

证券代码：300571

证券简称：平治信息

公告编号：2021-173

## 杭州平治信息技术股份有限公司 关于接待机构调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

杭州平治信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年12月26日以电话会议的形式，接待了投资者调研，现将调研情况公告如下：

### 一、参会人员

1、公司参会人员：副总经理、董事会秘书潘爱斌；总经理助理史晶杰；投资者关系总监杜蔚。

2、调研机构参会人员：

上海人寿姜婕、中信保诚邹伟、中庚基金胡坤、中海基金谢华、信达澳银基金王建华、华富基金陈派卿、富国基金方竹静、平安资管傅一帆、康曼德资本吴午、招商基金陈西中、易方达基金陈开熠、国华人寿保险杜新航、上海东方证券资管刘可欣、银河基金冯敏、银河基金卢轶乔。

### 二、公司整体情况介绍

公司副总经理、董事会秘书潘爱斌先生对公司主营业务、元宇宙布局等做了总体介绍，概要信息如下：

1、公司主营业务介绍：

公司业务主要分为两大块，第一块是移动阅读业务，这一业务原本是公司2016年上市的主营业务，从今年开始，公司通信设备业务从营收到利润已经超过移动阅读比重。公司的业务架构还是依托通信运营商为主，以移动阅读业务和通信设备两块共进。公司从版权机构，包括原创作者处采购了6万多册版权，精选后通过虚拟阅读平台，横跨三大阅读平台，以及第三方互联网平台进行销售，基本模式是用户通过每次阅读之后，可以充值付费再消费。之前发展高峰期为刚上市的2016-2019年，从近3000万的利润，发展至近2亿的规模。现在也有一定规模，基本稳定。

第二块是硬件设备业务，公司从 2019 年并购深圳兆能开始，经过三年已经形成了一定规模，今年三季报做了统计，公司在手订单、还未落地的订单有 50 亿规模，发展较快。硬件设备业务，可以拆分为两块：1) 有线千兆，是报表中提及的智慧家庭业务，实际上是从光纤入户开始的后端设备，包括光猫、网关、路由器、wifi、机顶盒等从光纤到机顶盒的设备。业务模式基本为通过中国移动、电信、联通以集采模式，由运营商集采后统一分配到各个省，各省从公司采购一定的量，他们直接送给家庭用户。客观造成智慧家庭业务设备有一定账期，平均下来有 6-7 个月，去年应收账款约 10 亿，迅速增长到三季度 20 亿出头，带来业务快速的落地，但对公司有一定现金压力，应收账款较高。2) 无线千兆，5G 网络建设，该业务是公司定增主要的募投方向，包括无线的接入和传输两大块。该业务今年拿了第一个大规模商用标，7 月底中国移动和中国广电的 700 兆天线标，这个标平治信息为第五名，约 7 亿规模。这次中标对公司意义重大，是公司第一次 5G 产品大规模的商业应用标。这 7 个亿到年底之前有 8-9 千万的业务收入落地，剩余的 6 个多亿在明年上半年全部落地。这两块硬件收入形成齐头并进局面，构成公司后续业务重要增长点。

## 2、元宇宙布局：

平治信息切入的维度也是和运营商绑定有关，之前介绍的基本业务，实际上都是围绕着通信运营商，现在通信运营商也是把元宇宙作为一个重要的战略业务方向。之前大家多少有些困惑，5G 网络到底是怎样的应用格局，真比 4G 网络好吗？

但现在来看，从个人理解的元宇宙形态应该是随着虚拟技术发展，包括人工智能各方面，是下一代的互联网形态。实际上它对运营商的带宽也好，对网络速度的延迟也好，都提出了新要求。5G 是满足它的技术要求，所以运营商也提出了它是元宇宙建设的基础底座。公司多年和运营商合作，是新型通信运营商解决方案的角色。

元宇宙的相关合作包含两块业务：1、数字版权资源，可以直接转化为虚拟世界的內容运营，这块需要版权资源，是最基础的条件。2、公司储备好了产品，包括数字虚拟人，平治信息的技术是来自浙大 CAD 实验室，在人物造型和渲染方面有独到之处。公司希望与运营商合作，因为运营商最大的场景就是庞大的用

户基数，有强大的营销渠道，公司会考虑给企业提供数字员工。比如，给全国各大企业提供数字员工库，如 QQ 一样，可以选一个员工比较喜欢的头像，也和游戏一样可以选一个角色，作为自己的数字员工。公司还考虑做数字家庭成员，本身是在智慧家庭业务里的延伸。平治信息从设备本身已经到库，有些机顶盒、数字影像，原来都是 AI 的应答界面，比如小爱、小度这种，实际上可直接将其转化成 3D 全息投像，可以直接与它对话，更有亲近性，这是比较实在的应用场景。类似这种数字人也可以应用到个人层面，比如自己拍一张照片可以生成一个数字虚拟人，可以发给朋友拜年，这是面向个人的，实际上个人应用是在原先市集业务的拓展。

在数字人应用场景，公司做了三个布局，可以通过运营商渠道铺开，因为运营商自上而下，如果能用 KPI 考核，渗透率有望达到一定水平。比如联通，到今年 11 月底有 3.2 亿个人用户，9500 万宽带用户，以及 4000 多万本地电话用户。简单测算，比如考核 1-2 个点的渗透率，像有限宽带用户、企业家庭用户，就按 1 亿的用户数来渗透 1-2 个点，那就有 1-2 百万用户数，一年有 1-2 千元，等于一年约为 30-40 亿的市场规模。这还只是联通，还有其他运营商。公司对元宇宙的规划布局，也是希望通过运营商。

今年是元宇宙元年，大家还在切入中，上个月公司和中国移动虚拟现实创新中心，以及达闼机器人签订了三方协议，想做虚拟人相关的机器人。机器人有工业型、商场、宾馆、旅游等场景需求。公司也想从做数字员工、家庭数字成员等角度切入进去。平治信息有别于市面上其他公司，平治信息的强项在运营商体系，和他们合作近 20 年，很熟悉操作流程和体系。

### 三、调研的主要问题及公司回复概要

副总经理、董事会秘书潘爱斌先生回答了各机构的提问，具体情况如下：

#### 1、市面上很多公司也在做数字虚拟人，平治信息有哪些技术壁垒？后续推行的进度如何预期？

公司已经有了产品，在完善当中，和运营商也在深入接触当中，之前公司和移动 11 月份有公告。从业务角度公司要赶紧切入各行各业，运营商本身也有需求，需要在元宇宙这个行业里面发声。数字人技术公司主要来自于浙大计算机学院 CAD 实验室。其相关的相芯科技是国内做数字三维建模渲染的龙头企业，平治信息拟与他们共同成立一家公司，由平治信息控股。这个合资公司，合作层面

上已经在做。

## **2、这两年公司的主业结构有变化，后续发展战略和趋势是什么？**

国家层面希望通过 5G 新基建带动国内产业链，包括引入一些新的通信供应商以及源头的芯片厂商研发，国家也在加大这方面的投入。在此大背景下，对平治信息来说有利好。比如家中装修，弱电布局是五类线都是 100 兆，现在很多新小区都是直接光纤组网的，这样最后十米就打通了，光纤拉到门口，可以直接一路到机顶盒、到电视机。这样对公司这些设备供应商来说，形成了一个增量市场。原先很多人可能觉得这种设备每家每户都有了，不确定还能做多久，其实这样打开了增量市场。

运营商的设备一般也是两年一更换，有存量的更新。运营商的规划性比较好，比如大家都用 wifi6 设备，小米和华为的设备都要接近 2000 元了，当然它是顶配，体验感非常好，但是运营商可能就卖 200 多元，它的方式是送给用户，它也是经过研究的，至少一般的家庭来说两三年之内绝对够用，后面再更新迭代。

对公司来说，这块业务可以看到 3-5 年之后还能在这个行业里有增长，公司也是希望在这两三年之内成长为一个接近百亿级营收的通信公司。当然 5G 也有一部分，只是这些设备相对小一些。再加上一部分阅读收入，做成一个又有设备、又有内容的新型通信供应商。最快的、最稳健的还是智慧家庭业务，这块比重最大。后续可能还要进一步融资，为做大做强做些准备。

## **3、公司前段时间有减持公告，最近的情况？**

这个减持其实是个小股东，5%以下。公告的原因是招股书里有一个承诺，如果要减持要提前公告，后续减持或其它不清楚，近期之内估计不会减持。

## **4、移动阅读业务的发展趋势？**

公司还是很看好这种 2C 业务，这是独立的团队在运作，所以硬件的发展对这块没有影响，而且判断明年开始是趋好的。阅读这块预期加大版权采购，目前可能贵一些，但还是要加大。再是拓展一些营销渠道，包括之前的抖音一直有些合作。公司还在打开新渠道，和联通阅读基地签了一个战略合作协议，通过他做一些多媒体书，让用户有一些直观感受。另外也尝试做些情景短剧，通过小视频做些比较好的桥段，产品部做了一些尝试，也有一些好产品推出。公司对这块业务还是看好的，毕竟前几年整顿自媒体、公众号乱象，公司原先的产品形态就是

依托于自媒体公众号在发展，所以他们一整顿，对公司也有些影响，推广成本高了些，但公司还在加大投入。

#### **5、财报里现金流为负的原因，现在和未来的趋势？**

公司原来一直轻资产，前面三年做硬件，客户端集团公司集采，然后到省里面，最后发货、验货，这个流程下来一般到结算有六七个月的账期。公司策略做口碑，合作的通信运营商认可平治信息，公司在订单、账期等方面找平衡点。另外，原厂商、芯片厂商也是看到公司在快速发展，他们也愿意做局部的倾向性供货，对平治信息来说形成好的局面。公司方向还是想业务发展优先。后续想进一步再融资，把瓶颈打开。前三年因为是从0到1，确实有太多困难，但公司的转型还算是成功。

特此公告。

杭州平治信息技术股份有限公司董事会

2021年12月27日