

证券简称：宣亚国际

证券代码：300612

## 宣亚国际品牌管理（北京）股份有限公司

### 2019年3月6日投资者关系活动记录表

编号：2019-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 “宣亚国际品牌管理（北京）股份有限公司（以下简称‘宣亚国际’或‘公司’）投资者交流会”
参与单位名称及人员姓名	安信证券等投资机构代表
时间	2019年3月6日 15:30-17:30
地点	北京市朝阳区八里庄东里1号 CN02 宣亚国际1层会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 张秀兵先生 董事、董事会秘书、副总裁、财务总监 宾卫女士 宣亚国际控股子公司北京宣亚国际数字技术有限公司（以下简称“宣亚数字”）总经理 邵塬翔先生
投资者关系活动主要内容介绍	为进一步加强与广大投资者的沟通交流，宣亚国际于2019年3月6日举办了投资者交流会。会议主要分为两个部分：一、张秀兵先生就公司新定位、新使命、未来战略规划以及对营销行业2019年展望等内容进行发言；二、问答环节，公司领导与参会投资机构代表进行互动交流。
附件清单（如有）	1、2019年3月6日投资者交流会附件之交流会问答； 2、2019年3月6日投资者交流会附件之演示文稿。
日期	2019年3月6日

1、2019年3月6日投资者交流会附件之交流会问答

序号	提问内容	被提问嘉宾	回答内容
1	公司最近股价大幅上涨，请问张总怎么看待这个现象，公司未来的业绩能否匹配现在的股价？	张秀兵	股价波动受市场多种因素的影响，近期公司股价上涨幅度确实超出了我的预期。至于公司未来业绩能否匹配现在的股价，这个问题暂时还无法向大家解答，公司2018年业绩情况还得看最终的审计结果。我们目前能做的就是营销技术上持续加大投入，尽快完成产品研发并用于客户服务。
2	宣亚国际未来的收购兼并逻辑是什么？	张秀兵	未来宣亚国际进行收购兼并会更看重标的公司的技术实力，主要体现在数据获取、数据分析、用户运营三方面。标的公司的技术能否实现与品推宝大中台的技术对接，二者协同性如何是我们考虑的第一要素，其次考虑的才是利润问题。
3	公司参股了北京周同科技有限公司（以下简称“周同科技”），请介绍周同科技与宣亚国际的合作方式后期周同科技如有新一轮融资，公司是否会考虑增加投资？周同科技是否有独立上市的可能？	张秀兵	周同科技是一家视频人工智能技术公司，主要为宣亚数字多个应用场景提供视频智能技术。目前宣亚国际占周同科技3%的股份，周同科技同时持有宣亚国际控股子公司宣亚数字49%的股权。关于后续是否会增加投资，宣亚国际目前没有计划。至于周同科技是否会独立上市，宣亚国际不清楚。
4	宣亚数字与湖南省互联网信息办公室（以下简称“湖南网信办”）签署了《战略合作协议》，请问目前进展如何？订单规模多大？	张秀兵	目前宣亚数字与湖南网信办签署的是框架性协议，我们是技术提供商，利用关键帧提取、切片等技术提升网络视频监测、分析和预警水平，提高保障湖南省网络视频内容安全、助推网络视频产业健康发展的能力。相关技术方面的开发正在进行，但因为涉及政府部门，相信大家理解，可以公告的，我们会及时公告。

序号	提问内容	被提问嘉宾	回答内容
5	周同科技在应用领域如何划分？	张秀兵	周同科技的视频技术可以应用很多领域，例如：环保、教育、安防等，但在内容审核领域的运用会放在宣亚数字。
6	周同科技的视频技术在宣亚数字公司主要应用于哪些场景，如何保证技术的发挥？	邵塬翔	周同科技的优势在于强大的数据处理能力。对于宣亚数字，这种技术将被运用于视频领域，我们利用这种技术优势服务于品牌客户的多种营销场景（例如：视频内容生产、审核、分发）。宣亚国际在内容营销领域深耕 20 年的行业经验是技术能够充分发挥作用的根本保障。
7	公司在进行 SAAS 等产品的开发与定型时，是否配备了大量研发人员如何收费？	张秀兵	宣亚国际配备了一定数量的研发人员，但我们更多的是拿来主义，就是直接投资跟我们业务高度契合的技术公司，这样就节省了我们在相关技术领域的开发周期和成本。收费模式采用多种灵活的 SAAS 服务收费模式。
8	面对海量的消费者数据，公司如何帮助客户进行用户运营？	张秀兵	首先要用互联网思维与消费者进行沟通，与消费者建立强联接。基于消费者数据做深度分析，为品牌客户提供切实可行的运营自动化技术解决方案。
9	公司营业收入中汽车行业的占比有多大？	宾卫	目前公司 2018 年年报尚未披露，具体数据还未经审计，但我们预计占公司主营收入第一大比例的是汽车行业。

序号	提问内容	被提问嘉宾	回答内容
10	营销行业的细分领域内容营销的需求是不是会越来越大？宣亚国际如何布局？	张秀兵	内容营销市场容量确实会越来越大，尤其是视频内容，我们将继续加大在视频内容的生产、审核、分发技术上的研发投入。
11	在营销行业成本越来越高，毛利率越来越低，互联网红利见底这样的背景下，宣亚国际通过营销技术变革，是否会带来新的收入？成本是否会增加？	张秀兵	营销行业的市场份额现在越来越容易被其他的一些新入局者瓜分，宣亚国际就是要通过营销技术变革，完成新旧动能的转换。我们希望在这个过程中，新的技术投入能衍生出新的业务，进而带来新的收入。至于成本，我们会通过技术替代人力的方式降低成本。
12	请张总对公司经营现状及未来布局进行总结。	张秀兵	2019年，宣亚国际将坚持以客户为中心，聚焦客户关注的营销挑战和压力，努力提供富有竞争力的营销技术解决方案和运营服务，持续为客户创造最大价值。

2、2019年3月6日投资者交流会附件之演示文稿

shunya® 宣亚国际品牌管理(北京)股份有限公司  
Shunya International Brand Consulting (Beijing) Co., Ltd.

# 宣亚国际投资者交流会

股票简称：宣亚国际 股票代码：300612



shunya®

# 新定位

营销技术方案运营商，全面赋能产业互联网



shunya®

# 新使命

聚焦客户关注的营销挑战和压力，提供富有竞争力的营销技术解决方案和运营服务，持续为客户创造最大价值。

OKR

国际领先的营销技术方案运营商

激动人心的  
的企业目标

N个  
超级品牌小组

遍布世界的服务网络

360°考核

1. 业务中心
2. 技术中心
3. 数据中心

品推宝大中台

合规且高效的超级后台

世界上领先的  
行政人事、财务和办公系统



shunya®

