

媒体网络业务持续看好，直播电商驱动业绩增长— —东方明珠(600637.SH)2019年报点评

核心观点：

一、事件

东方明珠发布2019年年报：2019年公司实现营业收入123.45亿元，同比下降9.46%；归属于上市公司股东的净利润20.43亿元，同比上升1.37%。

二、我们的分析与判断

公司拥有国内领先的多渠道媒体网络融合平台，在IPTV、互联网电视、有线电视、移动视频等业务方面具有广泛用户基础。旗下子公司在视频购物行业处于龙头地位，同时积极探索“电购”+“电商”的互联网化购物新模式。

(一) IPTV业务为业绩亮点，用户规模持续增长

公司打造BesTV融合媒体平台，推进IPTV、互联网电视、有线电视、移动视频等多渠道发展。BesTV IPTV用户数由2013年的2000万人增长至2019年的5786万，BesTV移动端月活跃用户数达到8100万人。公司目前已成为全国最大的有线数字高清付费频道集成运营平台，用户规模持续增长。高、标清频道付费电视用户覆盖全国31个省、市、自治区2亿数字电视用户，拥有自有及集成的高清付费频道共计18套。高清频道已落地全国29个省、市、自治区，付费电视有效用户达6000万人，互动点播合作平台达到40个，用户达1700万。

(二) 5G+8K产业布局加速，持续推进媒体网络业务

公司目前拥有3000小时4K内容储备，BesTV融合媒体平台4K专区已于多个省份落地，在4K领域具备一定领先优势。9月，公司推出全国首家以8K内容放映、8K沉浸式体验为特色8K影像实验室；2019年底，公司打造AI互动教育内容，完成了5G+4K、5G+VR多次直播尝试。未来5G也将持续助力4K/8K超高清发展，公司已与中国电信、富士康等行业领先的合作伙伴联合展示了基于5G网络传输8K视频应用，成立“5G+8K”产业联盟，通过整合各自优势资源，携手打造5G/8K业务领域的联合发展新格局。

(三) 直播电商迎来发展，视频购物业务有望高速增长

如今，线上消费已成为越来越多消费者选择的购物方式，居民在线消费习惯已逐渐养成。受疫情影响，消费模式由线下转到了线上，电商直播迎来发展新机遇，消费的供给和需求两端都渴望直播电商的助力，未来行业规模有望保持高瞻。公司旗下东方购物为全国销售规模最大的视频购物平台，正积极运用直播途径促进业务发展，获评淘宝直播“2019年度优秀媒体公司”，且公司为解决电视购物当前在“用户服务、营商环境、风险控制、运

东方明珠 (600637.SH)

推荐 维持评级

分析师

杨晓彤

☎：010-86359286

✉：yangxiaotong@chinastock.com.cn

执业证书编号：S0130518020001

特此鸣谢

岳铮

☎：010-86359183

✉：yuezheng_yj@chinastock.com.cn

感谢实习生王婧儿为报告提供帮助。

市场数据

2020-04-29

A股收盘价(元)	8.77
A股一年内最高价(元)	12.49
A股一年内最低价(元)	8.54
上证综指	2,822.44
市盈率	16.50
总股本(亿股)	34.15
实际流通A股(百万股)	3,414.50
限售的流通A股(百万股)	0.00
流通A股市值(亿元)	229.45

相对上证综指表现图

2020-04-29



资料来源：中国银河证券研究院

营效率”等方面的困境所推出的视频购物中台“巨人计划”已取得阶段进展。2019年6月东方购物打造的“疯狂618”活动中，总订购额突破1.57亿元、订购量同比增长40.6%。其中与永达汽车、淘宝直播共同打造的“疯狂618，烈夜狂欢”网络直播节目，观看人数超过300万、总订购额突破5800万元；与京东、双立人打造的“东方购物×京东”双立人超级品牌日直播活动，订购额突破1000万元，访客环比增长300%。直播模式为视频购物业务增长创造机遇。

(四) 充分发挥平台优势，助力在线教育平稳运行

受疫情影响，我国教育活动受到前所未有的冲击，教学沟通由线下转至线上，线上教育得到了广泛推广。疫情期间，公司从频道开设、安全播出、技术支撑、编排、运营服务等方面为百万学生提供全方位的安全保障，其旗下的百事通开设从小学一年级到高中三年级共十二个频道的直播课程，通过东方有线、百事通IPTV、BesTV APP等平台平台，上线首日，观看课程直播的学生数高达143.3万人，占上海市中小学生总数的93.6%。未来公司还将继续发挥大屏、内容、用户基础等优势，继续推进在线教育业务的发展。

三、投资建议

5G+超高清的快速落地赋能公司对新媒体业务及电商直播业务的战略布局，我们看好公司在5G时期的成長机遇。预计公司20、21年归属于上市公司股东的净利润分别为21.27亿元/26.53亿元，同比增长4.11%/24.72%，对应EPS分别为0.62/0.78，对应PE分别为14x/11x，给予推荐评级。

四、风险提示

市场竞争加剧的风险，监管政策变动的风险，知识产权侵权的风险，疫情状况影响的风险，公共卫生风险等。

评级标准

银河证券行业评级体系：推荐、谨慎推荐、中性、回避

推荐：是指未来6—12个月，行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）超越交易所指数（或市场中主要的指数）平均回报20%及以上。该评级由分析师给出。

谨慎推荐：行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）超越交易所指数（或市场中主要的指数）平均回报。该评级由分析师给出。

中性：行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）与交易所指数（或市场中主要的指数）平均回报相当。该评级由分析师给出。

回避：行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）低于交易所指数（或市场中主要的指数）平均回报10%及以上。该评级由分析师给出。

银河证券公司评级体系：推荐、谨慎推荐、中性、回避

推荐：是指未来6—12个月，公司股价超越分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报20%及以上。该评级由分析师给出。

谨慎推荐：是指未来6—12个月，公司股价超越分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报10%—20%。该评级由分析师给出。

中性：是指未来6—12个月，公司股价与分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报相当。该评级由分析师给出。

回避：是指未来6—12个月，公司股价低于分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报10%及以上。该评级由分析师给出。

杨晓彤，传媒行业证券分析师。本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，本人承诺，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰准确地反映本人的研究观点。本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接受到任何形式的补偿。本人承诺不利用自己的身份、地位和执业过程中所掌握的信息为自己或他人谋取私利。

免责声明

本报告由中国银河证券股份有限公司（以下简称银河证券，银河证券已具备中国证监会批复的证券投资咨询业务资格）向其机构客户和认定为专业投资者的个人客户（以下简称客户）提供，无意针对或打算违反任何地区、国家、城市或其它法律管辖区域内的法律法规。除非另有说明，所有本报告的版权属于银河证券。未经银河证券事先书面授权许可，任何机构或个人不得更改或以任何方式发送、传播或复印本报告。

本报告所载的全部内容只提供给客户做参考之用，并不构成对客户的投资建议，并非作为买卖、认购证券或其它金融工具的邀请或保证。银河证券认为本报告所载内容及观点客观公正，但不担保其内容的准确性或完整性。客户不应单纯依靠本报告而取代个人的独立判断。本报告所载内容反映的是银河证券在最初发表本报告日期当日的判断，银河证券可发出其它与本报告所载内容不一致或有不同结论的报告，但银河证券没有义务和责任去及时更新本报告涉及的内容并通知客户。银河证券不对因客户使用本报告而导致的损失负任何责任。

银河证券不需要采取任何行动以确保本报告涉及的内容适合于客户。银河证券建议客户如有任何疑问应当咨询证券投资顾问并独自进行投资判断。本报告并不构成投资、法律、会计或税务建议或担保任何内容适合客户，本报告不构成给予客户个人咨询建议。

本报告可能附带其它网站的地址或超级链接，对于可能涉及的银河证券网站以外的地址或超级链接，银河证券不对其内容负责。本报告提供这些地址或超级链接的目的纯粹是为了客户使用方便，链接网站的内容不构成本报告的任何部份，客户需自行承担浏览这些网站的费用或风险。

银河证券在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。银河证券可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

银河证券无需因接收人收到本报告而视其为客户。若您并非银河证券客户中的机构专业投资者，为保证服务质量、控制投资风险、应首先联系银河证券机构销售部门或客户经理，完成投资者适当性匹配，并充分了解该项服务的性质、特点、使用的注意事项以及若不当使用可能带来的风险或损失，在此之前，请勿接收或使用本报告中的任何信息。除银河证券官方网站外，银河证券并未授权任何公众媒体及其他机构刊载或者转发公司发布的证券研究报告。特提醒公众投资者慎重使用未经授权刊载或者转发的本公司证券研究报告。

所有在本报告中使用的商标、服务标识及标记，除非另有说明，均为银河证券的商标、服务标识及标记。

银河证券版权所有并保留一切权利。

联系

中国银河证券股份有限公司 研究院

深圳市福田区金田路 3088 号中洲大厦 20 层

上海浦东新区富城路 99 号震旦大厦 31 层

北京西城区金融大街 35 号国际企业大厦 C 座

公司网址：www.chinastock.com.cn

机构请致电：

深广地区：崔香兰 0755-83471963 cuixianglan@chinastock.com.cn

上海地区：何婷婷 021-20252612 hetingting@chinastock.com.cn

北京地区：耿尤繇 010-66568479 gengyouyou@chinaStock.com.cn