案、商业显示器产品收入分别同比下降26.98%、53.93%。

毛利率方面，你公司本期毛利率-8.68%，较上年同期下降16.37个百分点。其中，视觉系统整体解决方案、商业显示器产品销售业务毛利率分别为-6.99%、-10.50%，分别较上年同期下降23.57、11.92个百分点。

请你公司：

（1）结合公司主营业务所涉细分领域需求变化、主要产品核心竞争力、市场占有率、收入结构及变化趋势等情况，详细分析公司收入、毛利率大幅下滑且为负的具体原因；

公司回复：

报告期内，公司收入、毛利率大幅下滑且为负的具体原因说明如下：

#### 1、公司收入大幅下滑的具体原因

（1）公司主营业务所涉细分领域需求变化原因

报告期内受宏观经济环境影响，公司服务的主要细分领域市场需求恢复缓慢。

视觉系统整体解决方案行业，客户继续维持资金紧缩政策，不断降低成本，压缩费用。项目建设步伐放缓、项目整体预算压缩甚至取消的状况未有明显改善，市场竞争进一步加剧，为了获取项目，清理库存产品，公司采取折价销售的方式，导致公司销售同比下降。

影院市场虽然 2023 年有所回暖，但投资人对投资新建影院大都持观望、犹豫态度；由于前期公共卫生事件影响，造成了放映机库存积压，为了获取项目快速消化库存，同行业竞争愈加激烈；同时因疫情期间影城经营不善大量二手机流入市场，进一步冲击了影院新建需求，导致影院销售同比下降较大。

商用显示产品市场需求大幅收缩，据 IDC 数据显示，2023 年中国投影机市场总出货量 473.6 万台，同比下降 6.2%。销售额 147.7 亿元人民币，同比下降 25.6%。随着疫情期累积的渠道库存加大，市场上各品牌经销商竞争愈发激烈，纷纷低价倾销，销售毛利率极低甚至由正转负。

## （2）公司内部调整及业务升级原因

报告期内，公司业务管理团队人员调整，重新梳理业务条线，优化现有业务结构，加大解决方案型业务资源投入，逐渐弱化单一代理 NEC 数字放映机业务以及商用显示产品经销业务，也对公司经营业绩带来一定的冲击；

受上述不利因素的影响，导致公司营业收入下降幅度较大。

## 2、公司毛利率大幅下滑且为负的具体原因

公司业务按收入类型分类营收及毛利率变动详见下表：

单位：元

项 目	2023 年		毛利率	收入较上年 变动比例	毛利率较 上年变动
	营业收入	营业成本			
视觉系统整体解决方案 --非影院类	33,927,998.65	38,397,708.78	-13.17%	-23.75%	减少 50.39 个百分点
视觉系统整体解决方案 --影院类	65,032,297.38	67,475,502.41	-3.76%	-28.56%	减少 10.26 个百分点
商业显示产品销售收入	92,201,236.85	101,880,181.35	-10.50%	-53.93%	减少 12.16 个百分点
总 计	191,161,532.88	207,753,392.54	-8.68%	-43.05%	减少 16.37 个百分点

如上图，非影院解决方案毛利率为-13.17%，较上年同期减少 50.39 个百分点，主要原因系：1）受行业环境影响，本年度大型项目减少，市场竞争加剧，导致营业收入和毛利率下降；2）因市场需求变化较大，解决方案中毛利率较高的软件收入较去年同期下降 39%；硬件类产品收入较去年同期上涨 103%，但硬件成本较去年同期上涨 287%，硬件部分毛利率较低，且公司为了在激烈的竞争中抢占市场，消化库存，采用折扣折让方式进行销售，进一步拉低了硬件产品毛利率。上述原因造成了该业务毛利率为负。

报告期内，影院类解决方案毛利率为-3.76%，商业显示产品毛利率为-10.5%，毛利率为负的主要原因系：报告期内，数字放映机与商用显示产品的销售收入与公司年初制定的计划相比不达预期，导致公司库存不断增加，库龄延长，同时，数字影院与显示产品销售市场竞争加剧，销售市场价格不断下探。为了尽快回笼资金，尽快消化放映机和商用显示产品库存，降低库存积压风险，公司加大了上述库存产品的降价和折扣力度。此外，公司还采取区域促销、季度促销和项目特价等各种方式，对每一单项目销售金额给予整体折扣折让，这些折价方式进一步给产品毛利造成了影响。

综上所述，市场需求变化较大，销售价格竞争加剧，其次公司内部人员调整、优化业务结构，针对库存采用加大降价和折扣力度方式降低风险，是造成公司收入大幅下滑、毛利率大幅下滑且为负的主要原因。

**(2) 结合公司业绩表现、流动性风险等情况，说明公司可持续经营能力是否存在重大不确定性，是否存在尚未充分提示的经营风险；说明公司就改善经营状况已采取或拟采取的措施及其有效性。**

**公司回复：**

公司已采取和拟采取的改善经营状况的措施主要有以下几方面：

(1) 围绕公司发展战略，持续聚焦主营业务，通过公司是“国家新闻出版署数字影音互动科技与标准重点实验室”共建单位的优势，获取丰富的科研资源，以实验室底层声学通讯芯片为技术支撑，融合云计算、虚拟现实、沉浸影音，人工智能等关键技术，持续赋能公司数智化行业解决方案，不断深挖教育、金融等领域市场需求，积极拓展数智康养、数智社区等新的细分领域；充分发挥与战投方力声科力技术有限公司（南天数金（北京）信息产业发展有限公司之全资子公司）的业务协同优势，努力实现业务突破性进展，推动公司良性可持续发展；

(2) 加强与客户的沟通协调，积极采取措施加强应收账款回收，降低坏账损失对公司利润水平的负面影响，保障公司经营性现金流的良好运转；加强与金融机构的沟通，做好与各金融机构的融资沟通工作，保障资金的良性循环；

(3) 持续开展降本增效工作，通过不断提升信息化水平，持续优化业务流程，不断强化内控等方式提高效率、降低成本；

(4) 不断健全和完善内部控制体系建设，加强监督核查力度，有效防范重大风险，不断提高公司发展质量和可持续发展能力。

截至目前，公司上述改善经营状况的措施取得的经营成果同比改善明显，具体说明如下：

### **1、2024 年一季度经营情况**

公司 2024 年第一季度实现营业收入 1.56 亿元，比上年同期上升 273%；扣非后净利润为 223,313.23 元，比上年同期上升 102%，公司盈利能力开始恢复；

截至 2024 年 3 月 31 日，公司资产总计 42,765.66 万元，负债合计 25,023.36 万元，归属于上市公司股东的净资产为 17,742.30 万元；流动资产为 38,217.34 万元，其中货币资金 6,876.92 万元，流动负债 24,730.71 万元，其中短期借款 3,786.3 万元，偿债能力相对稳健。

### **2、在手订单情况**

截至 2024 年 5 月 31 日，公司新签合同金额 2,906.86 万元，已进行方案确认并进入合同磋商阶段的项目合同金额 18,808.48 万元，在手订单较为充分。

综上所述，2024 年一季度公司已实现扭亏为盈，订单量储备情况良好，且公司业务具有季节性特征，下半年是公司的销售旺季，将持续带来更多新增订单。公司具备一定的现金储备，偿债能力相对稳健。因此，公司持续经营能力不存在重大不确定性，亦不存在尚未充分提示的经营风险。

### **保荐机构核查情况：**

#### **一、核查程序**

保荐机构采取的主要核查程序如下：

- 1、获取公司在手订单明细表；
- 2、获取公司收入成本、毛利率结构表，了解不同类别收入、毛利变动情况；
- 3、查阅公司 2023 年年度报告、2024 年一季度报告；
- 4、查阅 IDC 发布的相关数据，了解 2023 年中国投影机市场出货及销售情况；
- 5、通过企查查查询公司信用报告，查询公司是否存在影响持续经营能力的重大诉讼。

#### **二、核查意见**

经核查，公司 2024 年一季度扭亏为盈，订单储备情况良好，公司持续经营能力不存在重大不确定性，不存在尚未充分提示的经营风险。

## 二、关于存货

根据年报，你公司 2023 年存货期末账面原值 1.27 亿元，计提存货跌价准备 3,562.48 万元，期末账面净值 9,159.92 万元。你公司解释存货同比大幅减少系公司战略调整，拟将原业务的产品降价销售发生存货减值所致。

分类别看，你公司库存商品期末账面原值 9704.50 万元，计提跌价准备 3,427.89 万元，计提比例 35.32%；发出商品期末余额 3017.90 万元，计提跌价准备 134.59 万元，计提比例 4.46%。

**请你公司：**

**(1) 分类别说明你公司本期进行存货减值测试的具体过程，以及计提存货减值的具体依据，前期存货减值计提金额是否充分；**

**公司回复：**

根据《企业会计准则》的相关规定“期末存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。”公司依据以上规定组织财务、业务并聘请专业的评估机构中勤资产评估有限公司于 2024 年初展开存货减值测试工作，将存货分为有合同及无合同对应的存货进行了测试。具体减值测试过程如下：

(1) 对于无合同对应的存货减值测试过程如下：

公司财务人员、仓库管理人员、审计人员、评估师于 2024 年 1 月 2 日对库存商品进行了盘点，盘点中重点关注了存货中是否存在残次、毁损、滞销积压的存货。对于该部分存货单独进行减值测试。对于其他正常待销的存货按企业会计准则中关于可变现净值的计算方法计算可变现净值。其中可变现净值，即存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

可变现净值计算公式如下：存货可变现净值=存货估计售价—至完工估计将发生的成本—估计销售费用—相关税金。

存货估计售价：按照报告日前后的市场价格确定的；

产品销售税金及附加费率：按销售税金及附加与营业收入的比率平均计算；

销售费用率：按销售费用与销售收入的比率平均计算。

根据 2023 年 12 月 20 日同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司《关于公司长期库存促销的专项会议》，因公司决定终止与 NEC 厂商投影机经销业务、弱化 NEC 放映机业务的合作，同时结合 NEC 中国市场交易的实际情况，以及当前商务投影机、放映机交易价格下行趋势，如公司不尽快采取去库存措施，时间越长，公司的损失将越大，甚至部分技术落后型号的设备不得不报废处理。为了避免这种风险继续积累，快速回笼被占压的资金，提高公司未来资产收益率，提升公司市场价值，拟针对现有库存做降价促销及其它方式的处理，具体如下：

①投影机属于快销产品，存货账龄达到 3 个月以上的属于积压产品，现决定对停产产品及账龄达到 6 个月以上的投影机最终均价实现 3 折销售，未停产的机器均价实现 7 折销售。

②放映机停产且超过一年以上的库存最终均价实现 4 折销售，未停产账龄超过一年以上且流转较慢的机型最终均价实现 5 折销售，库存账龄较短且流转较快的机型最终均价实现 8 折销售。

③针对早期原计划用于特定项目销售采购的平台及软件，由于种种外在因素，导致项目未能签署销售合同，使得采购回来的软件失去了原本销售目标和应用场景，且在可预见的未来无法找到合适的替代项目或用途，故进行报废处理，如：“数据可视化”、“应急系统”等。

④集成类的产品对于库龄超过 3 年以上的产品根据新旧成度进行降价、赠送、及报废处理。

测试过程中公司依据上述存货处理原则估计待销存货的估计售价，并计值单个存货的可变现净值。

(2) 对于有合同对应的存货减值测试过程如下：

具有销售订单支持的存货，根据存货售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

经测试，公司存货减值准备情况如下：

单位：万元

序号	类别	账面余额	跌价准备	账面价值
1	有合同对应的存货	3,017.90	134.59	2,883.31
2	无合同对应的存货	9,704.50	3,427.89	6,276.61
	合计	12,722.40	3,562.48	9,159.92

由于涉及金额较大，公司同时聘请了中勤资产评估有限公司进行了再次测试，并于 2024 年 4 月出具了“中勤评报字【2024】第 113 号”评估报告

(2) 前期存货减值计提金额是否充分

截至 2022 年 12 月 31 日公司对存货计提跌价准备 100.74 万元，且公司各项业务毛利均为正数，截至 2022 年年报对外披露日，行业未发生不利变化，2023 年四季度，公司内部进行战略调整，决定终止 NEC 投影机经销业务、弱化 NEC 放映机业务，因公司存货中 NEC 投影机和放映机占比较大，该类机器更新换代较快，为了加快资金回流，公司采用加大折扣折让的方式出售，导致 2023 年底计提了大量跌价准备。

综上前期存货减值计提金额是充分的。

(2) 结合发出商品明细、对应的主要客户情况、客户签收程序及期末未确认收货的具体原因、期后确认收入及回款情况、同行业可比公司情况等，说明发出商品余额较大的原因及合理性。

公司回复：

1. 公司发出商品明细情况见下表：

单位：万元

项目	发出商品金额	期后结转金额	未结转原因
商用显示产品	422.14	422.14	-
数字放映机及其周边产品	1,314.94	668.89	影院建设未完成、设备未安装等因素
解决方案项目相关产品、维保服务	1,280.83	666.09	项目实施周期长，未验收
合计	3,017.90	1,757.12	-

2. 发出商品对应的主要客户明细见下表：

单位：万元

客户名称	发出商品金额	期后发出商品结转金额	期后确认收入金额	回款情况
北京嘉影盛视科技发展有限公司	339.93	97.15	97.43	0.00
北京睿控时代科技有限公司	277.63	0.00	0.00	0.00
北京放映之家影视设备有限公司	233.50	0.00	0.00	0.00
北京市海淀区教育科学研究院	211.90	211.90	252.40	0.00
长城汽车股份有限公司	165.97	165.97	170.74	0.00
中车信息技术有限公司	156.00	65.82	69.35	10.90
山东乐达影城有限公司	153.06	153.06	168.85	57.42
北京中科麒麟信息工程有限责任公司	149.03	149.03	144.24	48.77
聊城万象影城有限公司	128.15	128.15	138.05	0.00
三河市译泽正禾影视文化有限公司	113.14	113.14	111.50	13.13
合计	1928.33	1084.23	1152.57	130.21

公司发出商品主要系商用显示产品、数字放映机及其周边产品、视觉系统解决方案项目产品及维保服务。上表中发出商品主要客户的发出商品金额为 1,928.33 万元，占公司发出商品余额的比例为 63.90%。发出商品余额较大的原因及合理性说明如下：

(1) 上表中，北京嘉影盛视科技发展有限公司、北京放映之家影视设备有限公司等 6 家影视公司主要系影院系统整体解决方案项目，此类项目受到影院建设情况、影院消防验收情况、放映机安装调试等情况影响，故未能在本期内结转。期后，除北京嘉影盛视科技发展有限公司及北京睿控时代科技有限公司因影院建设工期延后导致未能安装调试、北京放映之家影视设备有限公司项目未执行完毕之外，其余公司均已安装调试完成、验收通过并确认收入。

(2) 上表中，北京市海淀区教育科学研究院、长城汽车股份有限公司、中车信息技术有限公司、北京中科麒麟信息工程有限责任公司主要系非影院类视觉系统解决方案项目，此类项目根据合同约定，需要经过技术开发、安装调试、竣工验收等环节予以确认收入，实施周期长，且部分事业单位内部审批流程长，故本期末未结转。期后，除中车信息技术有限公司因软件部分未开发完成外，其余均已验收通过并确认收入。

报告期内，公司发出商品中的商用显示产品，客户根据其未来的销售预判，为确保销售库存保持在合理水平，因此在临近年底订货，公司根据客户订单发货，但是报告期内未送达至客户处或客户收到货物未验收完成并签署《到货签收单》，导致公司报告期末未结转。期后，公司陆续收到了客户纸质版《货物签收单》并确认了收入。

### 3. 同行业可比公司见下表：

公司发出商品分为三类，分别是非影院解决方案相关的发出商品、影院解决方案相关的发出商品及商用显示产品。其中影院解决方案相关及商用显示产品未找到同行可比上市公司。公司非影院解决方案发出商品同行可比公司为真视通、金桥信息。可比情况见下表：

单位：万元

名称	发出商品金额/合同履约成本	占存货比例
同辉信息	1,281	73%
真视通	14,742	84%
金桥信息	13,892	54%

由上表可见，公司非影院解决方案发出商品与同行可比公司比较处于中间略高水平，发出商品余额较大具有合理性。

### 保荐机构核查情况：

#### 一、核查程序

- 1、获取公司存货明细表、库存商品盘点表；
- 2、获取存货跌价准备明细表；
- 3、获取中勤资产评估有限公司出具的《中勤评报字【2024】第 113 号》评估报告；
- 4、获取《关于公司长期库存促销的专项会议》；
- 5、获取发出商品明细表以及期后结转明细表；
- 6、抽查发出商品客户合同及期后验收单；
- 7、查阅同行业可比公司情况；

## 二、核查意见

经核查，公司前期存货减值计提金额充分，发出商品余额较大具有合理性。

## 三、关于应收账款

根据年报，你公司 2023 年期末应收账款余额 1.01 亿元，较期初减少 23.70%。其中，1 年以上账龄应收账款期末余额 8,666.01 万元，较期初减少 0.8%。

坏账计提方面，你公司 2023 年期末对应收账款累计计提坏账准备 3,563.02 万元，较期初增长 52.10%。坏账准备大幅增加的原因之一为本期对紫光华山等 4 家公司的应收账款按 100%的预期信用损失率单项计提坏账准备，单项计提金额合计 988.74 万元。

请你公司：

(1) 列表披露账龄 1 年及以上且金额大于 100 万应收账款的交易背景及欠款方信息，并逐一说明欠款方是否被列为失信被执行人、是否进入破产程序、是否与你公司、大股东、董监高存在关联关系，并结合应收账款的逾期情况及原因、欠款方偿债能力、坏账计提的计算过程等情况，说明期末坏账计提是否充分；

公司回复：

1. 公司账龄 1 年及以上且金额大于 100 万元应收账款客户情况如下表:

单位: 元

客户名称	交易内容	行业类别	是否被列为失信被执行人	是否进入破产程序	应收账款	1-2 年	2 年及以上	期后回款金额	逾期原因	坏账计提金额
江西鳌洲教育文化发展有限公司	萍乡市翠湖学校智能化项目	非影院类业务	否	存续	7,604,200.00	7,604,200	-		最终用户内部预算、审计等问题, 导致客户未收到最终用户货款。	830,378.64
北京时代联合智慧科技有限公司	NEC 数字放映机设备	影院类业务	是	存续	5,422,868.37	621,000	4,801,868.37		法院于 2023 年 2-4 月, 财产执行 1.35 万元。被执行人无可执行财产, 2023 年 5 月法院就该公司的强制执行出具了终本裁定	5,422,868.37
中铁十五局集团城市建设工程有限公司	宿州阿里食堂智能化项目	非影院类业务	是	存续	4,345,261.11	-	4,189,531.15		客户未收到甲方货款。	2,774,057.41
北京融信交泰科技有限公司	计算机产品的维保服务/徐州大数据馆工程设计/地质调查局发展研究中心系统服务大包项目/科技部网络安全大数据现场分析服务项目/徐州大数据	非影院类业务	否	存续	4,276,400.00	-	4,276,400.00		最终用户内部预算、审计等问题, 导致客户未收到最终用户货款。	2,830,549.16
南昌菱形信息技术有限公司	VR 项目	非影院类业务	否	存续	3,816,550.00	-	3,814,550.00	187,145.00	陆续回款中	845,796.74
紫光华山科技服务有限公司	宜春智慧平台党建项目	非影院类业务	否	存续	3,602,068.00	354,000	3,248,068.00		客户未收到甲方货款。客户与甲方正进行司法审计诉讼	3,602,068.00
北京大陆康腾科技股份有限公司	扎兰屯市林业局森林草原防火指挥部拼控采购项目	非影院类业务	否	存续	3,135,366.22	-	1,671,500.00	1,530,878.22	未到期	451,816.13
北京博远信诚科技发展有限公司	福州云计算展厅项目	非影院类业务	否	存续	3,090,493.00	-	3,090,493.00		最终用户内部预算、审计等问题, 导致客户未收到最终用户货款。	1,389,826.07
北京易橙天下科技有限公司	VR 党建项目	非影院类业务	否	存续	2,970,000.00	2,970,000	-		客户内部审批流程长	324,324.00
北京华视远大系统工程技术有限公司	通州燃气调度指挥中心	非影院类业务	否	存续	2,897,940.00	-	2,897,940.00		最终用户内部预算、审计等问题, 导致客户未收到最终用户货款。	1,152,510.74

客户名称	交易内容	行业类别	是否被列为失信被执行人	是否进入破产程序	应收账款	1-2年	2年及以上	期后回款金额	逾期原因	坏账计提金额
山东文苑视达教育科技有限公司	VR教育项目	非影院类业务	否	存续	2,836,000.00	-	2,836,000.00		最终用户推迟验收, 推迟结算	628,741.20
北京嘉年华业科技有限公司	VR教育项目	非影院类业务	否	存续	4,273,900.00		4,273,900.00		客户资金紧张	972,163.63
北京中科实达科技有限公司	陆航学院	非影院类业务	否	存续	2,176,000.00	2,176,000	-		客户资金紧张, 催款中	237,619.20
镕森智能科技(上海)有限公司	宿州主城区智慧城管建设采购项目	非影院类业务	否	存续	2,146,000.00	-	2,146,000.00		公司已诉讼	475,768.20
南京中正致远智能科技有限公司	苏州电力三中心大屏可视化系统展示项目	非影院类业务	否	存续	3,044,400.00	-	3,044,400.00		客户资金紧张, 催款中	2,015,088.36
深圳可视科技有限公司	同辉党建产品	非影院类业务	否	存续	1,800,000.00	-	1,800,000.00		最终用户推迟验收, 推迟结算	715,860.00
北京汇茂嘉业商贸有限公司	可视化互动解决方案	非影院类业务	否	存续	1,589,000.00	1,589,000	-		催款中	173,518.80
安徽微乐智能科技有限公司	同辉党建产品	非影院类业务	否	存续	1,523,000.00	-	1,523,000.00		终端用户是学校, 内部审批流程长, 催款中	598,657.10
北京和利时系统工程有限责任公司	中国铁建投资集团工程调度指挥中心及高速运营指挥中心项目	非影院类业务	否	存续	1,472,616.62	-	1,472,616.62		客户结算审批流程长	326,479.10
中国建设银行股份有限公司湖北省分行	湖北建行金融素养展厅项目	非影院类业务	否	存续	1,447,091.00	-	1,447,091.00		客户结算审批流程长	320,820.07
北京银行股份有限公司中关村分行	北京银行 中关村分行智能会议大屏设备采购合同	非影院类业务	否	存续	1,423,550.00	123,000	1,300,550.00		客户结算审批流程长	301,763.54
北京润泽恒知识产权代理有限公司	可视化互动解决方案	非影院类业务	否	存续	1,340,000.00	-	1,340,000.00		客户对软件产品提出新的需求, 协商解决后推进回款	886,946.00
北京海达融信科技有限公司	可视化互动解决方案	非影院类业务	否	存续	1,279,000.00	-	1,279,000.00		客户资金紧张, 催款中	442,026.30
中移(成都)信息通信科技有限公司	2022年北京某学院5G VR思政教室集成项目	非影院类业务	否	存续	1,240,581.27	-	1,072,189.67	359,797.92	未到期	296,716.19
中天智领承德科技有限公司	承德大数据项目	非影院类业务	否	存续	1,178,800.00	-	678,800.00		催款中	384,252.12
超级芯(江苏)智能科技有限公司	同辉党建产品	非影院类业务	否	存续	1,000,000.00	-	1,000,000.00		代理商整合多个厂家设备, 其他方未完成验收,	397,700.00

客户名称	交易内容	行业类别	是否被列为失信被执行人	是否进入破产程序	应收账款	1-2年	2年及以上	期后回款金额	逾期原因	坏账计提金额
									暂时未结算	
合计	-	-	-	-	70,931,085.59	15,437,200.00	53,203,897.81	2,077,821.14	-	28,798,315.07

上表中，公司1年及以上账龄且金额大于100万元的应收账款期末余额为7,093.11万元，占1年以上账龄应收账款期末余额的82%，形成原因主要系客户暂未收到最终用户货款、资金紧张或客户内部预算、审计等因素。公司针对逾期应收账款积极采取各种措施催收回款，包括电话催收、实地催收，定期针对回款情况总结分析，继续跟踪业务，必要时采取诉讼等多种方式积极催款。

经自查，上表中欠款方与公司、大股东、董监高均不存在关联关系。

## 2. 坏账计提的计算过程

期末公司对应收账款逐笔清查，了解未归还原因，网络查询对方经营情况，并要求业务人员催收，对于客观证据表明确实无法收回的款项单独计提坏账准备。对于无明显证据表明丧失偿债能力的客户，公司依据信用风险特征将应收账款划分为组合，在组合基础上计算预期信用损失。

上表中，属于单项计提的客户为北京时代联合智慧科技有限公司、紫光华山科技服务有限公司应收账款余额为902.49万元，主要系放映机销售、智慧平台业务系统等软硬件项目长期挂账的应收账款。公司已向法院起诉客户并胜诉，但因北京时代联合智慧科技有限公司无可被强制执行财产、紫光华山科技服务有限公司与甲方正进行司法审计诉讼，公司经过评估预计无法全额收回上述款项，基于谨慎性原则全额计提了坏账准备。

公司按业务类别将客户分为三类：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，根据统计近5年较为稳定的经营周期内应收账款账龄，计算近五年应收账款的迁移率及应收账款迁移率的平均值，根据各账龄段的应收账款的迁移率，计算各年龄段的应收账款的损失率，根据前瞻性信息（如宏观环境、行业分析、企业内部状况）对应收账款损失率进行调整，最终得出年末预期损失率，具体如下：

### （1）信用风险组合1（视觉系统整体解决方案-非影院类业务组合）

账龄	预期信用损失率(%)
1年以内（含1年）	5.55%
1—2年（含2年）	10.92%
2—3年（含3年）	22.17%
3—4年（含4年）	39.77%
4—5年（含5年）	66.19%
5年以上	100.00%

## (2) 信用风险组合 2 (视觉系统整体解决方案-影院类业务组合)

账龄	预期信用损失率(%)
1年以内(含1年)	4.43%
1—2年(含2年)	7.58%
2—3年(含3年)	27.72%
3—4年(含4年)	38.75%
4—5年(含5年)	71.50%
5年以上	100.00%

## (3) 信用风险组合 3 (商业显示产品业务组合)

账龄	预期信用损失率(%)
1年以内(含1年)	0.40%

综上,公司充分评估了应收账款的可回收价值,应收账款坏账准备计提合理充分。

(2) 说明按单项计提坏账准备应收账款的情况,包括但不限于销售商品情况、约定付款安排、交付时点、收入确认时间及前期收入确认是否符合企业会计准则规定、公司拟采取的催收安排等;结合全额计提坏账准备的原因说明相关情况在过往年度是否已经出现。

公司回复:

报告期末单项评估计提坏账准备的应收账款情况见下表:

客户名称	应收账款余额	坏账准备	销售商品情况	约定付款安排	交付时点	收入确认时间	前期收入确认是否符合企业会计准则规定	计提原因	公司拟采取的催收安排
北京时代联合智慧科技有限公司	5,422,868.37	5,422,868.37	NEC 数字放映设备	合同签订3个工作日内付合同额的10%,尾款按照合同约定的时间、金额分四期支付	2020年12月	2020年	是	预计无法收回	公司已申请强制执行,2023年度共计强制执行1.35万元。目前被执行人无其他财产可执行,已终结本次执行。
紫光华山科技服务有限公司	3,602,068	3,602,068	智慧平台业务系统等软件和硬件设备	设备到货经客户项目经理验收确认后,支付合同款的40%;工程竣工验收合格经客户项目经理验收确认后付至合同款的70%;剩余30%经宜春市财政局、审计局决算后,经客户项目经理验收确认后付至97%,余款3%为工程质保金,质保一年后一次性付清(无息)。	2019年2月	2019年	否,提前确认收入,已进行差错更正	客户与甲方存在诉讼,收回可能性较小	根据合同约定,合同暂定价款的30%尾款需参考最终用户审计价款作为计算依据并支付。但最终用户与紫光就审计价款正进行司法审计诉讼,诉讼二审开庭时间为2024年2月28日,目前未有公开信息公布结果。
中金采网络技术(北京)有限公司	600,000	600,000	多媒体互动展示系统、智能交互会议系统	合同签订5个工作日内预付40%,剩余款项根据工程进度双方协商达成一致后付款	2019年11月	2019年	是	预计收回可能性较小	公司与客户多次沟通协商,客户预算、需求发生变更,一直未支付
重庆越界光年	262,500	262,500	NEC 数字放映设备	按照合同约定的时间、金额分期支付	2019/4/1	2019年	是	预计无法收回	此客户在2024年1月被当地工商局吊销营业执照;其母

影院管理有限公司			备						公司，即本合同担保人重庆越界光年影院管理有限公司2024年3月破产，重庆市第五中级人民法院发布裁定终止破产程序的公告
----------	--	--	---	--	--	--	--	--	--

如上表所示，报告期内，公司基于谨慎性原则，对紫光华山科技服务有限公司（以下简称“紫光华山”）、北京时代联合智慧科技有限公司（以下简称“时代联合”）等4家客户预计无法收回的应收账款进行了全额计提坏账准备，共计988.74万元。其中对紫光华山、时代联合的应收账款，公司已在2022年度进行了单项计提坏账准备，计提情况如下：

对紫光华山单项计提了坏账准备361.76万元，占紫光华山2022年度应收账款金额的44.39%；对时代联合单项计提了坏账准备213.64万元，占时代联合2022年度应收账款金额的39.3%。

上表中，中金金采网络技术（北京）有限公司（简称“中金金采”）、重庆越界光年影院管理有限公司（简称“越界光年”）在过往年度没有全额计提坏账的情况，原因说明如下：

2019年公司与中金金采建立合作，为其提供展示数字化升级服务，双方合作良好。后因客户预算、需求等发生变更，公司之前提供的产品不能满足客户现在的要求，一直未支付剩余尾款。公司预计该笔款项收回可能性小，因此在2023年度全额计提了坏账准备。

2022年3月15日公司就与越界光年分期付款合同纠纷提起诉讼，2023年9月28日经北京市海淀区人民法院判决，公司胜诉，越界光年需向公司支付剩余款项26.25万元及利息。2024年1月越界光年被当地工商局吊销营业执照，其母公司即本合同担保人重庆越界光年影院管理有限公司2024年3月破产，重庆市第五中级人民法院发布了裁定终止破产程序的公告。公司预计该笔款项无法收回，因此在报告期内全额计提了应收账款坏账准备。

综上，公司单项全额计提坏账准备符合会计准则的规定。

### 保荐机构核查情况：

#### 一、核查程序

- 1、获取公司账龄1年及以上且金额大于100万应收账款明细表；
- 2、获取公司单项计提坏账准备的应收账款明细表；
- 3、获取预期信用损失计算表
- 4、通过企查查，查询账龄1年及以上且金额大于100万应收账款欠款方的企业信用报告；

5、获取公司出具与账龄 1 年及以上且金额大于 100 万应收账款欠款方不存在关联关系声明；

6、获取公司关联方清单；

7、获取相关客户诉讼、强制执行、破产材料；

## 二、核查意见

经核查，公司已按会计估计政策对 100 万以上且一年以上的的主要应收账款充分计提坏账准备，公司单项全额计提坏账准备符合会计准则的规定，公司账龄 1 年及以上且金额大于 100 万应收账款欠款方与公司、大股东、董监高不存在关联关系。

## 四、关于开发支出

根据年报，你公司 2023 年新增开发支出 607.08 万元，主要用于三个项目开发。“CloudXR 技术云平台-内容资源平台”本期开发支出 186.74 万元，全部转入当期损益；“统一数据管理平台”本期开发支出 121.20 万元，全部转入无形资产；“元创平台 V2.0”本期开发支出 299.14 万元，期末研发进度 100%但尚未验收。根据已披露文件，你公司研发支出资本化依据一般为完成立项报告。

根据已披露信息，你公司 2022 年已就“CloudXR 技术云平台-内容资源平台”的 26.30 万元开发支出进行资本化，而本期内将期初余额及本期新增金额全部转入当期损益。

请你公司：

(1) 结合“元创平台 V2.0”“统一数据管理平台”项目在本期内的开发支出资本化的具体情况、产生经济利益的方式、开发阶段项目支出的计量方式，分析说明公司以立项报告作为资本化开始时点的原因及合理性；结合企业会计准则的有关规定，说明前期及本期内研发形成无形资产的使用寿命确认情况及确认依据；

公司回复：

一、公司以立项报告作为资本化开始时点的原因及合理性说明如下：

(1) 本期内的开发支出资本化的具体情况

报告期内，公司资本化研发投入项目有 2 个，具体构成情况如下：

单位：元

序号	项目名称	研发投入	资本化金额
1	元创平台 V2.0	2,991,409.08	2,991,409.08
2	统一数据管理平台	1,212,015.14	1,212,015.14

根据《企业会计准则—基本准则》、《企业会计准则第 6 号—无形资产》及公司《财务管理制度》的相关规定，公司《研发管理制度》明确指出，研发项目资本化的启动时间节点应以研发立项评估报告获得正式批准的时间为准。为确保研发活动的资本化处理符合规范，项目流程划分为如下阶段：

公司研发项目按《企业会计准则》要求明确分为研究阶段及开发阶段。其中研究阶段与开发阶段化分的标志是通过审核的立项报告。

1. 研发人员或业务人员了解行业及客户需求提出研发需求，研发人员确定该需求是在可研究范围内的，发起立项申请，立项申请经公司领导审核批准后，分配项目编号，项目正式进入研究阶段。费用报销系统加入项目编号，研发人员报销费用时，列明项目编号。财务人员根据项目编号将相关费用记入到该项目下。

研发人员经过有计划地收集相关资料，进行市场调查，比较市场中相关技术编制可行性研究与课题计划书，可行性研究和课题计划书对需求深入分析考虑行业现状、环境因素等，明确研发具体内容、制定详细的研发计划、设立关键里程碑节点。

至此项目进入下一个评审阶段，评审是否进一步开发或接着进行课题研究。

2. 经公司业务团队、财务团队、研发团队对可行性研究及课题计划书进行评审，评审是否进入开发阶段是否符合《企业会计准则第 6 号—无形资产》资本化的条件，评审后出具立项报告，立项报告中对资本化或费用化进行明确。财务人员根据立项报告的时间将可资本化的项目费用计入开发支出，进行资本化处理。

3. 对正在研发的项目除使用相关管理工具外，还需进行项目汇报及过程记录，会议类型包括但不限于，立项评审会、项目启动会、需求评审会、技术交底会、重大里程碑节点汇报会、项目验收会、项目结项会和周期性汇报会议等。中间发现由于技术环境、国家政策、公司经营战略及定制化项目外部环境变化等因素影响，需要对正在进行的研发项目进行终止、撤销或延期的及时终止该项目，出具终止报告及时通知财务人员。

基于上述流程和公司《研发管理制度》的具体要求，立项报告评估阶段对项目是否符合资本化条件进行了综合评审，立项报告被用作判断研发活动资本化或费用化处理的官方依据，这符合内部制度规范并贴合实际操作需要。

元创平台在 2022 年完成了 V1.0 版本的开发，2023 年迈入了更为全面的 V2.0 版本开发阶段。平台采用敏捷开发策略，强调快速响应变化和持续交付。在项目管理方面，公司严格遵循研发管理制度，确保所有的立项审批资料及立项报告完备，充分体现了项目从规划至

执行的透明度和规范性。项目管理流程明确以立项报告作为资本化启动的评审基准，确保了项目的财务处理既符合会计准则，又与实际研发进展紧密挂钩。

2023年4月，统一数据管理平台项目正式提交立项申请，同年6月进入了立项报告的全面评估阶段。此次评估深入考察了项目在政策适应性、技术可行性、预期经济效益、财务管理的合理性、研发流程标准化以及合规性等多个关键维度，确保项目决策的全面性和严谨性。评估结果确认项目满足资本化要求，随即正式出具了立项报告。这一流程严格遵循了公司《研发管理制度》，充分验证了以立项报告作为资本化启动基准的合理性与合规性，完全贴合管理实践与实际操作的需要。

## 2. 产生经济利益的方式

(1) 元创平台的研发策略，巧妙融合了中高职教育与企业实训的双重考量，旨在打造一个具有自主知识产权的国产化教育元宇宙解决方案，引领教育技术革新。以下是该平台如何在双重领域中创造经济价值的阐述：

①**市场领导力与品牌塑造**：鉴于市场中鲜有竞争对手将 WebGL 技术应用于零代码教育元宇宙平台，尤其是通过 Web 应用实现 VR 教育，元创平台的问世将公司推至教育科技前沿，显著提升品牌形象与市场认知度。用户流量的积累将转化为品牌忠诚度，为长期经济利益打下坚实基础。

②**多无化盈利模式**：元创平台的经济潜力体现在其多元化的盈利渠道，涵盖 SaaS 订阅、私有云部署、定制内容开发等服务。随着用户基数扩张和内容生态的丰富，平台预估将收获稳定增长的现金流，为公司带来持续的经济回报。

③**产教融合，共创经济生态**：携手能源、化工、金融等行业的龙头，共同定制教育内容，不仅直接促进平台的项目收益，还通过资源共享与行业深度绑定，增强平台的专业权威性，吸引更多合作，形成良性循环，推动经济链条的正向发展。

④**资源高效协同，教育生态共享**：构建覆盖中高职与企业实训的资源共享生态系统，实现教育内容的高效复用与协同创新。平台提供标准化与个性化并重的教学方案，满足多元需求，强化教育与产业对接，吸引更多参与者，提升平台经济价值。

⑤**个性化学习路径优化**：借力 AI，为中高职学生与企业实训人员提供个性化学习路径，提升学习效率与兴趣，增强技能适配度。精准教育策略提升用户满意度与粘性，促进付费转化，直接增益平台经济。

⑥**实训基地共建**：与学界业界共建虚拟仿真实训环境，为学生提供近似职场体验，降低实训成本，同时助力企业精准选才，实现平台价值新增长。

⑦政策导向与合作机遇：元创平台紧密响应国家职业教育改革和产教融合政策，精准对接现代化与产业升级需求。政策导向不仅为平台开辟合作新径，赢得政府项目支持，更在政策实施中深化资源联结，保障平台的持久发展与经济自立能力。

(2)统一数据管理中台负责整合和处理企业各业务系统中的数据资源。通过数据治理、集成、清洗和标准化等措施确保数据质量，支持集中存储和管理，并提供数据服务化和分析洞察功能，以 API 接口形式服务于业务系统和分析工具，助力企业数字化转型，其经济利益方式如下：

①成本优化与效率提升：通过整合资源和标准化接口设计降低重复开发和运维成本。新的项目复用数据对接资源，缩短项目周期，提高业务系统上线速度和迭代效率，直接减少技术投入。

②数据价值最大化：打破信息孤岛，实现跨部门数据共享，通过集中处理、分析和挖掘数据，驱动业务创新和流程优化，提高整体运营效率和经济效益。

③市场竞争力增强：增强了企业在数字化转型的技术实力，快速响应市场需求，抢占市场份额。比如，针对教育、能源等行业特性开发的定制化解决方案，提升了市场竞争力，吸引更多客户和合作机会。

④合规性与安全性的提升：遵循法规与行业标准建设的平台，确保数据安全合规，降低企业运营风险，提升品牌形象，增加客户信任，间接促进业务增长。

⑤持续创新与生态构建：基于中台，企业能开发新的数据产品和服务，与合作伙伴共创开放生态，推动数字化产业发展，进一步拓宽市场，带来增量收入。

通过这些方式统一数据管理平台不仅直接节约了成本还通过优化业务流程增强竞争力提升数据价值利用创新服务模式等途径为企业创造了广泛的经济利益为公司的长期发展注入了强劲的动力。

### 3. 开发阶段项目支出的计量方式

公司按项目及费用类别归集各项费用，主要包括研发人员薪酬、固定资产累计折旧、无形资产累计摊销以及技术服务费等其他费用。

其中研发人员薪酬，由各研发项目人员每周报送工时，经领导审批后，报给人力资源部，人力资源部按月整理，将相关人员工资按工时在各项目间分配后报给财务人员，财务人员按此入账。

财务人员按固定资产的使用部门将各月折旧计入各项费用，其中研发部门使用的固定资产计入研发支出。并平均分配给各项目。

财务人员按无形资产的使用部门将各月摊销计入各项费用，其中研发部门使用的无形资产计入研发支出，并平均分配给各项目。

其他费用，报销人员在报销时就已明确项目类别，财务人员在计提各项费用时直接按项目编号分配。

报告期内，元创平台 V2.0、统一数据管理平台开发支出费用归集情况如下：

单位：万元

类别	元创平台 V2.0	数据管理平台
职工薪酬	143.77	93.02
委外开发技术服务费	123.77	-
外聘研发人员劳务费	15.84	19.61
差旅、办公等其他	15.76	8.57
合计	299.14	121.2

综上所述公司已经具备较为健全的研发项目管理相关的内控制度，并设有专业的财务人员对于研发项目开发阶段的支出按照项目进行单独核算和归集，相关核算能够做到准确、清晰，属于无形资产开发阶段的支出能够可靠的计量。

## 二、前期及本期内部研发形成无形资产的使用寿命确认情况及确认依据如下表：

截至 2023 年 12 月 31 日公司除统一数据管理平台外无内部研发形成的无形资产，按照《企业会计准则》关于无形资产使用寿命的相关规定，公司组织内部业务及研发人员合理估计了其带来经济利益的期限为 5 年，并以此作为无形资产的使用寿命。在估计其带来经济利益期限时主要考虑了以下几点：

无形资产名称	使用寿命确认情况	使用寿命确认依据
统一数据管理平台	保守估计 5 年	<p>一、技术先进性与持续适用性</p> <p>1. 技术前沿性：技术生命周期所属阶段通常包括四个主要阶段：引入期、成长期、成熟期和衰退期。本项目所研发的数据中台采用了大数据处理、人工智能算法、云计算与容器化技术等，除云计算已进入成熟期外，其他主要技术都在成长期，这些技术在当前及未来几年内均属于行业领先，能够持续支撑各类信息化系统的高效运行和数据管理需求，确保平台的长期适用性和竞争力。</p> <p>2. 持续更新与迭代：本项目课题计划书中明确，数据中台将进行持续的运维迭代，以适应技术进步和市场需求的变化。这种持续的升级策略确保了平台即使在 5 年后仍能保持其技术领先性和功能的完善性，延长其经济使用寿命。</p> <p>二、市场需求与业务场景</p> <p>1. 市场需求稳定性论证：参照中共中央、国务院于 2023 年 2 月颁布的《数字中国建设整体布局规划》官方文件，政策导向清晰指明了行业数字化转型在未来数年的核心地位，预示着对统一数据管理中台的持续高涨需求。此政策背景为 5 年内市场需求的稳定性及连贯增长趋势提供了坚实的政策依据和市场信心。</p> <p>2. 业务兼容性与扩展性：中台设计考虑了广泛的业务场景兼容性，通过标准化 API 和灵活的架构设计，不仅顺畅衔接既有与新兴业务需求，还显著降低了跨领域、</p>

无形资产名称	使用寿命确认情况	使用寿命确认依据
		<p>跨应用的重复开发负担。这一策略构筑了中台在多元行业及复杂应用场景下持久运作的核心支柱，同时，促进了业务流程的优化与效率飞跃，为长期可持续使用奠定了稳固基石。</p> <p>三、法规遵从与安全性</p> <p>合规性与安全性保障：数据中台在设计之初就遵循了国家相关法规和行业标准，确保数据的安全性、合规性。长期遵守这些规定，有助于维护平台的信誉和用户信任，为5年以上的使用寿命提供了合规保障。</p> <p>四、成本效益分析</p> <p>投资回报分析：5年的时间框架，与项目预期通过减少重复开发成本、加速项目交付、提升效率所带来的经济效益相匹配。这表明在5年内，平台不仅能回收投资成本，还能产生额外的经济价值，符合成本效益原则。</p> <p>五、行业趋势与可持续性</p> <p>长期发展趋势：数字化转型是长期趋势，数据中台作为核心基础设施，其设计的前瞻性和可持续性确保了在行业变革中持续提供价值，5年的使用寿命是基于当前技术趋势和未来预测的合理评估。</p> <p>根据企业会计准则，无形资产使用寿命的确定应基于经济利益的预期实现方式。结合上述分析，统一数据管理平台5年的使用寿命是基于对技术发展、市场需求、法规环境、经济效益以及行业趋势的综合考量。技术的持续更新、市场和政策的稳定支持、合规安全的保障、成本效益的正向反馈，以及对行业发展趋势的适应性，都强有力地支撑了5年使用寿命的合理性，符合无形资产使用寿命确认的审慎性原则和实质原则。</p>

(2) 结合前期对“CloudXR 技术云平台-内容资源平台”项目相关开发支出资本化的时点及依据，说明在本期内将前期已资本化的金额全额结转为当期损益的原因，前期是否存在调节利润的情形。

**公司回复：**

公司于2022年11月根据已经批准的CloudXR 技术云平台—内容资源平台(第二阶段)立项报告开始资本化，2022年资本化金额为26.30万元。报告期内，公司将该项目本期开发支出186.74万元及2022年已资本化的26.30万元全额转为当期损益，原因说明如下：

鉴于XR二期项目(即CloudXR 技术云平台内容资源平台第二阶段开发项目)在实际应用中接收到的行业市场反馈以及公司战略的动态调整，在充分考虑财务报告审慎性原则的基础上，现从以下几方面对该项目已资本化的研发支出进行重新评估，并将其全部转为费用化处理。

**1. 行业市场反馈：**

(1) 当前K12教育领域的VR产品解决方案市场需求疲软，2023年前三个季度的销售业绩并不理想。

(2) 尽管市场普遍认可CloudXR云平台的基础应用价值，并表现出对其配套软硬件及管控系统的付费意愿，但对于内容管控平台作为独立单元进行付费的接受度较低，导致其单独销售面临较大困难。

**2. 公司战略动态调整：**

鉴于当前的经营业绩和深化战略部署，公司将从多维度提升 K12 教育的教学质量，不再将 XR 技术单一作为主打发展方向。

### 3. 财务制度计帐符合性：

(1) 根据财务管理制度要求，对于已明确不符合资本化条件的项目应及时调整为费用化处理，以确保财务报表的准确性和一致性；

(2) 该项目前期资本化费用已单独建账管理，有利于快速、准确地完成相关会计账务调整。

### 4. 研发管理制度符合性：

(1) 该项目已完成整体规划下的开发验收，尽管在实际应用中起到了辅助作用但鉴于市场反馈和战略调整，将其资本化转费用化不会对现有研发工作产生负面影响；

(2) 项目的迭代升级工作已被暂停，后续仅专注于 Bug 修复优化以及销售落地支持。

综上，公司决定将 XR 二期项目的前期资本化研发投入全部转为当期费用；将该项目的前期资本化支出全部转为费用化处理，符合公司战略资源的优化配置需求，同时也与现有的研发和财务管理制度相一致，不存在调节利润的情形。

## 保荐机构核查情况：

### 一、核查程序

1、获取公司《研发管理制度》；

2、获取开发支出及研发费用按项目分类明细表；

3、获取“元创平台 V2.0”和“统一数据管理平台”项目有关立项申请、立项决议、立项评估报告等。

### 二、核查意见

经核查，公司以立项报告作为资本化开始时点具有合理性，前期及本期内部研发形成无形资产的使用寿命确认情况符合企业会计准则的有关规定。本期内将前期已资本化的金额全额结转为当期损益具有合理性，不存在调节利润的情形。

## 五、关于应付账款

你公司本期应付账款 4,095.96 万元，较期初增长 182.04%，你公司解释大幅增长的原因系报告期内因解除长期合作供应商而尚未支付其采购款。

请你公司：

(1) 结合所属行业的特点及与前述供应商交易的具体商品类型及交易背景，说明解除长期合作的供应商是否符合公司主营业务开展实际，是否符合公司发展战略及长期利益；

公司回复：

报告期内，公司主动放弃商用显示产品（以下称“商用投影机”）分销业务，并弱化数字放映机代理业务，符合公司主营业务开展实际，符合公司发展战略及长期利益。说明如下：

### 1. 与前述合作供应商交易的具体商品类型及交易背景

公司前五大供应商中除了第一大供应商夏普恩益禧视频科技（中国）有限公司（以下简称“NEC”）之外，其余四大供应商均为项目型合作伙伴，公司根据不同的项目需求选择不同的供应商。公司与 NEC 的合作主要是经销商用投影机，代理数字放映机，公司需定期向 NEC 购买一定数量的经销/代理产品，再由公司销售给其他经销商或客户，此种方式对公司资金占压较大。

公司主营业务是数智化行业解决方案的研发与应用，为教育、社区、金融、康养、影院等各行业客户提供基于场景的数字智能化系统解决方案及服务，其中数字放映机是公司向影院客户提供整体解决方案的硬件组成部分。由于解决方案类业务存在一定的季节性特征，为平衡季节性因素，公司开展了商用投影机经销业务，作为系统解决方案收入的补充。

### 2. 所属行业特点

受宏观经济不佳的影响，以及会议平板、大尺寸显示器技术革新的冲击，商用显示产品市场需求大幅收缩，根据 IDC 最新发布的数据显示，2023 年中国投影机市场总出货量 473.6 万台，同比下降 6.2%。销售额 147.7 亿元人民币，同比下降 25.6%。由此可见，商用投影机市场已经是典型的下降市场，随着疫情期累积的渠道库存加大，市场上各品牌经销商竞争愈发激烈，纷纷低价倾销，销售毛利率极低甚至由正转负。

公司所处的数字影院建设市场，近年来除了受到投资人建设信心不足的影响，还受到大量流入市场的二手电影放映机的冲击，销售毛利率逐月下滑，渠道库存跌价风险很大。同时，随着芯片价格下降，新产品出厂价格是下降趋势，对原有渠道放映机库存造成进一步的跌价压力。

综上，公司决定主动放弃商用投影分销，并弱化数字放映机代理，不再单一代理 NEC 放映机，选择开放合作模式，联合更多品牌合作伙伴，以客户需求为出发点，为客户提供最优数智化影院解决方案。

### 3. 是否符合公司主营业务开展实际，是否符合公司发展战略及长期利益

报告期内，公司明晰主营业务发展定位，将战略定位升级为“数字智能化解决方案服务”，加强行业解决方案资源投入。放弃商用投影机分销业务、弱化数字放映机代理业务，折价处理公司现有 NEC 库存，有利于快速回笼公司被占压的资金，降低运营成本，提升公司整体毛利率；有利于公司数字智能化解决方案的拓展；有利于公司与战投方力声科力技术有限公司（南天数金（北京）信息产业发展有限公司之全资子公司）业务更好地协同，有利于公司长期技术和行业价值的打造。

**（2）结合相关应付账款的结算安排及支付方式，以及你公司货币资金余额、经营活动现金流、融资借款等的情况，补充说明公司未来是否存在较大资金压力，公司是否存在流动性风险。**

**公司回复：**

公司应付账款前五大客户结算安排及支付方式详见下表：

单位：元

客户名称	2023 期末应付账款	结算安排及支付方式
夏普恩益禧视频科技（中国）有限公司	29,146,462.66	银行存款已支付 3,648,888.96，其余与厂家协商冲抵
创世华承（北京）建筑装饰工程有限公司	1,076,061.20	银行存款已支付 590,650，其他到期后以银行存款支付
北京国创旭日科技发展有限公司	690,488.85	银行存款已支付 622,909，其他到期后以银行存款支付
北京华泰运通科技有限公司	569,911.50	315,073 元已经发起付款流程，其他到期后以银行存款支付
北京博雅视景科技有限公司	496,092.42	银行存款已支付 67,800.00，其他到期后以银行存款支付

从公司现金流情况来看，截至 2024 年 3 月末，公司货币资金余额为 6,876.92 万元，经营活动产生的现金流量净额为-338.60 万元，公司销售产品、提供劳务收到的现金为 2,145.91 万元，公司现金流正常，能够保障公司经营的资金需求。同时，公司积极做好与各金融机构的融资沟通工作，保障资金的良性循环。此外，2024 年一季度公司已实现扭亏为盈，随着公司的经营情况不断向好，且公司业务具有季节性特点，下半年是公司销售旺季，尤其是四季度的销售回款是现金回笼的高峰期，约占公司全年现金收入的 1/3 以上。

综上，公司的现金流情况总体较好，可较好应对公司经营所需的资金变化，不存在流动性风险。

**保荐机构核查情况：**

### 一、核查程序

- 1、获取公司 2023 年末应付账款明细表；
- 2、查阅 IDC 发布的相关数据，了解 2023 年中国投影机市场出货及销售情况；
- 3、查阅公司 2024 年一季度报告，了解公司货币资金、现金流及经营情况；
- 4、获取公司关于战略与发展规划说明；

## 二、核查意见

经核查，截至 2024 年一季度，公司现金流情况总体较好，不存在流动性风险。

（以下无正文）

（本页无正文，为《申港证券股份有限公司关于同辉佳视（北京）信息技术股份有限公司年报问询函相关问题回复之核查意见》之盖章页）

