

证券代码 :002878

证券简称 :元隆雅图

公告编号 :2020-008

北京元隆雅图文化传播股份有限公司

2019 年度业绩快报

本公司及全体董事会成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：本公告所载 2019 年度的财务数据仅为初步核算数据，已经公司内部审计部门审计，未经会计师事务所审计，与年度报告中披露的最终数据可能存在差异，请投资者注意投资风险。

一、2019年度主要财务数据和指标

单位：万元

项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度
营业总收入	159,450.46	105,157.34	51.63%
营业利润	15,092.11	11,491.75	31.33%
利润总额	15,078.33	11,490.23	31.23%
归属于上市公司股东的净利润	11,613.07	9,354.47	24.14%
基本每股收益（元）	0.90	0.73	23.29%
加权平均净资产收益率	18.00%	16.74%	1.26%
	本报告期末	本报告期初	增减变动幅度（%）
总资产	131,528.20	100,572.42	30.78%
归属于上市公司股东的所有者权益	69,818.35	60,504.07	15.39%
股本	13,040.64	13,040.64	0.00%
归属于上市公司股东的每股净资产（元）	5.35	4.64	15.30%

注：以上为合并报表数据

二、经营业绩和财务状况情况说明

1、报告期内经营情况及主要影响因素

(1) 公司三大常规业务为礼赠品供应、营销服务和新媒体营销；特许经营业务为北京2022年冬奥会特许商品业务。报告期内，三大常规业务发展态势良好，核心客户收入和盈利持续增加，是经营业绩的主要来源；特许业务处于战略布局的投入期，已形成一定规模收入。2019年，公司实现营业收入15.95亿元，同比增长5.43亿元，增幅51.63%。三大常规业务的结构有所变化，在线下礼赠品业务持续增长的基础上，线上数字化、新媒体业务高速增长，以数字化营销为主的营销服务和新媒体营销收入占总营收的比例从上年的19.11%上升到32.74%。

(2) 市场对礼赠品和数字化营销需求旺盛，公司经营情况良好，业务订单继续增长，核心客户收入同比增加。礼赠品收入同比增加1.66亿元，增幅19.88%，达到9.98亿元；数字化营销等服务收入同比增加7,096万元，增幅50.60%，达到2.11亿元。新媒体营销业务来自于2018年11月完成收购的上海谦玛网络科技有限公司（以下简称“谦玛网络”），2018年当合并谦玛网络11-12月份营业收入6,067万元。2019年谦玛网络发展迅速，优质新客户持续导入，同时在手客户业务量持续增长，新媒体营销业务收入3.11亿元，同比自身（2018年全年）增长69.62%。

(3) 本期综合毛利率22.07%，同比下降2.27个百分点，主要因为礼赠品毛利率下降4.61个百分点，而礼赠品销售收入占营业收入62.60%，占比较大。礼赠品业务中，积分兑换礼品业务增速较快，同时公司加大保险、金融等领域新客户开拓力度，开拓期以争取市场份额为主要目标，订单毛利偏低。数字化营销和新媒体营销业务的毛利率基本稳定。

(4) 根据公司2019-2022年发展规划，2019年是公司为实现可持续增长进行战略布局和资源投入的关键一年。在新客户开拓上，为银行和保险客户扩建销售和采购团队；在数字化营销业务上，为发展私域流量管理、基于私域流量的电商等新营销、新零售业务，新增IT、数据和运营团队；在北京2022年冬奥会特许业务上，招募新的设计和渠道销售团队，并开设零售店面。该等战略布局在财务上体现为费用增幅较大，不含谦玛网络的同口径销售费用和研发费用同比增加1,578.42万元；同时2018年末和2019年上半年分别支付谦玛网络第一期和第二期收购款1.63亿元，导致2019年新增流动资金贷款金额较大，财务费用同比增长829.49万元；销售、管理、研发、财务等四项费用合计同比（不含谦玛网络的同

口径)增加2,408.76万元,增幅17.36%,拉低合并报表归母净利润增速26.31个百分点。为了把握网红营销业务的发展机遇,谦玛网络在2019年加快引进创意、数据、媒介管理、网红资源等方面的人才,在苏州设立媒介和数据中心,在杭州设立MCN子公司,人员引进和系统建设体现为销售费用、管理费用、财务费用和研发费用同比增长1,277.87万元,增幅50.72%,拉低合并报表归母净利润增速7.71个百分点。上述公司本部和谦玛网络因战略布局投入增加各项费用合计拉低合并报表归母净利润增速34.02个百分点。

(6) 公司实现利润总额1.51亿元,同比增长31.23%;实现归属母公司股东净利润1.16亿元,同比增长24.14%。

(7) 2019年为战略布局和能力培育而进行的投入有望在后续年度体现为业绩贡献。除了既有业务的持续增长,新的增长点还将来自于:公司与谦玛网络的协同效应继续扩大,新客户进入和新业务获取机会进一步增加;冬奥会渐入高潮,2019年10月发布吉祥物,奥运特许商品也逐渐展开网红直播销售,零售市场销售有望提速;冬奥会官方合作伙伴作为特许商品的企业客户,向特许生产企业订购特许商品逐渐增加,其中一些企业有望成为公司的常规礼品客户;谦玛网络向产业链上游MCN延展,获得一体化优势,并参与MCN业务的高速增长。

2、报告期内财务状况及主要影响因素

2019年末,公司总资产同比增长30.78%,主要原因是公司业务规模扩大和收入增长导致期末应收账款和存货增加。

三、备查文件

1. 经公司现任法定代表人、主管会计工作的负责人、会计机构负责人签字并盖章的比较式资产负债表和利润表;
2. 内部审计部门负责人签字的内部审计报告。

北京元隆雅图文化传播股份有限公司董事会

2020年2月26日