

北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司

关于投资北京思恩客广告有限公司的可行性研究报告

第一节 项目概况

一、项目背景

北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司（以下简称“蓝色光标”或“公司”）的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。

公共关系行业在我国是典型的朝阳产业，发展迅猛，前景广阔，是现代服务业的重要组成部分。改革开放 30 多年来，我国经济已经进入品牌经济时代。在品牌经济时代中，品牌的影响力是不可取代的，优质的品牌就意味着稳定的市场、丰厚的利润和超额的溢价，我国许多企业越来越重视品牌的价值和作用。因此，企业对包括公共关系服务在内的品牌管理服务的需求是巨大的。

公司自品牌创立以来，连续多年保持高速增长。目前公司员工有 1499 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；2011 年营业收入 12.66 亿元，同比增长 155.4%，利润总额 1.89 亿元，同比增长 114.99%。目前在我国公共关系行业，公司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

公司拟使用自有资金 16,195.84 万元，超募资金 2,824 万元，共计 19,019.84 万元增资全资子公司上海蓝色光标品牌顾问有限公司（以下简称“上海品牌”）用以收购北京思恩客广告有限公司（下称“思恩客”）49%股权，投资总额为 19,019.84 万人民币。

三、投资主体与收购目标

（一）公司

作为国内唯一一家公关上市企业，公司卓越执行力、优良服务品质及丰富行业经验赢得了客户的认可。目前，公司 2011 年营业额达 12.6 亿，同比增长 155.4%，拥有客户多数为各行业的龙头企业，根据美国《财富》最新公布的 2011 年全球 500 强名单，前 500 强中有 40 家企业为公司客户。公司品牌优势与平台优势明显。

（二）管理团队

1、齐伟

女，公司创始人。毕业于中欧国际工商学院 EMBA，11 年互联网行业从业经验，拥有丰富的互联网营销经验。现任北京思恩客广告有限公司（简称 SNK）CEO，负责公司战略制定与实施。齐伟女士作为中国互联网行业早批从业人士，见证并参与了中国互动营销行业从无到有并至喷发阶段的过程；作为 SNK 的主要创始人，带领公司团队在互动广告行业取得了良好成绩。

2、王宇

男，八年互联网广告行业从业经验，公司创始人。现任北京思恩客广告有限公司(简称 SNK)总经理，负责公司整体运营及管理。王宇先生为国内互联网广告行业资深人士，对网络媒体使用，互动广告代理公司的运作以及网民行为洞察具有丰富经验及独特见解。作为 SNK 的主要创始人,带领公司团队取得了良好成绩。

3、史亚玲

女，十年互联网行业从业经验，公司创始人。北京思恩客广告有限公司(简称 SNK)副总经理，负责公司整体媒体策略、采购及商务谈判工作。在加入 SNK 之前，曾在多家互联网公司任职，对互联网媒体及互动营销策略具有丰富的实战经验。

4、叶闽

男，七年互联网广告行业从业经验，公司创始人。现任北京思恩客广告有限公司(简称 SNK)副总经理，负责公司整体客户体系建设工作及客户服务团队管理工作。04 年开始从事互联网行业，曾在艾瑞咨询(iResearch)，趋势媒体集团等公司从事市场研究以及销售工作，曾服务苹果，蒙牛，intel，盛大，SOHU 等国内外优秀企业。

(三) 投资标的基本情况：

1、基本信息

公司名称：北京思恩客广告有限公司

企业性质：有限责任公司

营业执照号码：110112013140785

注册地址：北京市通州区宋庄文化创意产业集聚区艺术大道 1243 号

法定代表人：齐伟

注册资本： 10,212,766 元

经营范围：设计、制作、代理与发布广告,市场调查，信息咨询等

收购前股权结构：

股东	持股比例
上海公关	41%
齐伟	26.46%
王宇	17.64%
蓝色光标	10%
叶闽	2.45%
史亚玲	2.45%

2、经营及资产状况：

思恩客前身为史努克广告有限公司，是一家为客户提供以互联网广告服务为基础的专业整合营销服务的传播机构。服务项目包括：产品定位、产品营销策略、目标用户洞察、媒介策略及媒介采购、公关服务、互动创意及实施。目前服务客户群覆盖 IT，网络游戏，快速消费品等行业，其在网络游行业具有良好品牌口碑且具有较强发展潜力，并旨在打造成为网络游戏营销服务行业领军品牌以及营业规模第一的互联网广告公司。

截至 2011 年 12 月 31 日经北京天职国际会计师事务所有限公司审计的财务数据：

单位：万元

资产总额	18,558.52
净资产	4,614.96
营业收入	44,397.85
营业成本	39,545.68
税后利润	2,708.63

第二节 投资方案

一、投资金额

1、股权转让

公司全资子公司上海蓝色光标品牌顾问有限公司拟使用 19,019.84 万元，收购思恩客原股东齐伟、王宇、叶闽、史亚玲分别持有的 26.46%、17.64%、2.45%、2.45% 共计 49% 的股权，收购完成后公司与上海品牌、上海公关共计持有思恩客 100% 的股权。

2、本次交易完成后思恩客的股权结构如下：

出资方	出资比例
上海公关	41%
上海品牌	49%
公司	10%

二、收购定价原则

1、定价原则

思恩客 2012 年估值 \times 12.13 倍 PE \times 49%，其中“思恩客 2012 年估值”以思恩客

2012 年承诺业绩税后净利润人民币 3200 万为基数，按照 12.13 倍 PE 估值。

2、业绩承诺

出售方承诺思恩客 2012 年经审计税后净利润（扣除非经常性损益）不低于人民币 3200 万元；

出售方承诺思恩客 2013 年经审计税后净利润（扣除非经常性损益）不低于人民币 3800 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

本项目的实施是公司打造完整的传播服务链条的需要。公司的战略目标是成为国内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。思恩客作为具有较大发展潜力的网络游戏营销服务的互联网广告企业，在中国网络游戏营销服务市场具有一定的影响力，投资该公司符合公司的发展战略。

二、项目实施的可行性

（一）互联网广告市场潜力巨大

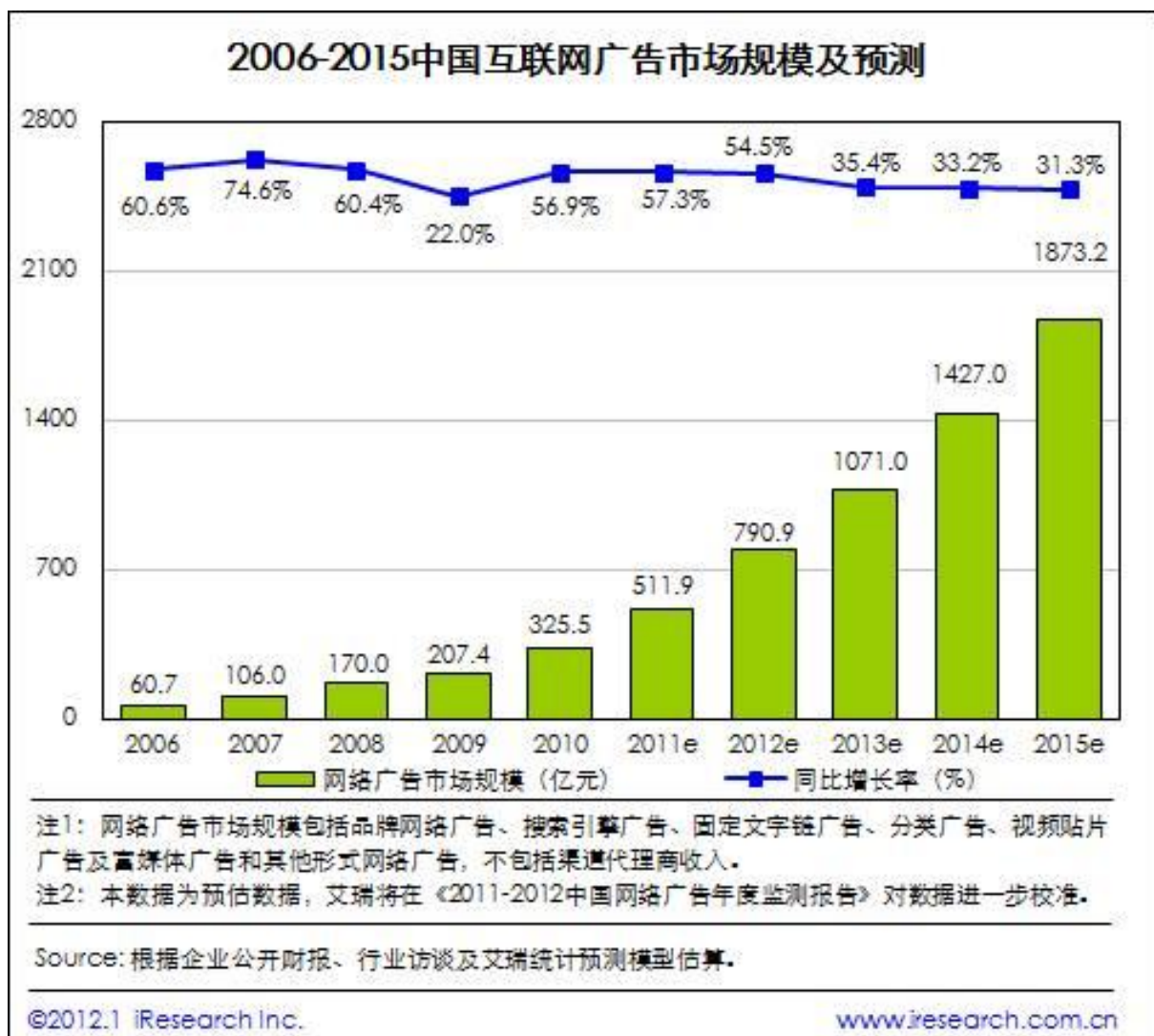
1、广告主网络营销意识不断增强。

根据 CNNIC 数据显示，2011 年中国网民数量已经达到 5.13 亿人，互联网普及率达到 38.3%。互联网的快速普及无疑会使广告主更加重视网络广告市场的投放，这种增长趋势会继续在未来数年一直持续攀高。



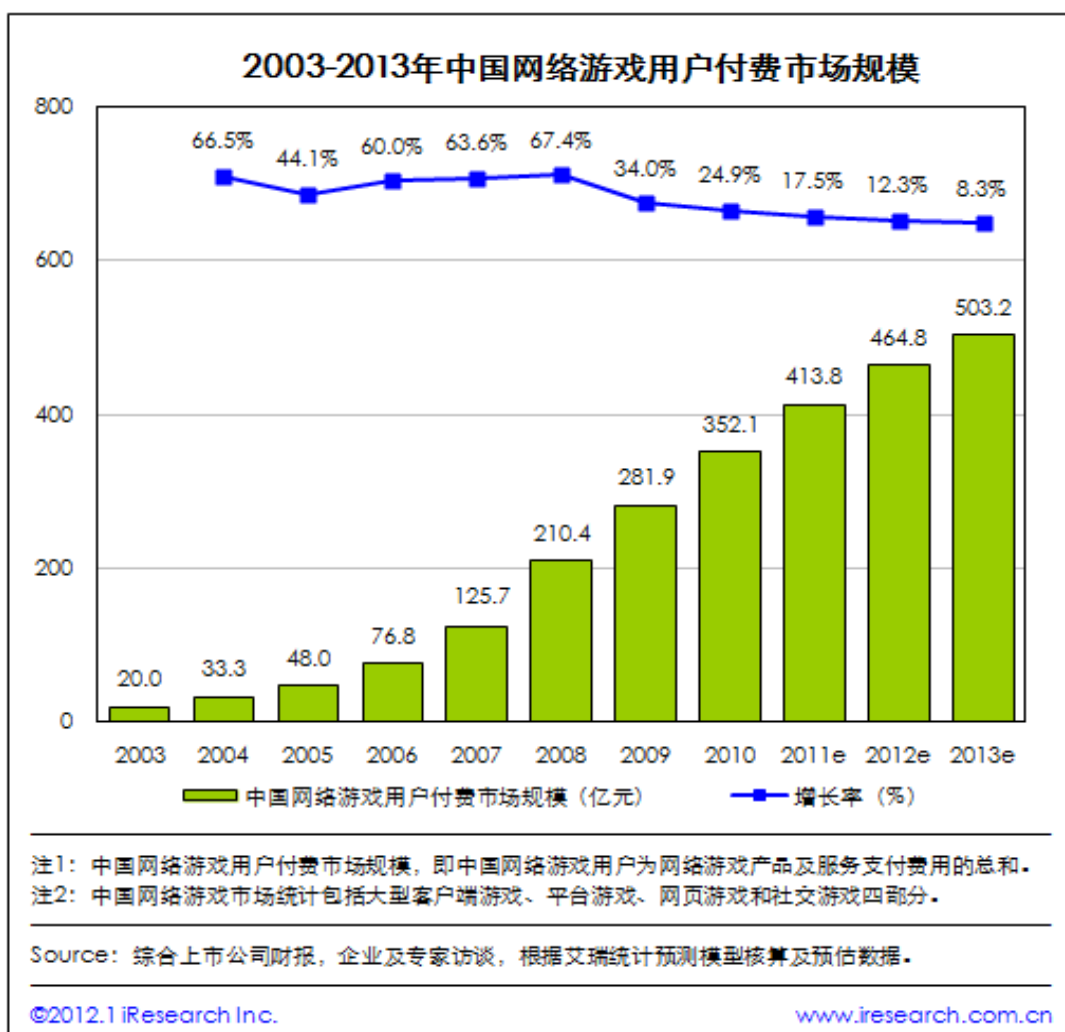
2、互联网广告行业高速发展。

近几年，互联网广告行业在全球及中国均呈现出蓬勃的发展势头。根据 iResearch 艾瑞咨询推出的《2010-2011 年中国网络广告行业发展报告》统计：2011 年中国网络广告市场规模达到 511.9 亿，较去年增长 57.3%。



3、互联网游戏行业发展前景广阔

2011年中国网络游戏用户付费市场规模为413.8亿元, 环比增长17.5%; 未来几年网游行业仍将是中国网络经济的核心产业, 预计在2013年网游市场规模将达到503.2亿元。与此相适应, 网游行业用于营销服务的支出也呈现高速增长态势, 且其主要通过互联网广告的形式投放, 为互联网广告企业提供了前所未有的商机。



由于网络游戏行业的行业特性：需要通过营销手段不断拉入新用户并同时保证老用户的存留；可以预见的是网络游戏行业在广告营销投放费用上会随着网络游戏行业在未来几年的大发展而整体增长。

通过目前在互联网广告以及网络游戏行业所积累的基础并在未来数年内执行正确的战略方向，思恩客将随着市场大环境的增长而高速发展。

（二）优势互补

公司作为中国公共关系行业的领先企业，积累了一定规模的客户资源和大量的媒体资源，公司互联网营销业务也在快速发展中。此次投资不仅为思恩客注入了急需的资金，更为思恩客带来了宝贵管理经验，以及部分高质量客户，有助于思恩客未来发展。而思恩客作为国内互联网游戏营销服务行业的潜力企业，具有行业优势资源和良好的口碑，可以为公司在网络广告行业的拓展提供有力的支持。思恩客与公司合作，有助于双方进一步强化其市场竞争优势。

思恩客的管理团队组建多年，团队成员都是业内经验丰富的专业人士。公司管理层的长期行业经验和专业能力，为思恩客实现未来的快速稳定发展及成为国内一流的互动营销服务企业的战略目标提供了可靠的保障。

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

通过对思恩客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，未来两年公司经营预测指标如下：

单位：万元

	2012 年	2013 年
营业收入	40000	50000
净利润	3200	3800

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

尽管中国互联网广告行业仍处于高速增长阶段，是广告行业中最具发展潜力的细分行业，但互联网广告行业，尤其是互联网游戏营销服务领域的市场竞争十分激烈，未来思恩客实现其经营业绩承诺存在一定的不确定性。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，以确保此次投资目标的实现。

五、对公司的影响

此次投资有助于公司建立和完善传播服务链条，拓展公司业务领域，为未来公司在广告行业特别是互联网广告行业的发展奠定了有益的基础。同时能够有效提高公司的资产回报率和股东价值，进一步加强公司的竞争优势。

第四节 报告结论

综合以上分析，公司上市后品牌和资本实力跨上了一个新台阶，通过收购加快发展速度的时机已经成熟，思恩客是一家颇具核心竞争力的企业，在互联网广告细分领域拥有独特的优势和良好的发展潜力。公司应当及早实施投资思恩客股权投资项目，从而进一步完善产业布局，提升公司的市场竞争力和盈利能力。

本项目实施完成后，通过整合资源、充实人才、加强管理等手段，预计投资利润率较好，能够有效提高公司的资产回报率和股东价值，进一步加强品牌影响力和核心竞争力，因此本项目投资可行。