

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

二〇一七年度董事会工作报告

2017年，公司继续努力开拓市场，并加大研发投入，进一步强化和提升了数字电视整体解决方案的技术水平和服务水平，受广电行业安全播出的影响，公司在2017年三、四季度的多个广电项目的中标及合同签署时间有所延迟。报告期内，公司营业收入243,18.6,1万元，同比增长4.73%；公司营业利润-7,539.00万元，同比下降2821.83%；归属于母公司所有者的净利润-7,373.16万元，同比下降640.37%。2017年，受上述行业因素影响，公司销售产品中毛利率较高的软件系统产品销售也受到较大影响，报告期软件系统产品收入1,854.87万元，较上年下降68.20%，毛利1,224.31万元，较上年下降73.34%；同时，为了抢占市场，公司调整了系统集成产品的销售策略，导致系统集成产品的毛利率在报告期有所下降，报告期内系统集成产品收入16,399.47万元，较上年增长20.63%，毛利2,387.94万元，较上年下降22.53%。公司在2018年将努力提升产品的销售收入和毛利率水平，进一步改善公司的整体收益结构。

一、2017年经营计划的完成情况

围绕2017年公司经营计划，公司管理层及全体员工刻苦勤勉，为目标而努力，报告期内几项重点工作的进展及完成情况如下：

（一）、公司未来发展战略的推进与逐步实施

2017年，公司坚持主营业务的发展，受广电行业安全播出以及广电行业增长放缓的影响，公司业绩受到了一定的影响，业绩出现了较大幅度的下滑。从行业发展来看，2017年广电有线双向网覆盖用户1.65亿户，双向网渗透用户8251.4万户，双向网络覆盖面进一步扩大；高清用户年度净增超1100万户，总量达到8902万户。2017年，全行业智能终端同比增长216%，总量达到1253万台，浙江、广东、陕西、吉林、四川、天津、新疆、北京等多个省市/自治区/直辖市的广电网络企业纷纷加大了智能终端的部署推进。随着广电双向网络改造持续推进，网络资源利用率提升，以及智能终端、4K用户提速增长，这将给广电行业未来的发展奠定了良好的发展基础。公司将继续坚持广电技术的自主创新研发，围绕公司未来重大发展战略，积极开拓新的业务市场，并深化与与客户开展业务领域的合作，通过技术创新、业务创新、合作模式创新等方式，谋求企业未来实现更大发展机会。

（二）、不断提升技术与产品研发的水平

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

公司长期从事广电行业端到端整体解决方案的研发与推广，聚焦于视频相关技术领域，坚持开拓创新、开放合作，有着深厚的技术储备与丰富的行业经验。报告期内，公司紧跟着产业发展的需求，积极探索了以视频业务为基础的新领域技术及产品的研发工作，结合最新的云计算、大数据、人工智能、虚拟现实技术，开展了广电智能融合媒体云平台、VR视频、大数据分析、网络直播、AI分析、智慧家庭等关键技术及产品的研发工作，相关产品已在网部署，可灵活、有效的支撑广电现有业务迁云和新型业务的云端拓展，为运营商的云化、智能化转型提供了有力的运营支撑手段。公司已成功构建了以“平台+内容+应用+终端+服务”的新媒体融合及智慧家庭生态产业链，智能生态体系涵盖云平台、分发网络、终端产品、智慧平台产品，为运营商提供了业务赋能及数据赋能。

在研发管理方面，将持续对现有流程做进一步的优化与完善，结合项目管理平台，提升研发管理的效率，进一步形成新技术、新产品研究开发的长效机制和项目管理流程。作为广电行业内技术领先的龙头企业，公司有着丰富的软件系统产品及多年行业经验，公司在内容、解决方案、网络传输、终端等层面拥有先进的技术经验，公司也在产品与产业链的各个层面与第三方进行了广泛合作，与国家重点实验室、知名院校形成了产学研合作，提高在新领域的研究开发效率，推动标准体系建设，占领行业制高点，巩固公司领先的行业地位。

（三）、促进母公司与控股子公司之间业务协同与战略合作

报告期内，公司围绕企业发展战略积极协助及推动与控股子公司之间业务协同与战略合作，利用公司在技术、市场、人才方面的资源，促进控股子公司的业务发展，并取得了一定的成效：

1) 虚拟现实及“VR+广电”业务的推进

北京意景技术有限责任公司作为佳创视讯全资子公司，致力于VR/全景视频内容拍摄、制作、聚合与发行，相关拍摄技术与传输技术的研究开发，以及相关衍生业务的提供。意景技术公司组建了专业研发团队，借力长期合作的多家国家级重点研究机构，植根于众多运营商资源，力图在VR领域达成行业领先的核心拍摄技术、制作电影级VR/全景视频节目、为各类用户提供综合性优质视频内容、建设横跨技术/文化行业的综合性平台。

2017年6月29日，公司发布了关于与五家广电省市级网络公司签署《共同创新试播虚拟现实业务的合作协议》的公告，公司根据运营商的实际情况以及资源配置情况，已分批开展了试播业务。截止目前，“华数传媒”、“广电网络”已正式开展试播工作，“天

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

威视讯”也将在近期开展试播。运营商根据实际情况进行了系列的市场推广活动，目前运营商正根据试播的用户反馈情况，进行用户反馈信息的汇总和整理，合作各方将根据用户反馈情况进一步优化技术与内容，为下一步深化合作并探讨产业化的合作模式奠定基础。

2018年，公司将继续积极推动与更多的运营商开展“VR+广电”的合作，并进一步深化合作的范围与深度。2018年2月1日，公司与长沙“国安网络”签订了“VR+广电”试播协议，为长沙市的40万有线数字电视用户提供高质量的数字电视相关服务与互联网接入服务。除了为试播用户提供专业的内容运营服务外，公司将与更多运营商合作，继续扩大合作面及用户范围，争取早日实现“VR+广电”大规模产业化的目标。

VR知识产权方面，公司自主申请了4项发明专利，分别是：自由视点视频导播方法及系统（专利受理号：201710596856.3）、一种基于多层深度平面的深度学习视差估计方法（专利受理号：201710597329.4）、基于三摄像采集的自由立体匹配方法（专利受理号：201710907903.1）、基于AVS+的VR全景视频直播高速解码方法及系统（专利受理号：201710712655.5）；与北京航空航天大学联合申请了1项发明专利：一种虚实融合场景中漫游路径规划的方法（专利受理号：201710351740.3），截至目前，以上专利均已进入实质审查阶段。同时，公司自主申请并取得了六项软件著作权，分别是：舞台场景自由视点视频生成软件V1.0（登记号：2017SR398956）、佳创虚拟现实转播中的摄像机路径控制软件V1.0（登记号：2017SR399762）、VR全景视频直播高速解码软件V1.0（登记号：2017SR398927）、佳创VR业务有线网络传输系统V1.0（登记号：2017SR653609）、佳创虚拟现实视频融合直播系统软件V1.0（登记号：2017SR653613）、VR全景视频高效编码技术软件V1.0（登记号：2017SR463080）。

报告期内，公司筹备成立了VR事业部，通过社会招聘和内部骨干提拔等方式，组建了一支精干的业务及技术队伍，与北京意景技术公司互相支持与配合，积极推动从技术、市场等方面的相关工作，努力实现未来VR事业的长足发展。

2) 在线游戏业务的持续发展

报告期内，全国各大运营商陆续进行标清机顶盒向安卓高清机顶盒的转型过渡，安卓游戏已陆续登陆全国主流渠道商平台。在综合考虑市场情况及陕西纷腾互动公司发展战略的情况下，2017年，公司重点工作放在了扩大市场占有率上，通过与运营商及第三方SP合作，新开拓合作11家，其中电信运营商7家，广电3家，移动运营商1家，接入主要

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

为安卓平台。但因运营商平台升级，原有部分合作区域出现了过渡期用户下滑，收入波动；一些新拓展的区域，因账期问题，收入存在滞后性，综上所述，公司未能完成2017年业绩承诺。

3) 在线教育项目的发展情况

公司控股的深圳市指尖城市网络科技有限公司持续深化“润·教育”等项目的运作和推广，足才艺教学服务行业，以活动/比赛/游学服务为业务切入点，构建“一站式S2B服务平台”。2017年，指尖城市公司举办了多场具有社会影响力的活动，如“沙里淘晶”古筝分级赛、“小佳星”少儿才艺大赛、第八届“芳吟杯”全国古筝比赛、深圳少儿春晚喜迎新春文艺展演等演出活动，深受家长、青少年学生和机构的好评。并首次举办校招活动，一面对接高校资源，一面组织培训机构进入校园进行校招，此次校招活动为机构储备师资资源500余人。截止目前，入驻润·教育平台机构总数已达到4606家、备案并开展业务合作机构数2797家，占平台机构总数61%。2018年，指尖城市公司将继续在商业模式探索、市场开拓方面投入资源，在资金投入方面做好财务管控，不断总结经验的同时，实施顺应市场需求的企业发展战略。

4) 2017年度优朋普乐公司实现净利润437.95万元，扣除非经常性损益后净利润1,169.44万元，较2016年同期增加了15,916.02万元（以上数据未经审计）。虽然公司在2017年度与同期相比，实现了较大幅度的业绩提升，并从2016年度的大幅亏损到2017年度实现了盈利，但由于OTT TV遗留的历史问题尚未彻底解决，公司业绩未能达到2017年的业绩承诺水平。

根据优朋普乐公司在2017年经营业绩的完成情况，经协议各方友好协商，公司与优朋普乐公司、优朋普乐公司股东邵以丁、深圳合华汇智股权投资合伙企业（有限合伙）于2018年4月10日共同签署了《股份回购协议》（简称“回购协议”），约定邵以丁根据回购协议约定之方式、价格等回购甲方持有的乙方所有股份。截止目前，邵以丁先生已足额支付了首期回购款。

（四）、提高公司治理水平

作为上市公司，公司一直将公司治理水平的提升作为一项重要工作予以执行，中国资本市场日益成熟，法规和监管日益完善，提高公司治理水平将有利于公司的长远发展。公司将通过不断深入学习提高规范运作意识，提高公司规范运作水平，把握规范发展的原则，提高董事、监事及高管履行职责的能力和水平。2017年度，公司召开了股东大会3

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

次、董事会8次、监事会8次。同时，要求董事、监事及高管做到勤勉尽责，强化规范运作的意识，学习提高公司治理水平，公司组织大股东、董事、监事及高管参加了交易所及协会的相关专业培训：组织财务总监黄敏女士于2017年5月9日至10日参加深圳证券交易所举办的2017年第一期上市公司财务总监培训班；独立董事李挥先生于2017年8月15日至8月17日参加了深圳证券交易所创业企业培训中心在昆明举办的第八十五期上市公司独立董事后续培训培训班；组织董秘李汉辉先生于2017年11月18-19日参加深圳上市公司协会举办的“估值建模培训班、并购估值建模培训班”、于2017年12月20日-21日在台州联合举办“创业板第十二期上市公司董秘后续培训班”；组织董事长陈坤江先生和总经理张海川先生于2017年11月29日至11月30日参加了中国证监会上市公司监管部举办的2017年第8期上市公司董事长、总经理研修班；报告期内，组织董事熊科佳先生、代昆先生报名并于2018年1月10日至1月11日参加了深圳证监局举办的上市公司2017年度董事监事培训班。通过相关学习，强化董事、监事及高管的公司治理意识，提升公司治理的相关知识水平。

在信息披露方面，公司将继续提高上市公司透明度，公开、公平和公正地向投资者进行信息披露。作为一项长期坚持的工作，公司在公司治理方面仍有很多方面需要提升和学习，公司将继续积极探索适合本公司的治理模式，不断完善治理结构和内控制度，增强企业及下属各公司各部门的法制观念，令企业在不断的发展中与时俱进，不断向前发展。

二、2018年经营计划

2018年，公司将根据公司战略发展方向，加强企业盈利能力，持续提升核心竞争力，实现企业的产业升级，具体如下：

1、在主营业务发展方面，公司继续坚持自主创新的发展战略，通过持续投入资金与不断加强团队素质建设，向客户提供最先进的产品、解决方案及服务。利用上市公司的优势积极整合资金、内容、技术、专利等资源，持续关注广电、VR视频、游戏、教育和传媒内容等方面的相关优质资产，同时打通从内容整合、平台播控、内容分发到数据传输的通道，提升平台运营能力和建设技术能力，通过家庭电视屏向广大数字电视用户提供海量优质内容，谋求公司在经济效益和社会效益方面获得更大的收益回报。

2、在VR业务方面，加快“VR+广电”试播工作的落地，公司VR事业部将与北京意景技术公司密切配合，积极参与到运营商的业务推广当中，配合运营商做好用户试播工作，

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

进一步准确了解最终的用户的需求，在不断获得用户反馈的信息后，尽快组织资源优化技术及内容，同时，积极与更多的运营商开展“VR+广电”的合作，早日实现“VR+广电”的大规模产业化播出。2018年，北京意景技术公司也将积极参加国际及国内的行业专业展会，2018年4月9日-12日意景技术公司亮相2018美国广播电视展（NAB Show），参展期间北京意景技术凭借领先于行业的广电级VR内容量产能力，及百余部优秀作品得到业内的关注与好评。目前在VR行业，优秀VR内容的稀缺已严重制约了行业的整体发展，而致力于VR内容制作领域的意景公司凭借其VR内容量产能力，在稀缺的VR内容制作领域独树一帜。同时，北京意景技术在展会中展示了完整的广电级VR直播系统的解决方案，填补了广电领域VR内容实时编排制作方面的空白，为高品质VR直播内容的制作提供了良好的技术工具，该解决方案将是VR内容制作发展中的一个里程碑意义的产品，对VR制作水平的提升具有重要的价值。

3、在游戏业务方面，陕西纷腾互动将持续加强与电信、移动、联通和广电运营商、互联网电视渠道在电视游戏、教育等业务方面展开深度合作，结合宏观经济发展趋势和机遇，适时地确立了陕西纷腾互动业务发展方向并进行战略布局，在加强现有业务的基础上，培育重点地区，深化合作；拓展新市场，不断开发如教育、VR游戏等新产品和新业务、丰富产品线，培育新的利润增长点。陕西纷腾互动在2018年度将继续探索VR游戏的开发及商业模式，利用运营商的资源积极推动软件产品的销售与硬件打包合作方案，未来实现用户可以在家中通过VR设备连接，体验身临其境的VR游戏。

为了提升未来陕西纷腾互动公司经营水平，完成业绩承诺，根据行业发展及公司战略，2018年陕西纷腾互动公司将重点做好以下几点：

（1）业务平台智能化建设

根据运营商策略调整，公司已做好相应的技术及产品储备，全面升级游戏平台及产品，完善的C/S模式安卓游戏大厅，可支撑H5、云模式、常规APK等多种产品形态。实现智能业务平台的多元对接、空间管理、产品轻量化，满足市场需要。随着运营商平台升级完成，收入努力实现稳定并增长。

（2）产品体系智能化升级

配合运营商及市场需要，对产品进行智能化升级，加强产品互动性，对3D类产品增加多种操作方式，对特色棋牌产品及全新的智能化精品游戏进行深度运营，打开新的成长空间。

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

（3）加深渠道拓展与合作

针对原有渠道，加强与运营商的合作，做到无缝对接，实现全方位信息沟通，紧密配合运营商战略升级及日常运营活动；针对新拓展渠道，因业务上线初期，合作存在磨合期，公司将安排专人或者驻地人员，专人专管，时时跟进，迅速积累运营商及用户数据，针对地区特点，进行业务梳理、产品筛选、制定上线及更新规划，确保业务发展顺利。

（4）重点区域深化运营

针对已有合作及新拓展合作，分别筛选了数据优秀、配合紧密的区域，进行深化运营，力求重点区域收入再上一个台阶。

4、2018年，指尖城市公司将继续推动“润·教育”品牌的持续运营，通过与政府、专业机构及社会资源的多方面合作，继续夯实S2B的商业模式，将平台建设，增加营收作为核心指标，在深耕深圳市场的同时，提高“润教育”的品牌影响力和推动“润教育”的跨地域拓展。继续策划举办具有社会影响力的大型活动/赛事/游学系列活动，提高平台知名度，扩大社会影响范围；探讨引入战略投资人，未来择机启动企业的A轮融资准备工作。

5、继续通过投资推动和完善公司在产业方面的布局，持续关注广电、虚拟现实、在线游戏、在线教育和文化传媒内容的优质资产，在合适的时机下实施对外投资，构建围绕主营业务的产业生态圈。

6、提升公司经营能力，努力成为推动行业发展的开拓者和领导者，提升公司核心竞争力，实现公司整体业务规模和产业的升级，为股东及投资者创造更大的价值。

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

董事会

2018年4月16日