



实益达 (002137) 投资者交流会

互联网 + 商业价值引擎

深圳市实益达科技股份有限公司
SHENZHEN SEA STAR TECHNOLOGY CO., LTD.



目录

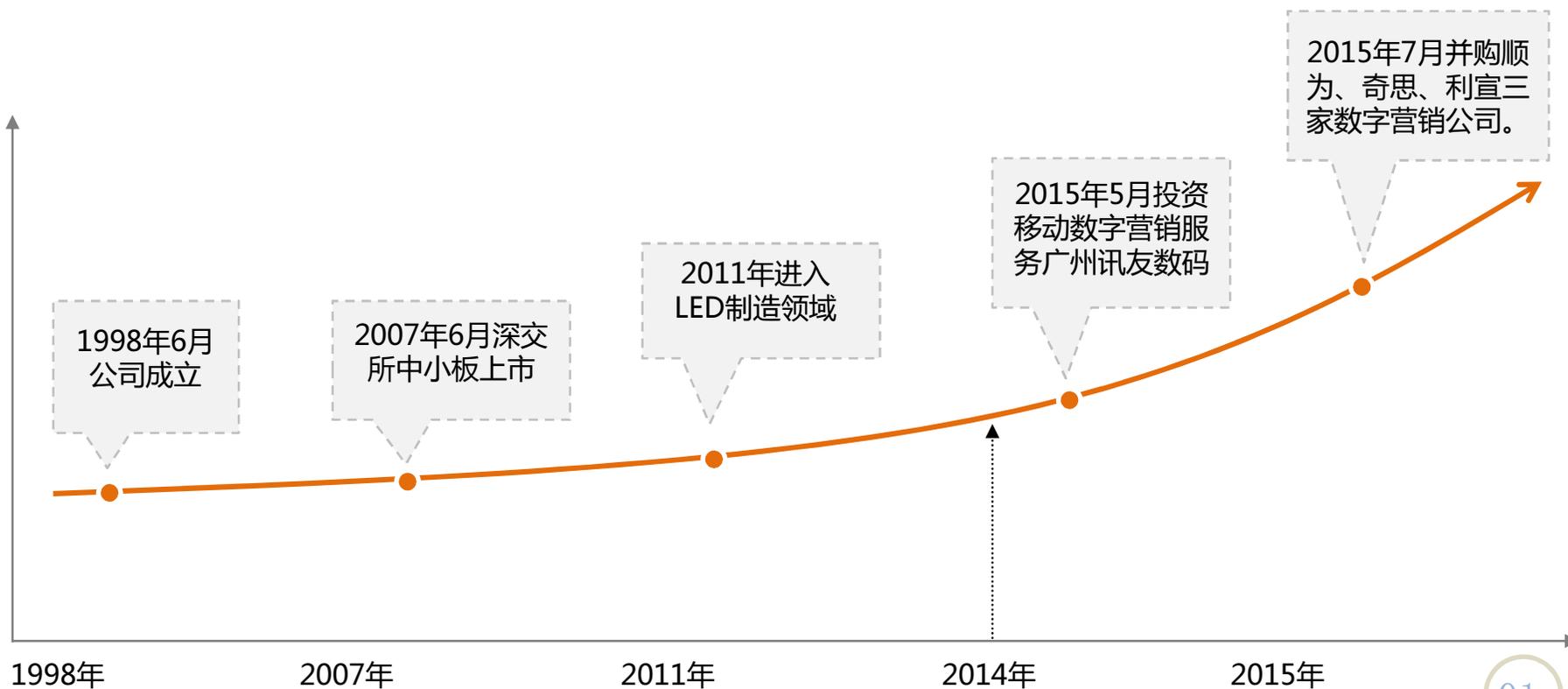
-
01. 公司基本概况
 02. 2015年度并购重组事项
 03. 数字营销战略规划
 04. 企业级服务战略规划
 05. 传统业务定位
-





01. 公司基本概况

企业历程：始终专注于“更好地服务企业客户”



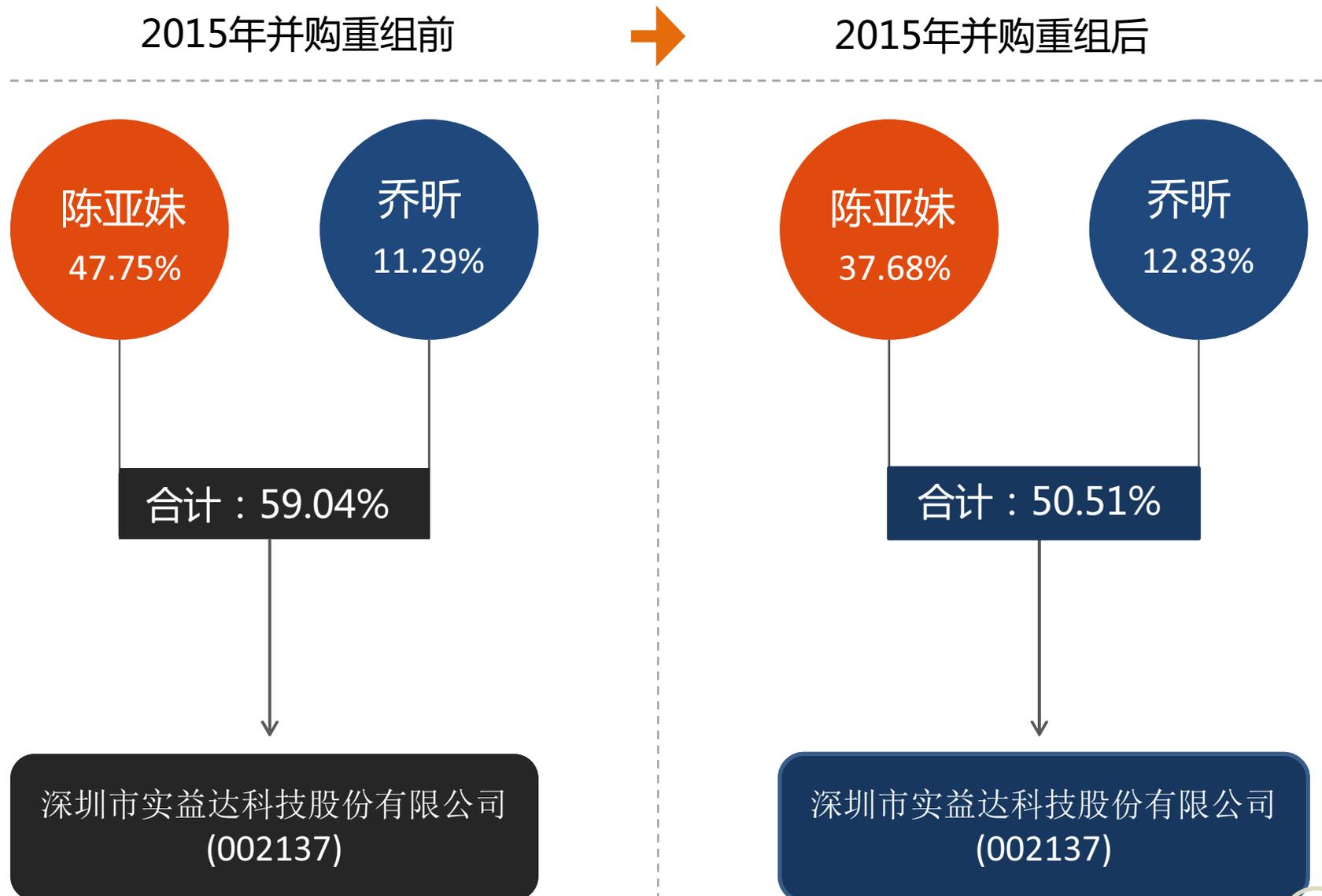
企业文化：以“匠心”精神持续为企业客户创造价值



业务结构：由传统科技制造型领域转向互联网品牌营销领域



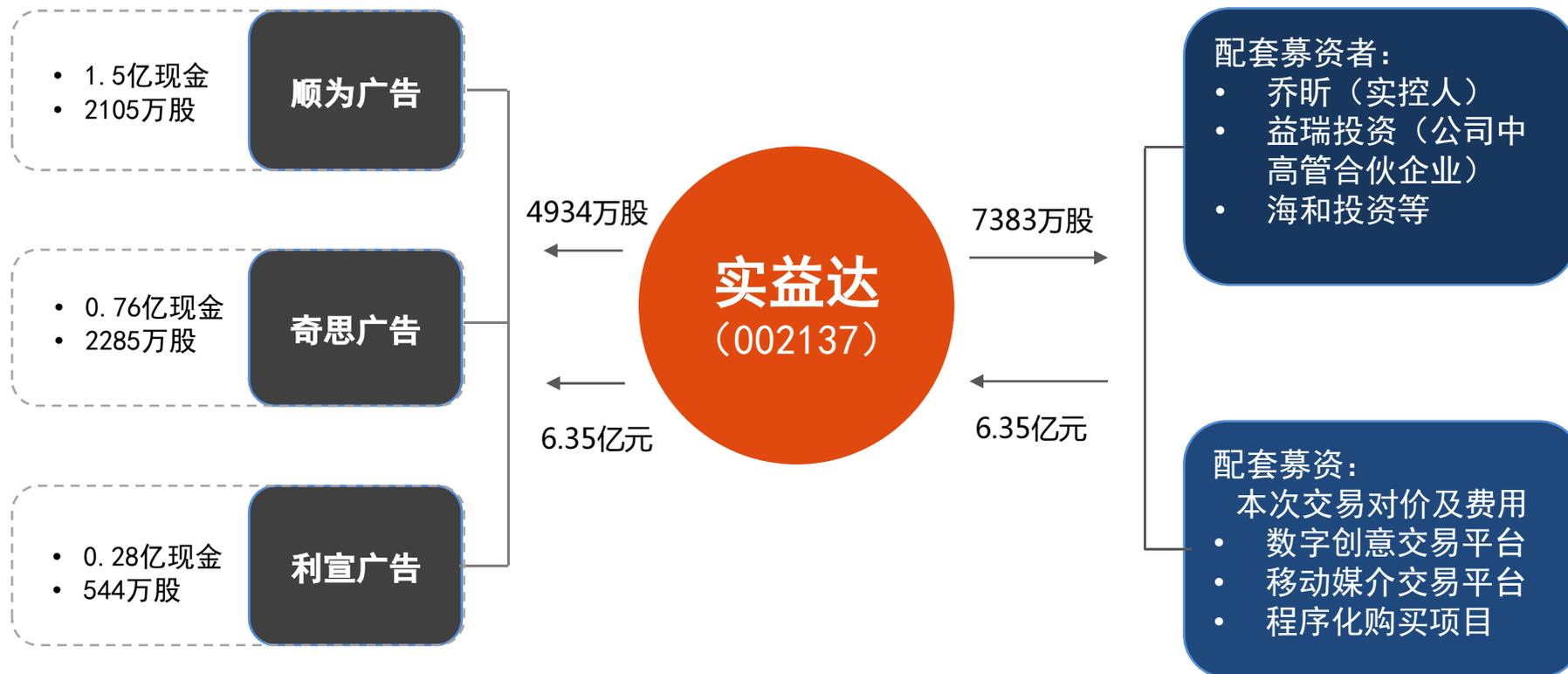
股权结构：大股东持股比例59%，资产负债率17.5%，为转型提供有利的支撑





02. 2015年度并购重组事项

并购交易方案：大股东出资2亿元，与管理层共同认购配套募资



2015年7月，公告拟6.35亿元（40%现金+60%股份）支付收购顺为广告、奇思广告和利宣广告各100%股权。

标的公司的并购价值：人才、行业、客户

人才优势

- 第一代数字创意人
- 第一代数字广告人
- 第一代社交营销人

行业优势

品牌客户的营收空间2万亿

- 汽车领域
- 快消领域
- 时尚领域

标的公司业务聚焦的行业规模最大

服务客户龙头企业

汽车：

奥迪、宝马、雷克萨斯、Jeep、克莱斯勒

快消：

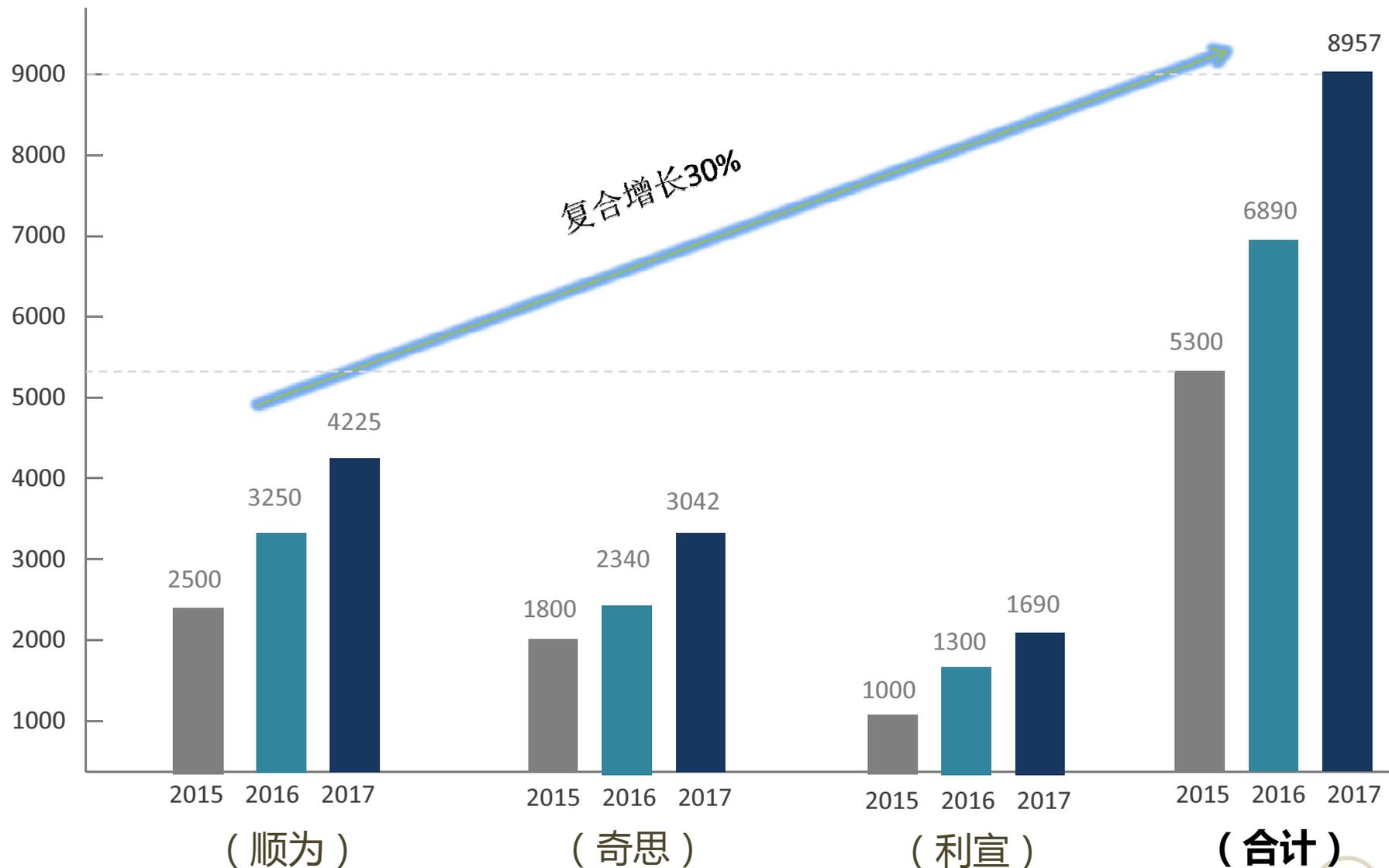
贝因美、汤臣倍健

时尚：

LVMH、万宝龙、LEE

三家并购标的业绩承诺三年合计2.1亿

(万元)

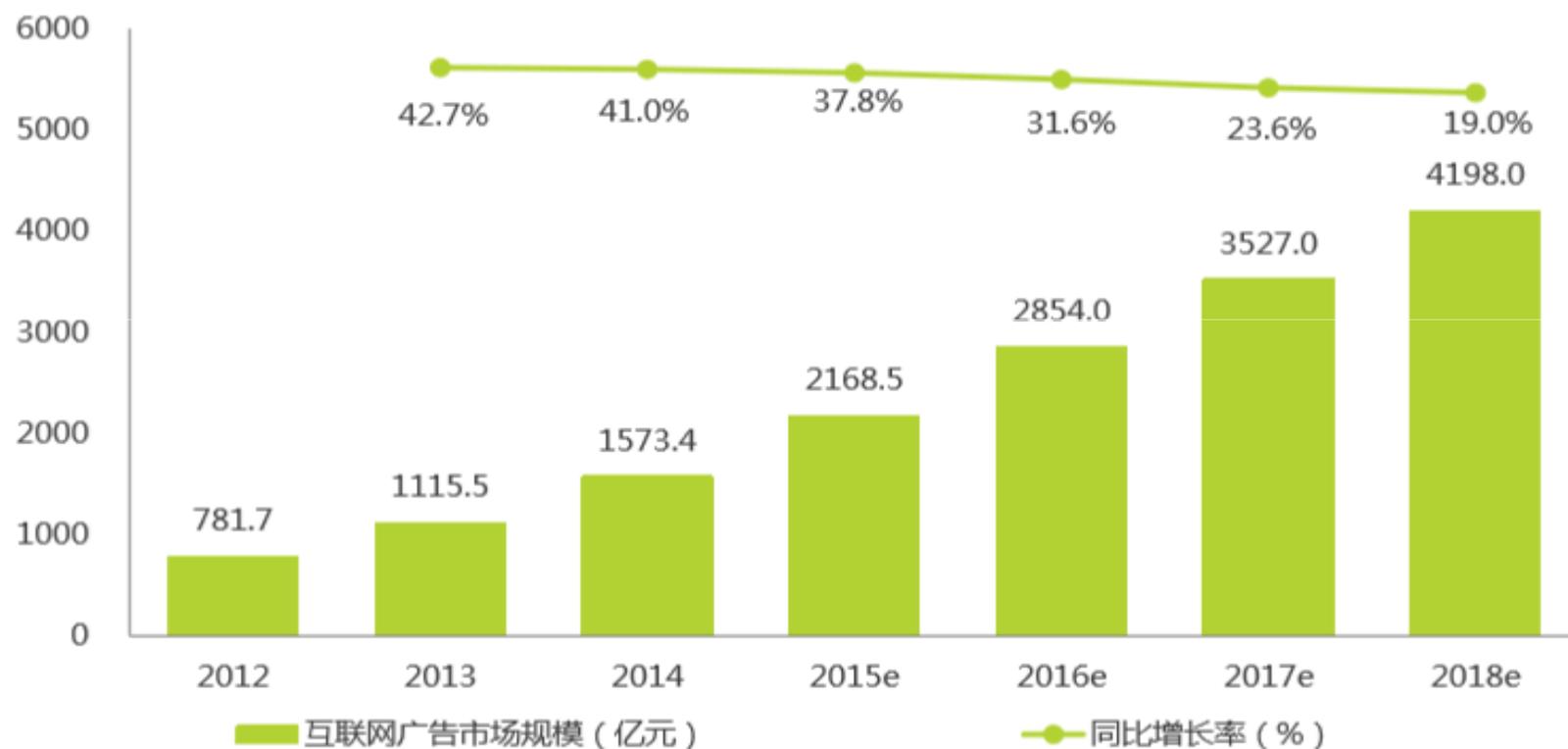




03. 数字营销战略规划

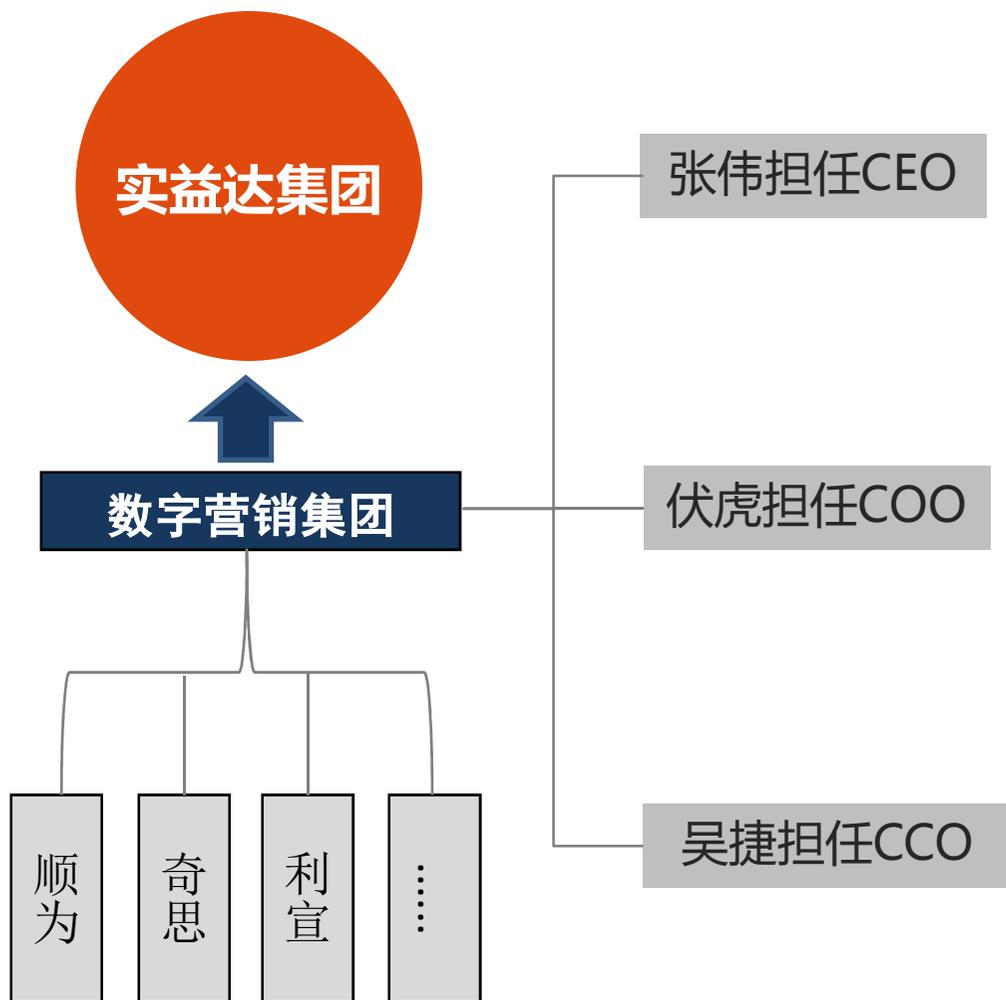
客户需求成为行业助推剂，2018年企业级互联网广告市场空间高达4千亿以上

2012-2018年中国互联网广告市场规模及预测



2014年中国互联网广告市场规模 1573.4亿元，2018年达到 4198亿元，复合增长率超30%。

成立数字营销集团，增强标的公司之间协同效应，实现内生式增长



专人专管：

- 十五年广告人
- 第一代互联网广告人
- 第一代数字营销人

主要职责：

- 资源整合，实现内生增长
- 树立集团品牌，增强集团作战能力

持续并购企业级互联网数字营销服务公司，实现外延式增长

技术

并购方向：

DSP：需求方平台

DMP：数据管理平台

SSP：供应方平台

数据

并购方向：

1. 大数据。掌握流量入口的数据型公司
2. 移动端。掌握移动营销和新媒体的数据型公司

创意

并购方向：

- 技术创意公司。
- 3D激光视觉技术类公司
- O2O互动技术
- 创意IP

与资本机构建立良好的合作关系，并筹备成立“数字研究院”，定期发布行业白皮书，为公司战略方向保驾护航

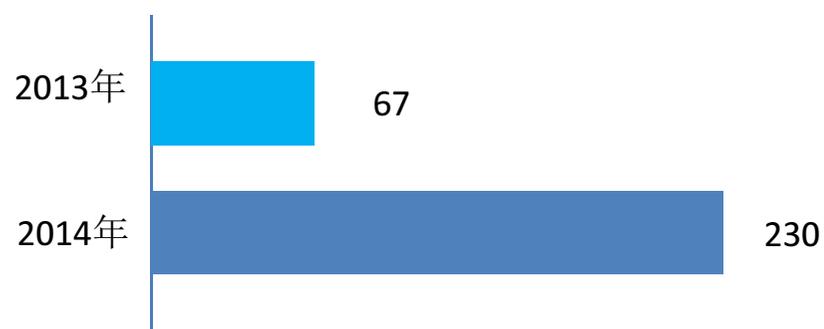
<p>广发证券 GF SECURITIES</p>	<p>HEJUN 和君 咨询 资本 商学</p>	<p>九派资本 JIUPAI CAPITAL</p>	<p>CVC Capital 投中资本</p>
<p>东方·花旗</p> <p>citi ORIENT</p>	<p>UBS 瑞银 瑞银证券有限责任公司</p>	<p>西南证券 SOUTHWEST SECURITIES</p>	<p>GUOSEN 国信证券</p>
<p>華興資本 CHINA RENAISSANCE</p>	<p>安信证券 ESSENCE SECURITIES</p>	<p>中信建投证券股份有限公司 CHINA SECURITIES CO., LTD.</p>	<p>更多</p>



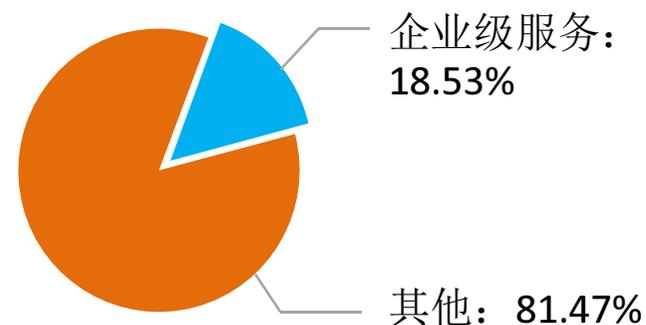
04. 企业级服务战略规划

中国现有7000多万中小企业，基于SaaS的企业级服务市场是个万亿规模的大市场，现金流健康，客户黏性好

企业级服务投资增量巨大

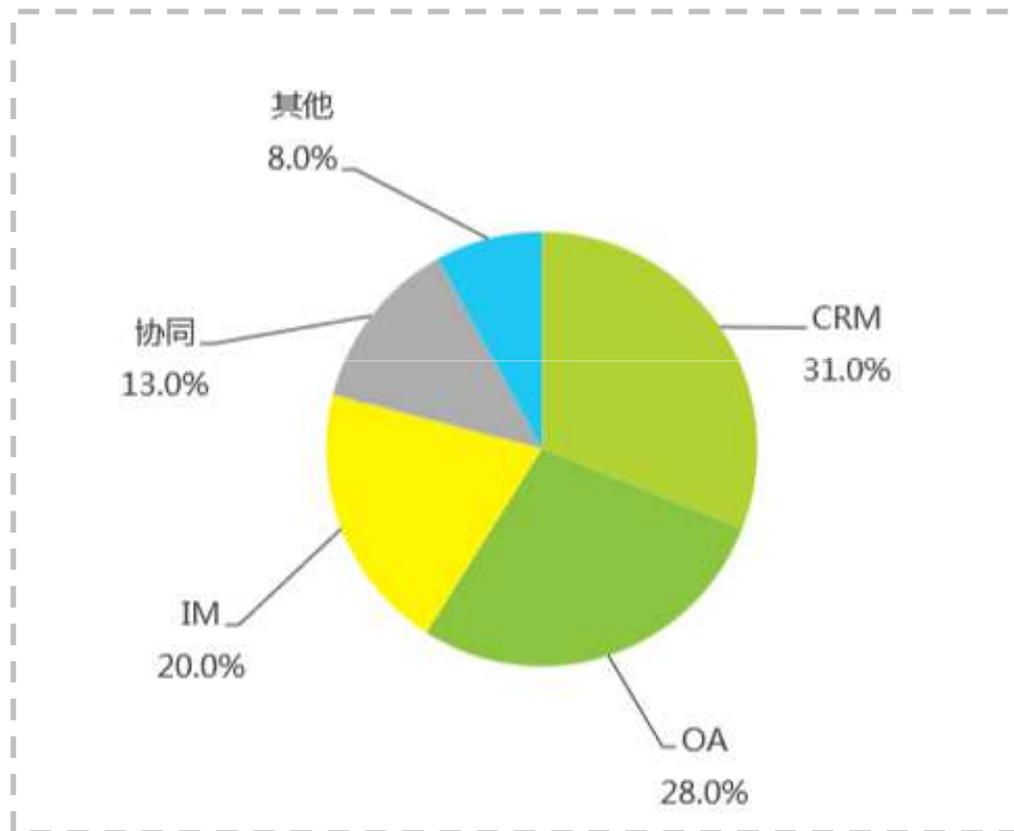


企业级服务投资占比（TMT）快速增长



对企业来讲，销售和拓展新客户是企业营收增长的动力，
CRM企业销售与营销类服务是企业采购重点

2014年中国SaaS业务分布



2014年中国SaaS企业服务市场当中，销售CRM类企业市场规模占比为31.0%。

对企业来讲，销售和拓展新客户是企业营收增长的动力，因此企业对CRM十分重视，投入也较多，因此市场占比较高。

艾瑞：2014中国SaaS企业服务平台市场研究报告

企业级服务公司Salesforce公司，基于提供CRM 服务，延伸到市场营销，2004年美国上市，目前市值高达520亿美金

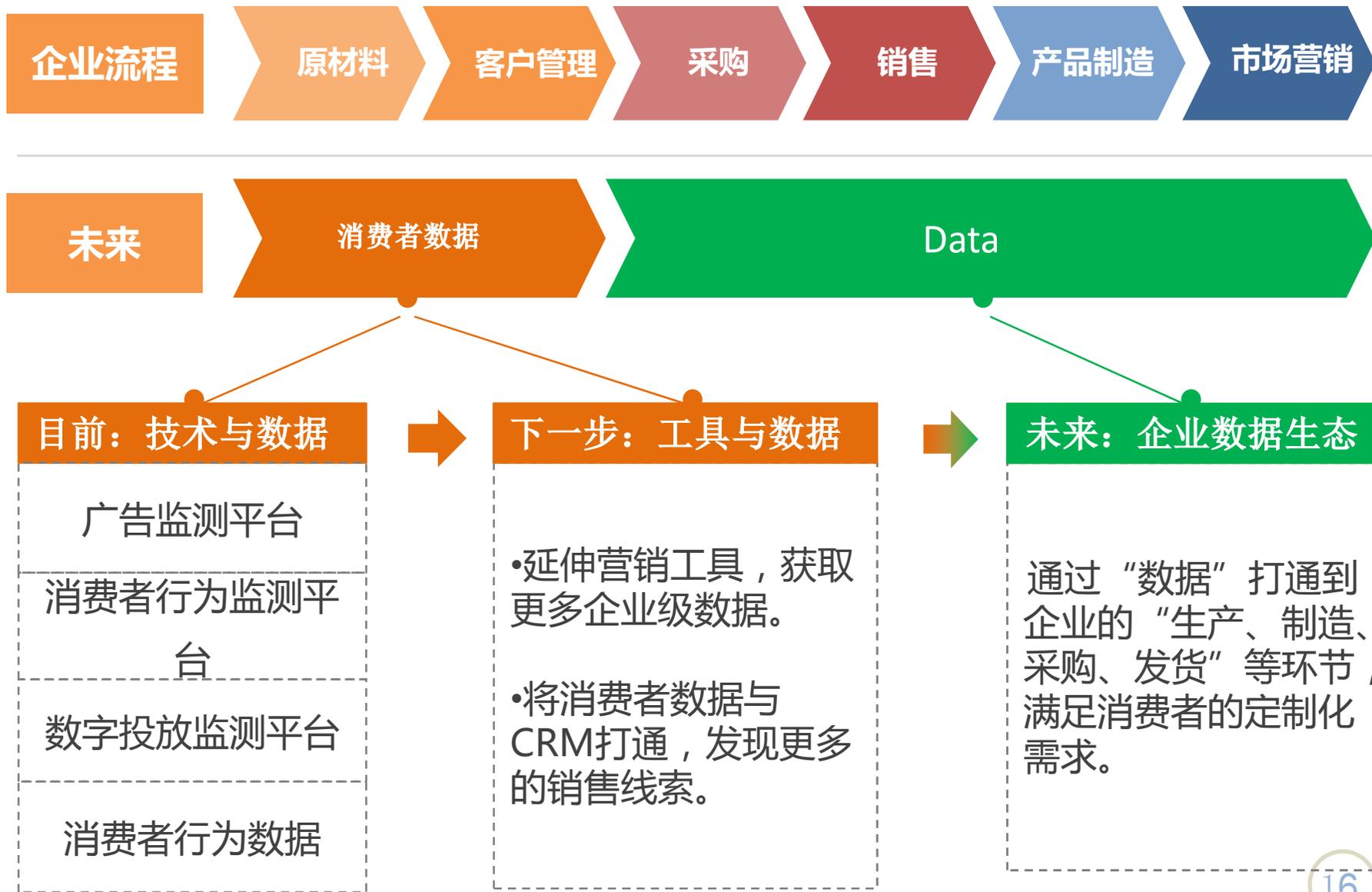


Salesforce.com 的 CRM 解决方案可以满足各种需求，包括“销售与市场营销、活动管理、服务及支持”。

Salesforce由CRM向数字营销渗透,2014年以25亿美元收购了数字营销软件公司ExactTarget，改变企业的销售、服务和营销的联系方式。

目前市值520亿美金

通过并购成功切入到企业级营销服务市场，为下一步向CRM、在线客服、整合效果营销等企业级SaaS服务延伸奠定基础





05. 传统业务定位

盘活上市公司存量资产，增加上市公司利润1亿，增加现金2亿，公司逐步转向轻资产公司

资产负债表	
资产	负债
现金 +2亿	
固定&无形资产 -1亿	净资产
	未分配利润 +1亿
总资产 + 100,000,000 RMB	

资产
盘活



传统业务盈利状况明显改善，下一步实现资产证券化



“既然我已经踏上这条道路，那么，任何东西都不应妨碍我沿着这条路走下去。” - Kant

助推“互联网+商业价值引擎”腾飞

再次感谢各位对实益达的
信赖和支持！

深圳市实益达科技股份有限公司
SHENZHEN SEA STAR TECHNOLOGY CO., LTD.