

证券代码：002878 证券简称：元隆雅图 公告编号：2017-002

北京元隆雅图文化传播股份有限公司

股票交易异常波动公告

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。

一、股票交易异常波动情况的说明

北京元隆雅图文化传播股份有限公司（以下简称“公司”）股票于 2017 年 6 月 7 日、2017 年 6 月 8 日、2017 年 6 月 9 日连续 3 个交易日收盘价格涨幅偏离值累计偏离超过 20%，根据深圳证券交易所的有关规定，属于股票异常波动的情况。

二、对重要问题的关注、核实情况说明

针对公司股票交易异常波动，公司董事会对公司、控股股东及实际控制人就相关事项进行了核实，现就有关情况说明如下：

- 1、公司前期所披露的信息，不存在需要更正、补充之处。
- 2、公司未发现近期公共传媒报道了可能或已经对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息。
- 3、公司已披露的经营情况、内外部经营环境未发生重大变化。
- 4、公司、控股股东和实际控制人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项，或处于筹划阶段的重大事项。
- 5、控股股东、实际控制人在股票交易异常波动期间不存在买卖公司股票的情形。
- 6、公司不存在违反公平信息披露的情形。

三、是否存在应披露而未披露信息的说明

公司董事会确认，公司目前没有任何根据《深圳证券交易所股票上市规则》

有关规定应予以披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、意向、协议等；董事会也未获悉公司有根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的、对公司股票交易价格产生较大影响的信息；公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

四、风险提示

公司提醒投资者特别关注公司于2017年6月6日在指定信息披露媒体披露的《北京元隆雅图文化传播股份有限公司上市首日风险提示公告》（公告编号：2017-001）及公司首次公开发行股票招股说明书“第四节风险因素”等有关章节关于风险的提示，上述风险因素将直接或间接影响公司的经营业绩。公司再次特别提醒投资者认真注意以下风险因素：

（一）对主要客户依赖及主要客户框架协议无法续签的风险

公司客户主要以宝洁、惠氏、辉瑞、戴尔、伊利、微软、百威等世界500强公司及国内知名企业为主。2014年、2015年和2016年，公司对前五大客户的营业收入占公司全部营业收入的比例分别为63.54%、57.09%和53.66%，其中对宝洁的营业收入占公司全部营业收入的比例分别为38.33%、28.03%和14.05%。报告期内，虽然公司客户集中度有所降低，对大客户宝洁的依赖也呈现出减少的趋势，但来自宝洁等主要客户的收入占比仍然处于较高水平。

公司一般采取“框架协议+具体订单”的方式与客户开展业务，框架协议的有效期一般为1-2年。报告期内，除中国移动因主管部门政策要求不再采购实物礼品外，不存在其他客户主动终止与公司合作关系的情形。公司与戴尔等部分客户签署的框架协议中，对合同到期后的续约情况进行了明确的约定，到期后双方均无异议或经协商后可以完成续约；公司与部分客户签署的框架协议未对续约情形作出明确约定，存在到期后无法与客户完成续约的风险。根据公司与主要客户签署的框架协议，通常情况下，如果公司为客户提供产品或服务时侵犯第三方知识产权、违反合同约定的相关保密要求、单次或累计数次履行具体订单过程中存在产品或服务的质量、交货期限等方面的重大瑕疵，客户可以终止公司的供应商资质。

公司所处行业属于市场竞争充分的行业，公司客户集中度相对较高。公司主

要客户营销投入规模较大，但未来如果主要客户业务发展计划发生重大变化，主要客户在合同到期后不选择与公司继续合作或者提前终止公司供应商资质，公司可能在短期内无法培育业务量相当的客户，公司营业收入、营业利润和归属于母公司股东的净利润可能因此受到不利影响。

（二）主要客户营销手段发生变化的风险

企业开展营销活动的主要方式为广告和促销。公司客户开展营销活动时以何种方式为主、营销预算在不同方式之间如何分配，受客户所处行业状况、自身发展战略、产品经营策略等综合因素影响；此外，随着互联网技术的发展，营销手段多元化的趋势进一步呈现，互联网营销正成为企业开展营销活动的新手段。

2013年以来，公司准确把握行业发展趋势与下游客户的需求调整，推出了促销品电商平台业务，实现了促销品供应线上与线下的融合；在此基础上，公司进一步以惠氏、百威、宝洁等主要客户为突破口，开拓了终端数字化促销活动服务业务。但是，如果未来公司主要客户减少促销方面的投入，或者选择促销品之外的其他替代性手段开展营销活动，而公司不能及时应对客户营销方式的变化，可能给公司经营产生不利影响，导致公司营业收入、营业利润和归属于母公司股东的净利润出现下滑甚至大幅下滑。

（三）经营业绩波动风险

2014年、2015年和2016年，公司营业收入分别为54,048.38万元、55,378.95万元和70,681.48万元，归属于母公司股东的净利润分别为3,618.03万元、4,165.95万元和5,025.07万元。

2014年以来，公司调整经营策略，专注于促销品销售业务和促销服务业务，调整贵金属业务经营模式并逐年减少特许纪念品业务规模。2015年，公司基于互联网技术的数字化促销服务业务快速发展，收入和毛利占比大幅上升，同时，传统的促销品销售业务保持平稳增长，归属于母公司股东的净利润同比增加15.14%。2016年，公司进一步加大对伊利、拜耳、华为等客户促销品业务的开拓力度，促销品业务收入同比增加11,283.29万元；同时，公司为惠氏提供的终端数字化促销活动服务成为新的利润增长点，为百威提供的促销品电商平台收入及毛利贡献同比显著增加。2016年，公司营业收入和归属于母公司股东的净利润同比分别增加27.63%和20.62%。但是，如果未来公司所处行业发生波动或者主要客户促销投

入策略发生不利变化，而公司自身未能及时调整以应对新变化，将会对公司的经营业绩产生不利影响，公司可能存在营业收入、营业利润和归属于母公司股东的净利润下滑甚至大幅下滑的风险。

（四）应收账款的回收风险

截至2014年末、2015年末和2016年末，公司应收账款分别为18,320.70万元、19,143.03万元和26,835.87万元，占流动资产的比例分别为63.46%、56.09%和58.40%，应收账款金额较大。

截至2016年12月31日，公司应收账款较2015年末增加7,692.84万元，增幅达40.19%，应收账款规模较前两年年末有较为明显的增长。公司2016年3月开始为惠氏提供“微信摇红包”的终端数字化促销活动服务，而公司在该促销活动中，需要先行垫资确保微信红包的供应和发放，导致应收账款增幅较大。

报告期内，公司应收账款余额较大与业务特点有关。公司所从事的业务存在较强的节假日特征，客户通常在节假日（五一、暑期、国庆节、中秋节、圣诞、元旦、春节等）期间进行大规模促销。由于圣诞、元旦、春节的促销和五一节促销、暑期促销是客户进行促销活动的主要周期，客户需要提前准备大量节日促销品，因此公司第四季度和第二季度收入规模较大，期末应收账款金额也相应较高。公司客户主要为世界500强公司和国内知名企业，财务风险低、企业信誉好，且与公司保持长期的业务合作关系，因此发生坏账的风险较小。但是如果客户的经营情况、资信状况发生重大变化，则公司存在应收账款的回收风险。

（五）重要客户宝洁收入下滑的风险

报告期内，随着宝洁在全球范围内营销策略及国内品牌策略的调整，用于促销活动的预算有所降低，公司来自于宝洁的收入呈现下滑的趋势。2014年、2015年和2016年，公司来自宝洁的营业收入分别为20,714.67万元、15,521.28万元和9,934.11万元，占营业收入的比例分别为38.33%、28.03%和14.05%，对公司收入的贡献呈现逐年降低的趋势。

如果未来来自宝洁的收入进一步降低，而公司无法及时发掘足够的新客户资源，公司可能存在营业收入、营业利润和归属于母公司股东的净利润下滑甚至大幅下滑的风险。

（六）与百威“多利网”服务协议无法续签的风险

2014年以来，公司为百威提供促销品电商平台服务，通过开发及运营多利网平台，向百威的经销商提供营销物料平台采购、基于数字化平台的仓储运输等服务。报告期内，公司来自百威多利网平台的收入分别为809.48万元、3,205.71万元和4,984.70万元。2017年，公司与百威不再续签多利网电商平台服务协议，而是根据百威重点开发KTV市场的营销需求，重点为其开发和运营“夜点”服务平台，以终端数字化促销服务的方式，为百威提供促销服务。

如果夜点平台实现的收入和利润短期内不能弥补多利网平台协议无法续签的影响，公司2017年营业收入、营业利润和归属于母公司股东的净利润可能存在下滑的风险。

（七）公司租赁的部分房产存在瑕疵的风险

报告期内，公司及其子公司、分公司存在租赁房产用于办公、仓储等功能的情形。公司承租的部分房产存在无产权证明、部分租赁物业出租方非原始权利人、承租的办公场所土地规划用途与实际用途不一致、租赁房屋未办理租赁备案登记手续等情形。公司租赁上述房屋主要作为办公、仓储使用，前述租赁房产具有较强的可替代性，即使无法继续租用前述房产，公司也可以在较短时间内较为容易地找到替代性承租房屋。报告期内，公司不存在因上述情形被迫搬迁的情况，也不存在因上述事项被主管部门认定为违法违规的情况。未来，公司可能存在所签署房产租赁合同被认定为无效、可撤销、应办理备案手续而未办理或者房产租赁相关其他原因而受到主管部门要求限期改正、如逾期不改正而被处罚、被第三方追责的情形，以及短期内无法找到合适的替代性承租房屋的风险。

（八）行业竞争风险

随着市场竞争的日趋激烈，越来越多的企业开始重视促销的作用，促销品营销已经成为企业营销活动的重要手段，拥有广阔的市场前景。营销服务行业入门起点不高，创业相对容易，行业内企业数量众多。近年来大量的社会资本涉足该行业，加剧了行业的市场竞争。公司主要服务于世界500强公司及国内知名企业，定位于行业内的高端市场，能够在此领域提供整合营销服务的专业化公司数量较为有限，但营销服务行业市场成熟度不高、行业集中度较低，竞争机制尚未完善，行业内部的无序竞争可能在一定程度上影响公司业务的正常发展。

（九）税收优惠及税率变动风险

公司是经北京市科学技术委员会认定的高新技术企业，2014年至2016年按照15%的税率缴纳企业所得税。2014年、2015年和2016年公司作为高新技术企业享受的企业所得税优惠金额为465.61万元、574.35万元和636.95万元，占同期归属于母公司股东的净利润比例为12.87%、13.79%和12.68%。总体上，公司被认定为高新技术企业后所享受的税收优惠对公司经营业绩的影响较小，但如果公司未来不能够持续享有高新技术企业税收优惠政策，将会对公司业绩产生不利影响。

（十）公司以部分自有闲置资金购买理财产品的风险

为提升资金使用效率，2014年5月28日，经公司第一届董事会第七次会议审议通过，公司可根据财务及资金状况购买风险低、流动性良好的保本型理财产品。报告期内，公司购买的理财产品主要为招商银行点金公司理财之步步生金保本理财计划，截至2014年12月31日、2015年12月31日和2016年12月31日，公司理财产品本金余额分别为4,240万元、2,340万元和3,400万元。公司根据资金需求在必要时赎回理财产品，并确定赎回规模，报告期内，未发生理财产品无法赎回的情形。如未来市场环境发生重大不利变化，公司购买理财产品的投资收益可能大幅降低，甚至出现投资本金无法正常收回的极端情形。

（十一）募集资金投资项目的实施风险

公司本次发行的募集资金将投向“运营中心扩建项目”、“促销品电商平台建设项目”、“创意研发中心建设项目”以及补充流动资金和偿还银行借款。募集资金投资项目与公司发展战略相匹配，投资项目的实施将进一步提高公司整体竞争实力，增强公司的竞争优势。虽然公司对募集资金投资项目的必要性、可行性进行了充分的论证，但可行性分析是基于目前的经济环境和市场条件作出的。未来在项目实施过程中，可能由于市场环境发生重大变化和企业自身管理能力无法适应等原因导致项目不能如期完成或不能实现预期收益，从而影响公司的经营业绩。

（十二）人力资源风险

营销服务行业是一个知识密集型行业，营销服务业务依靠由创意和设计人员、采购和质控人员、销售及客服人员、仓储物流人员、行政管理人员等专业人员组成的团队完成，因此专业化的人才和稳定的团队非常重要。

发行人所处的营销服务业在最近十几年才逐渐发展起来，行业内现有人才数量不足、人才培养体系不健全使得我国促销服务行业人才匮乏。营销服务行业市

场化程度高，市场竞争激烈，同行业公司之间普遍存在相互争夺人才的现象，进一步加剧了人才紧张的情况。

公司自成立以来，管理层和核心业务团队的人员一直非常稳定，未出现核心管理人员主动离职的情形。但是，随着市场竞争的日趋激烈和业务规模的不断扩大，如果公司未来不能在人力资源的引进、培养、激励和管理方面进一步提升，更好地吸引人才、留住人才，将面临人力资源的风险。

（十三）实际控制人风险

孙震先生为公司实际控制人，本次股票发行成功后，孙震先生仍将处于绝对控股地位。尽管公司已建立较为完善且有效运作的公司治理机制，但如果实际控制人通过行使表决权或其他方式对公司经营和财务决策、重大人事任免和利润分配等方面实施不利影响，仍可能会给公司及中小股东带来一定的风险。

（十四）净资产收益率下降风险

本次发行后公司的净资产将大幅度增加，而募集资金投资项目前期需投入巨大资金，需要一段时间的投入期和市场培育期，难以在短时期内取得效益。公司存在净资产收益率下降的风险。

上述风险为公司主要风险因素，将直接或间接影响本公司的经营业绩，请投资者特别关注公司首次公开发行股票招股说明书“第四节风险因素”等有关章节，并特别关注上述风险的描述。

公司郑重提醒广大投资者：《证券时报》、《上海证券报》、《中国证券报》、《证券日报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）为公司指定的信息披露媒体，公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。公司将严格按照有关法律法规的规定和要求，认真履行信息披露义务，及时做好信息披露工作。

敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。

特此公告。

北京元隆雅图文化传播股份有限公司

董事会

2017年6月12日