

科达集团股份有限公司

关于投资者交流会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

科达集团股份有限公司（以下简称“本公司”、“公司”、“科达股份”或“上市公司”）于 2017 年 5 月 14 日（星期日）下午通过电话会议系统召开了投资者交流会，公司管理层与参会投资者就公司战略、经营及其他问题进行了沟通和交流。

一、本次沟通会召开情况

2017 年 5 月 12 日，公司发布《科达集团股份有限公司关于召开投资者交流会的预告公告》。

2017 年 5 月 14 日，董事长刘锋杰先生，公司总经理唐颖先生，董事、财务总监王巧兰女士，董事、董事会秘书姜志涛先生出席本次交流会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关心的问题进行了回答。

二、本次沟通会投资者提出的主要问题及公司回复情况

本公司通过电话会议系统就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

1、近期公司股价持续下跌，特别是近日更是触及跌停，请问公司有无重大利空或其他原因导致下跌，如公司大股东的股份质押平仓风险、解禁股东集中减持等。

作为上市公司，公司及公司股东高度关注公司的股价运行情况。公司及公司股东也关注到近期股价的运行态势，并对公司的基本面、经营及股东层面进行了关注了解，经了解公司基本面正常、经营良好，公司未有应披露而未披露的信息。公司股东层面也未有应披露而未披露的信息，大股东层面未有股份质押平仓的风险。公司也关注到解禁股份的解禁及减持情况，经统计解禁股份的减持大多通过

大宗交易进行减持，对公司二级市场价格影响较小。

我们认为近期公司股价的下行主要是受整个市场及行业的影响。针对市场整体的下行压力，公司将着力做好两点：一、明晰公司发展战略，加强内部整合及创新：作为国内领先的数字营销公司，公司目前以“把营销做到极致，打造国内第一的数字营销公司；同时，积极探索交易等创新业务”为战略，同时公司也聘请了专业的咨询公司帮助公司梳理战略。2017 年公司以内生整合为主，公司将着力通过内部整合及创新提升上市公司作为一个整体的品牌、竞争力及价值。二、更加注重投资者关系管理，加强市场沟通，及时传递公司的信息。正确、准确信息的及时传递，是保证投资者及时、准确了解公司的基础，也是使投资者不受不准确信息误导的关键。公司将更加重视投资者关系的管理，主动、及时、正确、准确的把公司的战略、经营信息传递给广大投资者，保持上市公司的透明性与公开性。

2、请问公司总经理唐颖先生选择增持公司股份的考虑？其他管理人员是否有增持计划或者公司是否有回购计划？

唐颖先生作为公司管理层，基于对公司未来发展前景的看好及公司未来发展的信心，决定增持公司股份。公司董事会及管理层对公司发展充满信心，不排除未来继续有增持或回购计划。

3、公司未来的发展战略是怎样的？

科达股份现有 8 家数字营销公司，分布在数字营销整个产业链条的不同节点，形成了在媒体（雨林木风、智阅网络）及数据支持（数字一百）下，包含创意策划（华邑）、线上推广（百孚思）、线下执行（上海同立）、媒体投放（派瑞威行）为一体的数字营销产业链。未来科达股份将围绕用户旅程，以客户需求为核心，将不同营销产品\公司进行创新和整合，形成行业解决方案，针对不同行业客户群进行延展和探索，构建完整营销生态链，致力于将不同行业的数字营销做到极致，打造数字产业营销集团，同时沿着一两个行业向交易端进行探索。

同时，公司已聘请专业咨询公司波士顿咨询公司（BCG），对公司核心业务内容进行梳理。借助 BCG 全球视野，把握市场发展趋势，打造和借助生态的力量，构建在未来具备革命性的发展空间。

4、公司是否面临商誉减值的风险？

公司每年都会聘请专业的评估机构对各子公司进行商誉减值测试，从 2016

年对各家子公司进行的减值测试看，目前不存在商誉减值的风险。

5、公司 2016 年业绩均实现较大幅度增长，请问主要原因是什么？

公司业绩稳定增长的主要原因来自于数字营销板块规模的迅速增长，2016 年仅数字营销板块就实现营业收入 47.78 亿元，同比增长 63%。一方面，各子公司协同效应彰显，通过相互协作增加整合营销项目，例如 2016 年捷豹滴滴项目。另一方面，各子公司充分利用科达股份整体客户资源池，极大提高了各子公司获客几率；并通过集中采买提高公司利润返点。最后，科达股份数字营销板块各子公司内生增长迅速，市场规模实现快速扩张。其中派瑞威行 2014 年营业收入 5 亿元、2015 年营业收入 16 亿元、2016 年营业收入 29.4 亿元，实现了收入规模近百分之百的增长。

6、公司总部刚刚搬迁至北京，未来是否考虑以京津冀为重点，乃至在雄安新区开展互联网营销、汽车营销等相关业务，以大力支持新区建设？

科达股份旗下 6 家数字营销子公司办公地址坐落在北京，因此公司将总部设在北京，一方面便于运营管理，另一方面可以辐射全国。雄安新区的设立能够调整优化京津冀城市布局 and 空间结构，培育创新驱动发展引擎，作为国家层面的战略，作为上市公司科达股份高度关注新区的建设和发展。

7、新收购的三家公司业绩情况如何？

公司第二次重组，收购了爱创天杰、智阅网络、数字一百三家公司，2016 年三家公司均超额完成承诺业绩，其中爱创天杰超额完成 6.63%，智阅网络超额完成 15.7%，数字一百超额完成 5.91%。

8、营销行业是否存在季节性？

是否存在季节性是其所属行业决定的，比如汽车行业上半年处于淡季、下半年为旺季，第四季度会有一个利润的集中释放期。快消、3C 行业来讲，夏季是旺季，而网服行业相对比较平均。整体来讲，营销行业一季度表现比较弱，三、四季度相对较好。

交流会最后，公司董事长刘锋杰感谢各位投资者对科达股份的支持与关注，科达股份已经成功转型数字营销公司，未来公司将致力于通过内生为主的方式实现公司更高更远的发展，无论从单个子公司的表现，还是从科达股份整体合力方面，科达股份管理层都对公司未来充满信心。目前，科达股份已开始公司整体战略的梳理，并扎实推进内部整合。未来公司将通过清晰的战略、切实的整合及扎

实的业绩持续提高上市公司整体价值,并将主动、及时、真诚的进行投资者沟通,以回报广大投资者。

特此公告。

科达集团股份有限公司董事会

二〇一七年五月十五日