

# 沈阳天创信息科技股份有限公司

## 2019年度总经理工作报告

各位董事：

我谨代表公司经营管理层向董事会作2019年度工作报告，请予以审议。

### 一、2019年度总体经营情况

2019年，随着宏观经济稳定增长，政策导向加快发展服务业、信息产业、城镇化建设的加速，以及用户需求的提升，整个社会大环境对音视频产品的需求量增大，要求产品和服务的更加透明，并且追求专业快速的服务解决方案，专业音视频行业也迎来了行业变革契机。基于此，公司紧密围绕董事会下达的年度任务目标开展工作。对外进一步加大营销力度，发挥公司核心优势，进一步提升了公司市场竞争力，对内进一步深化成本费用管控，强化绩效管理，较好地完成了全年的生产经营任务。

2019年，公司共实现营业收入59,727.22万元，同比增加21.08%；实现营业利润5,964.45万元，同比增加49.87%；实现利润总额5,958.45万元，同比增加44.26%；实现净利润5,544.79万元，同比增加80.08%；实现归属于母公司股东的净利润5,148.44万元，同比增加87.09%；归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润3,761.72万元，同比增加45.93%。报告期内主要经营工作如下：

1、积极引进新产品，完善和优化产品线，拓展新市场。

2019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，完成与Mersive Technologies Inc. 签订年度合作协议，新增美国Solstice无线投屏产品；与德国森海塞尔在话筒产品上进行深度合作；拓展企业协作领域，新增美国Zoom云视频服务和瑞士Logitech商用VC等产品。公司依托代理产品，加大在软件和可视化方面的研发，建立和完善企业会议集成的解决方案。

公司以产品及解决方案服务于政府、企业、教育、医疗等行业。在立足原有政商会议市场领域同时，随着行业龙头企业对会议室建设重视程度的加强，加强企业市场的深度开发，加深与联想、华为、腾讯、微软、恒大地产、富士康等知

名企业合作，助力知名企业会议室项目立项，参与前期标准建议。同时在多行业进行深耕，涉及政府、企业、教育、酒店等行业，公司音视频产品线中主要品牌助力山东省省委电视电话会场建设、青海省省委电视电话会场建设、河南省市级电视电话会场建设、内蒙古自治区市级电视电话会场建设、深圳市电视电话会场建设、西藏人民会堂改造、西藏人大常委会会议厅改造、富士康深圳荣超大厦新办公大楼、广州花都东风日产乘用车有限公司园区会议改造、oppo 东莞总部以及分公司会议室智能化建设、松山湖华为培训学院、天津茱莉亚音乐学院 AV 系统音视频信号传输专网系统、遵义大酒店智能化系统等项目。承建了天津周大福金融中心、重庆来福士广场、珠海横琴创新方等一系列地标性标杆项目的音视频系统。城市级智慧停车项目作为 2019 年新业务，为公司获取新的利润增长点同时，也在智慧停车市场抢占了先机。目前，智慧停车项目已经在湖北黄石、内蒙古赤峰两座城市落地实施。演艺业务方面，在基于音响技术的演艺市场服务基础上，第一次作为总包方承接了大型情景剧《三开大境门》的演出制作，为拓宽演艺服务领域进行了有益的探索和尝试。公司还将不断引入新品，拓展市场开发，加强自身能力，促进业务的发展。

## 2、抓住市场机遇，拓展业务领域。

公司积极发挥政商会议市场多年深耕的优势，总结以往参与智慧城市建设项目的经验，开发新的应用解决方案。2019 年，公司已与客户在智慧停车、服务和自助缴费系统等软硬件产品和服务领域建立全面、深入的战略合作伙伴关系，充分发挥各自市场资源和技术特点，在业务合作、市场营销、产业推动等多个领域开展强强合作，实现资源共享、优势互补，共同促进双方业务的延伸和发展。

## 3、积极进行国际服务网络的建设，拓展跨国企业客户。

2019 年，全球经济趋于稳定，国家“一带一路”政策引导中资企业不断走向海外。公司积极建设以香港为中心，分支机构覆盖香港、澳门、新加坡、日本东京等主要城市，形成辐射东、南亚的服务网络，向高盛集团、仲量联行有限公司、MARSHALL WACE ASIA LIMITED、盟可睐（Moncler）亚太区品牌店以及法国安盛（AXA）保险集团，WPP 广告传播集团等跨国企业、单位提供集成和运维服务。与阿里云（国际）合作开展新零售服务业务。

## 4、推进运营服务模式，加快商业领域布局。

运营服务属于公司重点发展业务板块，业务模式以向用户提供“产品+集成+

运维”的一站式服务为主。包括：基于系统集成项目的运营管理服务、同声传译系统服务；基于云计算、分布式架构应用于商业领域的易通（Witmeeting）云视讯协作平台；基于云计算及对象数据库，提供面向大数据及自动化运维方向的易联统一设备监管云平台。2019年该平台已在国家电网北京市电力公司投入使用，同时也得到了政府、央企及大型企业用户的高度认可。

5、深化精益运营，优化组织结构，加强员工培训。

2019年，公司进一步深化精益运营。在销售、技术部门加大对员工培训投入，不断提高员工的职业能力。加强绩效考核，形成能上能下的良性互动机制。继续整合后台运营和行政平台，压缩固定费用。

## 二、公司2019年度主营业务分析

### 1、营业收入构成

单位：元

	2019年		2018年		同比 增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	597,272,206.67	100.00%	493,266,965.85	100.00%	21.08%
分行业					
信息技术服务业	597,272,206.67	100.00%	493,266,965.85	100.00%	21.08%
分产品					
产品销售	247,398,651.04	41.42%	266,479,296.32	54.02%	-7.16%
系统集成	233,972,643.40	39.17%	135,636,056.29	27.50%	72.50%
运营服务	80,864,502.85	13.54%	65,521,713.18	13.28%	23.42%
设计和软件开发	31,105,453.08	5.21%	22,841,052.52	4.63%	36.18%
其他业务	3,930,956.30	0.66%	2,788,847.54	0.57%	40.95%
分地区					
境内	374,611,917.39	62.72%	339,150,538.87	68.76%	10.46%
境外	222,660,289.28	37.28%	154,116,426.98	31.24%	44.48%

### 2、占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况

单位：元

	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
分行业						
信息技术服务业	597,272,206.67	393,229,248.68	34.16%	21.08%	37.09%	-7.69%
分产品						
产品销售	247,398,651.04	147,363,046.06	40.43%	-7.16%	-6.85%	-0.20%
系统集成	233,972,643.40	189,023,425.57	19.21%	72.50%	95.63%	-9.55%
运营服务	80,864,502.85	37,881,651.94	53.15%	23.42%	100.28%	-17.98%
分地区						
境内	374,611,917.39	242,768,078.90	35.19%	10.46%	20.30%	-5.31%
境外	222,660,289.28	150,461,169.78	32.43%	44.48%	76.91%	-12.38%

### 三、2020年度经营管理计划

#### 1、人力资源计划

强化人力资源建设，引进急需人才，形成专业化的公司运营、管理和研发团队，公司将实施可持续发展的人才战略，坚持“以人为本”的指导思想，重视人力资源管理战略地位，建立一支知识体系完善、年龄结构合理，多学科、专业化和具有团队精神的高素质员工队伍，保持公司的核心竞争力。

首先，积极引进计算机软硬件技术、网络技术、射频识别技术、自动控制技术、音视频处理技术等方面的专业技术人才，特别是引进专家型高级人才和跨学科复合型人才，同时培养和引进营销、管理、法律、财会等方面人才，建立具有团队精神的人才队伍。

其次，进一步完善现有激励机制，建立公正、公平、公开的绩效考核体系，通过公司文化、公司精神和公司的成长性等留住人才，建设合理的人才成长和提拔机制，给人才以广泛的成长空间。

再次，加强员工培训，建立线上学习平台，线上、线下学习双促进。

#### 2、营销和服务计划

公司将在现有营销与服务网络基础上，通过合理的扩建、新建与调整，逐步形成以一线城市为核心，覆盖和拉动周边区域市场的营销服务网络。

##### (1) 产品销售业务

①继续精细化管理，优化内部组织结构和服务流程；

②整合企划部门与集成事业部相关部门，成立新的云服务部，在维持原有业务的同时，致力于智慧会议数据管控平台的开发。会议室作为一个“准公共空间”，设备的公用性与维护、保密等问题时刻相连，这就要求会议室设备必须具有很好的可管理性，与企业行政部门构筑远程在线管理框架。研发应用于会议室设备互通、互联、高度协同的解决方案，从而解放会议组织和参与者的工作负荷。

③在市场宣传和引导上，以用户的用、管、监、维、控、数据等六个方面的智慧会议解决为主；

④加大研发投入，以物联网、人工智能、大数据为基础，依托软、硬件的无缝协同，通过云、边、端等最新技术集成的一个软硬件集成的智慧会议数据管控平台；

⑤随着原代理品牌并购产品线的扩大与丰富或各品牌推出领先技术的新品，

必将增强方案的多样性与满足不同用户的差异化需求。

## （2）系统集成业务

①公司将聚焦商业、旅游、教育、医疗、公检法、文化创意、政务商务会议市场，完成包括资质、人员、资金等方面的资源整合，形成成熟的业务模式、稳定的技术团队和规范的管理体系。

②针对信息科技及音视频技术需求量大的新兴产业、新兴领域，开发新的应用场景，如声光电控制集成结合系统巡检的应用。

③寻找新的项目方向和利润增长点，拓展音视频周边市场业务，获取额外的营业收入和利润。

聚焦业务在高端酒店、商业综合体、政企会议上，拓展新的业务类型，获取新业务增长点。

④在售后维保业务方面，利用现有客户群体发展服务类型客户。

⑤整合集团内资源，优势互补，从而达到降低成本、增加效益。

## （3）运营服务业务

①加强市场营销，树立品牌，推广业务。

②充分发挥集团现有业务平台协同效应，争取更多的商业机会。

③基于新零售市场的巨大发展空间，整合现有业务应用于新零售领域，服务于品牌商，挖掘潜在客户。

④从参与城市智慧停车项目建设入手，逐步切入城市级智慧停车运营服务和商业停车场运营服务。

## 3、解决方案创新和研发计划

公司将充分利用丰富、优秀的客户资源，从客户的实际业务需要出发，持续创新，不断开发能够满足和引领客户需求的音视频行业应用软件及行业解决方案，提升和保证公司在行业内的技术优势。

公司已经拥有一支高素质的技术团队，后续将持续加强产品系统应用研发投入力度。加强公司研发技术团队创新能力，充分利用互联网等信息化新技术，以公司现有的相关专利技术、软件著作权等为基础，对应用于厅堂、会议室、个人等的解决方案进行持续的改进升级，不断开发能够满足和引领客户需求的音视频专业管理平台及相关应用软件。

开发服务于政府、大型企事业单位面向多媒体及周边设备的统一监管物联网

云平台，基于云计算，对设备进行网格化管理，不影响在线运营设备及系统情况下，实现跨品类、跨品牌、跨地域的统一化管理，让设备智能化，让运维自动化，让企业服务数据化。

未来办公的创新模式：共享办公、移动办公、“服务+社交”的理念全面用在设计、运营上面。空间运营包括公共服务，便民服务，商业服务。办公空间包含了硬件、软件及服务，在以人为本、以企业为本的前提下，研发应用于将所有的硬件、软件、服务进行智能化连接，并根据不同业务规则进行处理的解决方案。

在深耕政务商务多媒体信息市场基础上，公司积极参与智慧城市项目，包括城市运营管理、城市大数据、交通出行等，并在项目建设经验基础上开发新的应用解决方案。

#### 4、收购兼并计划

公司将在行业研究、投资人才、战略规划方面做好相应准备工作的基础上，根据公司整体发展战略的需要，通过收购兼并具有软件开发能力的研发公司，依托自主开发的软件平台，稳固和加强音视频整体解决方案的竞争能力。

沈阳天创信息科技股份有限公司

总经理：周洲

2020年5月25日

