

北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司 关于投资金融公关的可行性研究报告

第一节 项目概况

一、项目背景

项目投资主体为香港蓝色光标公共关系有限公司（以下简称“香港蓝标”）。香港蓝标是一家成立于香港的有限责任公司，香港蓝标为北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司（股票代码 300058）（以下简称“蓝色光标”）的全资子公司。蓝色光标是一家在中国深圳交易所创业板上市的股份有限公司，其主营业务属于公共关系服务，核心业务是为企业提供品牌管理服务，主要内容为品牌传播、产品推广、危机管理、活动管理、数字媒体营销、企业社会责任等一体化的链条式服务。

蓝色光标自品牌创立以来，连续多年保持高速增长。目前蓝色光标员工有 700 多人；业务网点遍布北京、上海、广州、香港等全国 24 个城市和地区；拥有超过 200 家优质客户；2010 年营业收入约 5 亿元，4 年年均营业收入增长率超过 30%。目前在我国公共关系行业，蓝色光标已经成长为最具竞争优势的公司之一，未来仍将保持较高速的发展态势。

二、项目简介

蓝色光标全资子公司香港蓝标拟以增资及股权收购的方式投资 Aries Capital Limited(中文名称：金融公关集团，以下简称“金融公关”)40%股权，投资总额为 8,000 万港元。其中以增资方式向金融公关 投资港币 5000 万元，获得金融公关 25% 的股份；以港币 3000 万元收购金融公关原股东 Aries International Ltd（以下简称“Aries International”）所持 15% 的股份。

三、投资主体与收购目标

（一）投资主体：蓝色光标全资子公司香港蓝色光标公共关系有限公司

（二）交易对手的基本情况

本次投资的交易对手为 Aries International Ltd, 是一家注册于开曼群岛的有限责任公司，其公司注册号码为 AT-252810。Aries International 是金融公关全资子公司。

Aries International 的实际控制人为章诚爽女士，章女士持有其 90% 股份，另一股东李家惠先生持有其 10% 的股份。

章诚爽女士系金融公关董事长及总经理，新加坡籍，毕业加拿大卡尔加里大学，获美国金门大学工商管理硕士学位。章女士 2001 年创立新加坡金融公关，并担任其总裁至今。章女士有多年财经公关的行业经历，具有丰富的财经公关专业知识及与包括新加坡、香港及台湾在内的大中华区的财经媒体、券商分析师及基金经理保持良好的互动关系。

李家惠先生为金融公关副总经理及香港 Aries Consulting 总经理，新加坡籍，毕业于新加坡国立大学，曾就职于新加坡华侨银行研究部和花旗银行台湾分行，2002 年加入新加坡金融公关，2008 年起负责香港 Aries Consulting 业务。

（二）投资标的基本情况：

1、基本信息

注册名称: ARIES CAPITAL LIMITED

注册证号码: CT-232724

注册地址: 开曼群岛

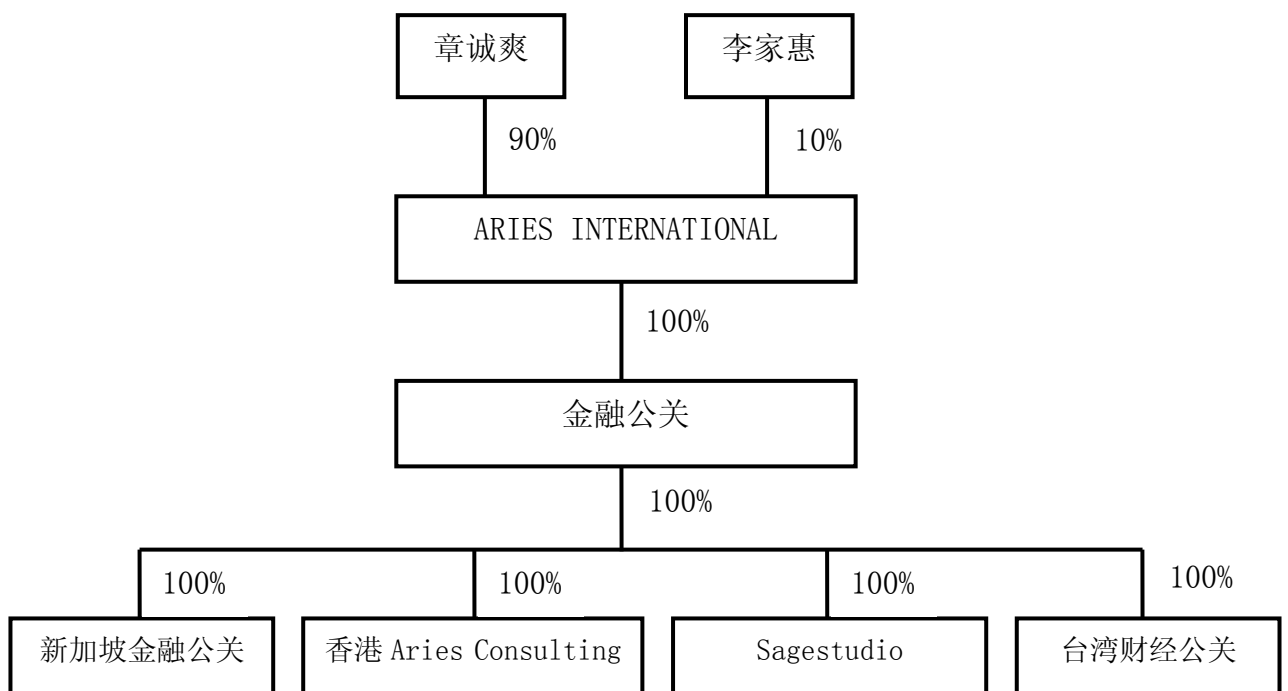
公司类型: 有限责任公司

股本金: 美元 10 元

授权资本金: 美元 50000 元

公司股东: Aries International Ltd 持有 100% 股权

2、金融公关架构



3、业务状况

金融公关是一家以新加坡为主体，业务涵盖香港、台湾等大中华区的跨国性财经公共关系服务企业，也是大中华地区领先的专业财经公关服务公司之一。公司致力于为包括新加坡、香港、台湾在内的大中华区上市公司提供全方位、一站式的专业财经公关服务，其中包括：上市公司日常投资者关系服务、上市公司市值管理服务、企业 IPO 及再融资的财经公关服务等。

借助其拥有的深厚的金融、投资和企业管理经验及强大的媒体与投资者网络，金融公关集团曾协助众多亚太地区上市公司设计并有效执行投资者关系方案，并成功引入各地包括美国和欧洲的投资者与上市公司进行接触。公司目前为 80 多家上市于新加坡、香港、台湾市场的企业提供全方位的财经公关服务，在其所处的市场区域内拥有领先的市场竞争地位。公司全资子公司——新加坡金融公关是新加坡最大的财经公关公司，2007 年以来连续排名行业第一，市场占有率超过 20%，同时也是唯一连续四年荣获新加坡金子品牌奖的专业财经公关公司。公司全资子公司——香港金融公关以其优异的服务，荣获香港亚太顾客服务协会颁发的 2010 年亚太杰出顾客关

系服务大奖—最佳顾客满意品管系统（公共关系类别），也是首次获得该项大奖的香港财经公关公司。

截止 2011 年 3 月 31 日，公司 2011 财年（2010 年 4 月—2011 年 3 月）实现营业收入 3898 万港币，净利润 2008 万港币。

4、财务状况

根据北京天职国际会计师事务所有限公司出具的 Aries Capital Limited 审计报告（天职京 SJ[2011]1753 号），金融公关相关财务数据如下：

（1）以人民币计的 2010 年度及 2011 年一季度主要财务数据：

经审计的 2010 年度主要财务数据	
资产总额	4337
净资产	3399
营业收入	2036
税后利润	1346

经审计的 2011 年 1 季度主要财务数据	
资产总额	4414
净资产	4006
营业收入	1029
税后利润	574

（2）以港币计的 2011 财年（2010 年 4 月—2011 年 3 月）财务数据

经审计的 2011 财年主要财务数据	
资产总额	5447
净资产	4681
营业收入	3898
税后利润	2008

注：金融公关的财年为前一年 4 月至当年 3 月。

第二节 投资方案

一、投资金额

1、增资

香港蓝标出资港币 5000 万元（约合人民币 4165 万元）对金融公关进行增资，占金融公关全部股权的 25%。

2、股权转让：

增资完成后，香港蓝标收购 Aries International 所持有的金融公关 15% 股权，收购对价为 3000 万港币（约合人民币 2499 万元）。

3、投资总额

增资及股权转让完成后，香港蓝标合计持有金融公关全部股权的 40%，金融公关原股东 Aries International 持有金融公关全部股权的 60%。

4、本次交易完成后金融公关的股权结构如下：

出资方	出资比例
香港蓝标	出资占比 40%
Aries International	出资占比 60%
合计	100%

5、投资后公司管理架构

（一）管理层的组成

- （1）金融公关董事会由三名董事组成，其中香港蓝标委派赵文权为董事；
- （2）章诚爽任金融公关的董事长、总经理；
- （3）李家惠任金融公关副总经理；

（二）在金融公关增资及股权转让完成后，原股东承诺采取必要措施，采取以包括修改章程在内的方式，以确保香港蓝标的股东权利和以下目标得到实现：

（1）金融公关每月向乙方提供公司财务报表，包括公司资产负债表，利润表和现金流量表以及金融公关和子公司的经营状况和财务状况等。

（2）金融公关及其子公司下列事项应取得全体董事同意：

- 批准、修改金融公关及其子公司的年度预算、分红方案；
- 金融公关及其子公司业务方向发生重大变化，或开拓新的业务方向；
- 任免金融公关 CEO，决定主要经营团队成员的薪酬和奖励计划；
- 金融公关及其子公司向外提供任何担保、抵押或设定其他负担；
- 金融公关及其子公司投资金额在港币 100 万元以上的对外投资（包括子公司的对外投资）、合资、合作等；
- 在年度预算之外且购买、收购、出售、处分公司资产及业务（单笔或每月累计超过港币 100 万元）；
- 在年度预算之外且超出港币 100 万元以上的借款，任何对外贷款和股东借款；
- 与金融公关股东、董事、高管以及他们的管理方发生的一年累计超过港币 100 万元的关联交易（涉及关联交易的股东、董事、高管不参与表决，董事会备案的关联交易除外）；
- 任命或改变金融公关及其子公司的审计师，改变金融公关会计政策、资金政策；
- 金融公关和子公司上市事宜或资产、股权结构重组事宜；
- 金融公关和子公司增资、减资及引入新的投资者等事宜。

（三）增资款项的用途

本次香港蓝标增资的资金用途为用于金融公关在中国大陆拓展财经公关业务所需，包括但不限于新业务机构的设立、符合金融公关业务发展方向的公司并购等。

如金融公关将增资的款项用于其他业务或区域，须经过董事会审议并获得蓝色光标所委派董事的同意后方可实施。

二、收购定价原则

1、定价原则

按照金融公关 2011 财年（2010 年 4 月 1 日到 2011 年 3 月 31 日）经审计扣除非经常性损益后的净利润的 10 倍市盈率确定交易价格。

在 A 股市场，公关类上市公司很少，其中有公关业务的又与金融公关业务较有可比性的传媒公司是：创业板的华谊嘉信和中小板的省广股份。华谊嘉信当前动态市盈率为 38 倍，省广股份当前动态市盈率 35 倍。而整个创业板当前的平均市盈率为 50 倍。

因为金融公关近年业绩稳定增长，且承诺 2012 年业绩增长 20%以上。所以，公司谨慎给出 10 倍市盈率的收购估值。

2、业绩承诺

Aries International 承诺，金融公关的 2012 财年的净利润不低于港币 2400 万元。

第三节 项目实施的必要性与可行性

一、项目实施的必要性

1、公司拓展业务领域，打造完整传播服务链条的需要。

公司的战略目标是成为全球一流的专业传播服务集团，建立包括广告、公共关系服务及活动管理等传播增值服务在内的专业传播服务链条，为客户提供全面和完善的专业服务。目前公司的公共关系业务主要集中在 IT、汽车及快速消费品等行业，而财经公关业务，由于缺乏相关业务团队、资源及经验，公司一直未能涉足此领域。通过本次投资，可以使公司有机会进入财经公关领域，完善公司业务领域的布局。

2、为公司国际化发展战略奠定基础。

投资金融公关，可以使公司与大中华区领先的专业财经公关公司合作，引进国际化、专业化的财经公关人才和经营理念，有助于公司未来国际化业务的拓展。这是公司长期战略的具体落实，也是公司增加核心竞争力的重要举措。

二、项目实施的可行性

1、中国财经公关市场潜力巨大

随着中国资本市场快速发展，中国的财经公关市场也展现出巨大的潜力。随着上市公司数量的快速增加，伴随而来的上市公司 IPO 财经公关、投资者关系管理及市值管理的需求也随之增加，展现出巨大的潜力。根据深交所提供的数据，仅 2010 年一年，国内的 IPO 数量达到了 347 家，在全球列第一。深交所去年中小板上 204 家，创业板 117 家，共计 321 家，处于高速增长阶段。

2011 年一季度，沪深交易所新上市的企业达到了 90 家，预计未来三年，每年会保持 300 到 400 家，三年总共 1000 家的发展速度。目前企业 IPO 财经公关已经成为企业与投资者沟通交流的重要手段，成为企业 IPO 过程的标准的中介服务。因此，基于 IPO 的财经公关市场未来潜力非常可观。

目前，中国财经公关的市场主要集中于 IPO 市场，为上市公司提供的日常财经公关服务的市场份额还比较小，服务手段和商业模式还不完全成熟。但在国外成熟市场，面对现有上市公司提供的日常投资者关系服务及市值管理服务市场占整体财经公关市场至少一半以上，其服务理念、服务手段和商业模式已经比较成熟。目前中国上市公司的日常财经服务市场尚处萌芽阶段，随着中国资本市场的渐趋成熟，未来该部分市场有可能进入爆发性增长阶段。

公司目前业务覆盖包括新加坡、香港、台湾等大中华区，并计划进入中国大陆财经公关市场，进一步拓展其财经公关业务。基于其在国外成熟市场的经验和专业素质，未来业务拓展空间巨大。

本次投资的增资部分港币 5000 万元，双方约定用于金融公关在中国大陆地区的业务拓展，也为公司在国内的业务开拓提供了有力的资金保障。

2、金融公关具备较强的行业竞争力

国内财经公关目前大多只局限在 IPO 财经公关领域，主要提供稿件发布及活动策划执行层面的服务，所提供的服务专业性不强、技术含量不高，同质化竞争严重，行业准入门槛偏低，客户粘度低，长期签约客户少，客户开拓成本高，经营管理难度大。由于专业性不强和技术含量不高导致服务的附加值不高，行业竞争较为激烈，盈利水平不高。

作为专业化的国际财经公关服务公司，金融公关不仅为客户提供 IPO 财经公关服务，还能为上市公司提供长期的投资者关系管理服务，并且致力于开拓提供上市公司市值管理服务和再融资等专业财经顾问服务，所提供的服务附加值高，其业务的准入门槛较高，客户的忠诚度和客户粘性非常高，节省了公司市场开拓的成本，降低了公司经营的难度和风险，提高了公司的效益，在行业内具有较强的竞争优势。

近年来，金融公关充分发挥其客户优势，侧重于开拓上市企业再融资财经公关等高端服务项目，协助新加坡上市企业赴海外发行证券，取得明显成效。2010 年，金融公关成功帮助大陆在新加坡上市企业扬子江造船在台湾发行了 TDR（台湾托管凭证），金额达到 10 亿人民币。2011 年，金融公关又帮助两家新加坡企业（超级集团和中国泰山）在台湾成功发行了 TDR。2011 年，香港金融公关协助卡姆丹克太阳能系统集团成功融资超过 12 亿港元。目前金融公关已经成为新加坡上市企业在大中华市场再融资的主要财经公关顾问。

3、金融公关业务创新能力强，业绩有望持续增长

金融公关在新加坡拥有 70 家长期客户，市场占有率排名第一，在香港有 10 家长期客户，且客户数量正在迅速增长中。金融公关历经十多年的资源积累和业务模式探索，已建立了一套稳定的、行之有效的业务发展模式，公司经营十分稳定可靠。近年来，公司确保现有的上市公司日常投资者管理服务业务稳定发展的基础上，充分利用其客户资源优势，持续开拓企业市值管理业务和再融资财经公关服务，取得良好效果。随着公司业务种类的创新和完善，未来近年公司业绩可望持续保持快速稳定的发展。

4、金融公关管理团队专业素质高，能力强

金融公关管理层及员工大多数有金融界从业经历，后又从事财经公关多年，具备丰富的金融专业知识和财经公关经验，属典型的高端复合型人才。公司建立覆盖全球的投资者和媒体网络，与全球 20 个证券市场的众多基金经理、著名分析师，财经媒体记者、评论员及主持人保持密切联系，在业务创新及开发方面具有相当的优势。

5、双方合作优势互补

蓝色光标作为中国公共关系行业的领先企业，积累了相当规模的客户资源和媒体资源，形成了遍布全国的服务网络。中国财经公关市场潜力巨大，正进入快速增长期，国际公关集团纷纷进入，希望分享大陆财经公关市场的高增长。金融公关在国际财经公关市场有品牌、有经验、有人才，有成熟的财经公关服务模式，进入中国后，获得蓝色光标的媒体资源和本土公关服务经验的支持，双方可以强强携手，共同开拓潜力巨大的中国大陆财经公关市场。

金融公关拥有国际化的专业团队，拥有广泛的国际媒体资源，而蓝色光标作为本土最大的公关公司，长期为国内高端客户提供服务，其中很多客户都有大量国际业务，具有国际公关服务需求。此次投资，是蓝色光标国际化战略的初步尝试，提升了蓝色光标开拓国际业务的能力，为蓝色光标国际化业务发展打下坚实的基础。

综上所述，巨大的市场需求及合作双方的优势资源为本项目的实施提供了可靠的保障。

三、投资收益分析

1、目前有超过 150 家公司在香港，新加坡和台湾三地交易所申请上市。三个市场的上市公司远远超过 3 千家。三地股票市场的投资者关系服务未来需求旺盛，潜力巨大。

2、大陆 A 股 从 2010 年开始已经成为全球的 IPO 之冠，当年沪深两市就有 321 家企业 IPO；今年 1 到 5 月，A 股市场又有 159 家公司 IPO。这也意味着 A 股投资者关系的市场潜力庞大。

3、因为金融公关在香港，新加坡和台湾三大市场都有行业领先的地位，而且开始进入大陆 A 股的财经公关市场，所以金融公关对未来 3 年的业绩增长比较可靠。

4、随着金融公关客户结构的调整，IPO 项目的增加，金融公关的销售增长可能会高于利润增长。

5、如果国际金融市场没有再发生重大危机，金融公关未来三年每年利润复合增长有望保持在 20%以上。

6、通过对金融公关未来的市场环境和公司核心竞争力及业务开拓能力等各方面因素综合分析，未来三年公司经营预测指标如下：

单位：港币万元

2012---2014 财年公司业绩预测			
	2012 年	2013 年	2014 年
营业收入	5000	6500	8000

净利润	2400	2900	3500
-----	------	------	------

根据以上预测，本次投资在收益方面是可行的。

四、可能存在的风险

尽管中国财经公关行业潜力巨大，前景广阔，但目前行业的市场竞争十分激烈。作为国际财经公关公司，金融公关原有的海外业务能否保持稳定快速增长，未来进入中国市场后，金融公关能否适应中国市场环境，充分发挥其既有的竞争优势，仍存在一定的风险，另外，公司也有可能面临人民币升值风险和金融公关业绩滑坡风险。公司已经充分意识到此次投资可能存在的风险，并采取各项积极的措施予以防范和控制，积极提供金融公关在大陆开展业务所需各种资源，特别是客户资源和媒介资源，帮助金融公关发展业务，提升业绩。另外，公司还安排外汇掉期保值应对人民币升值风险，定期核查金融公关的业务和财务，严格要求金融公关的原股东落实金融公关的业绩承诺，以确保此次投资目标的实现。

五、对公司的影响

公司此次投资金融公关，获得了一个成熟有效的，服务领域涵盖新加坡、香港、台湾等大中华区及欧美地区的跨国性财经公关服务网络，为公司开拓中国财经公关业务打下了坚实的基础，拓宽了公司业务区域和种类，有利于公司保持自身在国内公关行业的领先地位及实现成为一流的专业传播集团的发展目标。由于金融公关的业绩良好，处于快速发展期，公司的投资也有望为公司股东带来良好的收益。

第四节 报告结论

综合以上分析，金融公关是一家具有相当发展潜力的优秀财经公关公司，未来几年，金融公关的业绩有望持续增长。投资金融公关，有助于蓝色光标在财经公关这一新领域的业务开拓，完善公司的传播服务链条，有助于提升公司的市场竞争力和盈利能力，因此本投资项目可行。