

证券代码：002878

证券简称：元隆雅图

# 北京元隆雅图文化传播股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年05月05日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.com.cn/">https://www.ir-online.com.cn/</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长 孙震 财务总监 边雨辰 董事会秘书 匡娜 独立董事 金永生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 董事长你好，目前对元宇宙的商业化进程如何部署？变现能力如何？</p> <p>答：随着元宇宙时代的到来，如何通过科技手段实现虚拟与现实的映射和交互，为品牌客户和用户提供“虚实相生”的美好体验和多维场景，孕育着巨大的商业变革潜力和市场机遇。在元宇宙的商业化业务布局方面，目前元隆雅图（简称“公司”）已率先设立了全资子公司元隆宇宙及其控股子公司UOVA宇宙（喔哇宇宙）并迅速推进业务布局，其目的在于探索元宇</p>

宙商业模式并利用虚拟数字资产发掘更多的商业化可能，以此丰富公司的营销服务生态版图，加速公司向创新型科技营销公司的目标迈进。在元宇宙业务的落地和变现方面，目前公司正在积极落地元宇宙数字产品及运营，加速建立数字艺术和数字藏品元宇宙线上场景平台，以区块链技术为基础，为企业客户、IP方、艺术家等提供NFT产品的创制、发行、营销、联名创作等NFT服务，同时结合公司多年的数字技术积累，整合IP资源，为客户提供数字礼赠品、联名数字艺术品、数字化品牌整合营销等营销服务。

**2. 请问财总，根据财报公司营收增长了14.84%，但扣非归母净利润却比上年减少且低于预期，对公司有什么影响？**

答：公司扣非归母净利润比上年减少主要是受研发及供应链管理投入、新业务团队招募和人才引进、环球授权IP产品的设计开发和“元隆有品”电商的平台开发投入较大等因素影响。另外，公司于2020年11月实行的股票期权激励计划导致本期股权激励费用摊销金额较大。创新研发及供应链管理团队建设和新业务拓展，导致公司职工薪酬、股权激励等费用支出增加较大，短期内影响了公司业绩表现，但长期看有利于公司加强核心竞争力，扩大领先优势。

**3. 请问高管，公司的分红比例在行业中处于什么水平？**

答：您好！公司自2017年上市以来每年均进行利润分配，且现金分红比例一般占当年实现的可供分配利润的50%左右或以上，并在2017年、2019年实施了资本公积转增股本的方案。分红水平远高于交易所规定的比例。公司今年拟每10股派3.6元，公司将根据长期发展战略、发展规划，为广大股东创造更多价值。感谢您的关注！

**4. 此次冬奥会周边的爆火，对公司业务长期来看有什么样的积极作用？**

答：自2月份冬奥特许商品市场爆发以来，公司积极扩大产能，持续大量生产并交付冰墩墩冬奥特许商品，公司会持续巩固自身在大型赛会特许经营业务上的核心竞争力和领先优势，充分利用好冰墩墩冬奥特许产品为公司的业务和品牌带来的

积极影响。展望未来，公司将继续推进以冰墩墩等顶流IP为核心，同时囊括大型赛会特许生产和销售、IP授权和运营、IP潮玩和文创产品的创意设计开发销售、IP文化酒及周边文创产品开发销售、企业IP形象的设计和定制、NFT数字藏品创制发行等业务领域的大IP战略。公司将基于大IP战略的业务布局，继续加强业务拓展力度，持续提升销售收入，争取为股东带来更好回报。

**5. 请问高管们，疫情下对公司销售经营情况的影响有什么影响？**

答：您好！国内疫情防控的形势依旧严峻，公司密切关注疫情发展态势，严格落实和完善常态化疫情防控举措并建立了应急处理办法，积极做好相关防控工作，尽可能减少疫情对经营的影响。公司的业绩情况具体详见公司相关的定期报告。感谢您的关注！

**6. 公司冰墩墩现在订单情况如何？**

答：自2月初冬奥特许商品市场爆发以来，“冰墩墩”“雪容融”系列相关周边产品热度持续上升，公司设计开发的绒玩具、盲盒、造型手办、饰扣、水晶球、徽章、贵金属等七大系列600余款商品持续热销。公司积极扩大产能，持续大量生产并交付冰墩墩冬奥特许商品，目前公司冬奥特许商品的客户订购及前期预售订单交货仍在持续进行中。

**7. 公司在成都大运会上有什么布局？**

答：您好，公司是成都大运会特许生产企业和特许零售商，公司已投入大量人力积极设计开发成都大运会特许商品，公司拥有强大的设计研发和供应链保障能力，将充分利用冬奥会成功经验和领先优势，为成都大运会设计、开发、生产和销售特许商品。感谢您的关注。

**8. 现在市场上出现了不少仿制的冰墩墩，公司是否有请求有关部门对假冒伪劣制造商进行打击？**

答：您好，近期北京、广东、浙江、江苏、福建、陕西等多地公安机关先后侦破一批制售侵犯冬奥知识产权的侵权盗版吉祥物玩偶、挂件、纪念章等案件。根据《奥林匹克标志保

护条例》规定，未经奥林匹克标志权利人许可，任何人不得以商业目的使用奥林匹克标志。北京冬奥会和冬残奥会特许商品，由北京冬奥会和冬残奥会特许生产商生产和特许零售商销售。公司一直以来配合有关部门对假冒伪劣产品予以坚决打击，建议广大消费者通过正规渠道购买公司冬奥特许商品，公司冬奥特许商品的销售渠道包括天猫奥林匹克官方旗舰店、线下冬奥特许零售店、中国银行线上线下渠道（贵金属产品）、冬奥会合作伙伴或赞助商定制等。感谢您的鼓励 and 关注。

#### **9. 高管们，公司对元隆宇宙的预期如何？**

答：公司充分发挥在礼赠品创意设计供应和新媒体营销领域的领先优势，积极布局元宇宙等创新业务。公司于2021年12月设立了全资子公司“元隆宇宙数字技术（上海）有限公司”（简称“元隆宇宙”），元隆宇宙作为公司元宇宙相关业务的运营主体，正在加速推进元宇宙等创新业务的布局和落地。元隆宇宙的定位是一家以IP为核心的元宇宙营销科技机构，通过“在场”的“创意”+“科技”，为品牌和用户提供“虚实相生”的双重体验。基于商业生态的元宇宙创新业务有利于协同公司礼赠品和新媒体营销主业，增强客户粘性，也有利于整合公司在实物及数字礼赠品、新媒体营销策划、IP授权与运营等方面的客户需求和领先优势，拓展多元业务商业化场景，促进公司加速迈向新的营销科技发展阶段。

#### **10. 海外互联网市场，公司有这方面的发展计划吗？**

答：公司深耕礼赠品行业二十余年，拥有强大的创意设计能力，产品销往东南亚、拉美等十几个国家和地区。公司对中国文化内涵、时尚审美趋势和大众消费需求也有着深刻的理解。公司坚持以满足客户需求为前提，以传播中国文化为己任，让产品连接中国与世界，为此，公司正在深入推进以冰墩墩等顶流IP为核心，同时囊括大型赛会特许生产和销售、IP授权和运营、IP潮玩和文创产品的创意设计开发销售、IP文化酒及周边文创产品开发销售、企业IP形象的设计和定制、NFT数字藏品创制发行等业务领域的大IP战略。公司将基于大IP战略的业务布局，继续加强业务拓展力度，积极开拓海外市场，争取为

股东带来更好回报。

**11. 作为散户，想问下公司如何管理股价，维护中小投资者的利益？**

答:您好！公司专注于主营业务，以长期、稳定、优良的业绩回报股东，为股东创造更大价值。2022年一季度，公司实现营业收入9.79亿元，同比增长120.08%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润9,068.01万元，同比增长361.36%。公司将继续提高生产经营能力和盈利能力，保障公司持续健康发展，以业绩回馈各位投资者的信任。股价在二级市场的走势受多种因素的综合影响，包括宏观经济发展、政策与市场环境、投资者风险偏好等多方面因素影响。感谢您对公司的关注！

**12. 贵公司今年预计在研发投入费用有多少**

答:公司的研发投入项目包括创意整合营销方案研究开发、数字营销与平台定制化服务解决方案开发、沃米优选数据分析及投放系统研发等方面，用于不断提升公司的礼赠品创意设计能力、新媒体投放能力等。自上市以来，公司不断加大研发费用投入，以增强创意设计等核心竞争力，拓展业务范围，布局未来能带来公司业务长期增长的创新业务，实现高质量持续发展。

**13. 数字藏品对公司科技营销的贡献有多少**

答:目前公司正在积极落地元宇宙数字产品及运营，加速建立数字艺术和数字藏品元宇宙线上场景平台，以区块链技术为基础，为企业客户、IP方、艺术家等提供NFT产品的创制、发行、营销、联名创作等NFT服务，同时结合公司多年的数字技术积累，整合IP资源，为客户提供数字礼赠品、联名数字艺术品、数字化品牌整合营销等营销服务。

**14. 公司如何将北京冬奥会商品的影响力体现在打响品牌知名度上？**

答:公司会持续巩固自身在大型赛会特许经营业务上的核心竞争力和领先优势，充分利用好冰墩墩冬奥特许产品为公司的业务和品牌带来的积极影响。展望未来，公司将继续推进以

	<p>冰墩墩等顶流IP为核心，同时囊括大型赛会特许生产和销售、IP授权和运营、IP潮玩和文创产品的创意设计开发销售、IP文化酒及周边文创产品开发销售、企业IP形象的设计和定制、NFT数字藏品创制发行等业务领域的大IP战略。大IP战略的实施有助于公司持续提升品牌价值，公司会继续加大品牌建设力度，提升公司品牌知名度和市场影响力。</p> <p><b>15. 公司的客户池巨大，但结构单一，公司打算如何改善？</b></p> <p>答：公司客户以大消费行业居多。自2018年以来，公司重点布局金融和互联网行业的客户开发，丰富并优化了客户结构，加码金融、互联网等有巨大礼赠品需求的行业客户。2021年，公司新开拓了小米、快手、拼多多、阳光保险、太平洋保险、中国太平等新客户。在公司传统优势行业，新开拓了中顺洁柔、德邦物流、水井坊、科勒、汉高、科兴生物等潜力大客户。同时，公司促销品和促销服务的应用场景随之在信用卡积分兑换、经销商奖励、商务随手礼、大企业员工福利等领域进一步扩大。</p> <p><b>16. 在大新媒体板块主要核心技术和竞争优势有哪些？</b></p> <p>答：您好！在新媒体营销上，公司为客户提供新媒体广告内容创意和制作、精准的媒体投放策略、媒介资源采购等一体化服务。子公司谦玛网络作为新媒体全链路营销服务商，拥有沃米优选数据分析及投放系统等核心技术，并以其强大的策划创意能力，先后获得戛纳广告节创意金奖、上海国际广告奖视觉设计类平面设计铜奖、虎啸奖金奖、虎啸年度最佳机构奖等40多项奖项，并入选快手、抖音、B站、小红书等核心供应商。同时，公司基于礼赠品和新媒体业务的协同作用，能够为客户提供线上品牌推广+线下活动执行+线上线下实物及虚拟礼赠品供应+企业集采电商平台等覆盖线上线下的整合营销解决方案。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年05月05日