

证券代码：300612

证券简称：宣亚国际

公告编号：2024-020

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

2023 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：无变更。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	宣亚国际	股票代码	300612
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	任翔	汪晓文	
办公地址	北京市朝阳区双桥街 12 号 41 幢平房 101 室	北京市朝阳区双桥街 12 号 41 幢平房 101 室	
传真	010-85095795	010-85095795	
电话	010-85095771	010-85095771	
电子信箱	stock@shunyagroup.com	stock@shunyagroup.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（1）报告期整体经营概述

以党建促发展，是新时代党建的重要课题，也是推动上市公司高质量发展的坚强保证。公司始终重视加强党支部建设，促进党建与业务同谋划、同部署、同推动。在中国共产党成立 102 周年之际，公司党支部被朝阳区八里庄街道工委授予 2023 年度“先进基层党组织”荣誉称号，公司党支部书记被街道莱锦商圈党委授予 2023 年度“优秀共产党员”荣誉称号。公司将坚定不移地坚持党对公司的领导，积极向党组织看齐靠拢，更好地接受上级党组织的指导，进一步把党支部战斗堡

垒作用和党员先锋模范作用的发挥出来，实现党建与业务工作深度融合、互为促进，推动公司发展行稳致远。

报告期内，公司实现营业收入 104,892.24 万元，与去年同期相比略有下滑，归属于上市公司股东净利润亏损 7,853.06 万元。亏损的主要原因如下：（1）因行业竞争不断加剧，公司数智营销服务业务在毛利率略有增长的情况下，收入同比减少 16.47%；数字广告服务业务的收入同比增长 2.60%，但该业务毛利率同比下降 2.04%；数据技术产品服务业务仍处于探索期，主要客户在报告期内未完成续约，导致该业务收入、毛利同比大幅下降；（2）公司持续加强经营管理，提升运营效率，与上年同期相比，公司的管理费用和研发费用同比分别减少 18.19%、59.86%，但为了满足现有及潜在客户的服务需求，公司横向拓展新的服务领域，扩充了业务运营团队，职工薪酬有所增加，导致公司销售费用同比增加 16.88%；（3）报告期末，公司遵循审慎性原则，对存在减值迹象的长期股权投资进行减值测试评估，计提资产减值损失 7,586.64 万元，其中公司对持有的北京睿链通证网络科技有限公司的股权计提减值损失 6,216.26 万元、对持有的链极智能科技（上海）有限公司的股权计提减值损失 1,370.38 万元；同时，公司根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款和组合应收账款为基础，按照预期信用损失金额计量其损失准备，计提应收账款坏账损失 2,237.22 万元，故归属于上市公司股东的净利润同比大幅下降。

（2）报告期主要业务情况

公司的主营业务主要划分为：

1、数智营销服务

随着闭源及开源 GPT 人工智能等前沿技术与工具的涌现，公众对人工智能的了解和认知得到了显著提升，且相关产品和服务的需求也在日益增长。AIGC 技术能够为企业提供高效卓越的营销解决方案，品牌主已开始尝试应用 AIGC 技术于其营销战略之中。

公司数智营销业务主要为配合客户的目标市场及渠道、终端，为客户量身定制从品牌认知、产品体验到销售转化的全方位整合营销传播服务。报告期内，数智营销业务在稳步经营的基础上，更加注重核心客户业务结构优化、创新业务的孵化，拓展更加稳定、符合未来发展趋势的业务，以提升业务板块质量。

报告期内，公司业务团队聚焦 AIGC 技术驱动业务降本增效以及拓展新的业务增长点，已为部分车企客户提供 AIGC 驱动的全员营销服务、超级个体 KOC 赋能服务等创新业务。业务团队为车企客户提供的从 KOC 孵化升级为 KOX 营销体系，包括 KOL（“Key Opinion Leader”的简称，指“关键意见领袖”）、KOC（“Key Opinion Consumer”的简称，指“关键意见消费者”）、KOS（“Key Opinion Sales”的简称，指“关键意见销售”）、KOE（“Key Opinion Employee”的简称，指“关键意见员工”）等，通过整合投放构建多层次、全方位的复合营销策略，可以帮助客户提高品牌或产品的受众覆盖度与参与度、创建多维度营销触点、增加营销渠道和机会；“一带一路”社会化营销项目主要是契合当下汽车行业出海营销、中国成为汽车出口第一大国等汽车行业发展趋势，通过匹配车企自身营销计划和全球化战略营销需求，构建多维度内容传播矩阵，打造有深度、有广度的品牌和产品内容，强化产品的科技感、国际化、年轻化的品牌标签。另外还有融媒体传播等多样化的创新服务，赢得了客户的高度认可，并获得多项殊荣，如 2023 年金旗奖创新营销奖-上汽通用、上汽通用汽车 2023 年度服务创领奖、2023 金旗奖全场案例大奖-SONY ZV1F 上市传播等奖项。

报告期内，数智营销服务收入 24,790.15 万元，同比减少 16.47%，占公司营业收入的 23.63%。

2、数字广告服务

随着新兴技术的普遍应用以及市场竞争趋势影响，汽车行业客户越来越重视最后一步成交环节的达成。营销公司正在通过在汽车行业的区域及终端进行下沉，从而延伸到服务经销商的投放以及整个区域的投放，实现营销闭环；同时通过拓展矩阵服务、培训、直播、活动等终端层面综合服务能力，满足客户多元化需求的同时，逐步提升业务板块盈利能力。

报告期内，公司拓展了多家车企客户及代理商资源；其中公司全资二级公司北京星声场网络科技有限公司（以下简称“星声场”）业务团队运用巨量引擎科学营销（云图分析及应用）平台对汽车行业效果投放提供“洞察+度量+优化”的全链数据解决方案，通过对客户的品牌数据资产进行分析，为客户提供投前指导、打包投放、多维度复盘等全路径服务，从而助力客户实现科学决策、精细化运营。2023 年，公司参与完成客户品牌各阶段性案例，其中三个案例获得了营销科学案例大赛/共擎奖。同时，团队利用云图分析及场景共创为智己汽车收获了巨量引擎营销科学“场景经营突破奖”。近期，星声场公司凭借在汽车行业营销服务领域的卓越表现和创新优势，在巨量引擎营销科学 2024 年 H1 投策一体赛道金牌认证服务商评选中的汽车赛道中脱颖而出，成功跻身第三批行业向金牌认证服务商之列，未来将为更多汽车行业客户实现业务高效增长提供有力支持。

随着直播、短视频等营销方式日益成为主流，汽车经销商纷纷开始重构获客链路。报告期内，数字广告业务团队深耕巨量引擎汽车本地通业务，通过业务下沉，帮助经销商更精准实现流量的本地转化；同时，通过矩阵服务、培训服务、直播服务、活动服务等定制化综合服务，为经销商提供一站式营销解决方案。同时，公司也为部分车企及汽车后市场产品提供了直播运营服务，为后续的直播运营业务积累了丰富的经验。

在为客户提供丰富的营销服务的同时，公司也致力于帮助客户实现降本增效：如业务团队通过对车企营销痛点的敏锐洞察，深入品牌后端链路共建，为客户带来效果增长。此外，公司创建后链路分析软件，在保密的前提下可一键产出效果广告后效分析报告，进而反哺前端运营操作，为客户带来了既降本又增效的优质体验感，有效增强了客户粘性及互动性。

报告期内，数字广告服务收入 79,983.22 万元，同比增长了 2.60%，占公司营业收入的 76.25%。

3、数据技术产品服务

数据技术产品服务主要系依托公司自研的“巨浪技术平台”为政企类客户提供数字化解决方案。公司凭借技术布局及平台优势，持续专注于政企数字化服务，夯实技术能力，积极探索新一代数字化商业业态。具体情况如下：

（1）着力推进“融媒视频智慧联播网”项目商业化落地

当前，融媒体正通过一体化建设管理，形成统一地方融媒线上管理、服务、运营和分发平台，并以 5G、AIGC 等多元化技术赋能驱动，实现媒体进一步深度融合发展。在一体化建设和前沿技术驱动下，全国融媒体实现丰富内容生态、强化技术支撑、打通商业模式指日可待，主流媒体的传播和营收能力将得到有力提升。报告期内，新华社媒体融合生产技术与系统国家重点实验室与公司正式发布了“融媒视频智慧联播网”。“融媒视频智慧联播网”集合了优质内容资源扶植、重点选题策划筛选、流量协同运营规划等功能，将帮助融媒体中心提升造血能力，激活下沉市场，打造主流媒体融合营销链路，巩固壮大主流舆论阵地，同时服务区域经济高质量发展。融媒视频智慧联播网通过其聚集的数千家全国各地具有一定权威性、公众信赖感和粉丝粘性的地方融媒，可以为客户在媒体平台上通过精品的内容打造流量标杆，完成从正能量到大流量的指数级传播。截至目前，公司正在积极推进商业化落地，与部分客户就相关领域的合作开展项目调研。

（2）围绕 OrangeGPT 核心技术能力，加速研发行业版本应用

OrangeGPT-汽车版已经具备了汽车行业垂直模型支撑能力，OrangeGPT-营销版可满足高清晰度、特征稳定的内容生产关键需求。公司技术团队与合作伙伴还将共同研究 AI 视频相关技术路径及应用场景，研发拓展 OrangeGPT 的智能视频生成等技术应用能力，不断迭代垂直行业系列价值产品的同时，致力于为更多不同行业客户输出更为领先的定制化解决方案。现阶段，汽车版可以有效激发团队创意灵感和提升团队创作效率，汽车视频脚本创作业务场景中内容总采纳率超过 65%，团队创作综合效率提升超过 50%，在营销海报、视频配图业务场景下创作效率提升超过 80%。

报告期内，数据技术产品服务收入 118.87 万元，该项业务处于市场开拓期，占公司营业收入规模较小。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
总资产	727,011,671.70	888,432,883.88	-18.17%	801,309,787.75
归属于上市公司股东的净资产	243,457,056.71	338,527,792.32	-28.08%	297,568,813.72
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	1,048,922,354.91	1,107,824,450.25	-5.32%	917,442,120.75
归属于上市公司股东的净利润	-78,530,571.06	53,477,563.52	-246.85%	9,785,443.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-79,178,425.27	52,014,332.58	-252.22%	9,823,469.63
经营活动产生的现金流量净额	49,448,470.88	-14,362,842.50	444.28%	-78,410,769.49
基本每股收益（元/股）	-0.49	0.34	-244.12%	0.06
稀释每股收益（元/股）	-0.49	0.34	-244.12%	0.06
加权平均净资产收益率	-26.27%	16.53%	-42.80%	3.34%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	228,350,628.34	212,274,396.82	213,400,124.53	394,897,205.22
归属于上市公司股东的净利润	1,300,199.49	3,427,344.73	-1,548,802.60	-81,709,312.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	872,146.33	3,059,933.37	-1,603,666.62	-81,506,838.35
经营活动产生的现金流量净额	19,369,326.97	-29,093,134.54	18,497,490.77	40,674,787.68

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	24,950	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	25,816	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
北京宣亚国际投资有限公司	境内非国有法人	22.38%	35,600,000.00	0.00	不适用	0.00			
北京橙色动力咨询中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.89%	3,001,200.00	0.00	不适用	0.00			
陈丹芝	境内自然人	1.28%	2,039,000.00	0.00	不适用	0.00			
张秀兵	境内自然人	1.04%	1,650,075.00	0.00	不适用	0.00			
周林	境内自然人	0.93%	1,473,800.00	0.00	不适用	0.00			
程成	境内自然人	0.78%	1,242,748.00	0.00	不适用	0.00			
李弘扬	境内自然人	0.69%	1,100,000.00	0.00	不适用	0.00			
中信证券股份有限公司	国有法人	0.66%	1,045,915.00	0.00	不适用	0.00			
李永胜	境内自然人	0.58%	929,900.00	0.00	不适用	0.00			
中国建设银行股份有限公司—银河文体娱乐主题灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.48%	770,000.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	截至报告期末，张秀兵、万丽莉夫妇合计持有公司控股股东宣亚投资 100%的股权，通过宣亚投资间接持有公司 22.38%的股权，系公司实际控制人。张秀兵先生直接持有公司股份 1,650,075 股，占公司总股本的 1.04%；通过宣亚投资间接持有公司 20.14%的股权，均为无限售条件股份。公司实际控制人与上述其他股东之间不存在关联关系，也不存在一致行动。橙色动力为公司员工持股平台。除此之外，公司未知前 10 名其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。								

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
周林	新增	0	0.00%	1,473,800	0.93%
程成	新增	0	0.00%	1,242,748	0.78%
中信证券股份有限公司	新增	0	0.00%	1,045,915	0.66%
李永胜	新增	0	0.00%	929,900	0.58%
中国建设银行股份有限公司—银河文体娱乐主题灵活配置混合型证券投资基金	新增	0	0.00%	770,000	0.48%
北京金凤凰咨询中心（有限合伙）	退出	0	0.00%	0	0.00%
刘洲	退出	0	0.00%	0	0.00%
陈星弘	退出	0	0.00%	322,000.00	0.20%
许俊华	退出	0	0.00%	0	0.00%
曾健	退出	0	0.00%	0	0.00%

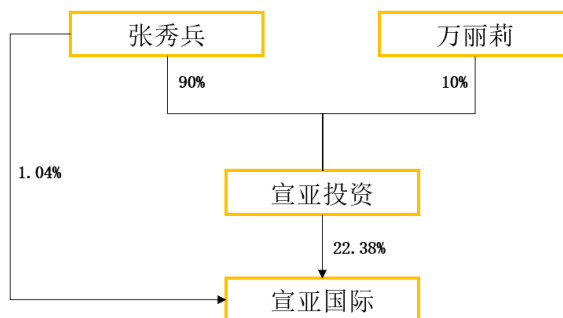
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

报告期内，公司经营情况无重大变化，公司重要事项具体内容参见《2023 年年度报告》“第六节 重要事项”。

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司
法定代表人：邬涛
2024 年 4 月 18 日