

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：2026-001

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	线上参与公司2025年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年05月07日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 孙震先生 财务总监 边雨辰先生 董事会秘书 王莎莎女士 独立董事 栾甫贵先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司在C端用户运营上有哪些重点？</p> <p>答：公司通过C端渠道触达消费者并获得消费者反馈，捕捉消费者需求变化和兴趣点，为产品开发和渠道运营提供数据和方向，并不断迭代优化。2026年，公司将继续加快线下渠道开拓，推进元隆元创品牌通过“自营+特许专营+经销”模式向全国发展，加大元隆元创自营和特许专营开店力度，推进快闪、自动贩售机等多元渠道模式，加快拓展KA连锁合作渠道，形成覆盖全国的线下渠道网络。加强抖音、天猫、京东、小红书等线上平台IP文创旗舰店和微信小店的运营，提升线上线下一体化运营效率。</p> <p>2. 看到公司的IP文创业务增长的非常快。相比于泡泡玛特等同</p>

行，公司在IP文创业务上有哪些竞争优势？

答:您好！首先，公司凭借近30年服务世界500强客户和国内知名企业的经验和资源，打造了整合创意设计、供应链、媒介传播、渠道运营的全链路一体化能力，可一站式提供IP开发+营销+销售服务，满足企业客户和C端用户需求。其次，公司C-B联动业务模式的协同效应优势显著。公司依托B端礼赠品和新媒体营销全案服务优势，带动IP文创C端零售，形成 C- B 联动，抗风险与变现能力更强。第三，公司拥有丰富的IP资源。公司连续多年获得国际国内顶级赛会特许资质，签约环球、NBA、TEAMCHINA 等国际知名IP，广泛布局体育、动漫、游戏、文旅文博、国潮、原创艺术等多种类型的IP。此外，公司的渠道场景丰富，线上覆盖主流电商平台，线下布局直营、特许专营、快闪、机场高铁、自动贩售机及 KA 渠道。最后，公司持续推进科技赋能，把AI等前沿科技嵌入创意设计、产品研发、媒介投放及复盘等业务流程中，提升业务效率与服务质量。

3. 贵公司的增长是否是复制泡泡玛特的路径，是否有差异化的发展方向？

答:您好，公司注重向行业内优秀的企业学习，重视研究和借鉴其成功经验，但也始终坚持基于自身的成长路径和资源禀赋，走适合自己的发展之路。公司是国内礼赠品行业龙头企业和第一家上市公司，拥有包括“广告创意+产品设计”全案营销、IP资源、创意设计、供应链管理、媒介与渠道、数字化营销、AI技术应用、客户资源在内的一体化综合服务优势，深度服务百余家世界500强企业及国内多个行业的头部企业。公司以B端全案营销为根基，以“大IP+科技”战略为驱动力，推进IP文创业务向C端拓展，形成C-B联动的全产业链闭环。公司签约环球影业、NBA等国际知名IP，持续扩充各类国潮和体育IP资源，形成多元IP矩阵，同时赋能B端客户与C端产品。此外，公司将AI、WEB3等技术嵌入从创意设计到媒介投放的全流程，赋能业务提质增效。

4. 未来在什么条件下会进行分红？

答:您好，公司严格按照相关法规的要求以及《公司章程》的规定进行分红。具体分红政策请参见《公司章程》第一百七十一条。

5. 请问公司美加墨世界杯特许当前在手订单总额多少，5月是否进入集中出货高峰、对应出货量和营收预计规模；同时世界杯相关出口订单情况、海外备货及后续追加订单预期如何？

答:为迎接2026年世界杯，公司与聚星动力合作开发了多款阿根

	<p>廷、葡萄牙、法国、西班牙国家足球队IP衍生产品、球星周边产品和足球主题文创产品，正在陆续开发和上架销售。目前相关业务正在进行中，具体营收及利润情况难以预计，请广大投资者以后续相关公告内容为准。</p> <p>6. 对毛利率水平的提升有哪些可落地的措施？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，公司为提升毛利率水平制定了多项可落地的措施，具体包括：在全案营销模式方面，通过IP联名、品牌跨界、场景创新、爆品打造、话题营销等手段积累更多优质全案服务案例，以创意策划带动全案服务，提升服务溢价能力。在IP文创零售业务拓展方面，提升优质IP资源签约和合作力度，加快产品开发与SKU扩充，重点布局线上线下渠道，推进“自营+特许专营+经销”模式向全国发展，发展城市展厅、快闪、自动贩售机、KA等多元渠道，形成C-B联动效应。在AI技术赋能方面，深化AI在全案营销和IP文创领域的垂直应用，提升设计和运营效率；在供应链与一体化管理方面，优化资源协同，强化供应链和IP管理的一体化，通过降本增效及跨业务线资源整合提升整体毛利率。</p> <p>7. 请问管理层是否有稳定投资者信心的具体措施或市值管理计划？</p> <p>答:您好！市值受宏观经济、行业周期、市场情绪等多重因素影响，公司始终专注于提升经营质量与可持续发展能力，以“大IP+科技”战略为依托，通过加大市场开拓力度、推进前沿技术应用、加快C端零售业务发展等措施提升市场占有率和盈利能力。面对市场波动，公司将持续优化业务结构，强化技术创新能力。公司将在合规前提下，结合发展战略、经营状况及股东整体利益审慎研究、科学决策，通过法定信息披露渠道及时向市场传递经营动态。感谢您对公司的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年05月07日</p>