证券代码:002137 证券简称:麦达数字 公告编号:2018-022

深圳市麦达数字股份有限公司

2017 年度报告摘要

致股东书

尊敬的麦达数字各位股东:

2017年是公司的关键之年,面对纷繁复杂的行业形势,公司坚持“智慧营销+智能硬件”双轮驱动的既定战略,以产、投、研结合作为实施路径,注重管理机制创新,稳步推进战略落地。公司在过去一年中聚焦智慧营销与智能硬件双主业,加大科研投入,布局优质标的,构建核心能力。全年实现销售收入9.36 亿元,同比增长17.16%。研发费用大幅增长801.87万元,增幅80.29%,为公司的持续发展奠定了坚实基础。

1、聚焦智慧营销与智能硬件

“智慧营销与智能硬件”双轮驱动是麦达数字2017年的核心经营策略。集团将资源向双主业聚焦,集中优势资源向智慧营销与智能硬件主要细分领域拓展。在智慧营销领域,加大研发,鼓励内部孵化,内外兼修,成效卓著。在智能硬件领域,抓标杆客户、标志工程的攻关,抓重大项目的突破。

在智慧营销领域,公司于2015年收购顺为广告、奇思广告、上海利宣三家数字营销公司均超额完成累计业绩承诺,三家公司2015-2017年度合计业绩复合增长率超过70%,2017年实现营业收入5.68亿,报告期内切入梅赛德斯-奔驰售后服务、招商银行等大客户的营销体系。同时,公司于2017年引入甲骨文全球副总裁高礼强等互联网领域富有管理和技术经验的行业专家,深度围绕智慧营销这一主题,不断加大研发投入,内部孵化多项大数据营销技术项目。公司旨在以技术驱动营销能力,整合企业营销产业链各服务商,联合众多CRM细分行业的SaaS公司与大数据公司,致力于以技术为桥梁、以数据为驱动力、以品效合一为目的的一站式营销数字化转型服务,构建企业营销生态链。此外,公司于2017年发布限制性股票股权激励计划,涉及31名智慧营销板块主要骨干,为智慧营销板块后续增长奠定基础。

2017年,公司智能硬件板块实现高速增长,营业收入突破3.46亿,同比增长37.44%;同时公司自有品牌工程类产品进入全家、华为、京东等项目,带来营业收入的大幅提升。此外公司与包括GE、飞利浦等国际硬件品牌商建立了多年业务合作关系,公司智能硬件板块在细分领域竞争优势凸显。

未来,在智慧营销领域,麦达数字在维持原有业务增长的基础上,将持续加大研发投入与产业投资,整合资源,构建生态链,捕捉前瞻性行业需求,提供一站式营销服务。并致力于探索能够契合不同业务场景的优秀产品,满足消费者多样化获取信息的需求,覆盖到更广泛的目标人群,实现更多维度的营销功能。在智能硬件领域,麦达数字将积极寻求合作伙伴,加大产品推广力度,寻求切入优质大单品的产业链,同时提高研发能力,紧跟物联网新潮流。公司亦将建立与业务发展路径相匹配的创新管理机制,与员工共享公司成长。

2、立足战略目标,产业投资破局开花

公司自2015年向互联网产业转型开始,逐步明确智慧营销与智能硬件双轮驱动的战略,先后收购顺为广告等三家数字营销公司,分别投资消费品行业和SCRM细分行业的SaaS优质企业赢销通和六度人和,此后在大数据、云计算、企业互联网服务等领域先后投资奇异果互动、富数科技等。2017年收购北京麦达(原“微联达”)。进入2018年,前期投资部分标的实现收益,促使2018年一季度净利润快速增长。在投资业务带来可观财务收益的同时,也为公司在智慧营销领域构建了强大生态链,投资标的能够与上市公司协同成长,实现共赢。

截止2017年12月31日,公司可使用资金约7.22亿元,资产负债率仅为17%,2017年经营现金流净额约1.05亿元,公司现金储备非常充裕,有足够资金推进战略落地。公司2018年将联合沣源资本共同募集总额超过6亿元的专项产业基金,围绕公司主业积极布局互联网+、大数据、人工智能、企业服务、金融科技、物联网等领域的优质标的,充实生态圈,赋能优秀团队。

3、加大研发投入,内优外拓构筑核心能力

2017年,麦达数字启动数个研发及内部孵化项目,包括智慧营销板块的智慧营销“雷达”等项目,智能硬件板块的智能照明等项目。未来公司将积极拥抱新经济时代的前端技术,围绕云计算、大数据、人工智能、物联网这四大方向继续加大研发投入,内外并举,对内加强激励,推进合伙人及其他创新机制建设,激发员工主动性,加大研发设备投入;对外招贤纳士,通过引入优秀人才以及投资具有卓越技术能力的科技公司,实现技术能力的飞跃。

4、创新机制推进变革,提升公司竞争软实力

公司于2016年启动机制创新,开始引入合伙人机制,并成为公司重要的人力战略举措。在有利于公司发展的前提下,公司会根据各业务板块的实际情况,持续引入符合公司战略规划的合伙人,通过合伙人团队建设,推进公司战略布局顺利落地的同时,也为公司战略实施储备充足的人才。

结语

在过去的5年中,新经济的蓬勃活力让千千万万人感受着生活的便利和美好。重塑创新体系、激发创新活力、培育新兴业态,新经济不仅提升着人们的“获得感”,也在为经济社会各领域转型升级注入新能量。新经济与传统产业不断加速融合,推动产业链、供应链与价值链重塑,为新旧动能接续转换注入强劲动力。麦达数字自2014年开始在新经济的道路中上下求索,大胆创新,最终确定结合自身优势,以智慧营销与智能硬件为核心,寻求业务场景与智慧营销、智能硬件结合的解决方案,跻身时代潮流,抓住发展机遇。过去20年来,麦达数字一步一个脚印,经历着先发展、后转型、外扩张、内整合,正式组建了自己的业务航母,必将在未来的岁月中,乘风破浪,再创辉煌。

深圳市麦达数字股份有限公司

CEO 乔昕

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	麦达数字	股票代码	002137
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	朱蕾	陈世尊	
办公地址	深圳市福田区彩田路新浩e都A座2801	深圳市福田区彩田路新浩e都A座2801	
电话	0755-29672878	0755-29672878	
电子信箱	dmb@mindatagroup.com	Shirong.Chen@mindatagroup.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司从事的主要业务类型

公司业务目前主要包括智慧营销和智能硬件两个业务板块。

在智慧营销板块,公司旗下现有多家数字营销公司,涵盖创意、策略、媒体投放、社会化媒体营销等细分业务,搭建了全产业链、全媒体一站式整合数字营销平台。数字营销业务是公司当前收入和利润的重要组成部分,2017年度数字营销板块的收入占比为60.65%,净利润占比为121.37%;报告期内,公司收购了六度人和SaaS产品的增值分销商-北京麦达,投资大数据风控技术服务提供商-富数科技,并引入甲骨文全球副总裁高礼强等互联网领域富有管理和技术经验的行业专家加盟公司。公司基于现有的数字营销业务,结合新的技术、产品和数据,正致力于研发和孵化营销技术项目。未来公司将以技术为基础,持续加大企业营销产业链各服务商整合力度,致力于为企业客户提供以技术为桥梁、数据为驱动的一站式营销数字化转型服务,助力企业客户实现全链路数据打通,获得用户精准画像和洞察、产生创意,精准触达;同时不断沉淀数据,推进业务创新与优化。

在智能硬件板块,作为公司的成熟业务板块,在经历了国内制造业的寒冬之后,经过公司近年调整,智能硬件业务板块的经营业绩得以大幅改善。报告期内,公司智能硬件板块的经营情况更是好于预期,收入和利润均同比大幅提升,营业收入同比增加37.44%,净利润同比增加28.35%。目前公司智能硬件板块正围绕“智能硬件孵化平台”,通过内生发展及外延投资,产融结合,打造以物联网技术为基础的多元化智能硬件孵化平台。

公司自并购伊始始终在寻找各业务板块的业务协同点,若能实现各业务板块良性协同,不仅有利于促进公司长远、持续、健康发展,也将助力公司战略落地。报告期内,公司采取多项措施推进智慧营销板块内部以及智慧营销板块与智能硬件板块的业务协同。为实现公司在各业务板块设定的协同战略能得以快速、高效执行,公司采取并不断完善不定期联席会议、董事负责制等措施,并设立数字营销管委会,着力推进协同战略的可执行性。报告期内,公司数字营销所属的各子公司进一步加强合作,采取联合比稿等方式,已在多个项目完成协作。未来公司将继续深挖板块内的可协同点,确保各板块业务持续、健康发展。

目前公司处于战略转型的重要阶段,为吸引和保留专业管理人才及业务骨干,充分调动其积极性、主动性和创造性,确保公司战略目标的稳步实现,公司于报告期内推出主要针对数字营销板块的股权激励计划,未来公司也将继续探讨多项长效措施,促进各板块的业务平稳、健康发展。

(二)公司的主要产品类型和经营模式

公司两个业务板块目前主要包括下表所列的各类产品和服务:

智慧营销业务 智能硬件业务

●互联网媒体全案营销(PC和移动端媒体) ◆LED照明业务
●创意策略服务 ● LED智能照明产品
●互联网整合营销服务 ●LED非智能照明产品
●社会化媒体营销服务 ◆智能硬件制造
◆广告制作服务 ◆智能设备制造
●营销SaaS产品 ●其他智能硬件制造

---

(1)智慧营销业务

公司智慧营销业务是基于现有的数字营销业务,结合新的技术、产品和数据,致力于为企业客户提供以技术为桥梁、数据为驱动的一站式营销数字化转型服务。具体包括以下服务:

1)营销SaaS产品:公司在报告期内专注于探索大数据、人工智能、物联网等新技术在公司业务场景中的应用落地,如营销自动化、会员忠诚度、CRM、SCRM、DMP、DSP、小程序应用、数据挖掘、微信客服系统、AI智能营销等营销SaaS产品。截至目前,公司平台聚集了一批如EC、麦达等优秀的营销SaaS产品,与此同时,公司基于业务研发出了“移动CRM系统”智慧营销解决方案,将人工智能&大数据融入企业营销领域,成功打造出了智慧营销“雷达”平台,让企业在互联网+时代市场营销中做得越来越精准和高效。

2)互联网媒体全案营销服务是指通过为广告主定位目标受众群体,利用门户、视频、电商、垂直、搜索引擎网站等互联网媒体(包括PC端与移动端媒体)信息展示、互动等营销模式,帮助广告主获取理想的广告传播效果,并提供广告制作、投放时期的创意策略服务和广告投放后的效果监测服务,赚取代理服务费用与和媒介返点费用。

3)创意策略服务是指通过为广告主提供全套市场营销创意策略服务方案,即品牌或产品营销策略服务、创意服务、区域营销策略规划,并协助广告主对接平面、电视、互联网等全媒体渠道,指导广告主进行营销推广,赚取创意策略服务费用。

4)互联网整合营销服务是指通过向广告主提供结合广告创意设计及制作、线上投放与线下推广活动于一体的互联网整合营销服务,赚取创意设计制作费用、线上推广及媒体采购费用、线下活动执行费用等整合营销服务费。

5)社会化媒体营销业务服务是指通过利用具有社交属性的社会化媒体(如社交论坛、自媒体),向广告主提供包含品牌社交策略策划、品牌活动策划及执行、品牌自媒体管理、网络意见领袖策略及执行、社交媒体会员管理、社交电子商务、网络交互活动的设计与技术搭建、舆情监测等、社会化媒体账号的代运营在内的社会化媒体营销服务,赚取营销服务、媒介采购等费用。

6)广告制作服务是指通过为广告主提供平面、视频等广告的制作、监制服务,赚取广告制作费用或广告监制费用。

(2)智能硬件业务

1)LED照明业务

公司LED照明业务主要包括LED智能照明产品和LED非智能照明产品的设计、研发、生产和销售,为用户提供照明解决方案;销售模式分为经销商模式和ODM模式;经营模式主要是按客户订单组织生产和销售,并按合同或订单约定收取销售款。

2)智能硬件制造

公司为品牌商提供智能工业设备及其他智能硬件产品的工程测试、制造、供应链管理等一系列服务,经营模式主要是按客户订单组织材料采购、生产和销售,并按合同或订单约定收取相关服务费用。

(三)行业格局和趋势

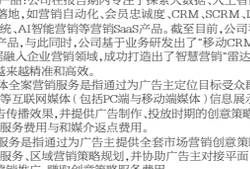
(1)企业互联网营销服务行业

数字营销行业处在快速变化的高速成长期。从门户时代、搜索时代,到电商、长视频网站崛起,再到移动互联网各类APP的兴起,互联网营销处在快速的更迭阶段,最具聚气度的广告形式先后经历了品牌图形、搜索、电商到信息流广告的更替。

互联网与电子商务的发展、广告需求的爆发、流量的爆发式增长为行业的快速发展提供动力,数字营销行业至2017年依然保持30%以上的增长率。但行业呈现两个明显的特征:一是媒体端独享技术红利,赚取行业绝大部分利润,甚至技术所带来的去中介化进一步压缩了中间服务商的利润空间;二是广告行业过去一招鲜吃遍天的模式越来越难了,营销服务商需具备持续的业务创新和数据、技术的整合应用能力,以应对流量热点、客户、广告形式、新技术等方面的快速变化的挑战。

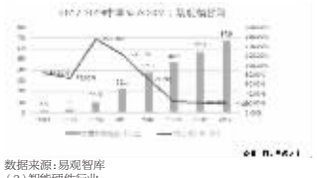
根据艾瑞咨询数据,2016年我国互联网广告市场规模2902亿元,而根据光大证券测算,其中“中介端”数字营销服务公司市场规模约为400余亿元,市场上各数字营销服务公司营收中值仅4.56亿元,市场高度分散。这主要由于普通的互联网广告公司没有政策牌照限制,资金要求也不高,行业壁垒低。同时,在行业高速发展的环境下,众多代理服务类型的营销公司的能取得生存空间。促使“大市场,小公司”格局的形成。在这样的行业形势下,中介端公司议价能力将逐步减弱,而技术能力、数据服务能力带来的高附加值是形成竞争优势的主要动力,未来具有技术布局、数据优势的企业将脱颖而出。

基于对行业变化趋势的深刻理解,麦达数字选择了以SaaS-CRM及数据驱动的一站式营销数字化转型服务作为切入点,以应对数字营销行业的快速变化,并试图提供以技术为桥梁,以数据为驱动力,以品效合一为目的一站式营销数字化转型服务。国内SaaS行业经历2014-2015的短暂爆发式增长后,自2016年开始,SaaS市场进入稳定快速的发展阶段,艾瑞咨询数据显示,2017年国内SaaS行业市场规模为168.7亿元,增长率为32.3%,预计未来仍将维持30%以上增幅,2020年市场规模将达到473.4亿元,市场前景广阔。



数据来源:艾瑞咨询

在众多SaaS终端应用中,CRM与全球相比仍处于起步阶段,根据Gartner的报告,预计2017年全球CRM的市场规模为365亿美元,而国内市场规模仅为46.9亿人民币。SaaS-CRM产品结构简单,易于操作,根据移动信息化研究中心数据,56%的移动端CRM采用SaaS交付模式。根据易观数据,未来三年中国SaaS-CRM行业的增速将维持在20%以上。



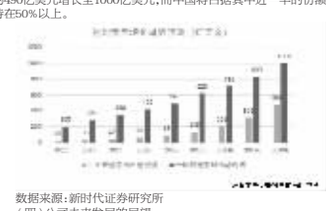
数据来源:易观智库

(2)智能硬件行业

智能硬件行业目前虽尚处于行业初期阶段,但高速发展的前提条件已逐渐形成。随着5G通信技术的来临,云计算能力的强化,初级人工智能的实现以及传感器技术的不断成熟,制约智能硬件发展的多维度的技术瓶颈已逐渐打破,智能硬件将进入全面快速发展的新阶段。

包括小米、海尔、三星在内的海内外各大巨头公司也纷纷推出整套智能家居解决方案。由于物联网的价值取决于连接智能设备的数量,当联网设备达到一定量级后,才有制定准则和标准的话语权。因此快速普及智能设备是进入物联网的关键战略。以小米为例,2017年,小米已经投资了100多家生态链公司,年销售额突破200亿,商品品类也不断扩展,目前已接入800多种智能硬件,物联网设备6500万台,成为全球最大的智能硬件平台。

由于智能硬件整体尚处在发展初期,仍有强大的替代效应和市场空间,预计市场将维持快速增长。以智能家居为例,根据新时代证券研究所的预计,2020年,智能家居的整体规模将由2016年的490亿美元增长至1000亿美元,而中国将占据其中近一半的份额。未来三年中国市场增速将维持在50%以上。



数据来源:新时代证券研究所

(四)公司未来发展的展望

(1)公司发展战略

基于对公司所处行业趋势的判断,智能、数据、技术将会是麦达数字业务未来新的驱动力,公司“智慧营销+智能硬件”双轮驱动战略也将始终以此为核心,构建核心能力。

智慧营销板块:沉淀、解读和运用数据能力的高低,决定了数字营销企业未来的竞争力,广告主也从单纯的营销传播需求转向企业内部数据驱动的客户营销与服务/体验平台需求。麦达数字集团旗下拥有多家数字营销公司,搭建了全产业链、全媒体一站式整合数字营销平台。公司基于现有的创意、策略、媒体投放、社会化媒体营销等数字营销业务,结合新的技术、产品和数据,研发和孵化营销技术项目,形成了产业布局和业务协同。公司依托专业的技术服务,后续将持续加大企业营销产业链各服务商整合力度,致力于为企业客户提供以技术为桥梁、数据为驱动的一站式营销数字化转型服务,助力企业客户实现全链路数据打通,获得用户精准画像和洞察、产生创意,精准触达;同时不断沉淀数据,推进业务创新与优化。

智能硬件板块:近二十年服务全球知名品牌商的经验,让麦达数字旗下的“实益达”品牌在产品规划、研发和制造领域具备了深厚的积累和底蕴。公司智能硬件板块以技术创新为源动力,产品研发为核心,发展具有自主知识产权的产品,定位于成为智能硬件产品解决方案提供商,旗下智能制造子公司分布长三角和珠三角,均建立了现代化的研发生产基地。目前公司智能硬件板块正围绕“智能硬件孵化平台”,通过内生发展及外延投资,产融结合,打造以物联网技术为基础的多元化智能硬件孵化平台,结合互联网运作思维,在产品创新和运营上实现突破。

(2)经营计划

公司将充分利用国家对云计算、大数据、人工智能、物联网等领域的战略和政策支持,通过产业发展、投资布局、研发创新等方式,稳健推动公司战略落地。

产业层面:智慧营销,为客户提供一站式的营销数字化转型服务;智能硬件,成为互联网巨头智能硬件生态链的一环。

投资层面:立足公司战略目标,以直接投资或产业基金投资的方式,持续在大数据、云计算、人工智能、金融科技、物联网等领域投资布局。公司在投资时,会不断接触到业内优秀标的公司最前沿的理念,一方面公司会充分利用这些理念升级改造现有产业,同时分享标的公司业务快速成长过程中估值的提升带来的投资收益,因此投资不仅可以布局和锁定优质标的,也可以帮助公司储备投资收益并带来良好的现金回报。公司自2015年以来陆续进行了多项投资,并布局了一系列符合公司战略方向的优质标的,未来这项工作还将持续进行。

研发层面:专注于大数据、人工智能、物联网等新技术在公司业务场景中的应用落地,并推动其产品化、市场化。截至目前,公司基于业务研发出了“移动CRM系统”智慧营销解决方案,将人工智能&大数据融入企业营销领域,成功打造出了智慧营销“雷达”平台,帮助企业在互联网+时代市场营销中更精准和高效。智慧营销“雷达”平台的诞生,也是公司产投研战略良性循环的最佳体现。

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:人民币元

	2017年	2016年	本年比上年增减	2015年
营业收入	935,965,359.52	798,906,480.91	17.16%	418,136,133.60
归属于上市公司股东的净利润	75,327,297.44	149,987,651.76	-49.78%	18,172,467.25
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	52,124,287.07	16,689,969.07	212.31%	11,212,585.49
经营活动产生的现金流量净额	105,311,586.05	34,836,526.01	202.30%	53,946,600.81
基本每股收益(元/股)	0.1308	0.2630	-50.27%	0.0392
稀释每股收益(元/股)	0.1304	0.2625	-50.32%	0.0391
加权平均净资产收益率	4.55%	10.10%	-5.55%	3.37%
	2017年末	2016年末	本年末比上年末增减	2015年末
资产总额	2,077,610,091.38	1,903,730,202.94	9.13%	1,333,032,517.44
归属于上市公司股东的净资产	1,697,491,328.94	1,609,240,897.39	5.48%	898,091,989.51

(2)分季度主要会计数据

单位:人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	184,906,939.53	220,920,830.59	220,868,491.00	309,269,098.40
归属于上市公司股东的净利润	16,372,940.93	19,331,493.85	25,387,036.26	14,235,826.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	9,228,195.81	15,712,283.06	18,421,169.78	8,762,638.43
经营活动产生的现金流量净额	42,543,421.16	-27,839,512.72	21,605,729.51	69,001,948.10

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	39,015	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	59,167	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	
陈亚妹	境内自然人	37.99%	220,085,099	167,163,824	质押	116,010,000	
乔昕	境内自然人	12.93%	74,927,032	56,195,274	质押	36,000,000	
新余海和投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	6.02%	34,883,720	34,883,720			
张伟	境内自然人	2.41%	13,940,422	8,726,889			
伏虎	境内自然人	2.34%	13,555,546	7,585,546			
石磊	境内自然人	1.34%	7,786,900				
上海季子投资管理有限公司-季子天增地长一期资产管理计划	其他	1.00%	5,813,953	5,813,953			
新余益瑞投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.48%	2,801,162	2,801,162	质押	750,000	
深圳市日升投资有限公司	境内非国有法人	0.41%	2,376,500				
袁琪	境内自然人	0.39%	2,275,516	2,275,516			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中,乔昕先生与陈亚妹女士为夫妻关系,为一致行动人;乔昕先生亦为新余益瑞投资合伙企业(有限合伙)的普通合伙人;深圳市日升投资有限公司系陈亚妹女士与乔昕先生共同控制的公司。未知其他股东相互之间是否存在关联关系,也未知是否属于一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无						

(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

备注:乔昕先生另通过新余益瑞投资合伙企业(有限合伙)间接持有公司1,381,162股。

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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

基于对公司所处行业趋势的判断,智能、数据和技术将会是公司业务未来新的驱动力,公司“智慧营销+智能硬件”双轮驱动战略也将始终以此为核心,构建核心能力。截至2017年12月31日,公司可使用资金约7.22亿元,资产负债率仅为17%,2017年经营现金流净额约1.05亿元,公司现金储备非常充裕,推进战略落地的资源相对丰富。报告期内,公司根据战略规划,稳步推进各业务板块的布局和结构调整,各业务板块的整体经营业绩符合战略预期,2017年全年实现营业收入9.36亿元,同比增长17.16%,实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润0.52亿元,同比增长212.31%;整体经营情况参见“二、公司基本情况”之“2.报告期主要业务或产品简介”。关于各业务板块补充说明如下:

(一)智慧营销板块

根据公司的战略规划,围绕智慧营销服务业务布局是公司当前及未来一定时期的战略侧重点,智慧营销板块已经成为公司的成长动力。顺为广告、奇思广告、利宣广告三家数字营销公司均超额完成三年累计业绩承诺,三家公司2015-2017年度合计净利润复合增长率超过70%,2017年实现营业收入5.68亿;报告期内成功切入梅赛德斯-奔驰售后服务、招商银行等大客户的营销体系。

报告期内,公司引入甲骨文全球副总裁高礼强等互联网领域富有管理和技术经验的行业专家,深度围绕智慧营销这一主题,不断加大研发投入,2017年度已启动数个研发及内部孵化项目,包括智慧营销“雷达”等项目。未来公司将持续关注智慧营销行业的创新产品,并充分利用上市公司的综合优势,通过外延式并购和内生式发展,加强公司自身的营销能力和技术能力,从而给予包括公司旗下被投企业在内的优秀营销技术产品资本赋能、运营赋能和连接赋能,并与其比肩成长。

报告期内,公司与SaaS领域的研究型媒体机构易信视界(北京)管理咨询有限公司(旗下设有研究机构“移动信息化研究中心”、媒体“T客汇”及自媒体“人称T客”,以下简称“易信视界”)继续保持紧密合作,先后联合举办多场公开课,多次联合发布麦达SaaS指数,并在行业内取得良好的反响。报告期内,参股公司奇异果互动也顺利完成在全国中小企业股份转让系统挂牌,迈出与资本市场对接的重要一步,挂牌新三板有利于其拓宽融资渠道,提升品牌影响力和竞争力,为其未来发展提供了更广阔的空间和平台,也有利于增强上市公司的资产流动性,提高上市公司投资回报率,实现上市公司股东利益的最大化。

(二)智能硬件板块

2017年度公司智能硬件板块实现高速增长,营业收入突破3.46亿,同比增长37.44%;同时公司自有品牌工程类产品进入全家、华为、京东等项目,对公司品牌形象塑造和业务发展带来积极、正面影响。此外公司与包括GE、飞利浦等国际硬件品牌商多年业务合作,公司智能硬件板块在细分领域竞争优势凸显。

报告期内,实益达技术加大研发投入,尤其是在智能照明、智能家居等新业务领域的投入,并紧跟物联网快速发展所带来的机遇,力争在细分业务领域拓展更大的市场空间,增强公司的核心竞争力。2017年1月,实益达技术与引进的合伙人合资设立实益达智能,实益达智能主要布局智能照明,逐步拓展硅单至智能家居及其相关领域;2017年12月,实益达技术自主研发的具有自动调节输出电流功能的LED驱动电源获得发明专利授权(专利号:ZL 2016101870519),此项技术在实益达技术业务场景中应用非常广;此外,实益达技术和汇大光电取得高新技术企业资质认定,对其经营发展均将产生积极影响。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称		营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
智慧营销板块	智慧营销服务	569,024,188.24	118,306,206.22	27.12%	6.60%	25.70%	0.72%
智能硬件板块	LED照明产品	204,581,108.49	11,484,441.36	23.01%	49.99%	15.98%	-0.47%
	智能硬件制造	141,670,567.35	11,500,879.36	16.77%	22.62%	17.73%	-2.26%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内归属于上市公司普通股股东的净利润较前一报告期发生重大变化的原因:去年同期公司向深圳市日升投资有限公司转让深圳市元通孵化有限公司100%股权形成较大投资收益,报告期内此项收益不再持续。

6、面临暂停、上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1)与上年度财务报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1)2017年5月10日,财政部公布了修订后的《企业会计准则第16号——政府补助》,该准则修订自2017年6月12日起施行,同时要求企业对2017年1月1日存在的政府补助采用未来适用法处理,对2017年1月1日至该准则施行日之间新增的政府补助根据修订后的准则进行调整。

本公司自2017年6月12日开始采用该修订后的准则,上述会计政策变化的主要内容为:与企业日常活动相关的政府补助计入其他收益;与企业日常活动无关的政府补助计入营业外收支。

本公司已根据《企业会计准则第16号——政府补助》的规定,对于该规定影响的财务报表列报项目金额进行了调整,将2017年1月1日至2017年12月31日期间发生的与公司日常相关的政府补助5,392,632.56元从“营业外收入”调整至“其他收益”,对于2016年1月1日至12月31日期间发生的交易,不予追溯调整;对于2016年财务报表中可比期间的财务报表也不予追溯调整。

2)2017年4月28日,财政部发布了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》,该准则自2017年5月28日起施行。本公司根据该准则及财政部《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2017〕30号)的规定,在利润表中新增了“资产处置收益”项目,并对净利润按经营持续性进行分类列报。本公司按照《企业会计准则第30号——财务报表列报》等的相关规定,对可比期间的比较数据进行调整。

本公司已根据《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》的规定,对于该规定影响的财务报表列报项目金额进行了调整,将2017年1月1日至2017年12月31日期间发生的非流动资产处置收益-5,203,450.14元从“营业外收入”和“营业外支出”调整至“资产处置收益”,对于2016年1月1日至2016年12月31日期间发生的非流动资产处置收益1,519,876.28元从“营业外收入”和“营业外支出”调整至“资产处置收益”。

本次会计政策变更业经公司于2017年8月18日召开的第五届董事会第三次会议审议通过。

(2)报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3)与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内公司新设全资子公司前海麦达和无锡益锡电子有限公司、全资孙公司Mindata Holding Co.,Ltd,控股孙公司实益达技术(香港)有限公司和实益达智能(香港)有限公司,增资控股北京麦达(脱北京微联达网络技术有限公司),将以上公司纳入合并报表。

报告期内注销深圳市哇塞宝贝网络科技有限公司和深圳市昇泰物业有限公司,期末不再纳入合并报表范围。

(4)对2018年1-3月经营业绩的预计

□ 适用 √ 不适用

证券代码:002137 证券简称:麦达数字 公告编号:2018-024

深圳市麦达数字股份有限公司第五届董事会第八次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、董事会会议召开情况

深圳市麦达数字股份有限公司(以下简称“公司”)第五届董事会第八次会议通知于2018年4月9日以书面、电子邮件方式送达各位董事,会议于2018年4月20日在深圳市福田区彩田路新浩e都A座2801会议室以现场结合通讯表决方式召开。公司董事长陈亚妹女士主持召开了本次会议。会议应出席董事3人,实际出席董事10人。公司监事及高级管理人员列席了本次会议。本次会议的召集、召开及表决程序符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。

二、董事会会议审议情况

1、审议通过《2017年度CEO工作报告》

表决结果:以十票同意、零票反对、零票弃权的表决结果,通过本议案。

2、审议通过《2017年度董事会工作报告》

议案内容详见披露在巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)的《深圳市麦达数字股份有限公司2017年年度报告》第四节“经营情况讨论与分析”部分。

表决结果:以十票同意、零票反对、零票弃权的表决结果,通过本议案。

公司独立董事向董事会提交了《独立董事2017年度述职报告》,并将在公司2017年度股东大会上述职。《独立董事2017年度述职报告》刊登于2018年4月24日的巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

本议案尚需提交股东大会审议。

3、审议通过《2017年度报告全文及其摘要》

《2017年年度报告》全文刊登于2018年4月24日巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn);《2017年年度报告摘要》刊登于2018年4月24日的《证券时报》、《中国证券报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

表决结果:以十票同意、零票反对、零票弃权的表决结果,通过本议案。

本议案尚需提交股东大会审议。

4、审议通过《2017年度财务决算报告》

报告期内,公司实现营业收入93,596.54万元,利润总额11,316.69万元,归属于母公司所有者的净利润7,532.73万元,基本每股收益0.1308元,净资产收益率4.55%,经营活动产生的现金流量净额10,531.16万元。截止2017年12月31日,公司总资产为207,761.01万元,归属于母公司所有者权益为169,749.13万元。

表决结果:以十票同意、零票反对、零票弃权的表决结果,通过本议案。

本议案尚需提交股东大会审议 。

5、审议通过《2017年度利润分配预案》

经大华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具的标准无保留意见审计报告确认,本年度公司合并报表实现归属于上市公司股东的净利润为7,532.73万元,由于公司战略转型以来一直按照投资控股集团模式运营,公司合并净利润主要来自于各业务板块子公司,考虑到各子公司经营发展需要,2015-2017年度均未实施子公司向母公司分红方案,导致母公司本年度实现的净利润为-3,843.73万元,未提取法定盈余公积金,加上年初母公司累计未分配利润2,686.68万元,截止报告期末母公司可供投资者分配的利润数为-1,157.05万元。2017年母公司可供分配的利润为负数,不符合现金分红条件,同时考虑到目前公司股本规模较大,所以公司2017年度不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。公司利润分配方案符合《公司章程》及国家法律法规的规定。

独立董事意见详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

表决结果:以十票同意、零票反对、零票弃权的表决结果,通过本议案。

本议案尚需提交股东大会审议。

6、审议通过《董事会审计委员会关于会计师事务所从事公司2017年度审计工作的总结报告》

表决结果:以十票同意、零票反对、零票弃权的表决结果,通过本议案。

7、审议通过《关于续聘会计师事务所及支付会计师事务所报酬的议案》

董事会经认真审议,同意续聘大华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司2018年度财务报告的审计机构,聘期壹年,并提请公司2017年度股东大会授权董事会决定其2018年度报酬。董事会同意公司支付大华会计师事务所(特殊普通合伙)2017年度审计费用71万元。

《关于续聘会计师事务所的公告》刊登于2018年4月24日的《证券时报》、《中国证券报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

独立董事意见详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

表决结果:以十票同意、零票反对、零票弃权的表决结果,通过本议案。

本议案尚需提交股东大会审议。

8、审议通过《2017年度募集资金存放与使用情况的专项报告》

《2017年度募集资金存放与使用情况的专项报告》刊登于2018年4月24日的巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)出具大华核字[2018]002746号《深圳市麦达数字股份有限公司募集资金存放与使用情况鉴证报告》,具体内容刊登于2018年4月24日的巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)