

证券代码：300805 证券简称：电声股份 公告编号：2022-017

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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

毕马威华振会计师事务所（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：公司本年度会计师事务所为毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）

。

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普通股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

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主营业务及主要产品情况

公司是国内领先的体验营销综合服务提供商，主营业务为互动展示、零售终端管理、品牌传播等营销活动的策划、执行、监测、反馈服务。从成立以来，公司一直致力于结合各种成熟的新型科技手段，将其跨界应用到体验营销领域，并配合强大的创意能力和全国执行网络覆盖能力，在各种消费场景中，为消费者提供创新的品牌产品体验方式，帮助品牌商实现从营销到销售的闭环，提升品牌价值、拉动产品销量，并在一定程度上发挥了促进消费需求升级、推动销售渠道下沉的社会价值。

报告期内，公司主要业务涵盖互动展示、零售终端管理、品牌传播及数字零售业务四类业务。

1、互动展示业务：根据品牌商的定位以及特征，利用多元化的科技、创意手段交互体验环境，通过线下或线上的展示宣传活动，使消费者更为直观地体验产品效果，参与产品互动，在短时间内全面加深对产品的了解，提升消费者对品牌及产品的认可度，最终实现品牌的二次传播及产品的销售。该业务主要包括车展、移动巡展、试乘试驾、体验设备等。主要服务客户有中国一汽、一汽丰田、东风本田等。

2、零售终端管理业务：通过对促销人员、理货人员以及经销商销售代表等进行招聘、培训以及现场管理，安排至各品牌商销售终端现场，由其向消费者或零售店铺店主提供专业的品牌产品推荐，准确传递品牌形象信息，加深消费者或零售渠道对客户品牌的认可度，并负责管理商品的陈列及分销等工作，从而促进零售产品销量的提升。该业务

主要包括促销管理、理货管理等。主要服务客户为雀巢、菲仕兰、玛氏等。

3、品牌传播业务：以提升影响力为主要目的，增强消费者对品牌形象和内涵的认知。该部分

细分业务包括区域营销

、品牌策略与创意服务和媒体投放、公关

服务、数字营销等服务类型。主要服务客户为上汽大众、一汽丰田、中国一汽等。

4、数字零售业务：公司与阿里零售通、京东新通路

、拼多多等电商平台合作，在多种线上销售渠道中提供数字化零售模式，增加商品分销和动销的机会，提升销量。主要销售品牌有玛氏箭牌、雀巢、格力高等。

报告期内，公司从事的主营业务没有重大变化。

公司定位于“以科技驱动的新场景体验营销专家”，始终秉承着“网聚创新精英，引领营销变革”的企业使命，持续不断地探索并实现各种成熟的科技手段跨界应用

于体验营销领域。公司高度关注新技术方式或工具在营销服务行业的应用和发展，将前沿的技术通过二次开发应用于营销领域。

2021年公司投入研发费用3,240.67万元，用于研发创新营销产品。公司在广州总部、上海建设了“研发及互动展示体验中心”。公司研发的基于VR/AR技术的汽车驾驶娱乐体验设备、基于AI智能图像识别技术的“智能完美门店系统”等，已成功应用到营销服务中并受客户好评和认可，提升了用户的消费体验，帮助客户实现精准营销。

（二）经营模式

公司一般通过竞标取得项目。一方面，公司通过品牌商直接邀请或网络渠道等方式获取招标信息，基于品牌商提出的招标条件和项目要求，详细了解品牌商的品牌定位及营销目标，制定营销策略方案参与竞标。另一方面，公司还基于丰富的过往案例经验与深度的市场研究，深入探究行业内品牌营销难点和痛点，积极研发推出创新营销体验方式与服务，形成营销方案后主动向客户推荐。根据客户个性化需求，提供定制化营销服务。

（三）业绩驱动因素

公司在营销行业深耕多年，依托优秀的科技应用能力、前瞻性的创意设计方案、丰富的营销推广模式、覆盖全国的执行网络、强大的区域销售及执行管理能力，形成了从营销策略规划、方案制定、活动执行到效果监测的“一站式”体验营销服务体系。同时，公司是业内少有的能够以线下深度渗透的业务网络为基础，创建独特的体验场景，促进用户在沉浸式体验中实现消费升级。

经过多年坚持不懈的业务创新和经验积累，在客户中形成了良好的口碑，积累了一批优质而稳定的知名企业客户群，形成了良好的品牌效应。报告期，公司在深耕现有客户与业务的基础上，拓展新行业、提升专业能力、探索和实践创新业务，推动业务发展。

（四）公司在行业所处地位

电声股份是国内领先的、以科技驱动的新场景体验营销综合服务提供商，为品牌商提供可信赖的品牌营销顾问服务和线上线下“一站式”服务。

公司依托优秀的科技应用能力、前瞻性的创意设计方案、丰富的营销推广模式、覆

盖全国的执行网络、强大的区域销售及执行管理能力、丰富的IP、社群、艺术家资源矩阵，形成了从营销策略规划、方案制定、活动执行到效果监测的“一站式”体验营销服务体系，能够迅速将品牌商需求转化为品牌宣传和产品销售的直接成果。同时，公司是业内少有的能够以线下深度渗透的业务网络为基础，创建独特的体验场景，促进消费者的沉浸式产品体验，推动终端销量的营销服务企业。

经过多年经营与发展，公司在垂直行业内已具备领先的业务规模和品牌效应，并凭借优质的服务质量，在业内形成了良好的口碑和较高的知名度。公司已与东风日产

、东风

本田、一

汽丰田、中国一汽

等著名汽车品牌，以及雀巢、玛氏、

菲仕兰、华为

等著名快消

品及消费电子品牌达成

长期合作关系。公司多次获得业内“IAI国际广告奖

”“POPAI国际零售营销协会奖”“金投赏”“虎啸奖”“金梧奖”等专业大奖。

（五）公司所处行业情况

2021年，随着元宇宙、NFT

、区块链、人工智能、虚拟场景、私域流量、线上线下一体化等概念的出现，中国营销服务行业面对着全球蓬勃发展、快速变化同时挑战多元的市场，根据秒针营销科学院发布的《2022中国数字营销趋势报告》，2022年中国市场营销投资信心整体正向，企业整体营销费用稳中看涨，增幅为19%。当前的品牌与企业不断探索着未知领域，正在走出一条以营销数字化为核心的新增长道路。

1、新消费赛道崛起，推动新型营销变革

近两年，以喜茶、元气森林、泡泡玛特

、悦刻等为代表的新消费品牌强势崛起，显示出巨大的市场活力和高速成长性。这得益于三大核心因素：（1）经济环境。受全球化趋势影响，加上国外疫情的影响，大幅加速了中国经济内循环发展。（2）商业基础设施平民化。得益于国内的物流、广宣、支付体系的完整生态，如今的品牌建设，不再需要有大投资和大组织体系的配合，每一个可创造价值的人都可以把自己的产品销售到全国甚至全世界，大幅降低了品牌建立的成本。（3）优质供应链开放合作。过去的20多年，众多欧美头部品牌，训练出中国本土顶级的优质供应链以及大量拥有品牌创造能力的营销人才队伍，加上在疫情大背景下，欧美的外贸订单减少，释放了更多的优质供应链资

源。

而新消费赛道崛起，正在反向推动新型营销变革，带来营销行业转型升级的新机遇。新消费品牌，依靠定位新人群、开创新品类、塑造新体验、创造新消费文化、传播新话语等新策略，快速瓦解传统品牌固有的建造模式，加速催生了系列新型的广告营销公司，为积极快速转型的头部营销机构带来了新的发展机遇，同时，新消费赛道的兴起，带来更激烈的市场营销竞争环境，也为营销机构带来更多的潜在生意线索机会。

2、元宇宙成为品牌营销新风口

2021年，元宇宙概念的兴起，给品牌营销带来新的风口和机遇。部分头部品牌方及新锐消费品牌正在积极入局，愿意以长远的目光布局元宇宙的品牌，抢占先手优势。当前，品牌利用元宇宙进行营销传播主要集中在三种模式：一是NFT发行，绑定品牌的某种权益或某种特别款，或是作为概念做事件营销传播；二是发布虚拟偶像或签约虚拟数字形象代言人；三是通过搭建虚拟数字场景，充分将品牌营销游戏化与社交化。元宇宙的出现，为品牌的场景化营销提供了新的方向，随着元宇宙的发展大趋势，品牌方需要在虚拟的元宇宙世界逐渐找到立足之地和着力点，这将为营销带来了一个重大转变。元宇宙时代，品牌要面对的不仅是现实中的消费者，还有消费者在元宇宙虚拟空间中的数字孪生，其既具有真实消费者的社会属性，也具有虚拟空间的社交属性。这就要求品牌在进行广告营销时，不仅要满足实体消费者的现实需求，也要满足消费者在虚拟空间中的社交需求。

3、营销范式正在发生升级变化

当前，品牌的市场营销模式，已从过去的“核心渠道的公域流量投放获取—品牌公关占领心智—线下体验触达—渠道促销转化—交易达成”的模型，逐渐演化为“线上线下粉末化触点获取种子流量—高质量内容种草、流量裂变—私域流量沉淀—交易达成—数据留存—复购产生”。基于新营销模型，品牌的核心竞争力差异化优势在于：（1）触点数量；（2）高质量可消费者心智占领的活动内容；（3）通过IP化的活动和高质的传播内容实现高裂变率；（4）私域的转化能力和运营能力。从“人找货”到“货找人”，从“流量思维”到“用户思维”，品牌的营销打法也正在发生相应的转变和升级，新型的营销机构将崛起，在传统领域有独特优势，加上能快速布局转型的营销机构将会迎来更广阔的发展机会与空间。

4、私域营销正成为品牌破局的新方向

随着用户流量从增量时代进入到存量时代，流量竞争变得愈发激烈，私域营销成为众多行业头部品牌突破发展瓶颈的新方向。私域流量的发展离不开社交链，诸如微信生态、微博、抖音

、小红书、社区以及品牌的官网、小程序和各种平台等是较为常见的“私域流量池”，而当前社交平台的发展带来了去中心化的传播，使用户分布呈现出碎片化、分散化的状态。因此品牌需要对流量进行私域全链路升级，形成从低频消费认知到高频消费认知的转变，通过强有力的品牌认知

与资产积累和用户精细化运营，充分释放品牌新效能，达成高价值的消费升级。同时与公域营销协同作战，形成优势互补，将会成为品牌未来的发展重点。私域运营核心是精细化运营，其支撑点就是数字化，在这个大数据时代，一站式的大数据及智能商业应用解决方案将助力品牌的私域流量快速增长，基于趋势、人群、内容洞察以及应用，为品牌创造新机遇。

5.品牌的DTC趋势加速，打造线上线下一体化的营与销体系

品牌和企业数字经济

浪潮中不断追求变革、重塑新生，行业也从“渠道为王”的状态走入“消费者心智运营”的新趋势，顾客对品牌长期一致性的体验终将成为企业和品牌持续增长的核心动力，DTC品牌心智运营将成为企业和品牌长期发展的重要机遇。数字经济环境下，品牌与消费者的连接将更加容易，接触面更加广泛，呈现出“短路径”“多触点”“可量化”的特点，同时也为品牌力建设营造了绝佳机遇。找到适合的环境和场景，是品

牌私域营销切入市场的

重要部分。而DTC模式“高触及、高渗透率

”的两个天然优势，正可以高频并精准给到品牌用户的需求和痛点，快速做出营销反应，进而搭建更切合用户体验、消费、使用等场景。因此，线上和线下渠道一体化，就成为建立用户于品牌的深度关系的重要因素，将通过线上门店直连品牌电商，线下体验式购物场景与快闪

活动等，快速覆盖底线消费者，提升下沉效率，自建品牌私域，打造线上线下一体化精准营销体系。

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

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

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

1、梁定郊

、黄勇、曾俊、吴芳、袁金涛、张黎6名自然人，该6名自然人为一致行动人；

2、张黎是赏睿集团发展有限公司的股东，持股100%；梁定郊是添赋国际集团发展有限公司的股东，持股100%；吴芳是舜畅国际集团发展有限公司的股东，持股100%；黄勇是谨进国际集团发展有限公司的股东，持股100%。

注：1. 除上表中直接持股外，报告期末，梁定郊通过添赋国际、海南博舜、海南顶添、海南赏岳、海南谨创间接持股27,686,736股。

2. 除上表中直接持股外，报告期末，黄勇通过谨进国际、海南博舜、海南顶添、海南赏岳、海南谨创间接持股11,360,394股。

3. 2021年6月24日，公司接到曾俊先生的通知，其与周晓露女士已办理了离婚手续，并对股份作出了分割安排。本次权益变动后，曾俊先生直接持有公司13,471,488股；通过风上国际、海南顶添间接持有3,328,272股股份权益；周晓露女士直接持有

公司1

4,594,112

股；通过风上国际间

接持有3,150,576股股份权益。详情参见巨潮资讯网

披露的《关于股东权益变动的提示性公告》（编号：2021-027）、《简式权益变

动报告书》、以及《关于股东权益变动进展暨股份完成过户登记的公告》(编号:2021-030)。

4. 除上表中直接持股外,报告期末,吴芳通过舜畅国际、海南顶添间接持股10,945,584股。

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

适用 不适用

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

2021年,公司实现营业收入28.47亿元,同比减少13.49%;实现归属于上市公司股东的净利润为-3,430.49万元,同比减少124.49%;实现扣除非经常损益后净利润-4,267.10万元,同比减少137.44%。

报告期,公司净利润大幅下降的主要原因包括:

1、公司在新行业和新客户的开拓和布局,导致销售费用大幅增加。2021年,公司销售费用为27,108.73万元,同比增长20.44%;

2、受疫情影响,以及市场竞争加剧,公司业务结构发生变化,营业规模和毛利有所下降。2021年,公司整体毛利率由去年同期的16.36%降至13.84%;

3、公司在人才队伍、新业务建设方面进行了持续的投入。2021年,公司管理费用为13,609.70万元,同比增长19.81%;

4、公司实施中长期的研发和投入，无法在短期内形成利润贡献。2021年，公司研发费用为3,240.67万元，同比增长34.71%。

截止2021年期末，归属于上市公司股东的所有者权益16.32亿元，比上年度同期下降3.26%；资产总额25.85亿元，比上年同期增长0.51%。

报告期内，公司经营情况未发生重大变化，报告期内经营情况详见《2021年年度报告》。