

# 沈阳天创信息科技股份有限公司

## 2021 年度总经理工作报告

### 一、2021年度总体经营情况

2021年，国内疫情起伏反复，大量社会经济资源投入到了疫情防控中，人员和物资流动受限，疫情持续影响着整个行业的正常发展。在此情势下，公司坚持“稳中求变、创新突破”，积极应对疫情的持续影响，加大了公司内部组织结构和人员的调整，力图降低经营费用、提升绩效管理、实现经营稳定，确保公司能够持续稳健成长。公司2021年实现营业收入44,012.31万元，同比减少9.55%；实现归属于母公司股东的净利润682.32万元，同比减少37.02%；归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润554.24万元，同比增加55.55%。

2021年，公司继续保持与德国拜雅、美国biamp、日本松下、美国Renkus-Heinz、草谷电子（上海）有限公司等供应商的稳定合作，同时加深与德国森海塞尔话筒产品等产品供应商的合作。公司依托代理的产品，加大自主知识产权的智慧会议应用管理软件研发，建立了专业软件团队，开发和完善智慧会议系统解决方案，随着天创智慧会议系统的成功开发及部署应用，公司将实现以硬件为基础，智慧会议软件深度服务客户，培养客户习惯、增加客户粘度、了解客户使用习惯，增强公司在智慧会议场景下的整体服务能力和市场竞争能力，目前智慧会议软件已经在国家电网实施应用。报告期内，公司音视频产品线主要品牌助力国家以及各省专用通信局视频会议项目、福建省委党校会议设备等政府会议室建设，为中国华能、北京燃气集团、字节跳动等大型企业音视频系统建设改造提供整体解决方案，承建了深业多功能展厅、上海国浩长风城项目、宁波新世界广场等商业音视频系统项目。报告期内，公司海外事业部积极应对疫情的持续影响，展开了海外公司的组织架构、人员、业务体系的整合，取得了良好成本管控与业务协同发展的效果，ASCL公司本年度在香港成功申请到了香港政府保安局持牌保安工作第三类别工程资质，同时延续获得香港政府机电工程署持牌电业承办商资质。海外事业部还将积极建设以香港为中心，辐射亚太的服务网络，以期更好的贴近客户提供服务，持续的保持公司良好的经营业绩。报告期内海外事业部为香港置地、香港按揭证券、利宝保险、Citadel证券、毕马威、高盛基金等跨国企业提供集成和运维服务。

2021年公司在对业务体系进行提升的同时，结合战略与激励考核，推动业务模式转型；面对新的内外部环境，通过聚焦公司主业，紧抓内部管理效能与外部经营拓展能力双提升，投资设立国产化产品运营体系，促进公司健康长远的发展；公司在上海、北京、佛山、广州等多地办公区先后进行迁址合并办公，对财务系统、IT系统进行升级提升安排，公司试图通过“变”作为新的开始，应对变化、拥抱变化、完成变革，以持续创新实现可持续发展。

2021年公司联合华润银行创新合作打造的“天e购”供应链金融服务产品，一经发布便受到产业链合作伙伴的欢迎，推动了公司与下游客户的合作紧密度，提升了公司在行业中的地位、产品综合竞争力，目前合作伙伴已超过百家，额度已经超5000万；公司作为腾讯渠道合作伙伴，在InfoComm China携手腾讯全面展示了新一代云视频会议解决方案，吸引了大量观众前来亲身体验；公司正式获批成为中国电子工业标准化技术协会信息技术应用创新工作委员会（信创工委）的成员单位，进一步参与行业标准制定的工作；公司正式获批成为军队采购网入库供应商，进一步帮助公司拓展营销渠道和提升市场竞争力；公司为2022年北京冬奥会和冬残奥会提供了视频设备供应与相关技术服务，圆满完成了北京冬奥会和冬残奥会视频运行保障任务。2022年3月30日，公司收到来自奥组委技术部的感谢信：“贵司作为本届冬奥会及冬残奥会视频系统与服务的提供方，在贵司的大力支持下，为各业务领域与各利益相关方提供了高水准的运行保障服务，并获得了高度评价。在此，我部向贵司表示衷心的感谢，感谢你们为北京2022年冬奥会和冬残奥会圆满举办作出的杰出贡献。”

## 二、公司2021年度收入利润分析

### （一）收入构成

#### 1、按产品分类分析：

单位：元

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率%	营业收入比上年同期增减%	营业成本比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减%
产品销售	210,217,898.44	117,814,963.73	43.96%	-2.16%	-12.49%	6.63%
系统集成	131,001,217.14	113,239,241.08	13.56%	-20.08%	-19.19%	-0.96%
运营服务	65,084,197.75	33,945,451.51	47.84%	-12.71%	5.21%	-8.89%
设计和软件开发	31,701,936.27	22,561,696.89	28.83%	3.55%	5.33%	-1.21%
其他业务	2,117,807.35	-	100.00%	-20.35%	-100.00%	0.01%

## 2、按区域分类分析：

单位：元

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率%	营业收入比上年同期增减%	营业成本比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减%
境内	303,127,496.91	187,877,223.77	38.02%	0.97%	-5.34%	4.13%
境外	136,995,560.04	99,684,129.44	27.24%	-26.50%	-23.30%	-3.02%

## (二) 利润构成

单位：元

项目	本期		上年同期		变动比例%
	金额	占营业收入的比重%	金额	占营业收入的比重%	
营业收入	440,123,056.95	-	486,606,824.23	-	-9.55%
营业成本	287,561,353.21	65.34%	328,444,870.96	67.50%	-12.45%
毛利率	34.66%	-	32.50%	-	-
税金及附加	1,829,197.16	0.42%	2,140,604.72	0.44%	-14.55%
销售费用	28,318,285.37	6.43%	28,576,419.97	5.87%	-0.90%
管理费用	80,355,638.58	18.26%	95,509,066.23	19.63%	-15.87%
研发费用	12,365,005.92	2.81%	9,452,846.81	1.94%	30.81%
财务费用	951,131.35	0.22%	2,723,090.24	0.56%	-65.07%
信用减值损失	-12,020,572.91	-2.73%	-8,536,247.79	-1.75%	40.82%
资产减值损失	-10,677,652.77	-2.43%	-1,415,086.26	-0.29%	654.56%
其他收益	1,074,179.16	0.24%	8,458,473.99	1.74%	-87.30%
投资收益	86,192.50	0.02%	59,852.18	0.01%	44.01%
公允价值变动收益	-	-	-	-	-
资产处置收益	4,924.01	0.001%	-	-	100.00%
汇兑收益	-	-	-	-	-
营业利润	7,209,515.35	1.64%	18,326,917.42	3.77%	-60.66%
营业外收入	418,470.02	0.10%	553,090.30	0.11%	-24.34%
营业外支出	449,498.78	0.10%	357,994.79	0.07%	25.56%
净利润	6,732,041.40	1.53%	16,382,243.63	3.37%	-58.91%

## 三、2022年度经营管理计划

2022年外部环境还将充满不确定性，公司将通过内部运营管理能力提升，努力将商业能力从产业链战略结构特征向价值链+技术战略结构特征转变，从客

户需求出发推进运营、投资、技术创新、供应链管理、供应链金融、服务等融合，为客户提供高价值的整体音视频解决方案。不断提升完善经营竞争能力，培育公司未来持续增长潜能，实现公司价值的提升，为推进公司重新上市打好基础。

公司将以效能提升为核心，继续推进音视频业务的经营业绩和组织绩效优化；通过提升管理运营效率、实现内部高效协同、供应链价值延伸等方面的有效变革，提升精细化管理水平，保持现有产品销售、系统集成、运维服务等业务稳步增长；建立基于客户和渠道的国有品牌音视频产品的新营销体系，以专业子公司为基础，整合天创在行业、客户、技术积累、案例等多方面的资源，为更多的客户提供高价值的音视频整体解决方案，并利用进入军品采购网、国家信创产品目录，合力突破国计民生行业重大项目。通过国际、国产品牌双渠道的建立，在市场形成多种高价值的音视频整体解决方案，推动公司利润与规模的双增长。建立以香港为运营中心的海外业务体系，加强境内外业务体系联动，建立海外业务统一的财务、融资管理体系，实践和探索音视频业务向集成实施+服务运营转变的新模式。

在投资方面，进一步完善投融资管理体系，鉴于复杂的外部形式，审慎投资将是 2022 年的主题。对于能够为公司业务价值链体系带来战略价值的投资，积极推进、充分论证后，采用参股型投资模式进行布局；2022 年将重点突出城市级智慧停车等领域的投资力度，推进打造城市级智慧停车业务的扩展，保证所中标的城市级智慧停车项目资金及时到位，培育业务增长点。在传统的音视频产品领域，投资要带动公司在技术创新、产品研发与产品适配等方面的能力。

在内部管理上，公司要加快完成数字化转型升级，财务管理系统的升级，提升内部绩效，优化人员结构，增加人才的引进，建立科学的人力资源管理体系。疫情对供应链产生极大的影响，稳定的上下游供应链的管理是公司长期的核心任务。

面对未知的挑战，我们将“谋定而后动、知止而有得”，打造公司持续发展能力，用公司的长期业绩发展回报社会、股东和员工。

沈阳天创信息科技股份有限公司

总经理：周洲

2022年4月28日

