

# 东北证券股份有限公司关于推荐动信通（北京）科技股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告

根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“全国股份转让系统公司”）下发的《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》（以下简称《业务规则》），动信通（北京）科技股份有限公司（以下简称“动信通”、“公司”、“股份公司”）召开董事会、股东大会审议通过了其股票进入全国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股份转让系统”）挂牌事宜，并向东北证券股份有限公司（以下简称“东北证券”或“我公司”）提交了挂牌申请。

根据全国股份转让系统公司发布的《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》，我对动信通的财务状况、持续经营能力、公司治理和合法合规事项等进行了尽职调查，对动信通本次申请进入全国股份转让系统挂牌出具本报告。

## 一、尽职调查情况

东北证券动信通股份挂牌公开转让项目小组（以下简称“项目小组”）根据《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的要求，对动信通进行了尽职调查，调查的主要事项包括公司的基本情况、历史沿革、独立性、关联交易、同业竞争、规范运作、持续经营、财务状况、发展前景、重大事项等。

项目小组与动信通董事长、总经理、董事会秘书、财务负责人、员工等进行了交谈，并同公司聘请的北京市盈科律师事务所、立信会计师事务所（特殊普通合伙）注册会计师进行了交流；查阅了公司章程、三会（股东大会、董事会、监事会）会议记录、公司各项规章制度、会计凭证、会计账簿、审计报告、工商行政管理部门登记资料、纳税凭证等；了解了公司的生产经营状况、内控制度、规范运作情况和发展计划。通过上述尽职调查，项目小组出具了《动信通（北京）科技股份有限公司股份挂牌公开转让尽职调查报告》。

## 二、内核意见

我公司内核小组对动信通拟申请在全国股份转让系统挂牌的备案文件进行了认真审阅，于 2015 年 08 月 24 日召开了内核会议，参与项目审核的内核成员为田树春（财务会计事项）、何宇（法律事项）、周思立（业务技术事项）、张兴志、梁化军、郭晴丽、王振刚，其中律师 1 名、注册会计师 2 名、行业专家 1 名，上述内核成员不存在近三年内有违法、违规记录的情形；不存在担任项目小组成员的情形；不存在在该公司中任职以及存在其他可能影响其公正履行职责的情形。

根据《业务规则》对内核机构审核的要求，内核成员经审核讨论，对动信通在全国股份转让系统挂牌出具如下的审核意见：

（一）我公司内核小组按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的要求，对项目小组制作的动信通股份拟申请在全国中小企业股份转让系统挂牌的备案申请文件的进行了审阅，并对尽职调查工作底稿进行了抽查核实，认为项目小组已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的要求对公司进行了实地考察、资料核查等工作；项目小组中注册会计师、律师、行业分析师已就尽职调查中涉及的财务会计事项、法律事项、业务技术事项出具了调查报告。项目小组已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的要求进行了尽职调查。

（二）根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》、《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》的格式要求，公司已按上述要求制作了《公开转让说明书》等整套申报材料，公司挂牌前拟披露的信息符合信息披露的要求。

（三）2011 年 7 月 22 日，自然人张恩阳、李壮、张水凤分别以货币 55 万、27 万及 18 万作为出资共同设立了北京柠乐科技有限公司。2013 年 7 月 29 日，公司变更名称为“动信通（北京）科技有限公司”。2015 年 7 月 9 日，动信通（北京）科技有限公司按经审计的净资产折股，整体变更为动信通（北京）科技股份有限公司。

公司依法设立已满两年；业务明确，具有持续经营能力；公司设立了股东大会、董事会、监事会的法人治理结构，治理机制健全，合法规范经营；公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规。动信通与我公司签订了《推荐挂牌并持续督导协议书》，由我公司负责推荐其股份挂牌公开转让，并对其进行持续督导。

综上所述，公司符合全国中小企业股份转让系统公司颁布的《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》规定的挂牌条件。7名内核成员经投票表决，一致同意推荐动信通在全国中小企业股份转让系统挂牌。

### 三、推荐意见

根据项目小组对动信通的尽职调查情况，我认为动信通符合进入全国股份转让系统所规定的挂牌条件：

#### （一）公司设立已满两年

公司前身为“北京柠乐科技有限公司”，系由自然人张恩阳、李壮、张水凤于2011年7月共同出资在北京市工商行政管理局登记注册成立。2011年6月30日，有限公司取得北京工商行政管理局海淀分局核发的编号为“（京海）名称预核（内）字[2011]第0101086号”的《企业名称预先核准通知书》。2011年7月22日，有限公司取得北京市工商行政管理局签发的注册号为110108014080969号的《企业法人营业执照》，法定代表人：张恩阳；住所：北京市海淀区中关村南大街12号天作国际中心A座9层033室；注册资本：100万元；营业期限为20年，自2011年7月22日至2031年7月21日。企业类型：有限责任公司；经营范围：一般经营项目：技术推广。（未取得行政许可的项目除外）

有限公司成立后的历次股权转让、增资、经营范围变更、住所变更、名称变更均办理了工商手续，并顺利通过了每年的工商年检。

2015年6月26日，有限公司召开股东会会议，全体股东一致同意有限公司整体变更为股份有限公司。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）受托以2015年4月30日为基准日对有限公司的净资产进行了审计，并于2015年6月23日出具了“[2015]信会师报字

第 750353 号”《审计报告》。根据该审计报告，有限公司在基准日 2015 年 4 月 30 日的净资产额为人民币 12,178,523.58 元。

北京国融兴华资产评估有限公司受托以 2014 年 4 月 30 日为基准日对有限公司的资产进行了评估，并于 2015 年 6 月 25 日出具了“国融兴华评报字[2015]第 030035 号”《资产评估报告》。根据该资产评估报告，有限公司在基准日 2015 年 4 月 30 日的净资产评估值为人民币 1,219.13 万元。

公司股份总数依据有限公司经审计的净资产值人民币 12,178,523.58 元，按 1:0.98543 折股 1,200 万股整体变更为股份公司，剩余人民币 178,523.58 元计入资本公积。

2015 年 6 月 29 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会决议，审议通过《关于设立动信通（北京）科技股份有限公司的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司筹建工作报告>的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司设立费用的报告>的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司章程>的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司股东大会议事规则>的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司董事会议事规则>的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司监事会议事规则>的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司关联交易管理办法>的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司对外担保管理制度>的议案》、《关于<动信通（北京）科技股份有限公司对外投资管理制度>的议案》、《关于申请公司股份进入全国中小企业股份转让系统挂牌的议案》。选举张恩阳、李壮、粟棣、玄国良、张恩祖五位同志为第一届董事会董事，选举张梨敏、张站、赵真为公司第一届监事会股东代表监事。同时授权董事会办理股份公司设立登记、申请公司股份进入全国中小企业股份转让系统挂牌等相关事宜。

同日，公司召开第一届董事会第一次会议，选举张恩阳先生为股份公司执行董事、总经理。聘任范小雨女士为股份公司董事会秘书、王佩女士为股份公司财务经理。同时审议通过了《董事会秘书工作细则》、《总经理工作细则》、《重大信息内部报告制度》。

同日，公司召开第一届监事会第一次会议，选举张梨敏先生为股份公司第一

届监事会主席。

同日，发起人共同签署了《发起人协议》。

2015年7月5日，立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《验资报告》（XYZH/2013A2040-1），对股份公司整体变更的净资产折股进行验证，确认公司已收到全体股东缴纳的注册资本1,200万元。

2015年7月9日，动信通（北京）科技股份有限公司取得了北京市工商行政管理局颁发的注册号为110108014080969的《企业法人营业执照》，股份公司正式成立。公司注册资本1,200万元，法定代表人张恩阳，住所为北京市海淀区交大东路66号院2号楼7层820，经营范围为：技术推广、技术咨询；投资咨询；经济贸易咨询；设计、制作、代理、发布广告；销售计算机、软件及辅助设备、文化用品；维修计算机；互联网信息服务业务（除新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械和BBS以外的内容）（互联网信息服务增值电信业务经营许可证有效期至2016年09月30日）；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）（增值电信业务经营许可证有效期至2020年04月22日）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

公司设立、存续已满二年，公司在有限责任公司整体变更为股份有限公司的过程中，按照账面净资产折股，没有改变历史成本法的计价原则，公司整体变更合法。公司存续的时间可以从有限公司成立时计算。

## （二）公司业务明确，具有持续经营能力

公司目前主营业务为移动增值服务推广业务、平台运营业务及移动互联网推广研发业务。

公司自成立以来一直致力于为客户提供精准、高效的移动增值服务推广业务，业务涵盖短信彩信、IVR、手机游戏、手机视频、手机动漫等领域；平台运营业务主要是公司通过互联网平台与游戏提供商深度合作，共同打造游戏联运平台，从而为游戏玩家提供游戏服务；移动互联网推广研发业务是为有移动互联网产品开发需求的客户提供技术支持，提供从产品方案策划到产品开发成型及推广

的一体化服务，目前主要有资源家、考古达人及自主 APP 抢红包等项目。公司的技术团队为客户提供适用于移动端推广的程序开发服务，包括移动端 HTML5 推广页面、IOS 和安卓的 APP 程序、微信公众号、微博推广运营号等需要专业程序开发的研发业务。

主办券商认为，公司具有可持续经营能力。主要体现在行业专业优势、强大的技术分析后台、独创的营销方式、社会、政府及客户的认可等几个方面,分述如下：

### 1、行业专业优势

公司专注于移动增值服务推广业务，公司创始人自 2007 年就开始涉足移动增值业务领域的营销。公司自成立以来，一直致力于移动增值业务的营销和推广，从技术和运营的思路已具备了专业的思维和专注的团队风格。

### 2、强大的技术分析后台

公司一直致力于为客户提供专业的移动增值服务推广和移动互联网推广研发服务，在公司的不断发展和壮大过程中，公司专业技术人员积累并形成了多种适用于公司业务的核心技术。其中，公司自主研发的乐盟营销平台（[www.lemon001.com](http://www.lemon001.com)），能为广大增值业务服务商 SP 提供订单自助式服务，让其实现更为精准的投放和营销，通过本平台系统可以轻松的满足任何一家 SP 的大数据量的访问和处理。

### 3、独创的营销方式

相对上游增值业务提供商 SP 为推广自有产品而选择推广渠道和方案的狭窄和单一，公司可为其提供各式各样的推广渠道和服务，打造专业的组合式营销，同时将大幅降低其推广成本。公司独创的组合式营销大幅提高了各渠道的转换率，降低了各 SP 的推广成本。此外，借助互联网的思维，公司于 2014 年 7 月推出新媒体营销增值业务，包括微博、微信、QQ 及热门 APP 等。公司一直致力于研究并创新增值业务的营销方案，以优良的品质赢得客户的高度认可。

### 4、社会、政府及客户的认可

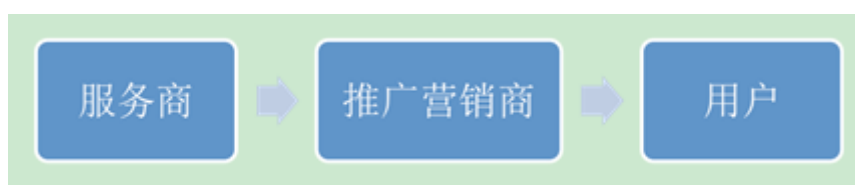
公司于 2011 年 7 月在中关村科技园成立，先后获得了工信部大学生实习基地、团中央中国青年企业家协会成员、首批入驻北京文资办文化创新工场和新华 1949 园区明星企业等荣誉称号，各级领导先后莅临公司指导调研，对动信通的发展给予了极大的期望和支持。公司在发展壮大过程中通过提供主动、高质、增值的服务逐步获得客户认可，客户规模稳步扩大，有力的推动了公司技术水平的不断提高和服务方式的不断改进，同时也保障了业务的持续稳定发展。

## 5、公司的商业模式清晰且具可持续性

### 1) 经营模式

公司属于移动增值服务行业，其经营主要采取合作运营、收益分成的合作推广模式。电信增值业务产业构成主要由 5 部分组成。电信运营商负责提供业务，开展最基本的电信网络服务，服务供应商整合内容提供商的内容资源，开展电信增值业务，之后营销推广方负责推广整合完善的增值业务，为业务带来用户。整个产业链都以收益分成的模式进行。

对于整个经营产业链来说，真正带来收入的是推广营销环节，公司所处的正是这一环节。而推广营销环节处于服务商和和用户之间，是电信增值业务创收的中间环节。推广电信增值业务的合作模式如下：



公司作为业务的中间环节，起到了调节上下游的作用。公司与其他拥有增值业务、用户、营销推广资源的公司进行广泛合作，共同为用户提供增值服务，通过对用户付费按合同约定比例进行分成而盈利。

公司主营业务是代理合作方的移动增值业务，成为合作方的推广渠道，为合作方推广电信增值业务，以约定的比例进行分成。公司代理的增值业务，会投放到公司合作的 200 多家推广渠道，按比例分成。公司在移动增值业务推广方面，拥有广泛的推广资源，因此代理的移动增值业务种类繁多，可以满足大部分市场需求。

## 2) 营销推广模式

在电信增值业务推广方面，公司除了拥有专业的技术团队为业务提供强大的技术平台支持外，还有一只专业的营销团队以及丰富的电信增值业务相关资源，目前公司合作的企业推广渠道超过 200 家。公司善于整合上下游资源，拥有丰富的推广经验，根据业务种类和面向群体的不同设计推广方案、筛选推广渠道，具体包括校园推广、自媒体推广、网站宣传、线下推广等方式。具体推广营销方式如下：



### A 根据推广业务的特点进行专项营销推广

公司在制定推广营销方案时，会根据具体的电信增值业务面向群体，和内容方面进行专项策划，特定推广。例如“商信通”业务，主要是面向中小企业，为企业提供行业信息服务，因此在制定推广营销方案时，在面向客户方面，会针对中小企业做营销推广方案。主要在方式有：在各大创业园区张贴宣传海报，走访中小企业面谈合作，以及参加行业峰会等。除此之外，公司还在各大企业网站、相关自媒体网站投放广告和推广业务。

### B 合作客户内部引流推广

经过多年的运营积累，公司在增值业务营销推广方面，有着相当大的用户量，因此在做用户推广时，会向已订购其他业务的用户推广新业务，这样会给新推广的增值业务带来相当大的客户回流。也正是如此，公司推广的增值业务，一直有



着相对稳定的用户，成为公司的一个行业竞争优势。

#### C 媒体宣传广告推广

根据业务种类的不同，面向群体的不同，公司会在各大相关行业媒体投放广告，从而吸引用户。由于行业息息相关，因此广告的投放能够达到最优，用户的订购率也很高。

#### D 合作渠道推广

在业务推广时，公司会根据业务面向不同，整合大量的中小互联网推广方，有方向的推广增值业务。公司与推广方合作主要采用分成的方式，这样可以与渠道推广方利益共存，渠道在推广时更加注重推广效果，从而使业务达到最优推广。

#### E 完善的客服机制保证推广效果

公司拥有完善的客户管理体系，对有意向的来电订购能给予及时准确的答复，确保意向用户都能在第一时间成功订购，为业务的推广和维护工作打下坚实基础。在专业客服的指引下，许多对业务感兴趣的客户都能够顺利完成订购。

#### F 专业营销顾问团队辅助推广

公司有专业的推广咨询顾问，可以对业务的推广提出有建设性，更为专业的意见，从而公司可以对业务的推广制定正确的方向。专业的推广咨询顾问，同时也会整合推广资源，协助增加业务的推广量。

### 3) 销售模式

公司主要采取直销和口碑营销的销售模式，目前与公司合作的电信增值服务提供商已多达60余家。公司拥有一支经验丰富的销售团队，负责与增值服务提供商洽谈合作意向。且公司管理团队核心成员具备在移动增值服务行业的丰富经验，通过在前期向客户提供专业服务，已在业内形成良好口碑。

### 4) 盈利模式

公司盈利模式为收取客户的移动增值业务推广费（即利益分成）、平台游戏玩家的游戏消费及移动互联网推广研发费，具体可划分为三类，一类为移动增值

业务推广收入，一类为平台运营收入，另一类为移动互联网推广研发收入。公司的盈利模式具体如下：

#### A 移动增值业务推广

公司为移动增值服务提供商提供推广和计费服务。增值服务接入、增值代码二次开发整合完成后，公司将此增值服务对外发布并寻找合作渠道进行推广，手机用户在使用增值服务提供商的软件或服务时通过话费结算的方式完成支付。公司与上游移动增值服务提供商确认增值服务推广的有效性后根据合同条款确认收入，成本主要为向下游营销推广渠道支付的利益分成。

#### B 平台运营

公司通过互联网平台与游戏提供商深度合作，共同打造游戏联运平台，从而为游戏玩家提供游戏服务取得平台运营收入。游戏玩家以购买平台币充值或直接购买游戏币的方式在公司游戏平台进行消费，游戏玩家充值到游戏平台时，公司作为预收款确认递延收入，待游戏玩家实际使用平台币或游戏币等虚拟货币购买游戏道具时确认营业收入，成本主要为向游戏提供商支付的利益分成。

#### C 移动互联网推广研发

移动互联网推广研发服务的定价是基于客户所要求提供的服务内容、公司预计投入的人力物力、客户营业额大小等因素确定的。公司根据客户的实际需求进行移动端的软件设计、开发及推广，分别按项目向客户收取费用。移动互联网推广研发业务的收入为按合同向客户收取的推广研发费，成本为公司为该项目发生的人力成本、物料费用等。

### 6、有利的外部环境

公司所处行业具有如下有利因素

#### 1) 国家产业政策的大力支持

2000年9月25日，国务院颁布了《中华人民共和国电信条例》（第291号令），对规范电信市场秩序，维护电信用户和电信业务经营者的合法权益，保障电信网络和信息安全，促进电信业的健康发展做出了规定。《条例》指出，国

国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。

2003年1月29日，信息产业部发布了《电信网码号资源管理办法》（信息产业部令第28号），以规范各增值电信运营商有效利用电信网码号资源，保障市场公平竞争。《办法》指出，码号资源属于国家所有，国家对码号资源实行有偿使用制度和审批制度，信息产业部负责全国码号资源的统一管理工作，并明确了码号的申请条件和使用要求。

2005年3月13日，信息产业部发布了《电信服务规范》（信息产业部令第36号），《规范》明确了电信业务经营者提供电信服务时应当达到的基本质量要求。

2009年3月5日，工业和信息化部发布《电信业务经营许可管理办法》（工业和信息化部令第5号），规范了电信业务经营许可证的管理，明确了经营许可证的审批管理机构、申请条件、使用要求等。

2012年3月27日，国家发展改革委、工业和信息化部、教育部、科学技术部、中国科学院、中国工程院、国家自然科学基金会研究制定了《关于下一代互联网“十二五”发展建设的意见》。《意见》提出，“十三五”期间，基本建成世界先进水平的网络基础设施，完成向下一代互联网的平滑演进过渡，进一步提高互联网普及率，大幅缩小数字鸿沟，基本掌握关键领域核心技术和知识产权，实现我国互联网的跨越发展。

2012年5月4日，工业和信息化部发布了《通信业“十二五”发展规划》以及《宽带网络基础设施“十二五”规划》、《国际通信“十二五”发展规划》、《电信网码号和互联网域名、IP地址资源“十二五”规划》3个子规划。《规划》明确提出要加快信息网络演进升级、全面深化信息服务应用、培育壮大新兴服务业态及推进三网融合全面展开。

2012年6月27日，工业和信息化部发布《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》，提出将引导民间资本通过多种方式进入移动虚拟运营、接入网等八个重点领域。基础电信业务作为增值电信业务的上游环节，第三方市场主体的引入有利于增加基础市场的竞争性和发展活力，有利于打造增值电

信产业链上下游公平竞争的市场环境，促进产业资源的配置优化及效率提升。

2013年8月8日，国务院印发《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》，到2015年将使信息消费规模超过3.2万亿元，年均增长20%以上，带动相关产业新增产出超过1.2万亿元，建立健全基础电信运营企业与互联网企业、广电企业、信息内容供应商等合作和公平竞争机制，加强资费监管，鼓励和支持民间资本进入电信业。

2013年8月17日，国务院发布《国务院关于印发“宽带中国”战略及实施方案的通知》。2014年1月，工信部和国家发改委《创建“宽带中国”示范城市（城市群）工作管理办法》，在全国开展创建“宽带中国”示范城市（城市群）。宽带网络的提速和普及提升将改善用户宽带上网体验、提高宽带网络使用性价比，从而为增值电信业务的大发展奠定坚实的网络基础和用户基础。

2014年8月28日，工信部发布《加强电信和互联网行业网络安全工作指导意见》，指出行业内重发展、轻安全思想普遍存在、网络安全工作机制不健全、网络安全技术能力和手段不足、关键软硬件安全可控程度低等问题，要求进一步提高电信和互联网行业网络安全保障能力和水平。

此外，文化产业振兴规划、推动新闻出版产业发展的指导意见和三网融合试点方案等一系列政策的出台为移动阅读、移动视频等业务提供了政策上的保障。

## 2) 市场前景广阔

电信行业发展进入21世纪以后，移动增值业务同传统的语音通信业务一样，成为移动通信运营商的重要服务和手机用户的核心需求。自2000年10月起步以来，国内移动增值业务市场保持快速发展，业务种类也由最初单一的点对点短信发展成为集短信、语音、网络连接和功能拓展等主要业务以及几十个子项目的业务集群。移动增值服务在悄然改变人们的生活方式，畅通无阻的情感交流、随时随地的信息获取、缤纷多彩的移动娱乐、无微不至的生活帮助使人们在享受增值服务带来的生活乐趣的同时，对增值服务产生依赖和期望。移动增值服务正在成为手机用户的核心需求。

## 7、公司的财务状况良好

公司自成立以来一直致力于为客户提供精准、高效的移动增值服务推广业务，业务涵盖短信/彩信业务、IVR 业务、手机游戏业务、手机视频业务、手机动漫业务等。公司与提供移动增值服务的客户合作，借助移动运营商的网络通道，通过短信、彩信和 IVR 等形式推广客户为用户提供的信息及娱乐服务。

公司营业利润 2015 年 1-4 月、2014 年度和 2013 年度分别为-1,248,260.10 元、509,000.41 元和 2,129,725.53 元，公司营业利润的减少主要是由于公司 2014 年起业务转型，新业务线前期投入成本及推广费用较大所致。

公司报告期内年毛利率为 48.04%、41.88%、27.61%。2014 年公司产品毛利率较 2013 年大幅下降，主要是因为公司 2013 年开始就传统盈利业务扩大推广规模，并采用多元化推广模式，由传统的短信、语音推送拓展到视频加载等互联网产品中，推广成本较前两年有所上升。此外，2015 年开始，公司开展移动互联网推广研发业务，寻求业务转型，平台运营前期投入成本较大，相关收入尚未形成规模。以上原因共同导致公司 2015 年毛利率较前两个年度大幅下降。

公司 2013 年、2014 年以及 2015 年 4 月净资产收益率分别为 41.33%、5.08%、-10.27%。主要是由于公司业务条线不断拓张，前期研发、推广投入较大，造成 2015 年公司盈利能力下降较多。

2015 年 1-4 月每股收益为-0.13 元，2014 年每股收益为 0.07 元，2013 年每股收益为 0.89 元，2014 年及 2015 年 1-4 月每股收益较 2013 年大幅减少，主要原因是 2014 年度及 2015 年度较 2013 年度净利润相对减少和 2014 年及 2015 年公司股本增加共同导致。

综上分析，公司业务明确，具有持续经营能力。

### （三）公司治理机制健全，合法规范经营

#### 1、公司治理机制健全。

（1）公司依法建立“三会一层”，并按照《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》及《非上市公众公司监管指引第 3 号—章程必备条款》等规定建立公司治理制度。

公司严格按照《公司法》制定了公司章程，构建了适应公司发展的组织结构。公司股东大会是公司权力机构，公司董事会对股东大会负责。公司实行董事会领导下的总经理负责制，由总经理具体主持公司日常生产经营管理工作。公司监事会是公司监督机构，负责检查公司财务，对董事、高级管理人员监督等工作。公司董事、监事、高级管理人员均在工商行政管理部门进行了备案。公司根据章程，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》等细则。公司三会的构成、高级管理人员的产生、公司章程及议事规则在内容上均符合《公司法》等法律法规的规定，在程序上经过了董事会、股东大会的审议，合法有效。

(2) 公司“三会一层”按照公司治理制度进行规范运作。报告期内有限公司阶段不存在违反《公司法》相关规定的情形。

公司按照规定依法设立了股东大会、董事会及监事会，建立健全了公司治理机制。公司制定了《动信通（北京）科技股份有限公司关联交易管理制度》，该文件对涉及关联董事、关联股东或其他利益相关者应当回避的情形以及回避的程序进行了详细的规定，公司建立了表决权回避制度。上述制度建立后，公司将严格按照相关规定执行。

《公司章程》等各项文件中约定了股东大会召集、通知、提案、表决等各种程序，以及股东权利受到侵害时的各种救济途径，能给股东提供适当的保护。保证股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利。公司已经建立起表决权回避、投资者关系管理、纠纷解决机制等一系列制度。

## 2、公司合法合规经营。

(1) 公司最近 24 个月内不存在重大违法违规行为。

(2) 公司控股股东、实际控制人合法合规，最近 24 个月内不存在重大违法违规行为。

(3) 项目组查询中国证监会网站关于行政处罚内容，公司董事、监事和高级管理人员最近 24 个月内不存在受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施的情形。

3、截至本报告签署之日，公司不存在为股东及关联方进行违规担保的情形，不存在资金被股东及关联方违规占用的情形。

4、公司设立了独立的财务会计部门，配备了专职的财务人员，建立了独立的会计核算体系，独立进行会计核算和财务决策。公司拥有独立银行账户，依法独立纳税。本公司内部控制完整、有效。相关会计政策能如实反映企业财务状况、经营成果和现金流量。公司会计人员未在控股股东、实际控制人及其控制的企业兼职。

#### （四）股权明晰，股票发行和转让行为合法合规

公司设立以来，股权结构清晰，权属分明，股东、控股股东和实际控制人持有公司的股份不存在权属争议或潜在纠纷。公司股东不存在国家法律、法规、规章及规范性文件规定不适宜担任股东的情形，公司历史上没有公开或者变相公开发行过证券。公司股票限售安排符合《公司法》和《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》的有关规定。公司股票未在区域股权市场及其他交易市场挂牌或转让。

#### （五）主办券商推荐并持续督导

公司于 2015 年 8 月，与主办券商东北证券签署《全国中小企业股份转让系统推荐挂牌并持续督导协议》，东北证券同意推荐动信通进入全国股份转让系统挂牌并持续督导。

综上所述，我认为动信通符合《业务规则》规定的全国股份转让系统挂牌的条件。

#### （六）推荐理由

我公司同意推荐动信通挂牌的理由具体如下：

##### 1、公司综合竞争优势突出

###### （1）行业专业优势

公司专注于移动增值服务推广业务，公司创始人自 2007 年就开始涉足移动增值业务领域的营销。公司自成立以来，一直致力于移动增值业务的营销和推广，

从技术和运营的思路已具备了专业的思维和专注的团队风格。

### (2) 强大的技术分析后台

公司一直致力于为客户提供专业的移动增值服务推广和移动互联网推广研发服务，在公司的不断发展和壮大过程中，公司专业技术人员积累并形成了多种适用于公司业务的核心技术。其中，公司自主研发的乐盟营销平台（[www.lemon001.com](http://www.lemon001.com)），能为广大增值业务服务商 SP 提供订单自助式服务，让其实现更为精准的投放和营销，通过本平台系统可以轻松的满足任何一家 SP 的大数据量的访问和处理。

### (3) 独创的营销方式

相对上游增值业务提供商 SP 为推广自有产品而选择推广渠道和方案的狭窄和单一，公司可为其提供各式各样的推广渠道和服务，打造专业的组合式营销，同时将大幅降低其推广成本。公司独创的组合式营销大幅提高了各渠道的转换率，降低了各 SP 的推广成本。此外，借助互联网的思维，公司于 2014 年 7 月推出新媒体营销增值业务，包括微博、微信、QQ 及热门 APP 等。公司一直致力于研究并创新增值业务的营销方案，以优良的品质赢得客户的高度认可。

### (4) 社会、政府及客户的认可

公司于 2011 年 7 月在中关村科技园成立，先后获得了工信部大学生实习基地、团中央中国青年企业家协会成员、首批入驻北京文资办文化创新工场和新华 1949 园区明星企业等荣誉称号，各级领导先后莅临公司指导调研，对动信通的发展给予了极大的期望和支持。公司在发展壮大过程中通过提供主动、高质、增值的服务逐步获得客户认可，客户规模稳步扩大，有力的推动了公司技术水平的不断提高和服务方式的不断改进，同时也保障了业务的持续稳定发展。

## 2、公司的经营成果和现金流量较好

公司 2015 年 1-4 月的净利润为-130.85 万元，2014 年的净利润为 37.19 万元，2013 年的净利润 228.14 万元。公司业绩报告期内较大幅度下降，主要由于公司 2014 年以来谋求业务拓展，从单一的移动增值推广业务拓展至平台运营业务及移动互联网推广研发业务等新业务线。但是由于上述业务均处于发展初期，尚未



形成规模，目前收入较小。上述新业务线前期研发、推广投入较大，对净利润产生了较大的影响。随着 2015 年公司业务转型的逐渐完成，公司盈利能力将在未来有所提高。

公司报告期内年毛利率为 48.04%、41.88%、27.61%。2014 年公司产品毛利率较 2013 年大幅下降，主要是因为公司 2013 年开始就传统盈利业务扩大推广规模，并采用多元化推广模式，由传统的短信、语音推送拓展到视频加载等互联网产品中，推广成本较前两年有所上升。此外，2015 年开始，公司开展移动互联网推广研发业务，寻求业务转型，平台运营前期投入成本较大，相关收入尚未形成规模。以上原因共同导致公司 2015 年毛利率较前两个年度大幅下降。

公司 2013 年、2014 年以及 2015 年 4 月净资产收益率分别为 41.33%、5.08%、-10.27%。主要是由于公司业务条线不断拓张，前期研发、推广投入较大，造成 2015 年公司盈利能力下降较多。

2015 年 1-4 月每股收益为-0.13 元，2014 年每股收益为 0.07 元，2013 年每股收益为 0.89 元，2014 年及 2015 年 1-4 月每股收益较 2013 年大幅减少，主要原因是 2014 年度及 2015 年度较 2013 年度净利润相对减少和 2014 年及 2015 年公司股本增加共同导致。

### 3、积极把握行业发展机遇

信息技术产业作为我国战略性新兴产业之一，得到了国家产业政策的大力扶持。根据工信部电信研究院预测，未来几年，我国增值电信市场仍将保持高速增长的态势。预计到 2016 年，增值电信业务收入规模将超过 7700 亿元（不包括基础企业增值业务收入），年均复合增长率超过 33%。同时，受移动通信技术和移动互联网技术的改革更新的影响，增值电信业务正在从封闭式的模式中脱离出来，向着开放创新的方向发展，给行业内公司带来了诸多机会。

充分把握移动增值业务机遇是公司业务的战略目标之一。公司在充分分析行业状况的基础上，认为移动增值服务行业前景良好，但产业价值将逐步向移动互联网迁移。因此公司逐步谋求业务转型，积极布局移动端，设计全新 SDK 推广方案丰富传统增值服务推广业务，业务线从移动增值服务推广业务拓展到移动互

联网推广研发业务及平台运营业务，收入虽尚未形成规模，但已在移动端积聚一定人气。公司主要通过主动开拓市场的方式获得客户资源，采取直销的销售模式，同时注重口碑经营，为公司客户提供涉及推广、支付、游戏联运、产品研发等领域的专业化服务。目前，公司已与包括北京和讯通联科技发展有限公司、长沙凝聚力网络发展科技有限公司等在内的 60 多家电信增值服务提供商达成长期业务合作关系，构建了规模在 200 家以上的推广渠道池。在移动互联网推广研发方面，通过前期项目的深度友好合作，公司与北大资源集团控股有限公司建立了良好的战略合作关系，将为其长期提供移动互联网推广研发服务。公司为客户提供的专业服务有力地推动了公司技术水平的不断提高和服务方式的不断改进，同时也保障了业务的持续稳定发展。

虽然公司目前规模尚小，但其在行业内具有一定的业务模式、客户及渠道资源、所在区域、产品和服务等方面的优势。与此同时，公司对可能存在的运营风险制定了应对措施、对保密信息加强了管理。未来公司会不断加大研发力度、加强人才储备、增强品牌优势，以应对市场竞争。此外，国家政策对增值业务行业的支持、科学技术进步带来的发展契机、信息消费需求的不断扩大，对公司业务起到了积极的促进作用。

#### 4、股票挂牌有利于拓宽公司融资渠道并做大做强

公司所处行业属于技术密集型行业，其研发工作需要投入大量资金。公司目前融资渠道较为单一，对外融资为银行贷款。基于公司目前所处的发展阶段，随着业务规模不断扩张，公司融资需求较大，公司可以借助全国股份转让系统挂牌这一大好契机，拓宽公司融资渠道，优化公司资本结构，为公司做大做强提供有利保障。

## 四、提请投资者关注的事项

东北证券提醒投资者重点关注以下事项：

### 1、公司发展受移动互联网影响及主要业务毛利率逐年下降的风险

公司目前的主要业务为移动增值服务推广业务，随着移动互联网、云计算等新技术的涌现，产业政策、用户需求不断变化，上游的移动增值业务也由传统的

以通信为中心转变为以互联网及终端为中心的交互模式。未来随着我国相关行业技术及产业政策的不断更新，可能对公司业务构成重大不利影响。

因行业整体发展不利因素，报告期内移动增值服务行业整体毛利率均呈下降趋势。公司主要业务毛利率也处于持续下降趋势。公司 2013 年、2014 年及 2015 年 1-4 月传统移动增值推广业务毛利率分别为 48.04%、41.89%以及 35.48%，呈下降趋势。公司与上游增值业务服务商之间的业务分成报告期内基本无变化，但与提高了对渠道商的分成，导致了公司报告期内毛利率有所下降。如公司不能采取有效措施应对毛利率下降，或尽早对业务进行转型升级，公司未来经营业绩可能会受到一定影响。

## **2、业绩依赖性风险**

公司需要依靠移动运营商的网络通道开展业务，向用户提供服务，终端用户向公司支付的信息费由移动运营商代为计量和收取，此种模式决定了公司的业绩依赖于移动运营商的政策制定及发展方向，可能造成公司的议价能力有限，产生业绩依赖性风险。

## **3、业绩波动风险**

报告期内公司分别实现营业收入 13,188,660.51 元、12,722,253.88 元、3,365,436.59 元，呈波动状态。公司在 2013 年至 2015 年 1-4 月期间，业务规模逐渐扩大，重心逐步转移，公司前期研发及推广投入较大，开展新业务初期毛利率偏低。随着市场竞争的加剧和市场不确定性的增强，公司的业务特点和新业务的开展使得公司未来面临一定的营业收入波动风险。

## **4、销售集中风险**

报告期内，公司的客户集中度较高，2013 年、2014 年、2015 年 1-4 月对前五大客户的销售收入分别为 1,318.87 万元、1,181.97 万元、291.91 万元，分别占当期收入的 100.00%、92.91%和 86.74%。公司客户集中度较高，是因为公司对北京和讯通联科技发展有限公司、北京中亚互联科技发展有限公司的销售收入较高。2013 年、2014 年、2015 年 1-4 月公司对前述两家客户的销售收入分别占当期收入的 81.27%、56.95%、37.64%。如果公司在市场开拓、业务开展上没有取

得较大进展，公司将大客户存在较大程度的依赖，可能导致其在服务的定价上缺乏主动权，面临收入下降的风险。

## **5、人才流失的风险**

移动互联网行业的人力资源分布情况十分不均衡，行业人员流动性比较大，是典型的以创新为主导的知识密集型、技术密集型、人才密集型的行业。专业人才是公司的核心资源之一，是保持和提升公司竞争力的关键要素。虽然公司非常重视员工激励机制、人才培养机制及人才引进机制的建立与完善，但随着行业的快速发展和竞争的加剧，行业内对专业技术人才的争夺日趋激烈，公司存在专业人才流失的风险。如果公司在人才聘用、职业生涯规划和人才培养方面落后于行业内其他公司，公司将面临核心技术人员流失的风险。

## **6、资金流动风险**

公司以前年度业务的发展主要依靠自有资金。随着公司业务规模的逐步扩张，需要更多的经营资金支持。特别是公司所处行业对专业人才需求旺盛，行业竞争激烈，资金实力将会影响公司对高级人才的吸引能力以及对新项目的开发能力。

## **7、市场竞争加剧风险**

虽然移动增值服务行业的进入门槛较以往有所提高，且对服务提供商的技术实力和系统维护能力有一定要求，但随着国内通信行业的发展，目前服务提供商行业呈现充分竞争状态，市场化程度很高。行业内竞争主体数量众多，以民营资本投资为主，竞争向高层次发展。此外，随着竞争加剧，行业内企业发展水平参差不齐，行业发展呈现两极分化态势，行业集中度不断提高。公司面临较为激烈的市场竞争环境，可能对公司业务产生一定影响。

## **8、公司治理风险**

公司于2015年7月9日由动信通（北京）科技有限公司整体变更设立。股份公司设立后，建立健全了法人治理结构，完善了现代化企业发展所需的内部控制体系。但是，由于股份公司成立的时间较短，各项管理、控制制度的执行尚未经过较长经营周期的实践检验，公司治理和内部控制体系也需要在生产经营过程中逐

渐完善；同时，随着公司的快速发展，经营规模不断扩大，对公司治理将会提出更高的要求。因此，公司未来经营中存在因内部管理不适应发展需要，而影响公司持续、稳定、健康发展的风险。

#### **9、控股股东和实际控制人的控制风险**

公司存在控股股东不当控制风险。公司控股股东为张恩阳，实际控制人为张恩阳与李壮，截至本公开转让说明书签署日，张恩阳直接持有公司 7,320,000.00 股，间接持有公司 100,000.00 股，李壮直接持有 4,680,000.00 股，间接持有 1,000.00 股。二人合计持有公司 80.67%的股权，对公司经营决策可施予重大影响。若张恩阳与李壮利用其对公司的实际控制权，对公司的经营决策、人事、财务等进行不当控制，可能给公司经营和其他少数权益股东带来风险。

（此页无正文，为东北证券股份有限公司关于推荐动信通（北京）科技股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告的盖章页）

