

证券简称：宣亚国际

证券代码：300612

## 宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

### 2021年4月29日投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者及网民
时间	2021年4月29日 15:00-17:00
地点	“宣亚国际投资者关系”小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：邬涛先生 董事、副总裁、财务总监：宾卫女士 董事、副总裁、董事会秘书：任翔先生 独立董事：张鹏洲先生 保荐代表人：李文进先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司（简称“宣亚国际”、“公司”）于2021年4月20日披露了《2020年年度报告》。为便于广大投资者进一步了解公司的经营情况，公司于2021年4月29日15:00-17:00在“宣亚国际投资者关系”小程序召开2020年度网上业绩说明会。</p> <p>为广泛听取投资者的意见和建议，公司提前向投资者征集问题，提问通道自《关于召开2020年度网上业绩说明会的公告》披露之日（2021年4月23日）起开放。广大投资者通过平台的“在线实时提问”与出席说明会的公司董事长、高级管理人员、独立董事、保荐代表人进行了互动交流。</p>
附件清单（如有）	2021年4月29日业绩说明会附件之业绩说明会问答
日期	2021年4月29日

附件：2021年4月29日业绩说明会问答

序号	提问者	提问内容	回复嘉宾	回复内容
1	134*** *4535	六月份控股股东有减持计划吗	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	<p>尊敬的投资者，您好！根据公司控股股东北京宣亚国际投资有限公司（以下简称“宣亚投资”）承诺，宣亚投资持有的公司6,075万股股份（占公司总股本的37.5%）拟于2021年6月2日解除限售，其股份上市流通日期最终以宣亚投资解除限售业务办理进程及深圳证券交易所批准时间为准，公司会严格遵守相关的规定，及时履行信息披露义务，敬请关注公司公告。</p> <p>截至目前，公司未收到控股股东减持股份的函告。若公司相关股东有减持计划，公司将严格遵守相关法律法规、制度的规定，及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！</p>
2	152*** *8912	<p>1. 公司业绩下滑，具体是什么原型造成的？</p> <p>2. 公司的主营业务订单有没有？</p> <p>3. 公司现在的订单有哪些？</p> <p>4. 公司下一步工作计划安排和实施方案？</p> <p>5. 公司为什么多年不分红派息？</p> <p>6. 公司内部是否出现客观因素问题？</p>	董事、副总裁、 财务总监 宾卫	<p>尊敬的投资者您好！</p> <p>1、公司2020年度归属于上市公司股东的净利润亏损2,877.20万元，同比下降了377.99%。主要是由于：（1）公司全资子公司天津星云言汇网络科技有限公司2020年营业收入大幅增长导致公司营业收入同比增加，但营业成本也相应增加，其中互联网广告类业务收入占比较高但毛利率较低，导致公司主营业务毛利率同比降低；（2）公司2020年持续稳定研发投入，正式发布了巨浪技术平台，研发投入金额为2,736.28万元，略低于上年同期水平；（3）对比上年同期，公司员工和无形资产摊销增加，导致销售费用和管理费用同比增加；（4）公司遵循审慎性原则，本报告期计提了信用减值损失及资产减值损失1,092.21万元；</p> <p>2、公司业务相关信息详见公司《2020年年度报告》第三节公司业务概要；下一步公司将结合自身研发优势及领先的应用场景布局，通过与行业重点客户建立深度合作、投资并购、资本及资源引入、加大研发投入、完善激励体系等手段有效提升综合竞争力；通过不断提升巨浪技术平台能力，加速优化整体业务布局，逐步增强整体盈利能力；</p> <p>3、公司2017年度现金分红54,000,000元，2018年度以其他方式（回购股份）现金分红的金额39,999,113.66元，2019年度以其他方式（回购股份）现金分红的金额8,876,105.82元。2017-2019年度现金分红总额（包括中期已分配的现金红利、集中竞价或要约方式回购股份所支付的金额）102,875,219.48元，与2017-2019年度归属于上市公司股东的净利润总额之比为96.72%。考虑到公司未来发展需求，并结合公司经营情况和现金流情况，公司董事会于2021年4月19日审议通过了《关于2020年度拟不进行利润分配的议案》，该议案尚需经公司2020年年度股东大会审议。公司目前经营一切正常，公司一直以来重视经营管理工作，今后力争以良好的业绩回报投资者对公司的长期支持。感谢您的关注！</p>

序号	提问者	提问内容	回复嘉宾	回复内容
3	189*** *5600	邬董事长好！宣亚国际年报季报业绩亏损，公司准备采取什么措施？公司持股 5%以上的股东一直在减持，是他们不看好公司前景吗？	董事长 邬涛	您好，公司持续顺应技术与变革的趋势，坚定推进战略转型升级。公司将通过不断提升巨浪技术平台能力，积极拓展优质合作伙伴，加速优化整体业务布局，逐步增强整体盈利能力。公司一直以来重视经营管理工作，今后力争以良好的业绩回报投资者对公司的长期支持。 公司股东股份减持系股东根据自身资金需求所作出的安排，公司股东及公司已按照相关规定履行了信息披露义务。二级市场股票价格受诸多因素影响，提醒投资者注意投资风险。
4	158*** *2005	字节跳动和子公司星言云汇的合作模式是怎么样的？公司有来自字节跳动的直接营收吗？	董事长 邬涛	您好，公司全资子公司天津星言云汇网络科技有限公司 2020 年度实现营业收入 36,562.83 万元。星言云汇代理巨量引擎品牌旗下产品客户端广告营销业务，主要为客户提供品牌广告和效果广告投放服务。谢谢！
5	158*** *5342	邬董，您认为直播带货这种新型的营销模式是否具备前景？亦或只是疫情下的一次性产品呢？	董事长 邬涛	您好，直播带货是一种新的互联网商业形态，有关方面的专业分析报道很多，我们认为疫情只是一种催化剂，长期看，直播电商潜力巨大，我们也在这个领域积极探索。谢谢！
6	138*** *2444	整个一站式整合营销传播服务的流程是怎么样的？每个环节是怎么样的？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者您好，公司从事的主要业务是基于巨浪技术平台的系列自研或合作开发的产品，为政府及国内外知名企业提供营销解决方案、营销技术运营和数据技术产品服务。其中，营销解决方案服务主要为配合客户的目标市场及渠道、终端，为客户量身定制从品牌认知到产品体验的全方位整合营销传播服务。经过多年的行业积累，公司现已形成以营销策略及创意内容为核心、以“传统+数字”渠道为通路的品牌全传播服务模式。同时，公司在打破沟壑分明的品牌传播专业壁垒的基础上，整合不同传播手段及专业平台，以全面营销解决方案满足客户多元化、多层次、多专业领域的需求，为客户提供一站式营销传播服务。感谢您的关注！

序号	提问者	提问内容	回复嘉宾	回复内容
7	186*** *2168	未来是否会聚焦在营销技术，或者开拓新的领域？	董事长 邬涛	您好，2019年初公司实施战略转型升级，公司定位是成为营销技术方案运营商，全面赋能产业互联网。公司从事的主要业务是基于巨浪技术平台的系列自研或合作开发的产品，为政府及国内外知名企业提供营销解决方案、营销技术运营和数据技术产品服务。公司坚持以客户的需求为出发点，通过巨浪技术平台孵化一系列自研或合作开发的产品，形成广泛拓展客户的“触点”，为各类政企客户提供数字化服务，积累数字化服务经验，丰富数字化技术储备，从而提升公司的核心竞争力，助力合作伙伴实现数字化转型升级。
8	138*** *5979	公司控股子公司北京金色区块，区块链和营销整合上有什么协同效应能发挥出来吗？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者，您好。区块链技术作为一项复杂的新兴技术，行业标准和国家监管政策在逐步制定过程中，公司控股子公司金色区块主要是探索运用区块链技术在整合营销领域的应用场景，其应用前景和盈利模式存在重大不确定性因素，敬请广大投资者注意投资风险。
9	135*** *4292	星言云汇是否有往网络直播这块拓展的计划？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者，您好。公司全资子公司天津星言云汇网络科技有限公司（简称“星言云汇”）是一家凭借专业数据驱动精准营销与效果营销的解决方案供应商，主要为客户提供品牌广告和效果广告投放服务，截至目前，星言云汇的主营业务暂未涉及网络直播类业务。感谢您对公司的关注！
10	135*** *7799	新客户的发展上，相较于去年有什么新的完善措施？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者您好，公司始终重视拓展优质合作伙伴，公司坚持以客户的需求为出发点，通过巨浪技术平台孵化一系列自研或合作开发的产品，形成广泛拓展客户的“触点”，为各类政企客户提供数字化服务，积累数字化服务经验，丰富数字化技术储备，从而提升公司的核心竞争力。

序号	提问者	提问内容	回复嘉宾	回复内容
11	135*** *1923	邬董，您是怎么看待公司内在价值和股价之间的关系？如何回馈我们中小投资者？	董事长 邬涛	您好，公司一直以来重视经营管理工作，力争以良好的业绩回报广大投资者对公司的长期支持。二级市场股票价格受多种因素影响，提醒投资者注意投资风险。谢谢！
12	138*** *9678	此次北京橙色动力的减持会对公司经营上带来什么重大影响吗？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者，您好。公司股东北京橙色动力咨询中心（有限合伙）股份减持系股东根据自身资金需求所作出的安排，对公司经营没有影响。公司股东及公司已按照相关规定履行了信息披露义务。感谢您对公司的关注！
13	138*** *5890	公司报告期归属于上市公司股东的净利润为亏损2,877.20万元，同比下降了377.99%，由盈转亏是什么原因？	董事、副总裁、 财务总监 宾卫	您好！公司报告期归属于上市公司股东的净利润亏损2,877.20万元，同比下降了377.99%。主要是由于：（1）公司全资子公司星言云汇2020年营业收入大幅增长导致公司营业收入同比增加，但营业成本也相应增加，其中互联网广告类业务收入占比较高但毛利率较低，导致公司主营业务毛利率同比降低；（2）公司2020年持续稳定研发投入，正式发布了巨浪引擎技术平台，研发投入金额为2,736.28万元，略低于上年同期水平；（3）对比上年同期，公司员工和无形资产摊销增加，导致销售费用和管理费用同比增加；（4）公司遵循审慎性原则，本报告期计提了信用减值损失及资产减值损失1,092.21万元。
14	138*** *5346	联合投资成立哔哩哔哩数字科技（杭州）公司出于什么样的战略决定，战略目的是什么？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者您好，为了加速完成转型升级，增强盈利能力，公司参与投资设立哔哩哔哩数字科技（杭州）有限公司，逐步拓展原有业务边界。哔哩哔哩数字主要从事短视频内容创意、效果优化、企业账号综合运营等服务。感谢您对公司的关注！
15	186*** *6570	公司目前主要为哪些知名的汽车公司提供一站式整合营销传播服务？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者，您好，公司客户信息属于商业机密，公司会严格按照相关规定合规披露客户信息，具体请以公司于2021年4月20日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露的《2020年年度报告》为准。感谢您对公司的关注！

序号	提问者	提问内容	回复嘉宾	回复内容
16	158*** *5273	请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者您好，公司结合自身研发优势及领先的应用场景布局，通过与行业重点客户建立深度合作、投资并购、资本及资源引入、加大研发投入、完善激励体系等手段有效提升综合竞争力，致力于为国内政企类客户提供数字化服务平台的建设、运维及数据服务，为合作伙伴构建高效政务商务服务模式，与伙伴更加多维深入的绑定共同实现智慧化转型升级。感谢您对公司的关注！
17	138*** *7573	公司有哪些子公司有计划上市吗？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者，您好，公司控股子公司没有上市计划。感谢您对公司的关注！
18	186*** *9458	目前行业发展格局处于什么阶段？整体行业增速如何？	董事长 邬涛	您好，受国际贸易摩擦、新冠疫情影响等因素，公司所处行业的竞争态势进一步加剧。有关整体行业增速情况公司暂未获得第三方的客观调研数据，公司2020年总体实现营业收入61,938.87万元，同比增长74.86%。感谢您的关注！
19	158*** *3560	邬董您好，当前公司发展遇到的最大挑战和机遇是什么？	董事长 邬涛	您好，近年来，营销行业面临着从品到品效合一，流量进一步集中于几大平台，且流量成本越来越高，新技术应用快速迭代等多方面挑战，公司会结合自身研发优势及领先的应用场景布局，通过与行业重点客户建立深度合作、投资并购、资本及资源引入、加大研发投入、完善激励体系等手段有效提升综合竞争力，致力于为国内政企类客户提供数字化服务平台的建设、运维及数据服务，为合作伙伴构建高效政务商务服务模式，与伙伴更加多维深入的绑定共同实现智慧化转型升级。谢谢！
20	138*** *6604	公司怎么看待价格和价值偏离的问题，股价是否被低估呢？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者您好，公司一直以来重视经营管理工作，今后力争以良好的业绩回报广大投资者对公司的长期支持。二级市场股票价格受多种因素影响，提醒投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注！
21	186*** *6570	今年的市场营销环境与去年相比有什么变化吗？	独立董事 张鹏洲	投资者您好，近年来，流量红利开始逐步消失，流量成本也逐步增加，在此背景下，广告主正在将更多的注意力向存量盘活进行转移。新营销时代下，营销行业公司构建以“AI+业务+数据”驱动的技术平台是提高其核心竞争力的关键一环，通过技术平台可以实现描述服务内容、展现服务成果、积累服务数据、存储数字资产等功能，既能减少沟通成本，提升协作效率，还可以让各条业务线通过技术平台随时调取公司资源，向客户输出更为优质的服务。

序号	提问者	提问内容	回复嘉宾	回复内容
22	158*** *2664	简单介绍一下“巨浪引擎”技术平台？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者您好，公司于2020年6月正式发布了巨浪技术平台。巨浪技术平台整体架构包括基础服务层、引擎层、业务层以及场景应用层，巨浪技术平台通过五大技术能力，可以支撑上层多个复杂场景的业务需求。一方面通过通用技术能力封装，提升底层业务引擎的复用率；另一方面，通过多个业务平台，为政企多场景的数字化转型提供有力支撑。感谢您对公司的关注！
23	138*** *9666	公司目前有正在进行的募投项目的吗？	保荐代表人 李文进	尊敬的投资者您好，公司目前执行的募投项目为数字营销平台项目，该项目募集资金使用情况详见公司于2021年4月29日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露的《2021年第一季度报告全文》。感谢您对公司的关注！
24	138*** *5802	电商直播带货这块有与哪些平台进行了合作吗？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者，您好。公司从事的主要业务是基于巨浪技术平台的系列自研或合作开发的产品，为政府及国内外知名企业提供营销解决方案、营销技术运营和数据技术产品服务，暂未涉及电商直播带货业务。感谢您对公司的关注！
25	158*** *6704	疫情不断修复，公司今年的经营目标是什么？	董事长 邬涛	您好，公司将逐步转型为专业提供互联网内容运营服务和智能数据技术产品的互联网综合服务型公司。公司将结合自身研发优势及领先的应用场景布局，通过对巨浪技术平台持续升级、与新华融媒合作积极推进“现场云”企业版的开发和部署、拓展原有业务边界布局电商，特别是内容兴趣类电商和直播电商运营业务、积极开展并购整合拓展投资合作及人力资源储备激励体系完善等多措并举，加速完成转型升级，增强公司盈利能力。谢谢！
26	138*** *8127	今年公司有什么新的技术升级和研发产品能面世吗？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者您好，基于目前营销行业发展的趋势以及公司现有业务场景的扩展需求，公司将以巨浪技术平台为支撑，通过营销服务产品化，实现降本增效，从而适应行业的发展与客户新的需求，更好地为公司主营业务赋能。感谢您的关注！
27	186*** *1505	员工的激励机制是什么样的？	董事、副总裁、 董事会秘书 任翔	尊敬的投资者您好，公司一直以来重视人才的引进和培养，具备完善的员工薪酬、福利、培训及职业规划体系。未来，公司将结合自身发展节奏，加强核心人才队伍的建设，完善人才梯队和文化体系的建设，并将大力引进技术、营销、策划等专业人才，为公司的未来发展奠定扎实的基础。感谢您对公司的关注！