

多元化产品矩阵初见雏形，商业化价值有待持续释放

——2020 年年报暨 2021 一季报点评

核心观点：

- **事件** 公司发布 2020 年年报暨 2021 年一季度报告：2020 年公司实现营业收入 12.21 亿元，同比增长 22.56%；归属于上市公司股东的净利润 5.75 亿元，同比增长 45.30%；扣非归母净利润 5.31 亿元，同比增长 40.01%。2021 年 Q1 公司实现营业收入 3.26 亿元，同比增长 10.87%；归属于上市公司股东的净利润 1.62 亿元，同比增长 12.56%；扣非归母净利润 1.56 亿元，同比增长 15.51%。
- **利用独特地域优势，深耕广东布局全国** 公司拥有牌照稀缺资源，独家运营与广东 IPTV 集成播控服务配套的经营性业务，通讯运营商要在广东省内开展 IPTV 业务必须与公司合作。2020 年末，公司 IPTV 基础业务有效用户达到 1840 万户，同比上升 5.68%，对广东省固定宽带接入用户的渗透率为 47.3%。同时，公司积极向全国拓展 IPTV 市场的延伸业务，截至 2020 年末已经覆盖除广东省外的 11 个省市，带动用户规模增长。
- **打造多元产品矩阵，拓展业务范围** 报告期内，公司围绕“智慧家庭”场景稳步推进各项主营业务发展。互联网电视业务方面，公司重点打造“云视听”系列 APP 产品，2020 年陆续推出“云视听虎电竞”、“云视听快 TV”、“云视听全民 K 歌”和“云视听埋堆堆”等新产品。2020 年末，公司云视听系列 APP 全国有效用户达到 2.1 亿户，同比增长 53.25%；公司服务的有效智能终端达到 1000 万台，同比增长 99%。内容版权业务方面，由于疫情影响公司扩展市场，2020 年末收入同比下降 4.02%。21Q1 公司两档 4K 美食纪录片《超级食材》和《喜粤之味》先后上线，打造精品粤式 IP 内容。
- **主流媒体品牌升级，打造互联网新视听头部平台** 由于 IPTV 业务存在区域限制，公司积极寻求转型，突破自身发展瓶颈。2020 年 11 月，公司旗下全新视听媒体品牌“喜粤 TV”亮相，与腾讯视频、优酷视频等展开深度合作，打造“喜粤 TV·极光”、“喜粤 TV·酷喵”等专区，从合作互补走向生态融合。公司提出主流媒体品牌升级战略，致力于建成“融平台·智生态”的先进技术构架，实现“一云多屏，智慧家庭”的全媒体格局。2021 年 4 月 26 日，公司召开科技战略合作签约发布会，未来将与中科闻歌在大数据分析、媒体融合建设上进行合作，与大一资本合作投资，推动“文化+科技产业”的发展创新，全力打造“互联网新视听头部平台”。
- **大屏广告发展前景可期** 2020 年“宅经济”背景下大屏价值凸显，大屏广告迎来发展窗口期。据 CSM 发布的《2020 智能电视大屏收视洞察研究报告》显示，2020 年全年电视大屏端观众超过 12.8 亿，人均每天收视时长约 2 小时，广告收视总时长同比增长 2.4%，单位时长广告收视效果提升 10.7%。对此，公司于 2020 年 10 月组建商

新媒股份(300770.SZ)

推荐 维持评级

分析师

杨晓彤

☎：010-86359286

✉：yangxiaotong@chinastock.com.cn

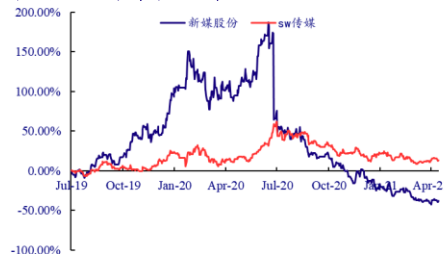
分析师登记编码：S0130518020001

特此鸣谢：岳铮

市场数据 2021-04-28

A 股收盘价(元)	49.18
A 股一年内最高价(元)	142.50
A 股一年内最低价(元)	45.45
总股本(亿股)	2.31

相对 SW 传媒表现图 2021-04-28



资料来源：Wind，中国银河证券研究院

相关研究

【银河传媒杨晓彤团队】公司点评_传媒行业_新媒股份(300770.SZ) 2020 半年报点评：整体业绩继续上行，持续布局“智慧家庭”新生态
【银河传媒杨晓彤团队】公司点评_传媒行业_新媒股份(300770.SZ) 2020 年三季报点评：5G 商用进程加速推动业绩持续向好

务运营中心，主要负责基于流量、数据等核心资产开展广告业务，探索 IPTV 大屏广告变现。可以预见的是，随着 IPTV 用户发展规模趋于稳定，广告业务或将成为公司中长期的下一个变现增长点。

- **投资建议** 预计公司 2021-2023 年年归属于上市公司股东的净利润依次达 7.15/8.55/9.75 亿元,同比增长 24.30%/19.57%/14.07%,对应 EPS 分别为 3.09/3.70/4.22, 对应 PE 分别为 16x/13x/12x, 维持“推荐”评级。
- **风险提示** 市场竞争加剧风险、现有用户流失风险、新业务不及预期等风险。

附录

主要财务指标

	2020A	2021E	2022E	2023E
营业收入(百万元)	1220.69	1469.64	1753.51	1981.16
收入增长率%	22.56%	20.39%	19.32%	12.98%
净利润(百万元)	574.93	714.65	854.53	974.73
摊薄 EPS(元)	2.49	3.09	3.70	4.22
PE	28.25	15.90	13.30	11.66

资料来源：公司公告，中国银河证券研究院

分析师承诺及简介

本人承诺，以勤勉的执业态度，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。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告的具体推荐或观点直接或间接相关。

分析师：杨晓彤，传媒互联网及教育团队负责人。哈尔滨工业大学管理学学士、硕士，于 2017 年加入银河证券研究院投资研究部。

评级标准

行业评级体系

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）相对于基准指数（交易所指数或市场中主要的指数）

推荐：行业指数超越基准指数平均回报 20%及以上。

谨慎推荐：行业指数超越基准指数平均回报。

中性：行业指数与基准指数平均回报相当。

回避：行业指数低于基准指数平均回报 10%及以上。

公司评级体系

推荐：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。

谨慎推荐：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%。

中性：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。

回避：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。

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）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。

本报告所载的全部内容只提供给客户做参考之用，并不构成对客户投资咨询建议，并非作为买卖、认购证券或其它金融工具的邀请或保证。客户不应单纯依靠本报告而取代自我独立判断。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。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。

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。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。

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。除非另有说明，所有本报告的版权属于银河证券。未经银河证券书面授权许可，任何机构或个人不得以任何形式转发、转载、翻版或传播本报告。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。

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

北京市丰台区西营街 8 号院 1 号楼青海金融大厦 15 层

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：耿尤磊 010-66568479 gengyouyou@ChinaStock.com.cn