奥飞娱乐股份有限公司

证券代码:002292 证券简称:奥飞娱乐 公告编号:2021-017

2020 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。

非标准审计意见提示

□ 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

股票简称	奥飞娱乐	股票代码	002292
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	高丹	李霖琍	
办公地址	广州市天河区珠江新城金穗路 62 号侨鑫国际 37 楼	广州市天河区珠江新城金穗路 62 号侨鑫国际 37 楼	
电话	020-38983278-3826	020-38983278-3826	
电子信箱	invest@gdalpha.com	invest@gdalpha.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司多年来始终坚持构建以动漫 IP 为核心的动漫文化产业生态,打造以用户为中心,覆盖婴幼儿至 K12+ 人群,集动画、漫画、电影、授权、媒体、玩具、婴童、潮玩手办、游戏、主题乐园等业务为一体的“IP+ 全产业链”运营平台。公司依托多年产业运营经验与优势,通过 IP 内容精品化、IP 产业多元变现,致力于实现跨业态、跨品类、全年龄产品覆盖,为消费者提供丰富的动漫文娱内容产品及消费体验。

报告期内,公司主营业务主要包括以下类别:内容创作及运营、玩具销售、婴童用品、游戏、其他业务。

1、内容创作及运营:按产品类型分类主要包括影视类、电视媒体以及信息服务类业务。其中影视类包括影视播片、授权业务,设计制作以及电影业务;电视媒体包括文化演出以及广告传媒业务;信息服务类业务主要为“有妖气”平台运营收入。

2、玩具销售:公司通过自主设计或取得授权,开发设计、生产制造各类型玩具并通过相关渠道进行销售。

3、婴童用品:公司研发生产婴童用品,主要包括耐用品、出行用品及其他婴童用品等,通过海内外相关渠道进行销售。

4、游戏:主要聚焦自有 IP 的游戏开发、发行,以及代理优秀游戏产品的国内发行。

5、其他业务:以主题商业为主,包括室内乐园直营及加盟、主题策展及活动、室外主题乐园等具体业务。

(一)内容创作及运营

公司建立了覆盖创意研发、制作到发行传播、市场推广、IP 运营等完整环节的 IP 内容管理运作体系。动漫内容经过媒介渠道有效传播后扩大 IP 内容以及品牌影响力,并通过 IP 商业化运作提升变现能力,进而反哺内容业务发展,进一步提升 IP 价值,形成“IP+ 产业”的商业闭环,构筑内容创作企业护城河。

1、动漫 IP 内容创作

公司作为国内动漫文化行业的领军企业,始终贯彻以 IP 为核心的战略,坚持创作全球精品动漫 IP 内容。公司拥有多个核心动漫创意和制作团队,辅以全球优秀的行业合作伙伴,持续为全球家庭带来优质动漫内容。

同时公司聚焦头部 IP 开发动画电影,聚合专业的电影创意制作团队打造出高质量的电影成片,通过院线、网络等渠道发行触及广泛的观众群体,在社交平台形成良好的口碑,配合衍生品的开发制作,形成 IP 对受众的深远影响。

公司以自主创作为主,同时结合收购、授权等外延方式,持续打造与积累了众多优质 IP 资源,构建了国内知名的全年龄段 IP 矩阵。在 K12 领域,公司目前拥有数量众多、知名度广泛的动漫 IP 群,包括“超级飞侠”“喜羊羊与灰太狼”“萌鸡小队”“巴啦啦小魔仙”“铠甲勇士”“贝肯熊”“巨神战击队”“爆裂飞车”“飓风战魂”“火力少年王”等知名 IP。

在 K12+ 领域,公司拥有国内知名的原创漫画平台“有妖气原创漫画梦工厂(www.u17.com)”,其极具活力的 UGC 模式也为公司注入丰富的国漫 IP 资源。目前,有妖气平台已拥有原创优质 IP“镇魂街”“十万个冷笑话”“蛰蜂”“端脑”“蓝翔”“虎 X 鹤 妖师录”等。

2、动漫 IP 内容传播

依托于文娱全产业布局,公司 IP 资源可进行多角度、多轮次的立体开发,转化为动画、漫画、电影、短视频、音频、游戏、影视剧等文化内容,并通过电视媒体、漫画平台、院线、短视频平台、音频内容平台等多元化媒体渠道进行快速的品牌化传播,带动 IP 内容及其周边衍生品的高频曝光,最大化 IP 品牌影响力和价值。

近年来公司除了深化加强与全国卡通卫视及重点省市级少儿频道的业务合作以外,紧随新媒体行业发展趋势,不断扩大触达范围,从视频平台、IPTV、数字电视到 OTT、智能终端、音频平台,以及 APP 应用、流媒体平台、短视频平台等,目前已覆盖了超过 60 家的主流类型媒介渠道。随着短视频行业的飞速发展,公司加快布局短视频生态,建立了由多个 IP 号、品牌号组成的短视频宣传矩阵,通过新的营销阵地增强内容传播的力度及观众触达效率,进一步扩大 IP 内容以及品牌影响力。

3、动漫 IP 商业运营

公司具备成熟的 IP 商业化运作能力,能对不同类型的 IP 进行细致精准的分类,并选择适合其定位的商业化发展路径和变现方式。公司构建了以 IP 为核心,涵盖漫画、动画、授权、媒体、玩具、婴童、游戏、空间娱乐等业态在内的多元产业格局,形成各产业相互协同、深入发展的运营平台。IP 运营依托全产业链优势,开启玩具衍生品、婴童用品、潮玩手办、IP 授权、主题商业等多渠道联动变现模式,实现 IP 价值最大化。

(二)玩具销售

1、K12 儿童玩具

公司在玩具衍生品设计、生产及销售方面已经形成了一套成熟的体系,涵盖创意外观设计、结构功能开发、模具开发、制造、营销等多个环节,从而实现 IP 价值的高效变现。

公司通过自主设计或取得授权,开发设计、生产制造并销售玩具,大量优质产品畅销全国及海外多个国家与地区。业务流程主要包括创意外观设计、结构功能开发、模具开发、制造、营销等多个环节。公司在前端创意与后端营销方面,着重将产品与公司的 IP 矩阵相结合,提升产品的品牌效应。公司自有的产品研发与制造体系提高了成本、效率、市场反应等方面的竞争优势,公司同时持续进行国际研发与渠道拓展,积极提升产品竞争力,扩大市场空间。

公司 K12 玩具业务主要包括动漫 IP 玩具和品类玩具两大核心类别。动漫 IP 类玩具以国内知名品牌“奥迪双钻”为主;包括围绕自有的动漫 IP“超级飞侠”“萌鸡小队”“铠甲勇士”“巴啦啦小魔仙”“巨神战击队”“爆裂飞车”“爆冲火箭车”“飓风战魂”“火力少年王”“零速争霸”等,开发生产系列的变形玩具、人偶、装备、陀螺、悠悠球、四驱车等多种样式的玩具;以及与知名 IP 授权合作的玩具,例如“小猪佩奇”“睡衣小英雄”“海绵宝宝”等系列。

品类玩具主要聚焦打造具有高性价比的爆款产品,其中积木类玩具以“惟思”积木品牌为主,在中颗粒和小颗粒系列中做深做透,并结合 IP、教育、科技等不同属性,推出了多功能积木桌、超级飞侠以及巴啦啦小魔仙等系列场景、长征运载火箭、拼装遥控车等多款产品;轨道类玩具集中在中高端市场、男孩刚需品类等细分领域发力,增加产品的益智性和趣味性,推出“恰恰特快车”电动轨道套装等产品。

公司通过多年的拓展与积累,已打造出广覆盖、多层级的国内销售渠道体系,主要包括 KA 渠道、流通渠道、电商渠道等。其中 KA 渠道是由公司负责直接经营的大型连锁系统销售渠道,主要包括孩子王、玩具反斗城、沃尔玛、麦德龙、爱婴室等客户;流通渠道主要由经销商负责经营,公司对其给予经营指导和政策扶持,包括社区店、校前店,以及超市百货、婴童店、潮玩店、便利店等渠道;电商渠道包括公司在京东、天猫、苏宁等主流电商平台上开设的官方旗舰店,以及获得公司授权的经销商客户在电商平台开设的网店。

当前公司海外玩具业务已覆盖近 50 个国家和地区,产品出口美国、加拿大、西班牙、德国、澳大利亚、泰国、马来西亚等地。公司在海外多个地区设立了子公司,区域范围辐射北美地区以及整个欧洲地区,通过建立当地分销渠道,快速响应当地市场需要,持续集全球市场信息。

2、潮玩手办业务

近年来得益于可支配收入增加,以及二次元文化产业的蓬勃发展,以盲盒为代表的潮玩手办市场规模增长迅速,成为新一代年轻人娱乐、社交以及购买的载体,占据着年轻群体的惊喜经济、社交经济。

以 90 后以及 00 后为代表的年轻人是伴随着中国经济以及互联网的高速发展而成长起来的一代,正逐步成长为未来中国新经济、新消费、新文化的主导力量。公司高度重视年轻人市场相关业务,通过盲盒等产品进入潮玩手办市场,提高消费用户年龄层,增加新的产业回收通道,开启了全新赛道。

公司结合外部授权 IP 和自有 IP 的特性进行产品研发设计,委托合作工厂或自主生产制造,并通过潮玩系统渠道、连锁便利渠道以及二次元平台、电商平台等线下线上渠道进行销售。公司充分发挥多年来在玩具行业积累的经验和资源,能在产品力、供应链整合力以及覆盖核心客户群体的渠道体系上形成有效契合。

(三)大母婴业务

公司通过全资收购北美一线婴童品牌“babytrend”,获取了婴童用品领域国际的创意、技术与渠道资源,并将其品牌、技术、业务、销售网络等多方面能力全面融入公司婴童板块体系,从而实现公司在高端婴童用品领域的纵向一体化能力。

公司积极打造大母婴业务,依托国内外双品牌联动优势,辅以 IP 资源优势及多年儿童消费市场运营经验,持续深耕大母婴市场。北美一线婴童品牌“babytrend”将开级为综合母婴品牌,国内定位为专业婴童出行品牌,产品主要包括儿童推车系列、汽车安全座椅、睡床系列、餐椅系列、学步车系列等核心品类,并逐步拓展婴童玩具、哺育用品、婴童家具等新品类;“澳贝”从专注婴幼儿玩具的品牌升级成为品类更丰富的“澳贝母婴”品牌,海外定位为专业婴童玩具品牌,产品品类包括专业益智玩具、安心纸品、餐具喂养、室内游乐等多个系列;两者发展各有侧重点,将发挥各自优势在区域市场中形成品类以及渠道互补。

(四)游戏

公司已构建研发与发行一体化的游戏运营平台,包括以轻资产、合作的模式聚焦自有 IP 的游戏开发、发行,以及代理优秀游戏产品的国内发行。游戏产品以手机游戏为主,采用下载免费/下载收费、道具收费等模式,取得的收入在研发商、发行商、平台商及支付服务商之间进行分配。

(五)其他业务

主题化、文化化是现阶段空间娱乐消费的重要趋势,公司从线上内容到线下沉浸式主题游乐的转化在逐渐推进中并取得成效。公司将发挥自有 IP 优势,以轻资产模式切入空间娱乐业务,充分利用资源,实现全产业链布局。

公司打造的动漫主题亲子乐园品牌——“奥飞欢乐世界”,采取了“亲子互动 +IP 场景空间 +IP 剧作演艺 + 动漫主题餐饮 + 动漫周边购物”的一站式娱乐体验模式,开发了系列游乐设备、舞台演出、主题餐厅、衍生品零售等新娱乐项目,打造还原动漫 IP 内容的沉浸式体验。此外,公司还陆续推出“奥飞动漫明星嘉年华”、“奥飞欢乐世界—超级飞侠环游之旅”、“奥玩奥乐”迷你乐园等产品矩阵,未来还会针对更大体量的商业综合体的深度合作,并结合教育、新媒体、新零售、餐饮、延伸商品、用户共享等,建立吃、喝、玩、乐、游、购、娱等功能需求的空间娱乐中心。

公司布局的室外主题乐园业务,已与多家合作伙伴洽谈拟共同打造以公司动漫 IP 形象为主题的高质量沉浸式主题乐园区,其中公司与华侨城携手打造的国内首个超级飞侠实景主题区预计将于 2021 年 6 月份在重庆欢乐谷开业。

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

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	2,368,198,964.01	2,726,920,351.65	−13.15%	2,839,790,072.06
归属于上市公司股东的净利润	−450,288,851.86	120,100,514.12	−474.93%	−1,630,190,056.08
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	−467,624,652.39	73,454,846.30	−736.62%	−1,771,021,717.72
经营活动产生的现金流量净额	124,717,180.71	280,882,168.40	−55.60%	73,285,213.18
基本每股收益(元/股)	−0.33	0.09	−466.67%	−1.2
稀释每股收益(元/股)	−0.33	0.09	−466.67%	−1.2
加权平均净资产收益率	−12.41%	3.01%	−15.42%	−37.32%
	2020年末	2019年末	本年末比上年末增减	2018年末
资产总额	5,498,396,561.77	6,244,085,028.15	−11.94%	6,686,806,472.20
归属于上市公司股东的净资产	3,216,204,703.55	4,030,881,863.88	−20.21%	3,919,520,880.27

(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	497,597,981.17	590,508,507.91	673,717,899.53	606,374,575.40
归属于上市公司股东的净利润	−39,302,985.13	−10,654,628.39	3,599,298.24	−403,930,536.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	−42,701,276.92	−13,181,572.34	149,037.96	−411,890,841.09
经营活动产生的现金流量净额	3,195,677.36	26,321,613.46	4,707,959.23	90,491,930.66

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	79,995	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	75,682	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

前 10 名股东持股情况

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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
蔡东青	境内自然人	41.39%	561,696,985	434,498,464	质押	116,340,219
蔡晓东	境内自然人	8.07%	109,481,442	108,504,000	质押	53,519,900
李丽卿	境内自然人	1.57%	21,326,715	0		
中国工商银行股份有限公司—华安媒体互联网混合型证券投资基金	其他	1.46%	19,845,220	0		
上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)—高毅邻山 1 号远望基金	其他	1.25%	17,000,000	0		
信泰人寿保险股份有限公司—万能保险产品	其他	0.97%	13,212,485	0		
中国农业银行股份有限公司—华安智能生活混合型证券投资基金	其他	0.77%	10,444,055	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	0.75%	10,217,741	0		
上海迎水投资管理有限公司—迎水翡玉 3 号私募证券投资基金	其他	0.51%	6,880,000	0		
张永盛	境内自然人	0.44%	5,986,600	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	蔡东青为本公司实际控制人,蔡晓东为蔡东青的弟弟,李丽卿为蔡东青、蔡晓东的母亲。中国工商银行股份有限公司—华安媒体互联网混合型证券投资基金和中国农业银行股份有限公司—华安智能生活混合型证券投资基金受同一基金管理人管理。除上述情况外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人的情形。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	报告期内,前十大股东没有因参与融资融券业务导致股份增减变动的情况。					

(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、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

(一)行业概况

面对全球疫情和经营形势不确定的复杂局面,中国玩具和婴童用品产业面临严峻的发展形势。由中国玩具和婴童用品协会在 2020 年 5 月发布的《2020 年中国玩具和婴童用品行业发展白皮书》指出,2019 年中国玩具零售总额为 759.7 亿元,同比增长 7.8%;全国手推车零售总额 147.2 亿元,同比增长 11.5%;全国儿童市场安全座椅零售总额 51.9 亿元,同比增长 14.7%。随着传统电商的发展以及社交电商、直播电商的兴起,线上渠道零售总额为 247.7 亿元,占比 32.6%,比上年提高 3.9 个百分点。尽管面临诸多难以预料的影响因素,但机遇和挑战同在。通过积极进行产品和市场结构调整,推进数字化转型,提高国际化经营和竞争能力,将推动玩具和婴童用品行业的平稳增长。

在人均可支配收入的增加以及市场成功孵化出越来越多优质潮玩 IP 等因素的推动下,潮流文化产业迅速发展,具备一定的增长活力与发展空间。据弗若斯特沙利文发布的《全球潮流玩具市场独立调研报告》显示,2019 年全球潮玩市场零售规模为 198 亿美元,预期将于 2024 年达到 418 亿美元,2019 年至 2024 年的年复合增长率预计为 16.1%;中国潮玩市场较全球更为活跃,2019 年零售的市场规模为人民币 207 亿元,预期于 2024 年潮流玩具市场的市场规模达到 763 亿元,2019 年至 2024 年的年复合增长率为 29.8%,远高于全球水平。中国经济不断增长和消费能力的提升推动消费者通过多样化、个性化的消费满足需求,促使中国潮玩的受欢迎程度不断上升,中国潮流玩具市场未来存在强大的潜力与深化机会。

随着我国互联网基础设施不断完善以及 5G 时代的到来,网民规模不断扩大,新媒体发展已成为传媒业的主导力量。由 CNNIC 在 2021 年 2 月发布的《第 47 次中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至 2020 年 12 月,我国网民规模达 9.89 亿,占全球网民的五分之一左右,互联网普及率达 70.4%,较 2020 年 3 月提升 5.9%。其中,短视频用户规模 8.73 亿,较 2020 年 3 月增长 1.00 亿,占整体网民的 88.3%。中国社科院在 2020 年 7 月发布的新媒体蓝皮书:《中国新媒体发展报告 No.11(2020)》指出,新媒体已经成为我国公众获取新闻信息的主要渠道,短视频仍处于黄金发展阶段。在推动国内市场发展的同时,短视频也在扩展海外市场,成为文化输出的重要平台。短视频影响力的不断扩大为优质内容的传播提供了平台,有力的促进新媒体行业的发展,进而为我国经济社会发展提供强劲动力。

顺应玩具和婴童用品、潮玩市场、新媒体等行业的良好发展趋势,公司依托 IP+ 全产业链运营优势,通过 IP 内容精品化、IP 产业多元变现,实现跨业态、跨品类、全球化产品覆盖,为消费者提供丰富的动漫文娱内容、产品及消费体验。

(二)报告期内经营情况

2020 年是充满艰辛与挑战的一年,新冠肺炎疫情引发的全球经济衰退、复杂多变的国际形势、原材料成本上升等多重不利因素,对公司生产经营造成了一定的冲击和影响。面对异常严峻复杂的外部环境,公司管理层及时调整经营策略,努力稳定经营,各项业务得以有序恢复。同时公司贯彻整体发展战略,立足未来制定各业务版块规划,例如积极开拓年轻人潮玩手办市场,探索短视频运营和直播带货等线上营销方式,并且推行了非公开发行股票事项等,为公司经营发展加速回归健康发展轨道打下坚实基础。

2020 年公司实现营业总收 236,819.90 万元,同比下降 13.15%;实现利润总额 −46,120.19 万元,同比下降 541.22%;归属于上市公司股东的净利润 −45,028.89 万元,同比下降 474.93%;经营活动产生的现金流量净额为 12,471.72 万元。公司业绩较上年同期下降的主要原因包括:受新冠疫情带来的相关影响,公司玩具等涉及到线下终端销售的部分业务营收下滑、营业成本较上年同期有较大增加,公司投资损失以及资产减值损失。

报告期内,公司主要业务经营情况如下:

1、IP 内容播片收视良好

报告期内,公司重点打造以六大核心动漫 IP 为主的大量全新内容,相关作品收视点击情况良好,延续强劲势头。其中“超级飞侠”推出第八季和第九季,“喜羊羊与灰太狼”推出三部新作,“贝肯熊”、“萌鸡小队”、“铠甲勇士”和“巴啦啦小魔仙”等新片也在各大卡通卫视频道以及视频平台安排播出。

(1)《超级飞侠 9》11 月在金鹰卡通首播,以及全国各重点少儿频道、主流视频平台、IPTV、OTT 同步热播,收视表现优秀;开播 30 天内 34 次单日收入稳定视频播出时段前三,13 次获时段第一,4 次获全天收视第一;在腾讯视频、爱奇艺和芒果 TV 视频平台上线 3 天,总点播量为 2.33 亿。《超级飞侠 8》5 月底火热开播,首月在全国 26 个主要儿童电视频道播出超过 1.6 万分钟,在腾讯视频、爱奇艺、芒果 TV 视频平台总点播 1.7 亿次。

近年来超级飞侠播出规模保持快速增长势头,《超级飞侠》系列全片在三大平台的累计总点播次数超过 200 亿次,较上年同期增长 25.2%;2020 年累计播放时间近 26 万分钟,较上年同期增长 17.36%。(数据来源 CSM 媒介研究)

(2)“喜羊羊与灰太狼”出道 15 周年,播片收视表现优异,接连推出的多部新作均同期少儿动画收视榜首,网络热度亦手可热。其中《奇趣外星客》自 2020 年 1 月 10 日起开播 50 天内获得 11 次全天收视冠军,41 次时段收视冠军,最高收视 1.52(数据来源:动漫收视榜);《异国大营救》霸屏多个少儿频道榜单,自 2020 年 7 月 17 日起开播 40 多天,收获 28 次全天收视冠军,81 次时段收视冠军,最高收视 1.54;全新 3D 系列《羊羊趣冒险》在 2020 年 8 月 1 日开播首周即拿下 3 次全天收视冠军,5 次时段收视冠军,在各大网播平台的触达率、点击播放量、平台热度等均排名前列,连续 3 天拿下网播点击冠军(数据来源:少儿内容数据榜)。作为首部篮球运动题材的《运作英雄传儒尘胜利》成为“破圈”爆款之作,自 2021 年 1 月 22 日首播以来,15 天内获得 24 次时段冠军和 11 天全天冠军,2 月份最高收视 1.56(数据来源:动漫收视榜),腾讯芒果双平台网络点击量超 3.6 亿,优酷最高热度 8860,爱奇艺最高热度 5432;并在虎扑等体育球迷论坛中连续多日登顶热搜榜,在 B 站和微博等社区平台受到热捧,带来了大量的话题讨论热度,成为出圈的代表佳作。

(3)《贝肯熊 5》在金鹰卡通开播首月,收视较频道均值高 20%,共 30 次进入视视榜单时段前三,15 次时段第一,8 次全天第一;《贝肯熊》系列在 2020 年累计播放时间超过 2 万分钟,较去年增长 88.54%(数据来源 CSM 媒介研究);截至报告期末,《贝肯熊》系列全片累计全网点播量超过 260 亿次。

(4)《萌鸡小队 3》播片收视良好,12 月起在嘉佳卡通等多个儿童电视频道和主流视频平台等陆续播出。上线 30 天,《萌鸡小队 3》总点播量为 1.97 亿;在金鹰卡通首轮播放收视与频道均值持平。《萌鸡小队》系列自 2017 年上市以来,在三大平台的点击量已累计突破 100 亿次;2020 年累计播放时间超 9 万分钟,与去年基本持平。

2、玩具业务开启新赛道

公司在 2019 年年底开始孵化年轻人盲盒业务,并在 2020 年下半年成功推出网易知名游戏 IP“阴阳师”Q 版盲盒以及叠叠乐系列产品,正式进入年轻人潮玩市场,开启了全新的赛道。

公司充分结合多年来在动漫玩具行业中积累的产品研发和供应链管理经验,对于 IP 形象的理解及产业化能力较强,在相关研发设计和生产等步骤中能够较好的还原 IP 形象,并且通过整合柔性供应链,能够迅速地组织生产并交付高性价比的产品,从而在产品力、供应链整合力等方面逐步建立竞争优势。在建立精准覆盖二次元客户群体的渠道体系上,主要包括大型连锁潮玩渠道,如名创优品、伶俐、KK 集团等,以及便利店连锁系统等线下渠道,全国铺货覆盖门店数量已经超过 1 万家;线上渠道以 B 站、公司电商旗舰店、网易电商旗舰店等为主。

通过差异化竞争的策略,公司盲盒业务取得快速突破,自 2020 年 9 月铺货开售至 2020 年 12 月底,“阴阳师”盲盒相关产品实现销售量超 250 多万只,销售额突破 3000 万元,整体销售情况以及市场口碑反馈良好。除了游戏动漫头部 IP“阴阳师”、“狐妖小红娘”以外,公司与 Sank Toys(蔻克潮玩)、星际熊等 IP 品牌达成了授权合作,在和优秀原创潮玩设计师联动合作方面已有了初步成效。

K12 玩具业务方面,公司配合《超级飞侠》、《巴啦啦小魔仙》、《巨神战击队:轨道先锋》等动画播片,陆续推出了多个精品玩具项目,并在轨道品类和积木品类中打造了恰恰特快车、积木桌等爆款产品。

3、婴童用品业务保持增长势头

海外疫情长期蔓延,未能得到有效管控,经济环境持续恶化;以及国际贸易摩擦不断、航运集装箱紧缺等问题,公司母婴用品团队面对更为严峻的挑战,主动、快速调整经营策略,采取有效措施应对相关问题,在极其艰难的经营环境下仍旧能够实现业绩增长,保持稳定的经营改善。

公司通过在北美市场全面实施 MAP 产品盈价体系和渠道管理,能够有效提高公司及其合作零售商的盈利能力,沃尔玛百货(Walmart)、亚马逊(Amazon)、塔吉特百货(Target)等核心客户销售均呈现增长趋势,公司与客户的商业伙伴关系得到了进一步的加强。面对疫情所带来的消费方式转变,公司继续增加在线上销售部分的资源投入,电商业务占比进一步提升;在产品策略方面,主要增加睡床、学步车等室内商品品类的供给,同时推出推车、学步车、汽车安全座椅等多类的系列新品,新品销售较入驻 2019 年增长近两倍,有助于改善产品收入结构,稳定业绩增长基础。在供应链环节,公司通过结构优化、工艺改善、采购降本等方式,有效降低了产品成本率;质控部门与生产制造部门发布完善了多项产品性能规范以及相关流程,改进了多个产品潜在缺陷,产品品质得到了改善,退货率下降。

“澳贝”推出了婴儿棉柔巾、儿童滑板车、室内游戏折叠围栏、数字认知蟹等系列新品,从专注婴幼儿玩具的品牌升级成为品类更丰富的“澳贝母婴”品牌,产品线涵盖了纸品系列、餐具喂养系列、室内游乐系列、益智早教系列等多种品类。

(二)报告期内经营情况

2020 年是充满艰辛与挑战的一年,新冠肺炎疫情引发的全球经济衰退、复杂多变的国际形势、原材料成本上升等多重不利因素,对公司生产经营造成了一定的冲击和影响。面对异常严峻复杂的外部环境,公司管理层及时调整经营策略,努力稳定经营,各项业务得以有序恢复。同时公司贯彻整体发展战略,立足未来制定各业务版块规划,例如积极开拓年轻人潮玩手办市场,探索短视频运营和直播带货等线上营销方式,并且推行了非公开发行股票事项等,为公司经营发展加速回归健康发展轨道打下坚实基础。

2020 年公司实现营业总收 236,819.90 万元,同比下降 13.15%;实现利润总额 −46,120.19 万元,同比下降 541.22%;归属于上市公司股东的净利润 −45,028.89 万元,同比下降 474.93%;经营活动产生的现金流量净额为 12,471.72 万元。公司业绩较上年同期下降的主要原因包括:受新冠疫情带来的相关影响,公司玩具等涉及到线下终端销售的部分业务营收下滑、营业成本较上年同期有较大增加,公司投资损失以及资产减值损失。

报告期内,公司主要业务经营情况如下:

1、IP 内容播片收视良好

报告期内,公司重点打造以六大核心动漫 IP 为主的大量全新内容,相关作品收视点击情况良好,延续强劲势头。其中“超级飞侠”推出第八季和第九季,“喜羊羊与灰太狼”推出三部新作,“贝肯熊”、“萌鸡小队”、“铠甲勇士”和“巴啦啦小魔仙”等新片也在各大卡通卫视频道以及视频平台安排播出。

(1)《超级飞侠 9》11 月在金鹰卡通首播,以及全国各重点少儿频道、主流视频平台、IPTV、OTT 同步热播,收视表现优秀;开播 30 天内 34 次单日收入稳定视频播出时段前三,13 次获时段第一,4 次获全天收视第一;在腾讯视频、爱奇艺和芒果 TV 视频平台上线 3 天,总点播量为 2.33 亿。《超级飞侠 8》5 月底火热开播,首月在全国 26 个主要儿童电视频道播出超过 1.6 万分钟,在腾讯视频、爱奇艺、芒果 TV 视频平台总点播 1.7 亿次。

近年来超级飞侠播出规模保持快速增长势头,《超级飞侠》系列全片在三大平台的累计总点播次数超过 200 亿次,较上年同期增长 25.2%;2020 年累计播放时间近 26 万分钟,较上年同期增长 17.36%。(数据来源 CSM 媒介研究)

(2)“喜羊羊与灰太狼”出道 15 周年,播片收视表现优异,接连推出的多部新作均同期少儿动画收视榜首,网络热度亦手可热。其中《奇趣外星客》自 2020 年 1 月 10 日起开播 50 天内获得 11 次全天收视冠军,41 次时段收视冠军,最高收视 1.52(数据来源:动漫收视榜);《异国大营救》霸屏多个少儿频道榜单,自 2020 年 7 月 17 日起开播 40 多天,收获 28 次全天收视冠军,81 次时段收视冠军,最高收视 1.54;全新 3D 系列《羊羊趣冒险》在 2020 年 8 月 1 日开播首周即拿下 3 次全天收视冠军,5 次时段收视冠军,在各大网播平台的触达率、点击播放量、平台热度等均排名前列,连续 3 天拿下网播点击冠军(数据来源:少儿内容数据榜)。作为首部篮球运动题材的《运作英雄传儒尘胜利》成为“破圈”爆款之作,自 2021 年 1 月 22 日首播以来,15 天内获得 24 次时段冠军和 11 天全天冠军,2 月份最高收视 1.56(数据来源:动漫收视榜),腾讯芒果双平台网络点击量超 3.6 亿,优酷最高热度 8860,爱奇艺最高热度 5432;并在虎扑等体育球迷论坛中连续多日登顶热搜榜,在 B 站和微博等社区平台受到热捧,带来了大量的话题讨论热度,成为出圈的代表佳作。

(3)《贝肯熊 5》在金鹰卡通开播首月,收视较频道均值高 20%,共 30 次进入视视榜单时段前三,15 次时段第一,8 次全天第一;《贝肯熊》系列在 2020 年累计播放时间超过 2 万分钟,较去年增长 88.54%(数据来源 CSM 媒介研究);截至报告期末,《贝肯熊》系列全片累计全网点播量超过 260 亿次。

(4)《萌鸡小队 3》播片收视良好,12 月起在嘉佳卡通等多个儿童电视频道和主流视频平台等陆续播出。上线 30 天,《萌鸡小队 3》总点播量为 1.97 亿;在金鹰卡通首轮播放收视与频道均值持平。《萌鸡小队》系列自 2017 年上市以来,在三大平台的点击量已累计突破 100 亿次;2020 年累计播放时间超 9 万分钟,与去年基本持平。

2、玩具业务开启新赛道

公司在 2019 年年底开始孵化年轻人盲盒业务,并在 2020 年下半年成功推出网易知名游戏 IP“阴阳师”Q 版盲盒以及叠叠乐系列产品,正式进入年轻人潮玩市场,开启了全新的赛道。

公司充分结合多年来在动漫玩具行业中积累的产品研发和供应链管理经验,对于 IP 形象的理解及产业化能力较强,在相关研发设计和生产等步骤中能够较好的还原 IP 形象,并且通过整合柔性供应链,能够迅速地组织生产并交付高性价比的产品,从而在产品力、供应链整合力等方面逐步建立竞争优势。在建立精准覆盖二次元客户群体的渠道体系上,主要包括大型连锁潮玩渠道,如名创优品、伶俐、KK 集团等,以及便利店连锁系统等线下渠道,全国铺货覆盖门店数量已经超过 1 万家;线上渠道以 B 站、公司电商旗舰店、网易电商旗舰店等为主。

通过差异化竞争的策略,公司盲盒业务取得快速突破,自 2020 年 9 月铺货开售至 2020 年 12 月底,“阴阳师”盲盒相关产品实现销售量超 250 多万只,销售额突破 3000 万元,整体销售情况以及市场口碑反馈良好。除了游戏动漫头部 IP“阴阳师”、“狐妖小红娘”以外,公司与 Sank Toys(蔻克潮玩)、星际熊等 IP 品牌达成了授权合作,在和优秀原创潮玩设计师联动合作方面已有了初步成效。

K12 玩具业务方面,公司配合《超级飞侠》、《巴啦啦小魔仙》、《巨神战击队:轨道先锋》等动画播片,陆续推出了多个精品玩具项目,并在轨道品类和积木品类中打造了恰恰特快车、积木桌等爆款产品。

3、婴童用品业务保持增长势头

海外疫情长期蔓延,未能得到有效管控,经济环境持续恶化;以及国际贸易摩擦不断、航运集装箱紧缺等问题,公司母婴用品团队面对更为严峻的挑战,主动、快速调整经营策略,采取有效措施应对相关问题,在极其艰难的经营环境下仍旧能够实现业绩增长,保持稳定的经营改善。

公司通过在北美市场全面实施 MAP 产品盈价体系和渠道管理,能够有效提高公司及其合作零售商的盈利能力,沃尔玛百货(Walmart)、亚马逊(Amazon)、塔吉特百货(Target)等核心客户销售均呈现增长趋势,公司与客户的商业伙伴关系得到了进一步的加强。面对疫情所带来的消费方式转变,公司继续增加在线上销售部分的资源投入,电商业务占比进一步提升;在产品策略方面,主要增加睡床、学步车等室内商品品类的供给,同时推出推车、学步车、汽车安全座椅等多类的系列新品,新品销售较入驻 2019 年增长近两倍,有助于改善产品收入结构,稳定业绩增长基础。在供应链环节,公司通过结构优化、工艺改善、采购降本等方式,有效降低了产品成本率;质控部门与生产制造部门发布完善了多项产品性能规范以及相关流程,改进了多个产品潜在缺陷,产品品质得到了改善,退货率下降。

“澳贝”推出了婴儿棉柔巾、儿童滑板车、室内游戏折叠围栏、数字认知