

# 广东因赛品牌营销集团股份有限公司

## 2019 年度董事会工作报告

2019 年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，从切实维护公司利益和广大股东权益出发，认真履行了股东大会赋予的职责，不断规范运作科学决策，积极推动公司各项业务的发展。按照公司既定发展方向，努力推进各项工作，确保公司持续稳定的发展。现将董事会在 2019 年的主要工作情况报告如下：

### 一、2019 年工作回顾

#### （一）2019 年公司经营概述

报告期内，董事会认真分析了公司所面临的行业情况和公司所处的发展阶段，科学合理地制定了公司的年度经营计划，并积极督促管理层落实执行并严格检查执行情况。各位董事始终秉持勤勉尽责的态度，利用自身专业优势，为公司发展提供了合理建议，切实增强了董事会的战略决策能力，保证了公司经营管理正常进行。

2019 年公司面对的经营环境发生了较大的变化，受中美贸易战升级、国民经济增速放缓以及行业竞争加剧等因素的影响，公司客户在 2019 年大都不同程度地缩减了其市场营销推广预算。

在上述背景下，虽然宏观经济环境的不利变化对公司经营活动产生了较大的压力和挑战，但公司管理层仍然对 2019 年的经营发展保持充分信心，持续加大在业务与专业服务团队上的投入，持续引进优秀人才，以支持业务的开拓与扩张；同时，为了构建公司未来在营销技术应用方面的新优势，公司在 2019 年加大了在智能化数字营销技术应用上的研发投入；另外，从 2019 年初，公司位于广州市番禺区天安节能科技园的自购办公楼（使用面积五千多平方米）正式投入使用，为公司在未来几年的快速发展打下良好的基础。

2019 年，公司实现营业收入 39,266.85 万元（比上年相比下降了 7.27%，主要是部分主要客户调整了 2019 年的营销推广预算所导致），实现归属于上市公司股东的净利润 5,263.35 万元（比上年相比下降 19.85%），实现归属于上市公司股东的扣

除非经营性损益后净利润 4,618.09 万元（比上年下降 24.04%）。

上述 2019 年实现的净利润比 2018 年下降的幅度略高于同期营业收入下降幅度的原因主要是以下几点：

1) 公司位于广州市番禺区天安节能科技园的自购办公楼（26 号楼）于 2019 年 1 月 1 日正式启用以后，开始计入折旧成本；同时，为了解决公司员工在新办公楼的交通问题，公司购置了通勤大巴和中巴，增加了相应的折旧和运营成本；

2) 公司加大了在业务经营与专业服务团队上的投入，持续引进优秀人士，以支持业务的开拓与扩张，从而造成公司在 2019 年的人力资源成本有所上升；

3) 2019 年公司加大了在营销技术应用上的研发投入，合计研发支出 251.98 万元，（其中费用化部分为 154.54 万元）。报告期内公司进行“智能化数字营销技术平台”（公司将打造的核心技术支撑平台）的前期开发并获得了良好的开发成果——该技术平台的子系统“创意热店（AI 创意产品开发项目）”已经初步成形并在公司内部上线试用。

上述三项因素给公司在 2019 年造成较大的成本上升（费用增加约 564.47 万元）。

## （二）2019 年公司主要经营管理回顾

### 1、在创业板成功上市，公司进入全新的发展阶段

经中国证券监督管理委员会《关于核准广东因赛品牌营销集团股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可[2019]904 号）核准，深圳证券交易所的《关于广东因赛品牌营销集团股份有限公司人民币普通股股票在创业板上市的通知》（深证上[2019]319 号）同意公司首次公开发行的 2,113.5355 万股人民币普通股股票于 2019 年 6 月 6 日在深圳证券交易所创业板上市交易。股票简称：因赛集团，股票代码：300781。

公司的成功上市来之不易，是 17 年来加入公司的所有伙伴们共同努力、奋斗打拼的结果。公司将非常珍惜作为一家上市公司的身份，严格规范经营并充分发挥上市公司的有利发展条件，实现三个方面的发展目标：1) 打破在经营发展过程中面对的各种限制与束缚，进入新的增长阶段，创造新的增长空间和动力；2) 与所有的事业伙伴一起共同努力实现全体因赛人的远大梦想和发展愿景，践行公司的使命和理念；3) 为每一个员工伙伴创造没有天花板的事业成长空间和价值共享回报。

## 2、聚焦服务长期合作的高价值战略客户，积极开拓优质新客户

“聚焦高价值客户，提供高价值服务，获得高价值回报”是公司自 2014 年以来一直采用的客户经营策略，对于公司在过去多年经营业绩获得持续稳定增长起到十分重要的推动作用。

2019 年，公司与前六大营业收入战略客户保持了稳定和紧密的合作，虽然其中两个主要客户因各自的原因调整了其在 2019 年的市场营销推广预算，导致公司服务该两个主要客户而实现的营业收入及毛利额出现较大比例的下降，但是公司在 2019 年服务其他主要客户而实现的毛利则保持了稳定的增长，特别是服务其中最重要的“某知名高科技企业”所实现的营业收入比上一年增长了 39.48%。

2019 年 6 月公司上市后，基于公司的专业服务优势以及公司品牌影响力的进一步提升，公司加大了开拓优质新客户的力度，全年新增 40 个新客户，其中包括在家电、家居、大健康、零售、科技、日化、互联网及信息技术等行业的知名龙头企业，如创维集团、屈臣氏、索菲亚、广药集团、松下电器、嘉宝莉等，全年贡献的营业收入达到 2,604.51 万元（比上年新客户贡献的营业收入增加 9.60%），全年贡献的毛利达到 1,750.28 万元（比上年新客户贡献的毛利增加 2.36%）。

针对 2019 年的新增客户，公司选择其中一批合作潜力比较大的优质客户，加深合作的层次与服务范围，持续提升其对公司服务的满意度，力争在新的一年里将其培养成为公司新的高价值战略客户。

## 3、继续实施“品牌管理+”的业务拓展策略

2019 年，公司针对现有主要战略客户持续实施“品牌管理+”的业务拓展策略，以品牌管理业务带动数字营销、公关传播和媒介代理业务的发展，强化公司在整合营销传播综合服务的能力及其对营业收入和业绩的贡献。

2019 年公司在公关传播业务的营业收入比上年增长了 55.73%，毛利贡献比上年增长了 40.89%。

## 4、专业出品质量保持较高水平

2019 年公司的专业出品质量持续保持了较高水平，专业声誉和专业影响力持续保持行业领先水平，共获得 5 项国际顶级的专业奖项和 12 项国内顶级的专业奖项。2019 年公司被中国商务广告协会评选为 2019 中国 4A 协会“年度杰出表现公司”，被中国广告杂志评为改革开放 40 年“十大最具影响力广告与传播公司”，在 2019

年广州国际品牌节荣获“年度行业贡献奖”并被评为“年度品牌推动企业”，公司董事长王建朝获评为2019广州国际品牌节“年度品牌人物”。

2019年，公司的专业服务质量继续获得主要战略客户的高度肯定，在主要战略客户“某知名高科技企业”的供应商季度评价体系中公司获得A级评分，还获得了主要战略客户腾讯授予的“最佳策略服务项目奖”以及美的集团授予的“高能行者奖”。

2019年，公司积极参与行业内的专业交流活动，协办全球最大广告创意评比活动Portfolio Night广州站创意盛宴，协办“中国4A金印奖巡讲”广州站，公司副总裁刘颖昭在“1212创意中国”论坛发表演讲，公司执行创意总监张曲参与“北京国际公益广告大会——公益广告大师盛宴”并发表演讲。

#### 5、发力投入营销技术应用研发

2019年，公司研发投入251.98万元，进行“智能化数字营销技术平台”的前期开发研究，该技术平台将是公司上市后需大力投入打造的四大核心支撑平台（其他三个平台包括：品牌营销专业智库平台、人才培养培养平台（“因赛品牌大学”）以及协同整合管理平台）。2019年公司在智能化数字营销技术平台的研发获得了良好的成果，该平台的子系统“AI创意产品开发项目”已经初具雏形，并在内部上线试用。

#### 6、加强人才培养培养，强化企业文化建设

2019年公司持续加强各层级员工的培训培养，努力搭建素质优良、层次合理、专业匹配的人才队伍，丰富各类人员的培训内容及形式，强化员工技能的提升与训练。同时为了激活人才的最大潜能，基于公司的“及时激励”与“长期激励”相结合的人才激励机制，每个月都会对各个经营与管理团队进行考核，并从中评选出“全能英雄”、“业绩英雄”、“专业英雄”、“管理英雄”等荣誉团队，促进团队的良性竞争和调动员工的积极性和创造性，增强公司团队的凝聚力。

### （三）2019年公司董事会开展的主要工作

#### 1、董事会召开情况：

公司始终坚持以“真实、准确、完整、及时、公平”为原则，诚实履行信息披露义务，不断提升信息披露质量，增强公司透明度。2019年，公司董事会共召开了十四次会议：

会议届次	召开日期	披露日期	披露索引
------	------	------	------

第一届董事会第十二次会议决议	2019年2月19日		
第一届董事会第十三次会议决议	2019年4月23日		
第一届董事会第十四次会议决议	2019年5月9日		
第一届董事会第十五次会议决议	2019年6月26日	2019年6月27日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第一届董事会第十六次会议决议	2019年7月12日	2019年7月15日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第一届董事会第十七次会议决议	2019年8月2日	2019年8月2日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第一届董事会第十八次会议决议	2019年8月29日	2019年8月30日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第一届董事会第十九次会议决议	2019年8月30日	2019年8月30日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第一届董事会第二十次会议决议	2019年9月6日	2019年9月6日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第一届董事会第二十一次会议决议	2019年9月19日	2019年9月21日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第二届董事会第一次会议决议	2019年10月15日	2019年10月17日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第二届董事会第二次会议决议	2019年10月29日	2019年10月30日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第二届董事会第三次会议决议	2019年11月7日	2019年11月7日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
第二届董事会第四次会议决议	2019年12月2日	2019年12月2日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn

## 2、股东大会召开及执行情况:

董事会行使股东大会和《公司章程》赋予的职权，将重大事项提请股东大会决策，并向与会股东报告工作情况，全年组织召开五次股东大会，对于股东大会做出的决议，董事会认真组织实施，较好地完成了股东大会交付的各项任务。

会议届次	召开日期	披露日期	披露索引
2018年年度股东大会会议决议	2019年3月11日		
2019年第一次临时股东大会会议决议	2019年5月7日		

2019年第二次临时股东大会会议决议	2019年8月19日	2019年8月19日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
2019年第三次临时股东大会会议决议	2019年9月17日	2019年9月17日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn
2019年第四次临时股东大会会议决议	2019年10月8日	2019年10月8日	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn

### 3、独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》及《独立董事工作制度》等法律法规及规章制度的相关规定，忠实勤勉地履行独立董事职责，独立董事宋小宁先生、赵涯先生、段淳林女士、李西沙先生、沈肇章先生在各自任职期间内积极出席公司召开的董事会及董事会专门委员会会议，列席股东大会，认真审议董事会及股东大会各项议案，并对相关事项发表了事前认可及相关独立意见，凭借自身专业知识和实务经验，为公司日常经营管理提供了有价值的指导意见，有效推动公司规范化治理，切实维护了公司及全体股东的利益，充分发挥了独立董事的作用。

### 4、董事会专门委员会履行职责情况

公司董事会下设薪酬与考核委员会、战略委员会、审计委员会及提名委员会。2019年，各委员会根据工作细则等相关制度规定，勤勉尽责，充分发挥各自专业作用。履行对公司股权激励计划的管理及对公司董事及高管履行职责情况的考评，对公司长期战略及重大投资决策提出宝贵建议，对公司外部、内部审计起到监督、核查作用。各委员会成员切实履行相关责任和义务。

### 5、公司治理情况

报告期内，公司根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律、法规、规范性文件的要求，结合本公司的具体情况，健全和完善了《公司章程》和各内部控制制度，发挥了董事会各专门委员会的职能和作用，完善了董事会的职能和专业化程度，保障了董事会决策的科学性和程序性，不断完善本公司法人治理结构和内控制度，进一步规范公司运作，提高公司治理水平。公司根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》、《公司章程》以及公司《信息披露管理制度》《内幕知情人登记管理制度》等相关法规

制度的规定，认真履行信息披露义务及内幕信息保密工作。截至报告期末，本公司治理实际情况基本符合中国证监会、深交所发布的有关上市公司治理的规范性文件的要求。

## 二、2020 年董事会工作重点

### 1、在客户服务和经营层面：

2020 年，面对新型冠状病毒肺炎疫情全球蔓延对于经济发展形成巨大冲击的大环境，公司已进行了充分的应对部署，其中最重要的是在新形势下继续更好地聚焦服务长期合作的高价值战略客户并积极开拓优质新客户。

公司要求各个业务团队都要站在客户的角度，深刻理解客户在目前阶段所面临的困难环境和营销挑战，全力以赴，以各种创新和有效的解决方案，满足客户在现阶段的品牌营销需求，传播客户品牌的正能量。

### 2、在公司经营管理层面：

2020 年公司将优化升级公司的专业服务体系和运营管理体系，持续强化公司在“品牌管理业务”的专业服务能力并提升相应的业务规模；通过实施“品牌管理+”业务拓展策略，以品牌管理业务带动数字营销、公关传播和媒介代理业务的提升；通过实施“潜力高价值战略客户开拓计划”，持续吸引开拓更多优质客户的业务合作；通过吸纳培养更多的优秀人才和团队并配合相应的激励机制，持续扩大公司专业服务经营团队的数量和容量，持续扩大公司为客户提供专业服务的产能；通过推进公司业务经营的数字化和智能化转型，提升公司业务的技术应用水平，提升专业出品的效能和效率，助力公司实现新的高质量增长。

### 3、在外延式业务发展层面：

2020 年公司通过合资合并的方式，整合外部优秀人才和团队的专业服务能力和资源。公司将选择一批在营销服务行业各个细分领域和不同地域的优秀人才和优秀团队，通过合资经营与吸收合并的方式，支持整合更多行业内的优秀人才和团队，一起共同创业、共生发展。

2020 年公司也将选择一些在营销服务行业各个细分领域相对比较成熟的优秀标的公司（优先考虑选择在数字营销、电商内容营销、网红营销及直播营销、电商运营、大数据营销及人工智能技术营销等细分领域的优秀标的公司）进行控股并购，

通过充分的协同整合，相互赋能，长期共生发展。

#### 4、在规范治理方面：

2020年将继续完善公司治理，按照法律法规和监管部门的要求，持续完善公司的法人治理和规范运作水平，提升公司的治理质量，切实维护广大投资者的利益。公司将持续强化内控体系建设，加强风险管理；进一步加强企业内部控制，发挥企业管控效能；推进预算管理工作，加强成本管理，全面有效地控制公司经营的各种风险，提升公司经营的质量和和效率。

#### 5、协同整合管理层面：

2020年公司将持续优化和升级公司的协同整合管理平台，通过建立有效的协同整合机制以及高效的管理与服务平台，确保公司在人员规模和经营规模持续提升的同时，公司内部团队、子公司之间以及公司与外部客户和供应商之间，在业务经营、客户服务、资源共享、相互支持、相互赋能等方面做到有效协同、高效整合、集约管理。

#### 6、在推进公司业务经营管理的数字化和智能化转型层面：

2020年公司将努力推动集团及子公司在平台、业务、服务、管理等方面的数字化转型和智能化发展，助力公司实现新的高质量增长。具体将在四个方面进行重点推进：一是大力推动“智能化数字营销技术应用平台”项目建设，将大数据技术和AI智慧营销技术与公司原有的品牌营销专业核心竞争力相融合；二是推动公司业务运作的数字化和智能化升级，同时拓展更多的数字营销与智能营销业务；三是响应客户的具体需求，推进服务智能化和数字化建设，为客户提供贴身、快速响应的高质量服务；四是着力推进公司运营管理的智能化建设，加强知识的数字化管理，提升公司整体的专业和运营管理水平。

2020年，面对新型冠状病毒肺炎疫情全球蔓延对于中国经济和各行业发展的巨大冲击，公司的经营在短期内也将受到一定程度的影响。只要我们团结一心，坚定信心，积极应对，迎难而上，共克时艰，就一定能够克服这次疫情所带来的影响和挑战，并把危机转化为推动我们进一步转型升级发展的契机，按照我们既定的发展目标 and 战略部署稳步推进。



广东因赛品牌营销集团股份有限公司

董事会

2020年4月24日