

拟收购有花果传媒60%股权，打通新媒体整合营销全产业链

——元隆雅图收购有花果传媒60%股权点评

公司点评

●事件：

2020年12月7日，公司发布公告，拟支付2.7亿元收购有花果传媒60%股权。业绩承诺为有花果传媒2020年、2021年、2022年实现的归母净利润分别不低于3000、3900、5070万元。本次交易完成后，有花果传媒将成为元隆雅图控股子公司，本次收购形成2.65亿元商誉。

●有花果传媒为头部整合营销MCN机构，立足广告业务布局内容电商及直播带货

有花果传媒是一家专注于媒介端运营的新媒体整合营销公司，以博主和自媒体账号为媒介资源，向品牌方和广告代理商提供品牌推广和产品种草服务，同时自营美妆类内容电商和直播电商业务。主营构成方面，2020年前三季度广告收入、内容电商、直播带货占比分别为87.4%、7.84%、3.83%。截至2020年9月30日，有花果传媒签约和孵化博主102人，全网账号258个，全网覆盖粉丝1.52亿，广告刊例价在5万元以上的账号有34个，年创收100万元以上的博主14人，在行业中属于头部梯队。

●持续加码网红经济，打通新媒体整合营销全产业链

公司控股子公司谦玛网络从事新媒体广告行业，本次收购进一步发掘新媒体广告上游媒介端的市场机会，收购完成后公司在新媒体整合营销领域将同时拥有内容能力和提案能力，拥有媒介资源和品牌资源，拥有账号流量运营能力和全网媒介数据平台能力，成为真正具备新媒体整合能力的公司。有花果传媒2020年前三季度实现收入7932.51万元，净利润2851.66万元，经营活动净现金流2301.24万元。元隆雅图2020年前三季度归母净利润为1.18亿元，考虑业绩承诺，本次收购将显著增厚公司业绩。

●公司促销品业务持续增长，看好构建新媒体整合营销全产业链，维持“推荐”评级

看好公司礼赠品供应和营销服务业务稳定发展，持续加码新媒体整合营销，逐步构建全产业链布局，谦玛网络、有花果传媒、公司礼赠品业务形成协同效应。我们预计公司2020年-2022年归母净利润分别为1.73亿元、2.39亿元、3.03亿元，分别同比增长50.5%、38.4%、26.8%，对应PE分别为30.9倍、22.3倍、17.6倍，维持“推荐”评级。

●风险提示：收购形成商誉、电商代运营服务进展缓慢、行业竞争加剧风险。 财务摘要和估值指标

指标	2018A	2019A	2020E	2021E	2022E
营业收入(百万元)	1,052	1,572	2,160	2,755	3,411
增长率(%)	28.4	49.5	37.4	27.5	23.8
净利润(百万元)	94	115	173	239	303
增长率(%)	30.9	22.8	50.5	38.4	26.8
毛利率(%)	24.3	22.5	24.3	25.5	25.8
净利率(%)	8.9	7.3	8.0	8.7	8.9
ROE(%)	15.4	18.0	21.8	25.0	25.4
EPS(摊薄/元)	0.42	0.52	0.78	1.08	1.37
P/E(倍)	57.0	46.5	30.9	22.3	17.6
P/B(倍)	8.8	7.7	6.5	5.4	4.4

推荐（维持评级）

马笑（分析师）

maxiao@xsdzq.cn

证书编号：S0280520070001

宋尚杰（联系人）

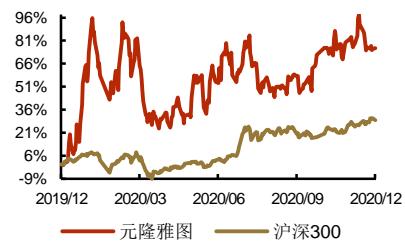
songshangjie@xsdzq.cn

证书编号：S0280120050015

市场数据 时间 2020.12.07

收盘价(元):	24.09
一年最低/最高(元):	19.25/49.25
总股本(亿股):	2.22
总市值(亿元):	53.37
流通股本(亿股):	1.86
流通市值(亿元):	44.85
近3月换手率:	133.96%

股价一年走势



相关报告

《期权激励计划充分提振信心，持续看好公司新媒体整合营销发展》2020-11-17

《Q3归母净利润同增120.8%，签约环球电影IP巩固公司龙头地位》2020-10-28

《2020年Q3净利预计同比增长71%-145%，业务发展步入快车道》2020-09-29

《2020年H1营收净利同比双增，营销+代运营打开成长空间》2020-08-27

《促销品龙头延续高增长态势，核心竞争力进一步夯实》2020-04-15

目 录

1、拟支付 2.7 元收购有花果传媒 60% 股权	3
2、有花果传媒为头部整合营销 MCN 机构，立足广告业务布局内容电商及直播带货	3
3、持续加码网红经济，打通新媒体整合营销全产业链	5
4、风险提示	6
附：财务预测摘要	7

图表目录

图 1：有花果传媒提供的服务	3
图 2：广告业务为公司核心业务	4
图 3：有花果传媒深度合作的知名品牌	5
表 1：有花果传媒主要财务数据（单位：万元）	3
表 2：有花果传媒主要业务	4
表 3：有花果传媒博主/账号矩阵	4
表 4：有花果传媒旗下前十大博主	5

1、拟支付 2.7 元收购有花果传媒 60% 股权

2020 年 12 月 7 日,公司发布公告,拟支付 2.7 亿元收购有花果传媒 60% 股权。业绩承诺为有花果传媒 2020 年、2021 年、2022 年实现的归母净利润分别不低于 3000、3900、5070 万元。本次交易完成后,有花果传媒将成为元隆雅图控股子公司。本次收购形成 2.65 亿元商誉。

表1：有花果传媒主要财务数据（单位：万元）

科目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日
资产总额	6543.24	1982.25
应收票据及应收账款	3086.64	1042.10
负债总额	5,692.23	955.80
净资产	851.01	1026.45
科目	2020 年 1-9 月	2019 年度
营业收入	7932.51	4249.43
营业利润	3690.90	898.58
净利润	2851.66	666.10
经营活动产生的现金流量净额	2301.24	153.41

资料来源：公司公告、新时代证券研究所

2、有花果传媒为头部整合营销 MCN 机构，立足广告业务布局内容电商及直播带货

有花果传媒定位为客户提供最优质内容的整合营销型 MCN 机构。公司属于新媒体整合营销行业,以签约和孵化博主形成核心资源,通过产出高品质内容,吸引观看和传播来聚集粉丝,从而实现商业变现。运营对象是博主和新媒体账号,其内容着重于时尚、奢侈品、美妆、护肤、旅行、情感生活等,内容形式包括图文和视频,依托的流量平台以微博、微信、小红书、抖音和 B 站为主。粉丝群体和内容受众主要覆盖年龄阶段在 18-45 岁的女性。

公司优质网红资源丰富。截至 2020 年 9 月 30 日签约和孵化博主 102 人,全网账号 258 个,全网覆盖粉丝 1.52 亿,广告刊例价在 5 万元以上的账号有 34 个,年创收 100 万元以上的博主 14 人,在行业中属于头部梯队。

图1：有花果传媒提供的服务

- Our Service -



MCN 矩阵广告业务

签约和孵化 330+ 自媒体账号
覆盖粉丝超过 1 亿人
有花果 MCN 旗下粉丝超过 百万的
头部账号达 21 个



内容电商业务

电商代理上百国内外知名品
牌
新媒体人全知识领域付费课程
全平台电商直播合作



品牌社交平台运营业务

为知名国际奢侈品集团提供
全年全平台社交媒体策略及
运维业务

资料来源：有花果传媒官网、新时代证券研究所

有花果传媒立足广告业务布局内容电商及直播带货。有花果传媒的业务板块有：（1）MCN 矩阵博主签约孵化&广告业务，广告收入为其主要收入来源；（2）内容电商&直播电商业务，主要收入为运营服务费、直播服务费和佣金收入。

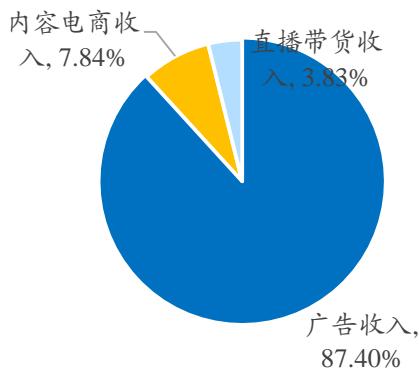
表2：有花果传媒主要业务

业务板块	业务内容	主要收入来源和主要成本
MCN 矩阵博主签约孵化&广告业务	签约和孵化自媒体账号 战略合作长尾博主 与知名品牌达成合作	收入：广告收入 成本：博主的分成、投放成本、拍摄成本及其他人工成本
内容电商&直播电商业务	小程序时尚和美妆店铺运营 电商直播服务	收入：运营服务费收入、直播服务费收入、佣金收入 成本：博主分成及其他人工成本

资料来源：公司公告、新时代证券研究所

有花果传媒广告收入营收占比 87.4%。2020 年 1-9 月，有花果传媒广告收入为 6932.29 万元，在主营业务收入中占比为 87.40%；内容电商收入为 621.44 万元，在主营业务收入中占比为 7.84%；直播带货收入 303.53 万元，在主营业务收入中占比 3.83%。

图2：广告业务为公司核心业务



资料来源：公司公告、新时代证券研究所

网红和账号内容创作者是有花果传媒的核心资源。有花果传媒通过签约和自孵化两种模式与网红合作并建立网红/账号矩阵，合作模式主要有孵化和签约两种，孵化模式由公司挑选有潜质的新人/素人并进行网红打造和账号运营。签约模式则为对于有一定内容产出能力和粉丝基础的博主或内容创作者采用签约模式与其合作。合约主要分为独家运营全约、独家商务约、项目合作三种。签约模式有利于公司快速扩张并降低运营风险，截至 2020 年 9 月 30 日，公司签约博主 102 人。

表3：有花果传媒博主/账号矩阵

博主合作模式	人数
独家运营全约	10
独家商务约	86
项目合作	2
孵化	4
合计	102

资料来源：公司公告、新时代证券研究所

有花果旗下孵化头部网红优质，全网粉丝众多。截至 2020 年 9 月 30 日，公司

孵化垂直于年轻女性的自媒体账号和签约的自媒体/博主覆盖粉丝超过一亿人，前十大博主全网粉丝数均在400万以上，其中全网粉丝数最高的博主“原来是西门大嫂”粉丝数超过1805万。

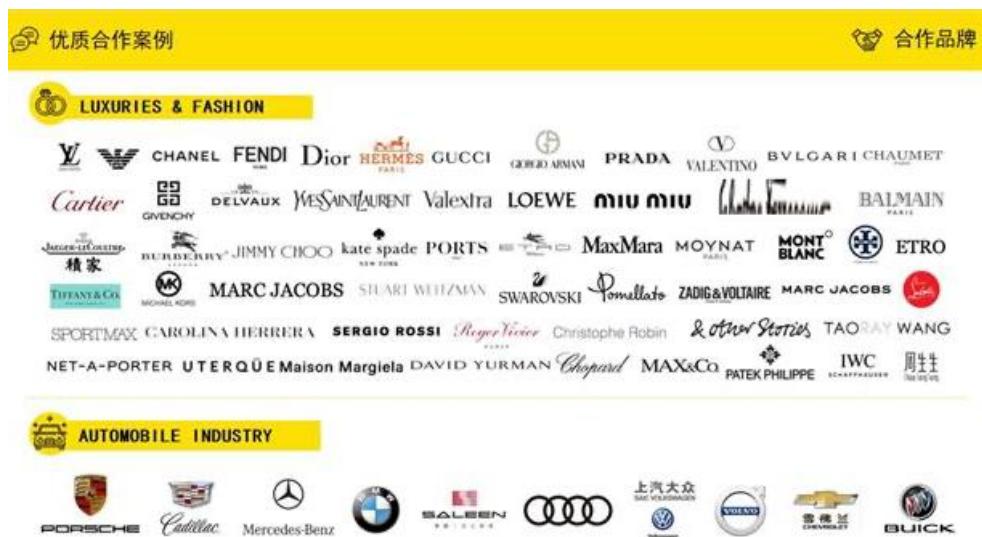
表4：有花果传媒旗下前十大博主

网名/账号	全网粉丝数	主要平台
1 原来是西门大嫂	1805万+	微博/微信/抖音/小红书
2 Fashionbaby	808万+	微博/微信
3 郭姐哒	656万+	微博/微信
4 杨梦晶 Magic Yang	647万+	微博/小红书
5 储镒恬 CRISTIAN	592万+	微博/抖音
6 MAOJIAYING	520万+	微博/小红书
7 商侃 Kiwi	490万+	微博
8 Miss charming 大小姐	476万+	微博
9 Fit4life	470万+	微博/微信/小红书
10 Manty_Yin	410万+	微博/B站

资料来源：公司公告、新时代证券研究所

有花果合作下游覆盖众多知名品牌。有花果传媒主要通过广告代理商为品牌提供广告分发，因此其广告业务的下游客户主要是广告代理公司；内容电商的下游客户是微信小程序和淘宝平台的C端消费者，直播电商的客户是委托有花果传媒旗下博主进行直播带货的产品企业，下游覆盖众多知名品牌。

图3：有花果传媒深度合作的知名品牌



资料来源：公司公告、新时代证券研究所

3、持续加码网红经济，打通新媒体整合营销全产业链

公司控股子公司谦玛网络从事新媒体广告行业，本次收购进一步发掘新媒体广告上游媒介端的市场机会，收购完成后公司在新媒体整合营销领域将同时拥有内容能力和提案能力，拥有媒介资源和品牌资源，拥有账号流量运营能力和全网媒介数据平台能力，成为真正具备新媒体整合能力的公司。有花果传媒2020年1-9月实现收入7932.51万元，净利润2851.66万元，经营活动净现金流2301.24万元。元

隆雅图 2020 年前三季度归母净利润为 1.18 亿元，考虑业绩承诺，本次收购将显著增厚公司业绩。

看好公司礼赠品供应和营销服务业务稳定发展，持续加码新媒体整合营销，逐步构建全产业链布局，谦玛网络、有花果传媒、公司礼赠品业务形成协同效应。我们预计公司 2020 年-2022 年归母净利润分别为 1.73 亿元、2.39 亿元、3.03 亿元，分别同比增长 50.5%、38.4%、26.8%，对应 PE 分别为 30.9 倍、22.3 倍、17.6 倍，维持“推荐”评级。

4、风险提示

收购形成商誉、电商代运营服务进展缓慢、行业竞争加剧风险。

附：财务预测摘要

资产负债表(百万元)	2018A	2019A	2020E	2021E	2022E	利润表 (百万元)	2018A	2019A	2020E	2021E	2022E
流动资产	788	1091	1778	2148	2635	营业收入	1052	1572	2160	2755	3411
现金	173	282	609	777	962	营业成本	796	1219	1634	2054	2532
应收票据及应收账款合计	502	577	914	1021	1343	营业税金及附加	5	6	9	11	14
其他应收款	11	13	20	22	30	营业费用	83	97	134	170	211
预付账款	14	27	29	42	46	管理费用	29	39	57	70	88
存货	45	119	101	175	165	研发费用	36	62	81	105	130
其他流动资产	43	74	105	110	89	财务费用	-1	8	21	33	37
非流动资产	218	234	247	257	266	资产减值损失	0	-1	15	17	24
长期投资	0	1	2	3	4	公允价值变动收益	3	-3	-0	-1	-1
固定资产	7	9	21	29	35	其他收益	4	7	5	5	6
无形资产	17	15	17	18	20	投资净收益	5	4	4	4	4
其他非流动资产	194	208	208	207	207	营业利润	115	148	218	304	385
资产总计	1006	1324	2025	2405	2901	营业外收入	0	0	0	0	0
流动负债	362	583	1136	1321	1552	营业外支出	0	0	0	0	0
短期借款	1	155	537	682	711	利润总额	115	147	218	304	384
应付票据及应付账款合计	165	252	327	388	483	所得税	16	14	25	33	42
其他流动负债	197	176	272	251	358	净利润	98	133	194	271	343
非流动负债	5	2	2	2	2	少数股东损益	5	18	21	32	39
长期借款	0	0	0	0	0	归属母公司净利润	94	115	173	239	303
其他非流动负债	5	2	2	2	2	EBITDA	112	155	230	325	408
负债合计	367	585	1138	1323	1553	EPS (元)	0.42	0.52	0.78	1.08	1.37
少数股东权益	34	42	63	94	134	主要财务比率	2018A	2019A	2020E	2021E	2022E
股本	130	130	222	222	222	成长能力					
资本公积	268	277	185	185	185	营业收入(%)	28.4	49.5	37.4	27.5	23.8
留存收益	227	303	418	580	785	营业利润(%)	32.3	28.4	48.0	39.1	26.6
归属母公司股东权益	605	697	825	988	1214	归属于母公司净利润(%)	30.9	22.8	50.5	38.4	26.8
负债和股东权益	1006	1324	2025	2405	2901	盈利能力					
						毛利率(%)	24.3	22.5	24.3	25.5	25.8
						净利率(%)	8.9	7.3	8.0	8.7	8.9
						ROE(%)	15.4	18.0	21.8	25.0	25.4
						偿债能力					
						ROIC(%)	23.8	27.2	29.8	35.2	40.5
						资产负债率(%)	36.5	44.2	56.2	55.0	53.5
						净负债比率(%)	-26.6	-17.1	-8.1	-8.8	-18.7
						流动比率	2.2	1.9	1.6	1.6	1.7
						速动比率	2.0	1.6	1.4	1.4	1.5
						营运能力					
						总资产周转率	1.2	1.3	1.3	1.2	1.3
						应收账款周转率	2.7	2.9	2.9	2.8	2.9
						应付账款周转率	6.1	5.8	5.6	5.7	5.8
						每股指标(元)					
						每股收益(最新摊薄)	0.42	0.52	0.78	1.08	1.37
						每股经营现金流(最新摊薄)	0.62	0.19	0.11	0.65	1.28
						每股净资产(最新摊薄)	2.73	3.15	3.72	4.46	5.48
						估值比率					
						P/E	57.0	46.5	30.9	22.3	17.6
						P/B	8.8	7.7	6.5	5.4	4.4
						EV/EBITDA	46.1	33.7	23.0	16.3	12.7
现金净增加额	-58	109	-132	62	137						

资料来源：公司公告、新时代证券研究所

特别声明

《证券期货投资者适当性管理办法》、《证券经营机构投资者适当性管理实施指引（试行）》已于2017年7月1日起正式实施。根据上述规定，新时代证券评定此研报的风险等级为R3（中风险），因此通过公共平台推送的研报其适用的投资者类别仅限定为专业投资者及风险承受能力为C3、C4、C5的普通投资者。若您并非专业投资者及风险承受能力为C3、C4、C5的普通投资者，请取消阅读，请勿收藏、接收或使用本研报中的任何信息。

因此受限于访问权限的设置，若给您造成不便，烦请见谅！感谢您给予的理解与配合。

分析师声明

负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。负责准备本报告的分析师获取报酬的评判因素包括研究的质量和准确性、客户的反馈、竞争性因素以及新时代证券股份有限公司的整体收益。所有研究分析师或工作人员保证他们报酬的任何一部分不曾与，不与，也将不会与本报告中具体的推荐意见或观点有直接或间接的联系。

分析师介绍

马笑，华中科技大学硕士，2017年加入新时代证券，传媒互联网&计算机科技行业组长。5年文化传媒互联网实业和投资经验，擅长自上而下把握行业机会，政策解读、产业梳理；自下而上进行个股选择，基本面跟踪研究；担任过管理咨询顾问、战略研究员/投资经理等岗位。2018年东方财富中国百佳分析师传媒行业第一名；2019年每市组合传媒行业第三名。

投资评级说明

新时代证券行业评级体系：推荐、中性、回避

推荐：未来6-12个月，预计该行业指数表现强于同期市场基准指数。

中性：未来6-12个月，预计该行业指数表现基本与同期市场基准指数持平。

回避：未来6-12个月，预计该行业指数表现弱于同期市场基准指数。

市场基准指数为沪深300指数。

新时代证券公司评级体系：强烈推荐、推荐、中性、回避

强烈推荐：未来6-12个月，预计该公司股价相对同期市场基准指数涨幅在20%以上。该评级由分析师给出。

推荐：未来6-12个月，预计该公司股价相对同期市场基准指数涨幅介于5%-20%。该评级由分析师给出。

中性：未来6-12个月，预计该公司股价相对同期市场基准指数变动幅度介于-5% - 5%。该评级由分析师给出。

回避：未来6-12个月，预计该公司股价相对同期市场基准指数跌幅在5%以上。该评级由分析师给出。

市场基准指数为沪深300指数。

分析、估值方法的局限性说明

本报告所包含的分析基于各种假设，不同假设可能导致分析结果出现重大不同。本报告采用的各种估值方法及模型均有其局限性，估值结果不保证所涉及证券能够在该价格交易。

免责声明

新时代证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批复，已具备证券投资咨询业务资格。

本报告由新时代证券股份有限公司（以下简称新时代证券）向其机构或个人客户（以下简称客户）提供，无意针对或意图违反任何地区、国家、城市或其它法律管辖区域内的法律法规。

新时代证券无需因接收人收到本报告而视其为客户提供。本报告是发送给新时代证券客户的，属于机密材料，只有新时代证券客户才能参考或使用，如接收人并非新时代证券客户，请及时退回并删除。

本报告所载的全部内容只供客户做参考之用，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。新时代证券根据公开资料或信息客观、公正地撰写本报告，但不保证该公开资料或信息内容的准确性或完整性。客户请勿将本报告视为投资决策的唯一依据而取代个人的独立判断。

新时代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。新时代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。

本报告所载内容反映的是新时代证券在发表本报告当日的判断，新时代证券可能发出其它与本报告所载内容不一致或有不同结论的报告，但新时代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。新时代证券不对因客户使用本报告而导致的损失负任何责任。

本报告可能附带其它网站的地址或超级链接，对于可能涉及的新时代证券网站以外的地址或超级链接，新时代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分，客户需自行承担浏览这些网站的费用或风险。

新时代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。新时代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。

除非另有说明，所有本报告的版权属于新时代证券。未经新时代证券事先书面授权，任何机构或个人不得以任何形式更改、复制、传播本报告中的任何材料，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。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，均为新时代证券的商标、服务标识及标记。

新时代证券版权所有并保留一切权利。

机构销售通讯录

北京	郝颖 销售总监
	固话: 010-69004649
	邮箱: haoying1@xsdzq.cn
上海	吕莜琪 销售总监
	固话: 021-68865595 转 258
	邮箱: lvyouqi@xsdzq.cn
广深	吴林蔓 销售总监
	固话: 0755-82291898
	邮箱: wulinman@xsdzq.cn

联系我们

新时代证券股份有限公司 研究所

北京: 北京市海淀区北三环西路99号院西海国际中心15楼	邮编: 100086
上海: 上海市浦东新区浦东南路256号华夏银行大厦5楼	邮编: 200120
广深: 深圳市福田区福华一路88号中心商务大厦23楼	邮编: 518046

公司网址: <http://www.xsdzq.cn/>