

证券代码：002654

证券简称：万润科技

深圳万润科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2015-08

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	北京和君咨询有限公司：姜俊彬、黄尚进 诺安基金管理有限公司：李嘉 农银汇理基金管理有限公司：刘攀 西南证券股份有限公司：贾明乐 深圳金石资产管理有限公司：王青龙 华美国际投资集团：王凯俊 鹏华基金管理有限公司：郑川江、孟昊、谢书英、胡东健 国信证券股份有限公司：刘翔、邵燕芳、赵德友 深圳市万杉资本管理有限公司：任文杰 金元证券股份有限公司：程晨、汪敬波 富安达基金管理有限公司：栾庆帅 深圳市中润四方信息技术有限公司：刘伶 中信证券股份有限公司：刘苡炫、肖乐乐 深圳前海天德融汇资产管理有限公司：毛亮 瀚信资产管理集团有限公司：杨胜平 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司：齐兴方 深圳市前海汇融丰资产管理有限公司：张捷 广发证券股份有限公司：陈耀波、余高 广发基金管理有限公司：吴超 深圳源和资产管理有限公司：黄鑫

	新华基金管理有限公司：崔古昕 深圳市玖歌资本管理有限公司：张晓静 安信证券股份有限公司：潘暕 华润元大基金管理有限公司：张磊、陈湛青 博时基金管理有限公司：沙炜、蒋娜 中国国际金融股份有限公司：于剑 华安财保资产管理有限责任公司：贺永发 深圳市广聚恒升投资管理有限公司：傅相翰 东方证券股份有限公司：邓文慧 深圳道扑资本管理有限公司：林祥亮 广州润都股权投资管理有限公司：王少颖 深圳展博投资管理有限公司：易沛琪 泰达宏利基金管理有限公司：王鹏 平安养老保险股份有限公司：张孝达 深圳清水源投资管理有限公司：程宇楠 国都证券有限责任公司：尹德才 银泰证券有限责任公司：邵洪选 广州瑞民投资管理有限公司：冯福来 中国银行投资管理有限公司：郭实 东莞证券股份有限公司：刘湘 拾贝投资管理（北京）有限公司：杨立 深圳市承泽资产管理有限公司：钱振 北京市星石投资管理有限公司：熊胜江 银华基金管理有限公司：薄官辉 深圳民森投资有限公司：徐生
时间	2015年11月10日
地点	深圳市福田区福华路北深圳国际交易广场1812-1816号会议室
上市公司与会 人员姓名	董事长李志江；副总裁兼董事会秘书郝军；鼎盛意轩苏军、高鹏；亿万无线廖锦添；投资总监黄刚、李旭文；证券事务代表潘兰兰

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司及本次重大资产重组情况介绍</p> <p>（一）董事长李志江简要介绍公司及本次重大资产重组情况</p> <p>万润科技是国内领先的中高端 LED 光源器件和照明产品提供商，有如康佳、欧普照明、三雄极光、顺丰、重庆百货、王府井、岁宝百货、京客隆、深圳地铁等知名大客户群。近年来，由于竞争激烈、产品价格和利润率持续下降，LED 行业普遍承受着一定的压力，许多 LED 企业加大了并购重组力度，力图转型升级。万润科技未雨绸缪，在 2014 年 8 月启动对日上光电 100% 股权收购的同时，便谋求拓展新的领域，为公司持续稳定发展寻求新的出海口。日上光电主要从事 LED 广告标识照明业务，其客户、业务都与广告企业有着密切的联系。通过对日上光电的收购，万润科技进入了 LED 广告标识照明领域，经过近一年时间的探索、研判，公司确定了向下游互联网广告传媒进军的方向，这是公司收购日上光电进入广告标识照明市场后的自然产业链延伸，也是万润科技的重大产业转型。</p> <p>公司选择进军互联网广告传媒行业，无论是从国家宏观政策层面对互联网、互联网广告传媒行业的重视与支持，还是从互联网广告传媒行业自身的发展情况来看，都是非常清晰的：2014 年全球互联网广告领域市场规模 1,350 多亿美元，预计 2019 年将达到 2,400 亿美元；国内 2012 年-2014 年互联网广告市场规模从 770 亿元增长到 1,500 多亿元，复合增长率 40% 以上，预计 2018 年我国互联网广告市场规模将达到 4,200 亿元；国内 2014 年移动互联网广告市场规模约为 300 亿元，在过去三年均保持超过 100% 的增速，2018 年有望达到 2,200 亿元，占互联网广告的 52%。从各种数据不难看出互联网、移动互联网广告传媒行业无论从规模、增速，还是从业务创新、未来发展前景来说，都是一个令人振奋和充满期待的行业。同时，互联网广告传媒是互联网行业中的服务行业，不同于互联网产品企业可能存在大起大落，互联网广告传媒企业具有良好的业绩稳定性和持续性。鉴于此，万润科技下定决心、坚定信心向互联网广告传媒领域进军，公司在收购鼎盛意轩和亿万无线 100% 股权的同时，以 3,000 万元参股博图广</p>
----------------------	--

告，并且约定 2016 年达到相关条件后全资或控股收购其剩余股权。上述三家标的企业各具优势、各有侧重，在互联网广告传媒全产业链上实现了错位布局，在客户资源、媒体资源、策划创意、运营经验等方面互补协同，初步搭建了万润科技互联网广告传媒的产业链和业务体系。

未来，我们将在整合、运营好互联网广告传媒行业的基础上，逐步向上游垂直行业延伸，同时参与运营，并且和互联网广告传媒结合协同起来，逐步将公司打造成一个基础夯实、盈利能力强、代表新兴产业发展方向的互联网公司；区域上来看，我们还将涉足跨境并购，聚集全球优秀资源和人才，瞄准全球市场，努力将万润科技打造成一个国内外知名的互联网企业。

（二）鼎盛意轩实际控制人苏军介绍公司现状及未来规划

鼎盛意轩是中国本土知名的家居装饰行业互联网广告公司，专注于中国家居装饰行业提供互联网搜索引擎广告服务，是中国第一大搜索引擎百度 KA（大客户）部家居装饰行业的独家代理分销商，业务范围包括：大数据服务、SEM（搜索引擎广告）服务、新媒体营销服务等。

鼎盛意轩主要客户为家居装饰行业广告主，涉及地板、卫浴、橱柜、陶瓷、家具、衣柜、卖场、灯饰、装修公司、木门、壁纸、油漆涂料、家纺、软装等十余项家居分类，凭借丰富的家居装饰行业互联网推广运营经验，已与欧派、居然之家、东易日盛、尚品宅配、九牧、博洛尼、顾家、东鹏、马可波罗等知名家居品牌客户建立稳定的合作关系。

鼎盛意轩主要竞争优势有：1、百度作为主要媒体平台具有较强的竞争力；2、与百度合作关系长期稳定，并取得百度 KA 部家居装饰行业独家代理；3、专注服务家居装饰行业优质客户群体，业务扩展性强；4、拥有经验丰富的互联网专业运营团队，能够实现业务的快速扩展。

（三）投资总监黄刚简要介绍亿万无线、博图广告

亿万无线主营业务为移动互联网广告服务，专注于移动互联网广告的综合传播、精准匹配、效果监测，依托各类媒体渠道和资源，对各类热点 APP 应用软件投放推广，为广告主提供高效、精准、广覆盖的一站式移动广告服务。亿万无线已和腾讯、新浪、阿里巴巴、暴风科技、网易、百度、美团等知名互联网公司建立合作关系，为多款热门 APP 例如 QQ 音乐、芒果 TV、百度地图、爱奇艺等进行了高效、精准的产品推广。

博图广告是业内知名的互联网营销全案服务供应商，公司成立于 2008 年，核心业务为数字营销传播服务和会员运营服务，凭借对互联网营销传播核心价值的深刻理解和资源整合、以及持续的自主创新能力，通过展示类营销、移动数字营销、内容营销、精准营销、搜索营销，会员营销等方式，为品牌企业及女性垂直行业客户提供从策划、创意、媒体投放到数据挖掘、效果优化、平台搭建和运营的全案服务。

（四）副总裁兼董事会秘书郝军介绍上市公司转型特点

1、未雨绸缪，提前布局转型，传统业务夯实基础，新型业务将公司送入快车道：公司 LED 传统产业目前仍保持稳定且不错的业绩，预计今年净利润在 5,000-6,000 万元之间，而且预计未来仍可以保持稳定的增长。所以，公司传统业务仍有所期待，而有些公司转型时，原有主业的业绩严重下滑甚至亏损。

2、战略转型事关重大，必须想好了才能动手：一个公司通过并购实现转型，绝不能头脑一热去跟风，为了并购而去做并购。转型到互联网广告这个行业，公司经过近一年时间的探索、研判，接触或尽调了数十家各类广告传媒企业，才清晰了我们的战略规划，在这个基础上，我们很清楚自己需要什么样的标的，而不是毫无目的地并购一些不相干的互联网公司凑业绩。

3、专业的团队和良好的执行力：我们有一支精干、专业的并购团队，为了更好地把控互联网广告行业，特别引入专业的高端人才。公司并购工作由董事长亲自主抓，董秘亲自带队在一线执行，反应迅速，具有良好的执行力。

二、互动环节

1、鼎盛意轩利润率为什么相对于其他百度代理高一些？

回复：鼎盛意轩利润率高的主要原因系百度 KA 部家居装饰行业的独家代理，并且买断了该行业品牌地标的独家代理权，因此相对于其他非独代的广告公司拥有更强的议价能力，利润率自然较高。

2、鼎盛意轩百度 KA 部独家代理期限？如何保持？

回复：鼎盛意轩与百度 KA 部的独家代理合同是一年一签。近年来，鼎盛意轩与百度保持了良好的长期稳定合作关系，是目前百度 KA 部能保证其收益实现快速增长的家居装饰行业代理商；另一方面，鼎盛意轩在家居装饰行业深耕细作多年，积累了众多稳定合作关系的客户，具有一定的上游广告主资源壁垒优势，百度在保证自身固定收益增长的情况下也不会轻易更换独代。

3、亿万无线主要客户有哪些？

回复：亿万无线主营业务为移动互联网广告服务，其客户主要来自于移动端的 APP 广告主，基本是互联网公司，目前深度合作的主要大客户有腾讯、百度、京东、搜房网、酷狗等多家知名互联网公司。

4、亿万无线竞争优势有哪些？

回复：虽然亿万无线没有媒体的独家代理权，但是凭借自身优势在激烈的市场竞争中仍保持了和众多知名互联网企业的深度合作关系，其核心优势主要体现在：（1）运营能力，以其对媒体属性和消费者心理及行为的深度理解，通过整合各类属性的媒体资源，采取灵活的投放策略，在满足客户多样需求的同时也能保证自身较高的盈利水平；（2）与大流量分发平台的长期合作关系，通过大量采购流量降低成本实现规模效益；（3）通过强有力的媒介团队，有效整合长尾流量的能力。

5、公司未来产业链的整合发展方向是什么？

回复：上市公司基于打造互联网广告传媒全产业链的构想，将重点关注在互联网广告传媒领域拥有策划创意、技术平台（DSP/DMP）、数据挖掘、媒体资源等核心竞争优势的标的企业（如信息流媒体，包

	括新闻客户端、社交，微信公众号等）。
附件清单 (如有)	无
日期	2015年11月10日