

深圳万润科技股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

深圳万润科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会依照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》、《董事会议事规则》等有关规定，2016 年度切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，为公司科学决策和规范运作做了大量富有成效的工作，推动公司持续健康稳定发展，有效保障了公司和全体股东的利益。现将公司董事会 2016 年工作情况汇报如下：

一、公司 2016 年度经营情况

（一）公司发展路径

万润科技2015年前主营LED封装和LED照明业务，其中封装约占70%。2015年，通过收购日上光电切入LED广告标识照明细分市场，扩大LED照明业务规模，加强LED中下游产业链的协同配套，LED照明成为公司重要的盈利来源；为培育新的利润增长点，2016年收购鼎盛意轩和亿万无线，切入互联网广告传媒行业并实现关键点和错位布局；为进一步完善产业链，2016年筹划收购具有程序化购买技术平台的万象新动，并于2017年1月完成重组；未来，公司将通过内部整合和外延并购的交替推进，打造集上游创意策划、中游数据挖掘及技术平台、下游媒体资源为一体的互联网广告传媒全产业链，构建互联网广告传媒生态圈。

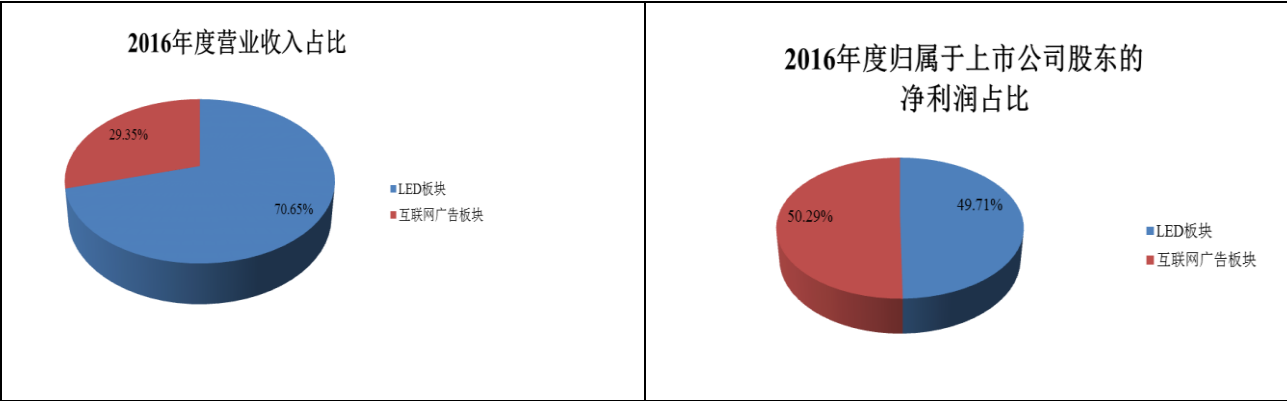
万润科技通过LED产业的内生增长与互联网广告传媒产业的外延扩张，实现了LED业务与互联网广告传媒业务的双轮驱动，报告期内，公司盈利能力和综合竞争实力大幅度提升。



（二）公司2016年度主要经营成果

报告期内，公司实现营业收入157,017.50万元，同比增长87.15%；实现利润总额17,191.61

万元，同比增长161.77%；实现归属于上市公司股东的净利润14,330.71万元，同比增长153.73%；实现每股收益0.18元，同比增长100%。其中：LED业务实现营业收入110,936.01万元，占比70.65%，同比增长32.22%；实现归属于上市公司股东的净利润7,123.44万元，占比49.71%，同比增长26.12%，LED业务业绩实现稳健增长；自2016年3月31日起纳入合并报表范围的互联网广告业务实现营业收入46,081.49万元，占比29.35%；实现归属于上市公司股东的净利润7,207.27万元，占比50.29%，成为公司业绩增长的重要驱动力和利润来源。随着万象新动自2017年2月起纳入合并范围及互联网板块整合协同与外延并购的加速推进，未来互联网广告业务将超过LED业务，成为公司第一大利润贡献板块。



（三）公司2016年度主要工作

1、深耕LED业务，实现稳健增长

LED封装业务：2016年度，LED封装市场需求略有回暖，行业集中度提升，规模优势凸显，竞争依然激烈。公司坚持中高端的产品、市场定位，继续聚焦大客户策略，深耕传统背光、照明及显示指示光源市场，加大力度开拓智能家居、电子白板等新应用领域，使得LED光源器件业绩实现稳步增长，2016年度实现营业收入43,791.19万元，同比增长10.31%，毛利率保持基本稳定。报告期内，公司深耕大尺寸电视背光并抢占市场份额，深挖或开拓康佳、乐视、创维等一线和其他二三线液晶电视品牌厂商需求，产品从单一背光源延伸至背光模组，定制化开发侧入式、直下式背光模组并提升性能参数，增强客户黏性，与前述电视厂商的交易实现快速增长，公司已成为国内大尺寸LED背光源的主要供应商之一；受照明光源市场竞争激烈，公司专注高光效、高技术指标的高端照明市场，连续多年是三雄极光的第一大光源供应商，同时服务于万润科技体系内产业链下游环节的日上光电、欧曼科技（欧普照明为其第一大客户），提升协同配套优势；为提升盈利能力，寻求新的利润增长点，除继续深耕传统通讯行业手机、通信行业连接器的显示指示市场外，加大力度开拓和布局智能家居、教育电子白板、消防、安防等新应用领域，公司为iRobot（全球顶尖消费类机器人公司）、科沃

斯（全球最早机器人研发与生产商之一）的智能扫地机器人提供红外LED用于指示并保持放量增长。

LED照明业务：报告期内，公司LED照明产品实现营业收入60,378.31万元，同比增长41.24%，主要系日上光电全年收入纳入合并范围，成为公司LED业务的主要收入和利润来源，其中：受益于国内照明市场的增长，国内照明和国际照明收入实现基本平衡。

因民用消费者对灯具产品价格较为敏感，且照明时间短节能效果不显著，商用客户对价格敏感度相对较低，注重产品、技术及服务等综合因素，基于公司中高端的产品定位，公司专注于LED商业照明，已全面覆盖LED广告标识照明、景观装饰及亮化照明、办公照明、商超连锁照明、仓储照明、楼宇照明等领域，主打产品有LED模组、灯带、灯管、路灯、面板灯等。报告期内，LED模组、LED灯带为主要的收入来源。

目前，公司已布局和完善全国的销售网络，除总部华南外，公司在东北（长春市）、华北（北京市）、华中（湖北仙桃市）、西南（重庆市）设有子公司，全面开拓全国的商业照明和市政照明市场，销售模式也更为多样化，直销、经销或合同能源管理（以下简称“EMC”）模式（EMC处于逐步发展阶段）。

受国家政策的鼓励与支持及政府就节能减排进行示范性、引导性地落地实施，公司还专注市政照明，包括轨道交通照明、道路照明及军工照明。报告期内，公司为东莞首条地铁R2线、亚洲最大的地铁换乘枢纽中心深圳车公庙站新装的地铁照明灯具顺利完成验收，中标西安地铁四号线，成功入选上海地铁、青岛地铁等照明改造品牌库；中标长春、重庆等地的路灯项目；为重庆涪陵奥体中心、“两江四岸”及主城区迎春提供亮化工程、灯饰装饰工程；同时，加大军工照明开拓力度，销售规模大幅增长。报告期内，公司为王府井、重庆百货在全国的多家门店提供商超连锁EMC服务，为顺丰速运深圳地区网点提供仓储照明EMC服务，EMC模式业务规模逐步扩大。

部分工程案例

居然之家 整体照明解决方案		涪陵奥体中心
广告标识照明	灯带照明	亮化照明
		
上海国际舞蹈中心 广告灯箱照明	深圳 车公庙地铁照明	深圳坪山新区 道路照明
		

境外照明方面：公司继续深耕欧洲、美洲等传统出口市场，积极布局和开拓中东、澳大利亚、东南亚等新兴市场，照明产品通过美国UL、ETL、DLC，欧盟CE以及德国TUV Mark、TUV GS、VDE及澳洲SAA等多项安规、环保等相关标准认证，

销售网络遍布全球，产品销往100多个国家和地区，在德国和美国设有全资子公司。报告期内，公司参加英国、法国、美国、加拿大、巴西及香港等7大专业照明展，继续深挖和开拓境外照明需求，大力扩展新客户。受部分国家和地区宏观经济趋势下行影响，境外照明收入同比略有下降（考虑日上光电2015年全年业绩），但公司及时调整经营策略，优化产品结构，聚焦大客户和优质客户，新客户开拓也取得一定成效。报告期内，公司境外照明收入主要来自美洲、欧洲，主要出口产品为LED模组和LED灯带。

2、布局互联网广告业务，成为业绩重要驱动力

2016年3月，公司成功收购鼎盛意轩和亿万无线，两家公司各具优势、各有侧重，在客户资源、媒体资源、运营服务及技术平台等方面协同互补，初步搭建万润科技互联网广告传媒产业链和业务体系，实现错位和关键点布局。

受益于互联网广告和移动互联网广告市场规模的快速成长（其中：移动互联网广告市场增长速度及规模超越预期），两家公司均超额完成2016年度业绩承诺。

企业名称	2016年度扣除非经常性损益后 归属于母公司股东所有的净利润			完成率	同比增长	营业收入 (万元)	同比增长
	承诺数(万元)	实现数(万元)	超额完成(万元)				
鼎盛意轩	3,900.00	4,808.28	908.28	123.29%	54.96%	26,298.90	35.11%
亿万无线	3,250.00	5,436.79	2,186.79	167.29%	26.25%	29,484.35	107.31%

注：以上数据均为2016年全年数据。

鼎盛意轩主要工作：报告期内，鼎盛意轩继续深耕、挖掘家居装饰广告行业，取得百度家居行业代理商资格，拥有百度华表家居行业售卖权，系百度糯米家装频道子频道联合运营合作方、百度文库及百度攻略家居装修行业全国资源售卖合作伙伴，同时积极拓展搜狗、360、阿里体系神马搜索等搜索媒体资源，目前已高度覆盖中国搜索引擎市场，扩大业务规模和减少单一供应商依赖风险；通过参加百度家居行业沟通会及专业沙龙、广州家居行业会议打造影响力，开拓业务资源；随着移动互联网广告市场的快速增长，顺势而为，加大力度布局移动端。报告期内，鼎盛意轩积极开拓家居装饰广告市场，与众多家居品牌客户新建立合作伙伴关系。2016年度，鼎盛意轩实现营业收入26,298.90万元，较上年同期增长35%，其中：搜索排名是其重要的收入来源，虽然搜索引擎广告市场竞争激烈，但鼎盛意轩凭借对家居装饰行业的丰富运营经验，深入媒体产品端，开发研究更加适合家居行业的产品资源包，优化投放效果，提高广告曝光展示率、线下客户转化率，毛利率保持整体稳定。报告期内，移动端SEM业务也取得初步成效，未来将重点布局移动端。为增强在家居装饰广告行业的影响力、扩大业务规模及提升盈利能力和综合竞争实力，鼎盛意轩致力于实现互联网广告代理商向互联网广告服务商的转变。

亿万无线主要工作：报告期内，亿万无线专注移动互联网广告，受益于移动互联网广告业务的快速增长及出色的运营能力，其APP软件推广和广告投放业务规模大幅度增长，盈利能力快速提升，实现营业收入29,484.35万元，同比增长107.31%。亿万无线业绩增长主要得益于：

(1) 大力扩展媒体资源，与国内主要移动端分发入口和知名、优质、大流量媒体建立稳定合作关系，增加和优化投放渠道：2016年度，与国内一线手机品牌厂商应用商店（如OPPO/华为）、国内主流第三方应用市场（如腾讯应用宝）及浏览器（如360）及新浪等大流量信息流媒体展开合作，媒体渠道资源大幅度拓宽，公司结合产品目标群体和媒体受众人群属性，

匹配最佳移动媒介，为广告主提供更多样化和差异化的渠道投放选择，以达到性价比最优的投放效果。

(2) 稳扎移动互联网热点领域，加大新客开拓力度，扩大产品范围和销售规模：得益于移动互联网的快速发展，丰富且优质的媒体流量资源，出色的运营和整合能力，报告期内，推广产品超过300多款，主要覆盖网络服务、汽车、房产、电商、旅游、教育及金融六大热点行业，与国内知名互联网公司腾讯、百度等建立稳定的合作伙伴关系，为多款热门类APP如视频直播、社交、房产、旅游等进行高效、精准的推广，有效提高产品曝光量、下载量或注册用户并引爆二次传播以提高转化率。

(3) 业务模式升级：随着媒体渠道资源的扩张，结合移动互联网广告主的效果营销需求，公司业务模式从厂商应用商店、第三方应用市场为主逐步扩展至信息流、搜索引擎领域，包括CPA（按行为计费）、CPT（按时长计费）、CPD（按下载计费）、CPC（按点击计价）等多种计费方式，业务模式升级已取得初步成效，广告主投放规模扩大，预计2017年会有放量增长。

(4) 服务升级，增强客户黏性：由被动满足广告主产品匹配资源需求转化为主动分析产品特点、媒体属性，积极为客户制定综合性、差异化的投放及整合营销策略增强客户黏性；加强产品动态优化，全天候监控广告投放效果并实时调整优化，提高投放转化率，实现精准营销和广告主最大投放收益。

二、董事会主要工作情况

（一）董事会召开情况

2016年度，公司共召开12次董事会会议，会议的召集与召开程序、表决程序、决议内容均符合法律法规和《公司章程》的规定，董事会全体成员，本着认真负责、科学谨慎的态度审议董事会议案，确保公司合法合规运作，会议具体情况如下：

会议名称	召开日期	召开方式	审议议案
第三届第十八次会议	2016年1月25日	现场会议	1、《2015年度总裁工作报告》 2、《2015年度董事会工作报告》 3、《2015年度财务决算报告》 4、《2015年度利润分配预案》 5、《关于修订<公司章程>部分条款的议案》 6、《2015年度募集资金存放与使用情况专项报告》 7、《2015年度内部控制评价报告》 8、《2015年年度报告及摘要》 9、《关于2015年度董事长、高级管理人员薪酬的议案》 10、《关于2016年度董事长、高级管理人员基本薪酬的议案》

			11、《关于批准重大资产重组审阅报告及备考财务报表的议案》 12、《关于非公开发行股票募集资金购买资产之标的公司 2015 年度及累计承诺盈利实现情况专项说明的议案》 13、《关于日常关联交易的议案》 14、《关于召开 2015 年度股东大会的议案》
第三届第十九次会议	2016年4月5日	现场与通讯相结合	1、《关于开设非公开发行股票募集资金专项账户的议案》 2、《关于修订<财务审批管理制度>的议案》
第三届第二十次会议	2016年4月21日	现场会议	1、《2016年第一季度报告》 2、《关于全资子公司向银行申请综合授信额度及公司对其提供担保的议案》 3、《关于公司为全资子公司提供担保的议案》
第三届第二十一次会议	2016年5月25日	现场与通讯相结合	1、《关于对外投资的议案》 2、《关于补选第三届董事会非独立董事的议案》 3、《关于聘任董事会秘书的议案》 4、《关于选举副董事长的议案》 5、《关于开设非公开发行股票募集资金专项账户的议案》 6、《关于以募集资金置换已预先投入自筹资金的议案》 7、《关于使用闲置募集资金购买银行理财产品的议案》 8、《关于使用闲置自有资金购买银行理财产品的议案》 9、《关于修订<投资管理制度>的议案》 10、《关于修订<股东大会网络投票实施细则>的议案》 11、《关于修订<公司章程>的议案》 12、《关于召开 2016 年第一次临时股东大会的议案》
第三届第二十二次会议	2016年7月11日	现场与通讯相结合	1、《关于筹划发行股份购买资产继续停牌的议案》 2、《关于补选第三届董事会审计委员会委员的议案》 3、《关于对外捐赠的议案》
第三届第二十三次会议	2016年7月22日	现场与通讯相结合	1、《关于筹划发行股份购买资产停牌期满申请继续停牌的议案》 2、《关于召开 2016 年第二次临时股东大会的议案》
第三届第二十四次会议	2016年8月8日	现场会议	1、《2016 年半年度报告全文及摘要》 2、《2016 年半年度募集资金存放与使用情况专项报告》 3、《关于修订<财务管理制度>的议案》 4、《关于调整组织架构的议案》
第三届第二十五次会议	2016年9月2日	现场与通讯相结合	1、《关于公司符合发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金条件的议案》 2、《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方案的议案》 3、《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书及其摘要的议案》 4、《关于本次交易符合〈关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定〉第四条规定的议案》 5、《关于本次交易符合<上市公司重大资产重组管理办法>第四

			十三条规定的议案》 6、《关于签订本次交易相关协议的议案》 7、《关于本次交易不构成关联交易的议案》 8、《关于评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性及评估定价的公允性的议案》 9、《关于批准本次交易有关审计报告、审阅报告及备考财务报表和评估报告的议案》 10、《关于本次交易不会摊薄即期回报的议案》 11、《关于本次交易履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件的有效性的议案》 12、《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次交易相关事宜的议案》 13、《关于全资子公司申请银行综合授信额度及担保事项的议案》 14、《关于申请银行综合授信额度及对全资子公司提供担保的议案》 15、《关于召开 2016 年第三次临时股东大会的议案》
第三届第二十六次会议	2016 年 9 月 20 日	现场与通讯相结合	《关于签订产业并购基金合作框架协议的议案》
第三届第二十七次会议	2016 年 10 月 27 日	现场与通讯相结合	《2016 年第三季度报告》
第三届第二十八次会议	2016 年 11 月 9 日	现场与通讯相结合	《关于发行股份购买资产之标的公司承诺盈利实现情况的议案》
第三届第二十九次会议	2016 年 11 月 30 日	现场与通讯相结合	1、《关于全资子公司投资建设万润科技湖北工业园项目的议案》 2、《关于受让鲁强认缴的深圳昱凯投资企业（有限合伙）40% 财产份额价格调整的议案》

（二）股东大会召开情况

2016年度，董事会召集并召开4次股东大会，均采用现场与网络投票相结合的方式，为广大投资者参加股东大会提供便利，切实保障中小投资者的参与权和监督权，具体情况如下：

会议名称	召开日期	审议议案
2015 年度股东大会	2016 年 2 月 18 日	1、《2015 年度董事会工作报告》 2、《2015 年度财务决算报告》 3、《2015 年度利润分配预案》 4、《关于修订<公司章程>部分条款的议案》 5、《2015 年年度报告及摘要》 6、《关于 2015 年度董事长薪酬的议案》 7、《关于 2016 年度董事长基本薪酬的议案》 8、《2015 年度监事会工作报告》

2016 年第一次临时股东大会	2016 年 6 月 15 日	1、《关于补选第三届董事会非独立董事的议案》 2、《关于修订<投资管理制度>的议案》 3、《关于修订<股东大会网络投票实施细则>的议案》 4、《关于修订<公司章程>的议案》
2016 年第二次临时股东大会	2016 年 8 月 8 日	《关于筹划发行股份购买资产停牌期满申请继续停牌的议案》
2016 年第三次临时股东大会	2016 年 9 月 22 日	1、《关于公司符合发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金条件的议案》 2、《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方案的议案》 3、《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书及其摘要的议案》 4、《关于本次交易符合〈关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定〉第四条规定的议案》 5、《关于本次交易符合<上市公司重大资产重组管理办法>第四十三条规定的议案》 6、《关于签订本次交易相关协议的议案》 7、《关于本次交易不构成关联交易的议案》 8、《关于评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性及评估定价的公允性的议案》 9、《关于批准本次交易有关审计报告、审阅报告及备考财务报表和评估报告的议案》 10、《关于本次交易不会摊薄即期回报的议案》 11、《关于本次交易履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件的有效性的议案》 12、《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次交易相关事宜的议案》

（三）董事会对股东大会决议的执行情况

2016年度，董事会严格按照股东大会的决议和授权，认真执行股东大会通过的各项决议；各位董事积极推进董事会各项决议实施；根据监管部门要求和公司实际情况，及时修订《公司章程》及部分内控制度相关条款；在股东大会授权范围内有效推动发行股份购买资产等相关工作的开展。

三、公司未来发展的展望

（一）公司发展战略

公司将继续巩固和强化 LED 产业，在 LED 中下游产业链细分市场深耕细作，保持稳定的业绩增长和盈利能力，为公司转型升级提供坚实的保障；坚定执行转型战略，持续进行外延式扩张，完善互联网广告传媒全产业链布局，寻找新的利润增长点；同时整合已收购互联网广告企业的核心竞争优势，深化运营，发挥协同互补效应，将公司打造成盈利能力强的新

兴互联网广告传媒企业。

（二）2017 年度经营计划

1、稳固和强化 LED 业务的竞争优势，保持稳健增长

LED 封装：继续深耕中高端 LED 封装市场（背光、照明及显示指示市场），服务好体系内产业链下游板块的照明光源需求，提升中下游产业链配套优势；培育和寻求新的利润增长点，进一步开拓和布局新应用领域的细分市场，如红外 LED、UV（紫外）LED 市场，提升盈利能力。

LED 照明：继续专注商业照明和市政照明，加大国内外照明市场的业务开拓力度，国内市场，侧重广告标识照明、轨道交通照明，继续深耕美洲、欧洲等境外传统市场，拓展澳大利亚、东南亚等新兴市场；持续进行客户结构的优化和产品结构的升级，聚焦大客户、优质客户，提高产品附加值和客户黏性，扩大照明业务规模，提升盈利能力，实现稳健的业绩增长。

2、外延扩张与内部整合交替推进，完善互联网广告传媒产业链，拓宽盈利来源

抓住互联网广告传媒市场规模快速增长的发展机遇，持续进行外延式扩张，并购重组优质互联网广告传媒标的企业，逐步完善集创意策划、数据挖掘、程序化购买、渠道投放、媒体资源为闭环的互联网广告传媒全产业链并实现有效贯通，布局垂直细分行业及海外市场；整合已有的互联网广告传媒业务板块，共享媒体、客户、人才等资源，深化运营，增强板块内企业间的协同互补，并购与整合交替推进，进一步扩大互联网广告传媒产业的市场规模，增添新的利润增长点。

3、加强集团内部管理，提升经营效率和运营质量

公司原有 LED 业务已基本由恒润光电承接，公司已转变为控股型集团，为有效控制转型升级风险，提升综合竞争实力，上市公司将充分发挥总部管理职能，通过推进集团企业文化建设、完善激励约束机制、加强信息化管理等方式，加强内部控制和风险管理，提升经营效率和运营质量。

2017年，董事会将继续以勤勉尽责、求真务实的态度，围绕公司发展战略，以创新驱动、转型升级、整合凝聚，实现公司跨越发展，为股东创造更多的价值。

深圳万润科技股份有限公司

董 事 会

二〇一七年四月十四日