

证券代码：300038

证券简称：梅泰诺

公告编号：2017-019

## 北京梅泰诺通信技术股份有限公司 2016 年年度报告摘要

### 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。

董事、监事、高级管理人员对年度报告及摘要无异议。

公司全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

大信会计师事务所（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由变更为大信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用  不适用

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	梅泰诺	股票代码	300038
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈鹏	冷洁	
办公地址	北京市海淀区花园东路 15 号旷怡大厦 7-9 层	北京市海淀区花园东路 15 号旷怡大厦 7-9 层	
传真	010-82055731	010-82055731	
电话	010-82054080	010-82054080	
电子信箱	info@miteno.com	info@miteno.com	

#### 2、报告期主要业务或产品简介

##### 1. 公司从事的主要业务

公司自 2004 年 9 月成立，2010 年 1 月成功在深交所创业板上市，上市伊始，公司专注于为通信运营商提供通信支撑服务及产品。历经多年发展，公司已在现代通信、物联网、移动互联网等新一代信息技术领域的战略布局，聚焦“信息基础设施投资运营”和“大数据+人工智能”两条战略主线，在其纵深发展上做“加法”，从而推进公司跨越式发展。

## 2. 主要产品及用途

公司业务以“信息基础设施投资运营”和“大数据+人工智能”两条战略主线，围绕信息基础设施业务和互联网运营与服务展开。

类别	业务名称	业务描述	客户
信息基础设施投资与运营（通信相关业务）	通信网络基础设施产品及运维服务	各类通信塔研发设计、生产制造、安装维护。	中国铁塔公司、中国移动、中国联通、中国电信
	通信基础设施投资运营	自建及收购铁塔、管道、室分、驻地网等通信基站设施，为通信运营商提供运营服务及增值服务。	
	网络优化系统集成及设备销售	网络优化相关产品及服务；美化天线与 WLAN 相关测试设备；接入传输等网络产品的建设施工；光纤通信接入网络产品、建设和工程施工。	
大数据与人工智能（互联网运营与服务）	大数据营销	通过构建专业化的互联网营销平台，整合各类互联网应用下载平台资源及流量资源，利用大数据分析、人工智能、用户画像等多种技术为广告主提供软件营销服务，为媒体主提供流量增值服务，以及其他传统互联网广告服务。	国内大型互联网公司
	其他互联网业务	1. 都能付平台是众联科技自主研发的线下商户多渠道互联网营销和交易平台，为商户在线上提供自主营销的多渠道的互联网推广通道；2. 小白车务为专业车务服务 O2O 平台，对外输出全品类汽车后服务的优质代办服务、增值应用等业务；3. 雨露百事通是在雨露计划信息管理服务系统基础上，提供基于手机终端 APP 方式的帮扶互动功能。	垂直行业用户

## 3. 报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位等

### ①通信基础设施行业

通信行业是推动产业变革的基础设施。一方面，电信市场随着人口红利减少逐步进入饱和期，业务由话音转向数据，对带宽的要求更加高；另一方面，国家对国民经济信息化建设更加重视，“互联网+”已经成为驱动经济转型升级新引擎。新一代科技革命与产业变革正孕育兴起，国际上以德国工业 4.0 为代表的制造业转型升级战略的实施，推动了移动互联网、云计算、大数据、物联网等新一代信息技术加速在各领域的应用。

通信服务基础设施销售会随着运营商的投资大小呈现一定周期性。

市场面临重新洗牌的过程，规模小的服务商在整合过程中面临更大竞争，给公司带来进一步拓展的市场机会，公司主营业务收入持续上升，位居市场前列。但由于移动运营商居于强势地位，具有较强的定价权，在人力成本上行和运营商服务价格下行的压力下，行业整体盈利能力呈下降趋势。

### ②互联网运营与服务的发展趋势

国家大力实施网络强国战略、大数据战略、“互联网+”行动计划，流量和信息消费全面发展，物联网、云计算、大数据、

互联网金融等进入快速成长期，给公司带来巨大发展商机。随着通信与互联网的进一步融合，各种创新接连不断，新的商业模式层出不穷，给公司拓展新的业务范畴带来很多机会。公司依托多年在通信行业和信息技术领域积累的经验，积极布局互联网营销大数据平台、物联网等领域，随着公司战略的逐步实现，实现从通信服务商向全网络运营服务商转变。

互联网营销是指营销服务机构基于互联网媒介渠道，利用数字化的信息和网络媒体的交互性为客户提供营销服务的市场营销方式，是今年兴起的新兴行业。全球范围内的互联网营销市场仍处于蓬勃发展阶段，新媒体类型、经营模式、技术手段不断涌现，在美国、中国等国的带动下，全球互联网营销市场将继续保持快速增长。

其中美国市场作为成熟市场典型，根据 eMarketer 2015 年 9 月发布的报告《美国网络展示广告趋势：2016 年值得期待的 8 个发展》显示，2018 年美国互联网数字广告支出将达到 844 亿美元。其中搜索广告份额将持续增加，预计 2018 年将达到 364 亿美元，展示广告将达 419 亿美元。与传统广告相比，互联网营销更强调内容和渠道，良好的营销互动有利于形成良好的交互性体验，最终达到较低成本实现对目标受众的覆盖，并提高流量资源的利用率，因此随着互联网对传统行业替代程度的加深，广告主的预算将越来越向数字端迁移。从美国数字广告发布的设备与类型来看，eMarketer 认为未来移动端数字广告开支比例将继续逐年上升，预计到 2018 年美国移动端数字广告开支将达到 580 亿美元，2016 至 2018 年复合增长率将达 17.5%。

近年来，中国互联网服务行业发展得到国家的政策支持，《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等政策全面支持互联网运营行业的发展，加快了行业技术创新，引领行业健康发展。CNNIC 统计数据显示，截至 2016 年 12 月，中国网民规模达到 7.31 亿人，互联网普及率高达 53.20%，随着我国智能手机的普及、宽带提速进程加快、消费者触媒时间增加，同时在线购物、教育、旅游、游戏等行业和其他逐步向“互联网+”转型的企业，都会不断加大线上广告的支出，这些都将推动互联网服务行业持续高速发展。

2015 年度中国网络广告市场规模达到 2,093.7 亿元，同比增长 36.0%，与去年保持相当的增长速度。在持续几年保持高速发展之后，未来两年市场规模仍保持较高水平，但增速将略缓，至 2018 年整体规模有望超过四万亿元。

#### 4. 主要业绩驱动因素

在“通信基础设施服务”领域，由于公司积极深耕通信塔产品市场，夯实上市公司品牌优势，加强通信基础设施及服务市场拓展，增加了相关产品的收入和利润贡献，使通信基础设施业务收入较去年同期稳定增长，2016 年公司“信息基础设施投资与运营”业务的总收入为 45,013.92 万元，净利润 6,042.45 万元。

在“互联网运营与服务”领域，公司以外延式扩张的方式重点布局和大力拓展互联网营销业务。公司于 2015 年收购的日月同行，通过对管理层、人力资源、企业文化、财务管理等各个方面的交互融合，促进公司与其之间媒体资源、客户资源、品牌资源的协同发展，实现了 1+1>2 的整合效果，报告期内，日月同行报告期内实现净利润 5,456.34 万元超额实现了业绩承诺。

未来，公司将根据产业链格局的变化，坚持深耕通信基础设施领域，继续通过产业整合的方式进行全产业链的布局，夯实公司业务基础并将其做大做强。此外，为了进一步完善“移动互联网运营与服务”领域业务体系，公司对物联网、互联网车务服务等领域进行战略性的投资和布局，并在人才、机构、技术、产品、运营模式等方面形成了较为丰富的储备和积累，为未来公司移动互联网相关业务的进一步发展奠定了扎实的基础。

### 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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	984,218,702.59	768,049,374.06	28.15%	635,869,227.90
归属于上市公司股东的净利润	108,104,837.38	56,496,383.86	91.35%	53,376,523.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	80,691,986.07	54,834,951.71	47.15%	47,603,181.15
经营活动产生的现金流量净额	160,751,306.42	135,084,874.94	19.00%	-170,916,781.85
基本每股收益（元/股）	0.5677	0.3516	61.46%	0.3320
稀释每股收益（元/股）	0.5677	0.3516	61.46%	0.3320
加权平均净资产收益率	5.28%	4.69%	0.59%	5.17%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	3,947,026,509.67	3,022,755,303.18	30.58%	1,889,205,107.13
归属于上市公司股东的净资产	1,962,609,281.24	1,881,184,479.38	4.33%	1,061,275,065.80

**(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	149,392,667.63	192,257,707.90	284,687,527.18	357,880,799.88
归属于上市公司股东的净利润	6,184,218.23	32,997,444.98	31,079,275.23	37,843,898.94
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,388,381.82	31,392,400.52	28,900,303.86	15,010,899.87
经营活动产生的现金流量净额	-81,094,214.86	60,656,253.58	24,658,495.54	156,530,772.16

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	19,140	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,768	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	
张敏	境内自然人	23.47%	44,690,000	33,517,500	质押	37,299,600	
贾明	境内自然人	6.14%	11,686,956	8,034,783			
兴证证券资管—工商银行—兴证资管鑫众 11 号集合资产管理计划	其他	3.62%	6,895,000	0			

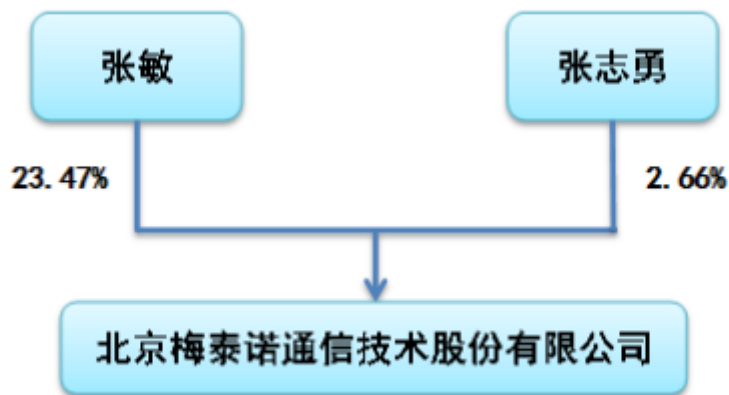
江西日月同辉投资管理有限公司	境内非国有法人	3.45%	6,573,913	6,573,913		
全国社保基金一一四组合	其他	2.91%	5,547,878	5,547,878		
张志勇	境内自然人	2.66%	5,056,600	3,792,450	质押	3,462,750
芜湖海厚泰捌号投资管理中心（有限合伙）	其他	1.21%	2,304,247	0		
万家基金－民生银行－万家基金恒赢定增26号资产管理计划	其他	1.21%	2,298,372	0		
全国社保基金六零三组合	其他	0.89%	1,699,863	0		
东吴基金－农业银行－东吴鼎鑫6019号－世真5号分级资产管理计划	其他	0.88%	1,669,736	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人张敏女士与张志勇先生为夫妻关系，属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。贾明与江西日月同辉投资管理有限公司为一致行动人。公司未知其他前十名股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					

## （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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求  
是

互联网营销业

报告期内，通过“内生式增长”和“外延式扩张”，公司“信息基础设施投资与运营”业务板块在 2016 年度实现了稳中有增，公司的“移动互联网运营与服务”业务板块取得了重大进展。

报告期内，公司实现营业总收入 98,421.87 万元，上年同期为 76,804.94 万元，比上年同期增长 28.15%；营业利润为 12,741.01 万元，上年同期为 5,862.38 万元，比上年同期增长 117.34%；归属于上市公司股东的净利润为 10,810.48 万元，上年同期为 5,649.64 万元，增幅 91.35%。

#### （一）业务拓展方面

为此，面向“大数据+人工智能”等战略新兴产业领域，公司积极寻找志同道合的合作伙伴，通过“优势互补，资源共享”，在技术协同创新、创新创业投资、科技成果转化、市场资源对接等方面建立战略合作，努力扩大合作的深度和广度，实现持续互动和互利共赢。基于该目标，在 2016 年，公司主要推动实施了下述四项重点工作。

#### 1、并购全球互联网广告平台技术龙头企业 BBHI 公司

本次跨境并购交易自 2015 年底开始，至 2016 年 12 月 29 日获得证监会并购重组委无条件通过，历时近一年时间，期间先后通过了国家发改委、商务部、外管局、央行、证监会等国家行政部门的同意和（或）批复，以及通过了美国联邦贸易委员会的反垄断审查，交易于 2017 年 3 月完成资产过户及发行股份收购资产工作，交易完成后对公司有以下重大影响：

##### （1）并购完成后公司进行外延式发展

面对传统通信行业回款困难、市场空间有限等不利局面，公司需要通过拓展新的盈利来源和利润增长点以增强公司的抗风险能力，需要通过外延式发展以实现公司经营战略上的转型升级。

2015 年底对北京日月同行的顺利并购，使公司成功涉足互联网营销业务，也让公司深刻意识到了“大数据+人工智能”在互联网、移动互联网、物联网等战略新兴产业领域的巨大发展潜力与广阔市场前景。公司面向全球市场寻找潜在的最优投资标的和战略合作伙伴，核心业务位于美国的全球互联网广告平台技术龙头企业 BBHI 的并购将帮助公司夯实公司在“大数据+人工智能”领域的业务优势和资源基础，提升公司在“大数据+人工智能”领域的核心竞争实力，完善公司在“大数据+人工智能”领域的产业生态布局。

本次跨境并购交易的顺利完成，可为公司未来三年（2017 年至 2019 年）累计增加净利润达到 16 亿元人民币以上，公司的现金流状况和资产周转率等财务指标将迅速得到明显改善，可持续发展能力将得到大幅提升。

##### （2）并购助力公司产业布局全球化

本次跨境并购交易行为高度契合“互联网+”和“走出去”的国家战略。通过积极践行“互利共赢”的国际合作，公司在主动参与全球市场竞争中获得高成长机会，稳步实现上市公司“大数据+人工智能”的中长期经营发展战略。

BBHI 作为全球领先的 SSP 平台，拥有先进的广告技术和全球化的媒体资源和客户资源，对 BBHI 的成功并购，使公司的互联网广告平台技术及营销服务在地域上覆盖国内外重要广告市场，面向全球客户提供全方位的广告体验。公司将在稳固并

发展中国、美国为主的互联网市场的同时，同步整合、利用公司旗下各相关业务单元积累的技术优势、优质客户及媒体资源，积极开拓全球市场。

### (3) 2016 年度业务推进介绍

①2016 年业务拓展：2016 年 BBHI 继续壮大研发技术团队，专注于上下文检索广告及搜索广告。截至 2016 年末，团队成员超过 850 人，其中 65% 为经验丰富、高素质的员工，掌握的多种互联网营销相关技术。BBHI 集团除拥有上下文检索（Contextual）的核心技术以外，还拥有机器学习、反作弊技术、网页热点技术、Super-tag 以及实时竞价平台技术等辅助技术核心技术人员团队。

②BBHI 集团 2014 年、2015 年及 2016 年主要财务数据（合并口径，按照中国会计准则计算）如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日/2016	2015年12月31日/2015	2014年12月31日
	年度	年度	/2014年度
资产总额	69,973.00	47,324.27	37,854.55
负债总额	14,250.57	40,490.70	61,039.33
所有者权益	55,722.43	6,833.57	-23,184.78
归属于母公司所有者权益	55,722.43	6,833.57	-23,184.78
营业收入	181,292.02	125,936.37	70,844.53
营业成本	127,756.39	89,977.77	52,340.93
营业利润	47,516.45	30,825.69	13,002.05
利润总额	47,512.77	30,837.56	13,002.44
净利润	46,567.97	30,413.91	12,745.26
归属于母公司所有者净利润	46,567.97	30,413.91	8,953.32

③根据媒体主类型及业务性质的不同，BBHI 集团业务主要可以分为页面推送（Web publisher）、消费勘察（Email and Lead-generation）、域名解析（Domain monetization）和软件授权使用（License deals）四类，其中页面推送（Web publisher）和消费勘察（Email and Lead-generation）为 BBHI 集团最主要的业务，占公司整体收入的 80% 以上。

主营业务收入和主营业务成本按类别：

	2016 年度		2015 年度	
	主营业务收入	主营业务成本	主营业务收入	主营业务成本
	人民币元	人民币元	人民币元	人民币元
广告投放业务-页面推送	1,038,475,368.68	790,231,389.55	704,719,433.49	542,242,079.01
广告投放业务-消费勘察	617,461,068.56	408,415,171.76	397,505,569.30	277,407,796.44
广告投放业务-域名解析	102,365,015.73	75,094,039.99	100,890,315.57	75,981,203.39
软件使用授权费	54,618,783.11	3,823,314.85	56,248,425.49	4,146,601.53

合计	1,812,920,236.08	1,277,563,916.15	1,259,363,743.85	899,777,680.37
----	------------------	------------------	------------------	----------------

④媒体主资源情况：BBHI 集团在全球范围内拥有 7,000 多家媒体资源，包括 Forbes、Fluent 等全球数百家最有影响力的媒体以及其他拥有优质内容的中小媒体。2017 年 3 月，与 Facebook 签订战略合作协议，将为 BBHI 新增相当数量的广告主资源。

### 3、日月同行拓展移动端业务并超额完成业绩承诺

2016 年，日月同行依托现有 PC 端客户和渠道资源，在大力发展 PC 端业务的同时发掘 PC 端客户在移动端的营销需求，推进移动端业务开展，横向扩展现有业务线，增强抗风险和可持续发展能力。加强联营平台建设，进一步提升平台价值。加快整合新的互联网资源和移动运营商资源，保持联营平台活力，增加用户数量与粘性，丰富平台生态系统，让公司的的主营业务软件营销业务、流量增值业务和传统的互联网业务能稳步发展。

2016 年，日月同行主营业务发展良好，业务线也在不断的拓宽，公司的营业收入达到了 1.66 亿元，净利润为 5,456.34 万元。2016 年日月同行依托公司与电信运营商良好的合作平台，共同开发运营商数据流量增值服务市场，充分利用电信运营商资源，探索电信运营商流量资源增值服务，在运营商业务上成功的迈出了第一步。不仅如此，2016 年日月同行还通过公司收购美国 BBHI 业务这一重大举措，打开了海外移动互联网市场的大门，2017 年在该业务板块实现做大做强。

日月同行正加紧在其独家代理的华军软件园开展移动端产品收益测试，探索移动端流量资源变现模式。日月同行也将继续延伸资源渠道，通过整合更多的资源渠道，为客户提供移动端产品营销服务。

### 4、发起设立北京高精尖产业发展基金-北京盛世泰诺股权投资中心基金

北京高精尖产业发展基金是由北京市政府批准设立，旨在落实中国制造 2025 战略，打造符合首都城市战略定位、内生于城市创新要素、具有国际竞争力的高精尖产业。同时创新财政资金使用方式，吸引多方力量共同支持高精尖产业发展。基金计划总规模 200 亿元，其中财政资金计划出资 50 亿元，将重点支持《〈中国制造 2025 北京行动纲要〉》提出的产业发展方向，聚焦新一代移动互联网、自主可控信息系统、云计算与大数据、智能制造与服务等领域。

作为发起人，公司与北京高精尖产业发展基金主导机构-北京市经信委、国内创业板上市公司及国内大数据产业领军企业-北京拓尔思信息技术股份有限公司、国内最大的政府引导基金管理机构-北京盛世宏明投资基金管理有限公司等战略合作伙伴共同发起设立“北京盛世泰诺股权投资中心基金”，基金规模为 10 亿元，面向数据分析平台、精准营销服务等高精尖领域进行股权投资。

2017 年 4 月 12 日，该基金已经完成工商注册，目前正在募集阶段。

### 5、发起设立北京首家民营银行-北京中关村银行

作为发起人，公司与用友网络科技股份有限公司等 10 家公司共同投资发起设立北京中关村银行股份有限公司（“北京中关村银行”），被誉为“中国硅谷”的中关村，终于迎来了属于自己的高科技银行。

北京中关村银行将重点面向科技创新型中小微企业及个人，以移动互联网、大数据、云计算、人工智能等先进信息技术驱动，通过业务模式和产品创新，连接各类金融和商业生态合作伙伴，为客户持续提供移动化、个性化、便捷化、智能化的高效金融服务，打造引领未来趋势的科技金融综合服务平台，支持和促进科技创新型中小微企业和创业者成长，深入实践普惠金融，逐步发展成为中国领先、具有全球影响力的开放式生态型科技创新特色银行。

## （二）重中之重为投后管理工作组织推进

### ①组建了阵容强大的投后管理团队

公司招聘组建的投后管理团队由多名财富 500 强企业前高管组成，他们在跨境并购、跨文化整合、投后管理、协同战略规划与实施等方面拥有丰富的实操经验。储备的团队核心成员曾在大型 IT 及互联网广告行业知名企业担任过高管并具备十年以上跨国管理经验的职业经理人，以及在国际知名风险投资基金担任合伙人的团队成员。同时，上市公司还与一系列专业咨询机构建立了紧密的伙伴关系，包括在广告和高科技领域享有盛誉的知名团队共同协助开展投后管理工作。



## ②制定和贯彻清晰的投后管理战略

公司通过与原有核心管理团队及新任投后管理团队的充分沟通，围绕三大目标制定了清晰的投后管理战略，包括：从新客户、媒体主资源、广告行业资源等角度为 BBHI 提供全面支持；妥善留任和充分激励原有核心管理团队的基础上做好 BBHI 核心管理岗位的继任者规划工作，确保 BBHI 中长期业绩稳定；已组建完成的投后管理团队具备跨国、跨文化管理经验，拟协助 BBHI 进一步加大产品研发力度、扩大技术领先优势、拓宽目标客户群体、拓展业务目标市场，努力协助 BBHI 走出美国，积极开拓欧洲、澳大利亚、中国及亚洲等潜力市场；凭借原有核心管理团队和新任投后管理团队在行业资源等方面的优势，上市公司将全力支持 BBHI 择机实施战略并购，以 BBHI 为核心打造全球移动广告产业链。

鉴于投后管理团队具备中、美、印 IT 行业背景，团队中的核心成员为华人，认同上市公司的文化，同时，投后管理团队成员所拥有的大型跨国公司管理经验有助于担当文化桥梁，更好的管理 BBHI 的外籍员工，通过上述人员安排，BBHI 和上市公司可以更好的实现文化协同和管理协同。

## ③鼓励和推动 BBHI 和日月同行业务协同

日月同行通过构建专业化的互联网营销平台，整合各类互联网应用下载平台资源及流量资源，为广告主提供软件营销服务，为媒体主提供流量增值服务，以及其他传统互联网广告服务。目前日月同行已经建立了成熟的互联网营销业务体系，具有高效的资源整合与运营能力，拥有丰富的国内媒体资源和优质的客户网络，在国内互联网营销领域具有较强的竞争力。

BBHI 集团的业务将纳入上市公司整体业务体系，对上市公司主营业务产生重大影响。首先，从产业链的角度看，日月同行属于互联网营销领域的 DSP+SSP 平台，而 BBHI 集团属于 SSP 平台，两者形成战略协同与业务互补，上市公司将成功实现互联网营销的全产业链布局，通过对平台资源的整合，进一步发挥协同效应，夯实公司在互联网营销领域的业务基础，将其做大做强，为公司跨越式的发展和战略目标的实现奠定坚实的基础。

### （三）加强内部资源整合

报告期内，公司积极推进与并购标的公司业务协同和资源整合，充分协调公司内各全资及参股公司的业务资源，全面整合公司及子公司范围内的客户及业务资源，专业人才和技术资源以及大数据资源，实现有效管理，高效运营，提高公司整体增长动力。在业务协同方面，重点提出业务纵向一体化、横向多元化、战略联盟等多种企业公司整合模式。通过内生式挖掘和外延式拓展两种路径并行的方式，推动公司业务协同工作和资源整合工作的开展。公司借助和共享企业间的优质资源，形成互补融合的战略定位和利益共享机制，并注重以增量优化存量，将重点放在业务融合与产品创新上，不断创造新的协同业绩。

报告期内，公司通过一系列积极有效的激励政策和业务指导模式，提供一个更开放的空间，促进了公司旗下各子公司间的业务合作与协同，提升了各业务单元在客户、业务、资源等方面的整合效果，增速协同，让子公司间的业务真正“合体”，创造更大价值，进一步增进各子公司间的业务往来，扩大业务竞争优势，促进业绩增长。

无论业务介绍方还是承接方，公司均将给予公司、团队或个人不同程度的激励，并设置了季度和年度评选奖励；对公司各子公司间因协同产生的利润分配也做出了明确规定，力求增强协同信心、加强协同管理、提升协同效果。

### （四）积极关注投资者关系，维护公司形象

公司在 2016 年进行重大资产重组吸引了广大投资者的关注，公司建立了多样化的投资者沟通渠道，保持与投资者，特别是中小投资者的沟通。在日常工作中，认真接听投资者的每一个电话，接待投资者的每一次来访。报告期内公司接听投资者电话 1600 余次，互动易问题回复 330 条，战略宣讲会 1 次，重大资产重组投资者见面会 3 次。

### （五）完善内控体系

公司不断完善内控管理水平，建立健全内部各项管理规章制度。报告期内，公司在现有内部控制体系的基础上，为确保战略的落地，加强战略分解的过程监控，完善了《募集资金管理制度》、《内部审计制度》及流程；并为推进业务协同，鼓励子公司之间资源共享，公司制定了《子公司管理细则》；为推进战略的实施并实现人力资源合理配置，激励员工发展进步

公司第一期员工持股计划顺利结束。公司在报告期内也强化培训体系，积极组织展开以内外部培训结合的方式，提升员工整体素质素养，做好专业人才储备。

报告期内，为进一步增强公司经营管理能力，提高工作效率，公司对 OA 系统进行了更新和完善、自主开发了 MOSS 综合管理系统，对公司管控系统架构进行整体规划。

上述重大决策的落实和重大业绩的实现，给公司带来的改变将意义深远。对公司下一步的战略发展规划和经营管理行动形成了十分重要的工作支撑。对公司通过产融结合实现产业资本与技术创新的和谐共生，打造重要增长极，构建共赢共享生态圈，打下了坚实的发展基础。

## 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
塔及相关产品	450,139,230.45	148,042,988.20	32.89%	12.21%	38.96%	6.33%
网络产品	305,665,144.81	58,281,250.92	19.07%	0.89%	-38.65%	-12.29%
移动互联业务	215,858,731.06	95,275,780.68	44.14%	261.57%	282.81%	2.45%

## 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

## 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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

**(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

2016 年，新纳入合并报表范围的有梅泰诺融资租赁有限公司、梅泰诺（日本）有限公司。