

证券代码：834460

证券简称：亿美汇金

主办券商：首创证券

北京亿美汇金信息技术股份有限公司

2015 年年度报告摘要（更正后）

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www. neeq. com. cn 或 www. neeq. cc）的年度报告全文。

1.2 没有董事、监事、高级管理人员对年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

1.3 广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准无保留意见。

1.4 公司联系方式：

董秘（信息披露事务负责人）：梁雨枫

电话：010-52490926

电子信箱：mapleliang@loyaltychina.com

办公地址：北京市朝阳区金台路万科公园五号 20 号楼 106 室

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2015年(末)	2014年(末)	本年(末)比上年(末)增减(%)
总资产	72,937,352.73	17,274,194.04	322.23%
净资产	59,589,067.26	11,505,656.94	417.91%
营业收入	50,086,927.38	10,747,862.77	366.02%

净利润	7,283,410.32	-3,347,749.08	317.56%
扣除非经营性损益的净利润	6,896,297.69	-3,451,944.58	299.78%
经营活动产生的现金流量净额	-5,098,709.13	-11,245,852.54	54.66%
加权平均净资产收益率	18.70%	-29.11%	-
基本每股收益（元/股）	0.07	-0.19	-
稀释每股收益（元/股）	0.07	-0.19	-
每股净资产（元/股）	1.24	0.57	117.54%

2.2 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例		数量	比例
无限售条件股份	1、控股股东，实际控制人					
	2、董事监事及高级管理人员					
	3、核心员工					
	4、无限售股份总数					
有限售条件股份	1、控股股东，实际控制人	20,080,000	100%	48,000,000	48,000,000	100%
	2、董事监事及高级管理人员	13,554,000	67.50%	26,697,600	26,697,600	55.62%
	3、核心员工			-	-	-
	4、有限售股份总数			-	-	-
总股本		20,080,000	100%	48,000,000	48,000,000	48,000,000
普通股股东人数		23				

2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例	期末持有限售股份数	期末有无限售股份数	质押或冻结股份数量
1	银码正达（北京）科技有限公司	境内非国有法人	13,554,000	22,550,400	22,550,400	46.98%	22,550,400	-	-
2	北京君言汇金投资有限公司	境内非国有法人	6,526,000	11,456,640	11,456,640	23.87%	11,456,640	-	-
3	北京亿美和信科技中心（有限合伙）	境内非国有法人		4,147,200	4,147,200	8.64%	4,147,200	-	-
4	北京合丰有道投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人		2,073,600	2,073,600	4.32%	2,073,600	-	-

5	王秀英	境内自然人		1,599,985	1,599,985	3.33%	1,599,985	-	-
6	北京静衡投资管理有 限公司	境内非国有法人		1,599,985	1,599,985	3.33%	1,599,985	-	-
7	北京海硕投资管理有 限公司	境内非国有法人		1,244,160	1,244,160	2.59%	1,244,160	-	-
8	刘兰秀	境内自然人		800,009	800,009	1.67%	800,009	-	-
9	陈学军	境内自然人		720,000	720,000	1.50%	720,000	-	-
10	王立羽	境内自然人		399,984	399,984	0.83%	399,984	-	-
合计			20,080,000	46,591,963	46,591,963	97.06%	46,591,963	-	-

三、管理层讨论与分析

(一)商业模式

公司运营客户忠诚度管理服务平台，一方面为上游会员管理企业提供会员计划咨询、设计、开发和运营全程服务，一方面为下游优质商户提供精准营销和导流。

客户忠诚度是指由于受价格、质量、服务等诸多因素的影响，使客户对某一企业的产品或服务产生感情并形成偏爱、长期重复购买该企业产品或服务的程度。影响客户忠诚度的主要因素是客户满意及客户转移成本：客户满意度越高，其忠诚度越高；客户转移成本越高，其忠诚度越高。提高客户忠诚度的手段有多种，包括会员分级、权益活动、积分返赠、积分兑换等，最终目的都是为了提高客户粘性，并刺激客户消费。有效的客户忠诚度管理将对主营业务起到很好的保护和提升作用。

拥有大量消费者客户的企业都有客户忠诚度管理需求，传统上常分布于银行、航空、酒店、餐饮、服装、美容美发等行业，近年来拓展至保险、理财、电商、网约车等行业。公司在传统和新兴行业都有广泛的客户基础。

公司为上游会员管理企业提供完整的会员管理服务，包括：

1、咨询和设计：为企业管理层提供咨询服务，根据企业的具体情况，设计最适合该企业的客户忠诚度管理计划；

2、实施：为企业提供技术平台的开发和对接，培训企业客户管理部门和技术部门，确保会员管理平台顺利上线运行；

3、运营：具体落实各项客户忠诚度管理措施，包括和第三方商户合作开展权益活动或返赠活动，运营积分兑换平台（包括提供兑换品、把握兑换节奏、采集并分析交易中产生的客户数据），提供兑换后的售后服务，维护技术平台等。

公司也为下游优质商户提供精准营销和导流服务。作为客户忠诚度管理业务的一个自然延伸，公司和多家优质商户建立了长期深入的合作关系。公司通过多种权益活动和积分兑换活动，为商户开展高效的精准营销（比如客户调性匹配），并实现可观的客户导流。

根据提供服务的内容，公司向上游会员管理企业收取咨询设计费、开发费、兑换服务费等费用，向下游商户收取营销费、导流费等费用。

年度内变化统计：

事项	是或否
所处行业是否发生变化	否
主营业务是否发生变化	否
主要产品或服务是否发生变化	是
客户类型是否发生变化	否
关键资源是否发生变化	否
销售渠道是否发生变化	否
收入来源是否发生变化	是
商业模式是否发生变化	否

(二)报告期内经营情况回顾

报告期内，公司一方面坚持以客户忠诚度管理服务为宗旨，专注服务体系建设，不断挖掘客户价值，建立起强大的渠道资源壁垒；另一方面以市场需求为导向，积极开展新的服务内容和业务模式，进一步增强产品和服务的综合竞争力，取得了良好的经营成果。

报告期内，公司管理层积极贯彻战略目标和年度经营计划，2015年1-12月公司实现营业收入50,086,927.38元，较上年同期增长了366.02%。营业收入的大幅增长，主要得益于：

一、公司围绕客户忠诚度服务主线，在金融领域大力深挖的同时，积极开拓其它业态领

域的客户资源，既实现了单个项目金额的大幅提升及忠诚度整体解决方案的良好展现和发挥，又在广告、电商、生活服务等领域开发了诸多优质客户，使得客户基础的行业布局更加广泛、多元。

二、增加电子权益服务业务类型，有效利用合作伙伴已有技术平台，协助搭建权益验证体系及流程建设，在不增加公司自用系统的负荷情况下快速增加服务产品类型以满足相应客户的精准需求匹配，实现了收入的高速增长。

三、将单一客户个性化需求的案例成功复制，基于既有服务数据基础和运营平台，增加营销推广业务模式，契合了客户精准市场推广的投放需求，盈利大幅提升。

综上所述，公司主营业务收入相较上年同期大幅提高、净利润大幅增长，达到公司预期目标。

1. 主营业务分析

(1) 利润构成

单位：元

项目	本期			上年同期		
	金额	变动比例%	占营业收入的比重%	金额	变动比例%	占营业收入的比重%
营业收入	50,086,927.38	366.02%	-	10,747,862.77	-7.55%	-
营业成本	29,818,164.29	310.16%	59.53%	7,269,841.71	-7.56%	67.64%
毛利率%	40.47%	-	-	32.36	-	-
管理费用	7,469,322.79	96.11%	14.91%	3,808,836.39	-20.85%	35.44%
销售费用	3,215,318.83	-10.13%	6.42%	3,577,838.32	-6.58%	33.29%
财务费用	-33,901.31	738.05%	-0.07%	-4,045.26	91.13%	-0.04%
营业利润	9,799,826.43	347.34%	19.57%	-3,962,052.05	-24.47%	-36.86%
营业外收入	6,316.43	338.82%	0.01%	1,439.41	-	0.01%
营业外支出	156.33	-	0.00%	-	-	-
净利润	7,283,410.32	317.56%	14.54%	-3,347,749.08	-19.01%	-31.15%

项目重大变动原因:

1. 营业收入

本年发生额 5,008.69 万元，较上年同期增长 366.02%。公司营业收入大幅增长主要原因为：一方面，公司通过与原有客户深度合作，进而增加了公司收入规模；另一方面，公司积极拓展销售渠道，客户群体扩张迅速。此外，公司还通过为客户提供精准营销服务，丰富了公司收入来源，提高了公司整体收入规模。营业成本

报告期内，公司营业成本增加的主要原因是销售量增大，营业成本也相应增加。

2. 毛利率

公司 2015 年毛利增长一方面受益于公司收入增加带来的规模效应，另一方面主要系公司新增营销推广服务项目毛利较高所致。

3. 管理费用

报告期内，公司管理费用上升较快，一方面系公司加大产品研发投入，另一方面系公司股票于 2015 年在全国中小企业股份转让系统挂牌，向相关中介机构支付的费用导致管理费用快速增加。

4. 营业外收入

报告期内，营业外收入增加是因 2014 年度支付给员工的薪酬，较 2013 年度增加，所产生的个人所得税返还所致。

5. 销售费用

公司 2015 年度销售费用较 2014 年出现较大幅度下降，主要原因是为了提高项目交付效率及业务人员的管理能力，本期业务管理模式发生变更，由期初根据部门职能划分的商务运营部、商务拓展部整合为营销中心；在整合过程中的人员变动造成的计入销售费用职工薪酬的及其他相应费用降低，从而导致本期销售费用比上期减少。

5. 资产处置收益：

主要原因是报告期内公司处置固定资产形成所致。

6. 财务费用

报告期内财务费用出现大比例的负增长，主要是因为公司通过 2015 年 5 月增资收到的现金所产生银行利息增加，导致财务费用降低。

7. 营业利润

报告期内，公司营业利润同比增长 **347.34%**的主要原因是营业收入快速增长，毛利率水平稳步上升，导致营业利润大幅增加。

8. 净利润

报告期内公司净利润同比增长 317.56%，主要原因是公司业务增长迅速，客户群体及收入来源同时增加，导致营业利润增长所致。

(2) 收入构成

单位：元

项目	本期收入金额	本期成本金额	上期收入金额	上期成本金额
主营业务收入	50,086,927.38	29,818,164.29	10,747,862.77	7,269,841.71
其他业务收入	-	-	-	-
合计	50,086,927.38	29,818,164.29	10,747,862.77	7,269,841.71

按产品分类分析：

单位：元

类别/项目	本期收入金额	占营业收入比例%	上期收入金额	占营业收入比例%
020 兑换服务	3,396,226.42	6.78%		
020 营销运营	14,330,976.76	28.61%		
020 积分管理	27,199,346.84	54.30%	8,560,598.59	79.65%
020 平台销售	5,160,377.36	10.30%	2,187,264.18	20.35%

收入构成变动的原因

2015 年，公司进一步优化了产品及服务，新增 020 兑换服务和 020 营销运营业务，使公司原有业务体系可与客户需求密切贴合，在与客户深度合作的同时，增加了公司收入来源，提高了公司整体盈利能力。

(3) 现金流量状况

单位：元

项目	本期金额	上期金额
经营活动产生的现金流量净额	-5,098,709.13	-11,245,852.54
投资活动产生的现金流量净额	-3,186,989.06	-472,908.88
筹资活动产生的现金流量净额	40,795,500.00	10,084,500.00

现金流量分析：

1. 经营活动产生的现金流量净额

公司 2015 年经营活动产生的现金流量净额为-5,098,709.13 元，较去年增加 6,147,143.41

元,主要原因系公司收入规模增及营业利润的增长对公司经营活动现金流入产生一定积极影响。同时公司 2015 年净利润为 7,283,410.32 元,其与经营活动产生的现金流量净额的主要差异,主要为公司 2015 年随着收入快速增长,应收账款增长较快所致。公司 2015 年末应收账款余额 22,830,736.85 元,截至本年度报告出具之日,上述应收账款已收回金额 10,978,008.49 元。

2. 投资活动产生的现金流量净额

投资活动产生的现金流量净额为-3,186,989.06 元,较去年大幅流出,主是因为收购精诚所至 20%股权所产生的现金流出。

3. 筹资活动产生的现金流量净额

筹资活动产生的现金流量净额为 40,795,500 元,较去年增加 30,711,000 元,主要是因为公司 2015 年 5 月增资 40,800,000 元所致。

(4) 主要客户情况

单位：元

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比	是否存在关联关系
1	苏州天域联众文化传媒有限公司	8,783,098.03	17.54%	否
2	上海耀腾广告有限公司	6,184,283.04	12.35%	否
3	MasterCard Asia/Pacific Pte Ltd	5,581,372.57	11.14%	否
4	众安在线财产保险股份有限公司	4,296,187.46	8.58%	否
5	广州卡邦信息科技有限公司	3,396,226.42	6.78%	否
	合计	28,241,167.52	56.38%	-

(5) 主要供应商情况

单位：元

序号	供应商名称	采购金额	年度采购占比	是否存在关联关系
1	中国移动通信集团北京有限公司	10,688,679.25	28.15%	否
2	深圳市移卡科技有限公司	5,723,962.10	15.08%	否
3	北京联合维拓科技有限公司	3,632,075.37	9.57%	否
4	上海唐神广告传播有限公司	3,109,718.87	8.19%	否

5	北京掌聚互动游戏软件有限公司	3,075,550.90	8.10%	否
合计		26,229,986.49	69.09%	

(6) 研发支出

单位：元

项目	本期金额	上期金额
研发投入金额	2,228,744.40	1,155,231.23
研发投入占营业收入的比例%	4.45%	10.75%

2. 资产负债结构分析

单位：元

项目	本期末			上年期末			占总资产 比重的增 减
	金额	变动比例%	占总资 产的比 重%	金额	变动比 例%	占总资 产的比 重%	
货币资金	32,816,416.59	10,602.82%	44.99%	306,614.78	-84.20%	1.77%	43.22%
应收账款	22,830,715.30	974.15%	31.30%	2,125,462.95	-61.87%	12.30%	19.00%
预付账款	2,041,848.20	86.36%	2.80%	1,095,632.00	50.09%	6.34%	-3.54%
其他应收款	3,802,101.58	-64.75%	5.21%	10,785,187.66	216.93%	62.44%	-57.23%
存货	8,000,000.00	-	10.96%	-	-	-	10.96%
其他流动资产	47,576.68	-28.80%	0.07%	66,823.90	-15.71%	0.39%	-0.32%
长期股权投资	2,958,777.31	-	4.06%	-	-	-	4.06%
固定资产	434,381.74	-60.51%	0.60%	1,099,926.79	14.86%	6.37%	-5.77%
递延所得税资产	5,535.33	-99.69%	0.01%	1,794,545.96	51.86%	10.39%	-10.38%
短期借款	-	-	-	4,500	-	0.03%	-0.03%
应付账款	6,904,926.93	126.63%	9.47%	3,046,784.43	-44.53%	17.64%	-8.17%
预收账款	3,841,631.39	206.63%	5.27%	1,252,875.59	316.10%	7.25%	-1.98%
应付职工薪酬	383,790.73	39.30%	0.53%	275,518.86	-1.54%	1.59%	-1.07%
应交税费	1,754,353.36	3,216.72%	2.41%	-56,288.45	37.25%	-0.33%	2.74%
其他应付款	183,583.06	529.86%	0.25%	29,146.67	-99.06%	0.17%	0.08%
专项应付款	-	-100.00%	-	280,000.00		1.62%	-1.62%

递延收益	280,000.00	-70.09%	0.38%	936,000.00		5.42%	-5.04%
资产总计	72,937,352.73	322.23%	-	17,274,194.04	24.58%	-	-

资产负债项目重大变动原因：

1. 货币资金

2015 年末，货币资金年末余额为 3,281.64 万元，较上年同期增长 10,602.82%，主要因本年增加股本，股东投入资金 4,080 万元所致。

2. 应收账款

2015 年末，公司应收账款余额 22,830,736.85 元，较 2014 年增长 945.40%，主要原因包括两方面：一为公司 2015 年度营业收入大幅增加，期末应收账款相应增长；二为报告期内，公司收入多来源于第三及四季度，公司 2015 年末应收账款账龄较小，其中 0-6 个月应收账款账面余额 22,830,521.35 元，部分应收账款未到结算期，截至本年度报告出具之日，公司 2015 年末应收账款回款金额 10,978,008.49 元。

3. 存货

报告期内，存货较上期增加 800 万元，主要原因是报告期末为增加积分兑换品类，预先向中国移动采购了价值 800 万元的中国移动手机充值卡。

4. 长期股权投资

2015 年末，主要原因是公司以人民币 300 万元现金对价收购曾智辉、曹娜 合计持有的精诚所至 20%股权所致。

5. 固定资产

2015 年末，固定资产较上年同期减少 60.51%，主要原因是公司 2014 年度公司采购的机具在报告期内采取加速折旧法计提固定资产折旧所致。

6. 预付款项

2015 年末，预付账款较上年同期增加 86.36%，主要原因是公司业务增长迅速，为顺利开展部分业务活动，从而将该笔款项支付给商户所致。

7. 其他应收款

2015 年末，其他应收款较上年同期下降 64.75%，主要原因是本年度公司规范往来款管理，缩短往来款账期并顺利收回所致。

8. 递延所得税资产

2015 年末，递延所得税资产较上年同期下降 99.69%，主要原因是报告期内公司处于盈利状态，以前年度由于经营亏损确认的递延所得税资产转回所致。

9. 应付账款

2015 年末，应付账款较上年同期增加 126.63%，主要原因是部分积分兑换活动的结算期

接近年末且未满足支付周期所致。

10. 预收账款

2015 年末，预收账款较上年同期增加 206.63%，主要原因是部分客户在开展活动的初期已接近报告期末，且提前预付了本次活动中，下一阶段的活动费用所致。

11. 应付职工薪酬

2015 年末，应付职工薪酬较上年同期增加 39.30%，主要原因为公司规模扩张，为提高公司治理水平及研发实力，增加了部分专业技术人员及中层以上管理人员所致。

12. 应交税费

2015 年末，应缴税费较上年同期增加 3216.72%，由于公司收入增长，且报告期末，结算集中导致计提税金增加所致。

13. 其他应付款

2015 年末，其他应付款增加的主要原因是年末计提 2015 年度未报销费用所致。

14. 专项应付款

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》，与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益。调整专项应付款 280,000.00 元至递延收益。

15. 递延收益

2015 年末，递延收益减少原因为 2014 年-2015 年跨期活动已符合收入确认依据，故将递延收益结转计入当期损益所致。

16. 资产总计

2015 年末，总资产较上年同期增加 322.23%，主要原因是由货币资金和应收账款增加所致。

3. 投资状况分析

(1) 主要控股子公司、参股公司情况

1. 下属子公司基本情况

(1) 山东亿美汇金信息技术有限公司

山东亿美汇金信息技术有限公司成立于 2015 年 7 月 9 日成立全资子公司，山东亿美汇金信息技术有限公司，注册资本 300 万元。企业类型为有限责任公司，注册地址为山东省临沂经济技术开发区沂河东路软件园大厦 B327 号，统一社会信用代码：91371300348940116U，法定代表人为博雅。山东亿美主要为公司的研发中心，该公司 2015 年不存在对外销售的情形，无营业收入，净利润为-314,505.68 元。

2、分公司基本情况

(1) 北京亿美汇金信息技术股份有限公司上海分公司

北京亿美汇金信息技术股份有限公司上海分公司成立于 2013 年 9 月 6 日，营业场所为上海市嘉定区陈翔路 768 号 7 幢 B 区 1042 室，负责人为王妍，经营范围：从事计算机技术、网络技术领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务、计算机系统集成，设计、制作、代理各类广告，计算机软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）的销售。

截至报告期末北京亿美汇金信息技术股份有限公司上海分公司的营业收入为 3,187,293.10 元，净利润 2,722,626.78 元。

(2) 北京亿美汇金信息技术股份有限公司苏州分公司

北京亿美汇金信息技术股份有限公司苏州分公司成立于 2015 年 5 月 25 日，营业场所为苏州市胥江路高木桥西堍 59 号，负责人为吴凡，经营范围：承接总公司业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

报告期内，公司主要客户集中在北京区域，为拓展市场销售渠道，公司成立了苏州分公司，该公司 2015 年无营业收入，净利润为 -1,460.00 元。

(2) 委托理财及衍生品投资情况

报告期内，公司董事会召开第一届董事会第五次会议决议，审议通过《关于公司委托理财投资的议案》，确认公司存在委托理财投资，具体情况如下：

1. 通过中信银行股份有限公司，购买中信理财之信赢系列（对公）天天快车 2 号人民币理财产品，交易金额 30,000,000 元，年化收益 2.90%，投资周期 12 天。
2. 通过中信银行股份有限公司总行营业部，购买东莞市光裕实业投资发展有限公司信贷资产之收益权，交易金额 27,500,000 元，年化收益 5.00%，投资周期 45 天。
3. 通过上海浦东发展银行股份有限公司，购买了上海浦东发展银行股份有限公司利多多财富班车 S21，交易金额 3,000,000 元，年化收益 3.90%，投资周期 21 天。
4. 通过中信银行股份有限公司总行营业部，购买了密云县放马峪铁矿信贷资产之收益权，交易金额 20,000,000 元，年化收益 4.85%，投资周期 26 天。
5. 通过中信银行股份有限公司，购买了中信理财之信赢系列（对公）天天快车 2 号人民币理财产品，交易金额 20,000,000 元，年化收益 2.60%，投资周期 7 天。
6. 通过中信银行股份有限公司总行营业部，购买保利矿业投资有限公司信贷资产之收益权，交易金额 20,000,000 元，年化收益 4.20%，投资周期 25 天。

7. 通过中信银行股份有限公司总行营业部，购买保利矿业投资有限公司信贷资产之收益权，交易金额 30,000,000 元，年化收益 3.90%，投资周期 49 天。

截止报告期末，公司所有委托保本型理财投资已全部收回本金，并获得委托保本型理财投资收益 512,977.94 元，为增加公司流动资金。

(三)外部环境的分析

1. 行业前景向好、市场规模不断增大

随着互联网时代的发展，消费者获取服务提供商信息的渠道更为广泛，移动端和网页端购买也已成为主流消费方式。消费者转换服务提供商更加容易，成本更低。因此，企业更加需要有效的会员管理手段来增加客户粘性，刺激客户消费。此外，近年来，更多消费者开始接触积分并认识积分的价值，更多消费者开始参与到各种会员计划中，提供了积分市场增大的客户基础。

2. 技术门槛提高

从线下到线上，从网页端到移动端，积分业务各方面的技术门槛都在提高。另一方面，互联时代，数据安全的重要性越发突出，客户对数据安全的要求更高，上游会员管理企业对服务提供商的数据安全要求也在不断提高。这些趋势都对市场参与者的技术能力提出了要求和挑战。

3. 市场集中度较低，参与者较多，但形成规模的壁垒较高，大型企业的较少。

在客户忠诚度管理的生态链条中，处于底端的礼品供应商数量庞大，但竞争力也最弱。在本行业中形成规模，需要具备技术、销售渠道、商户资源、后期运营能力、全国网络管理能力等多个要素，这是因为积分发行企业对数据安全有要求，对弱化自身品牌有顾虑，对后期服务品质也有要求，而优质商户对积分兑换服务商也存在质量控制、运营能力等顾虑。因此，本行业至今市场集中度较低，形成规模的企业较少，本公司是其中一家。

(四)竞争优势分析

1. 专业性

公司在客户忠诚度计划管理领域深耕多年，将领先的忠诚度管理理论和强大的运营

能力相结合，成为了行业内较为领先的客户忠诚度管理综合服务提供商。公司拥有丰富的上下游渠道，并根据客户及品牌调性进行兑换管理和匹配，实现积分和商品的双向有效营销，满足了会员管理企业客户和商户的核心诉求。

2. 技术优势

技术是公司的战略重点。公司建立了一支强大的技术团队，开发了业内领先、即插即用的积分兑换平台系统，为迅速拓展业务提供坚实的技术保障。此外，公司在技术方面作风稳健，在数据安全上得到大型国有银行、保险公司和运营商的认可，实现了实时抓取消费者积分数据。

3. 速度

公司决策层相信“互联时代，唯快不破”的经营原则，坚持快速反应，确保业务演进迭代紧跟支付变换潮流，并不断推进前瞻性部署。公司是国内首批实现积分二维码支付的服务提供商，也是首家支持 Apple Pay 积分支付服务提供商。

4. 会员管理企业资源和商户资源

上游会员管理企业对服务提供商有较为严格的准入政策，对合作方提供的技术服务、售后服务、营销服务、快速反应能力、商品质量和多样化等均有较高要求。公司从线下 POS 端权益活动及积分兑换业务开始累计大型银行客户，近年又通过领先的二维码及电子券类服务及积分平台管理服务巩固并拓展了客户基础，并与客户建立了稳定的合作关系。商户资源上，公司通过支付环境改造和机具铺设，发展了餐饮、娱乐、商超行业一系列领先品牌作为积分消费渠道资源，包括味多美、物美超市、COSTA、太平洋咖啡、面包新语等消费品牌，为公司的权益活动及积分兑换服务提供了良好的消费场景基础。

5. 团队优势

公司拥有一支专业和专注的团队，专业的研发及管理团队是公司的核心竞争力。报告期内，公司不断吸引人才，目前汇聚了一批优秀的管理人和具备创新、设计与开发的专业人才，形成了具有突出优势的团队。公司高管团队具有多年的资历，熟悉行业的发展动态，了解市场需求，在公司日常管理、技术、运营、产品、销售及资本各项业务中均有较为丰富的经验，通过带领公司开发具有发展前景的产品和服务，确保公司可持续发展。

6. 先发优势

公司是国内较早的进入客户忠诚度管理领域的企业，在行业中具有一定的先发优

势，并已于 2015 年 12 月成功实现在全国股份转让系统挂牌，率先登陆公众资本市场。公司经过不懈努力，已在行业经验、商户资源、技术、人才、资本等诸多方面形成了较为明显的先发优势，在接下来的竞争中，这些先发优势将进一步被转化为竞争优势，巩固公司的领先地位。

(五)持续经营评价

报告期内，公司外部环境未发生重大变化，管理层及核心技术人员队伍稳定，公司业务正常开展，财务状况良好，公司具备持续经营能力，不存在影响持续经营能力的重大不利风险因素。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 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说明

不适用。

4.2 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的说明

不适用。

4.3 合并报表范围发生变化的说明

2015 年 1-12 月纳入合并财务报表范围的主体 1 家，新增山东亿美汇金信息技术有限公司。

4.4 董事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

不适用。

北京亿美汇金信息技术股份有限公司

董事会

2018 年 1 月 31 日