

公司代码：600242

公司简称：中昌数据

中昌大数据股份有限公司
2018 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2018 年度公司母公司实现净利润-50,559,466.43 元，截至 2018 年 12 月 31 日，母公司未分配利润为-879,768,332.34 元，按照《公司章程》和公司实际情况，公司 2018 年度利润分配预案：不进行利润分配，也不进行资本公积金转增股本。本预案尚需提交公司 2018 年年度股东大会进行审议。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	中昌数据	600242	中昌海运

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	何永祥	兰野
办公地址	上海市黄浦区外马路978号11楼	上海市黄浦区外马路978号11楼
电话	021-31773723	021-31773723
电子信箱	investor@zhongchangdata.com	investor@zhongchangdata.com

2 报告期公司主要业务简介

公司报告期内主营业务主要为国内外数字化营销、为企业提供客户忠诚度营销与管理综合服务、大数据产业园区服务。

（一）数字化营销

公司国内外数字化营销业务主要由全资子公司博雅科技、云克科技经营。

1、博雅科技

(1) 营销托管

数字媒体广告主要是广告主通过互联网媒体、智能手机来进行推广的方式，和传统媒体相比，数字媒体更加注重广告效果。数字媒体主要针对智能手机、平板电脑、个人电脑人群的精准营销。数字媒体根据用户的日常浏览行为、搜索关键词广告信息等内容进行人群定向，让广告在合适的时间、合适的地点发给合适的人群。

广告主提出互联网媒体广告需求后，博雅科技代其进行账户开立，并为其提供在数字媒体平台的营销账户的管理服务，具体包括：媒体选择、优化模型、预算分配、账户重组/扩展以及下单执行等服务。博雅科技通过对互联网媒体广告进行选择优化、投放渠道管理、质量度优化等，最终实现广告精准展示、品牌曝光。

(2) 大数据营销软件

博雅科技大数据营销软件“业绩大师”，主要通过打通各种营销渠道、客户转化、客户生命周期数据管理，实现“营”和“销”的数据流、信息流的整合，开发出中国首批大数据客户生命周期管理系统(Customer Life Management System)。该款软件有效帮助企业实现营销数字化、数据化、智能化。

(3) 营销服务

是指通过“人机结合”的方式，为企业提供基于营销、数据的专业服务解决方案，主要包含以下几个类别：

①搜索营销服务（简称 SEM）：博雅科技独创的优化 7 步法，包括为客户提供营销定位、精准托词、智能分组、吸精创意、时效匹配、敏捷竞价、科学优化等。

②数据服务（简称 DS）：依托博雅科技的大数据能力，为谷歌、百度、腾讯、阿里等平台级企业和人工智能高科技公司提供搜索优化、算法训练、智能机器人训练、自然语言分析、精准营销、多类型数据审核等全系列数据服务。

③网络公关（简称 EPR）：立足博雅科技 2008 年成立至今所积累的 SMO（社化媒体优化）经验，结合品牌企业的营销需求，帮助传统品牌企业、互联网创新企业、进入中国市场的外资企业更好的进行品牌宣传，提升 PR（公关）效果，最终实现在线营销 ROI（投资回报率）的提升。

④SMO（Search Media Optimization）搜索媒体优化：基于搜索的口碑营销，通过网站优化 seo、舆情维护、品牌内容植入，通过多层次口碑内容策划、创建、提升品牌在网络中的美誉度，打造品牌良好形象。

⑤SMC (Social Media Center) 社会化媒体营销中心：以原生内容为核心，依托博雅科技强大的媒体资源和技术支持，通过事件营销、ip 营销、短视频营销以及精准的品牌口碑营销，让品牌成为热点事件，打造良好品牌口碑。

⑥IMC (Integrated Marketing Center) 整合营销：作为大数据智能营销领导者，博雅科技建立了天罡 DSP，独创“DMP+移动 DSP”投放模式。对接国内外多个广告交易平台 (Ad Exchange)，实现覆盖全球的基于“人群定向”的广告投放；并创立了属于自己的一站式服务流程，针对投放的每一个环节都对自己做出了高要求：消费者洞察、方案建议、投放优化、数据洞察和经验总结。

2、云克科技

(1) 精准营销服务

精准营销服务是云克科技通过数据挖掘和数据分析，对互联网用户的网络浏览行为进行跟踪分析，从而根据分析结果对互联网用户进行精准识别，准确、高效、经济地为广告主在搜索引擎媒体及移动媒体等平台上进行精准的广告投放，同时向特定用户推送需求度较高的商品和服务。

云克科技精准营销服务以 CPC 计费模式为主，具有用户可知、投放可控、效果可知的特点，使客户更直观了解广告投放的 ROI (投资回报率)。云克科技在提高广告投放效果的同时，根据投放媒体平台的不同特质，为客户提供综合的搭配与优化建议，以及媒体投放效果监测服务。

(2) 效果营销服务

效果营销是根据广告主的要求，通过在移动互联网网站、移动浏览器、移动应用市场、APP 客户端等移动数字媒体以及搜索引擎媒体等多种媒体渠道投放广告，面向手机、平板电脑等移动智能终端用户，实现 APP 下载、注册、安装、激活或购买行为的营销方式。

云克科技效果营销服务业务以 CPA 或 CPI 计费模式为主，以 APP 的下载、注册、安装、激活或购买数量为效果导向，通过整合多种媒体渠道，为广告主在 Android 和 iOS 平台上提升用户使用数量。

(3) 品牌广告服务

品牌广告是以对商品和企业形象的分析为基础，制定针对性的品牌形象广告投放策略，让投放营销策略与客户品牌形象和企业形象相符，通过云克科技合作优势移动媒体渠道提供的众多优质展示类广告资源进行品牌广告投放，帮助客户提升品牌形象，并使消费者对客户品牌产生信赖。

云克科技品牌广告服务业务以 CPT 或 CPM 等计费模式为主，为广告主制定展示策略及展示内容，在媒体广告位进行品牌展示及品牌曝光，提升消费者对客户品牌的依赖度。

(二) 为企业提供客户忠诚度营销与管理综合服务

公司控股子公司亿美汇金为国内领先的企业客户忠诚度营销与管理综合服务商，其业务经营模式主要如下：

1、O2O 兑换服务（保险 O2O）

亿美汇金 O2O 兑换服务主要系亿美汇金为保险公司维系其新老客户，通过线上为保险公司新老客户发放电子权益凭证，新老客户凭借电子权益凭证实现线下消费，并最终实现客户忠诚度管理。

2、O2O 积分管理

O2O 积分管理业务可以为积分发行方、积分商品供应商和积分用户提供积分交易和消费的整体解决方案，从而实现积分消费上下游场景的无缝连接。针对积分发行方，本业务可以提供积分价值设计、积分营销规划、积分商品导入、积分消费场景建设、积分交易清算等服务。针对积分商品供应商，本业务可以提供商品电子券代发和代核销服务。针对积分用户，本业务可以提供不同的消费应用场景，实现消费互动体验。

3、O2O 营销运营（异业营销）

随着电子支付凭证的普及，越来越多的商家希望发行电子凭证已达到推广产品或服务的需求。亿美汇金根据面包新语、达美乐、途虎养车等连锁服务商家的推广需求，帮助上述商家生成满减电子优惠券。同时，亿美汇金将上述电子凭证销售给有采购需求的媒体渠道或贸易商，形成收入。

4、O2O 平台销售

亿美汇金依托多年的行业经验，结合积分发行与会员管理的实际需求，帮助客户开发 O2O 积分管理平台。亿美汇金开发的 O2O 平台通过与积分发行企业进行 CRM 或者 ERP 系统的接口对接，进行标准化产品服务，实现积分发行企业会员与积分运营需求，同时也可以根据企业需求，提供全面个性化的功能开发与运营。

（三）大数据产业园区服务

公司报告期内同控股股东三盛宏业在产业园区（小镇）方面展开合作，公司主要为为产业园区（小镇）提供专题研究、项目策划、管理咨询服务及从园区建设到产业运营招商一体化产业发展咨询解决方案，具体包括园区（小镇）方案设计、产业研究、产业定位、产业规划、产业招商、产业投资、产业运营、云和大数据平台的能力构建的咨询服务及解决方案提供。

（四）博雅科技、云克科技及亿美汇金的采购、销售等经营模式

（1）博雅科技采购、销售等经营模式

A.采购模式

博雅科技采购模式主要分为两种方式：

一种方式为“以销定采”形式。一旦和客户确定了合作，博雅科技根据合作的协议向对应媒体下单。媒体形式、广告时间段、推广地域等和广告主签订的协议基本一致。

另一种方式为“媒体包断”的形式，博雅科技和数字媒体洽谈，以一定的价格买断广告资源。

B.销售模式

博雅科技的销售模式主要为建立专门开拓新客户的顾问式销售团队，通过电话、互联网推广等方式与有数字媒体广告需求的广告主进行意向洽谈，或者在已有的营销托管业务客户中，发掘新的服务机会。

(2) 云克科技采购、销售等经营模式

A.采购模式

云克科技主要采购模式为以销定采和以采定销两种模式。以销定采模式下云克科技根据销售合同采购一定期间的特定媒体资源。以采定销模式下，针对部分优质或者有潜力的媒体，云克科技处于抢占流量入口，保证广告主投放需求得到满足的战略考虑，会采取包断的形式。

B.销售模式

云克科技主要客户来源于潜在客户自主挖掘、老客户续约和老客户转介绍。

(3) 亿美汇金采购、销售等经营模式

A.采购模式

亿美汇金采购对象主要为客户提供忠诚度管理服务所需的商品，主要为油卡、京东卡、防灾减损及分期礼包等现金等价电子券，以及商户渠道拓展所需要的机具设备。亿美汇金制定采购计划通过与中石化、京东卡贸易商等签订采购协议的形式完成商品采购。机具设备采购方面，由亿美汇金制定采购需求，向机具生产厂商采购

B.销售模式

亿美汇金客户忠诚度管理与营销的客户主要系银行、保险、电信公司等具有庞大用户规模，并具有客户忠诚度管理需求的大型企业。亿美汇金在了解客户需求后，对客户进行积分管理信息化介绍和推广，根据客户对权益发放体系及积分体系的需求，定制客户忠诚度管理解决方案。公司通过参与投标及直接协商合作的方式，与目标客户达成协议，最终签订销售合同。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本年比上年	2016年

			增减(%)	
总资产	3,730,491,506.02	3,086,752,299.08	20.85	2,133,290,357.80
营业收入	3,018,419,996.33	2,135,043,103.77	41.38	1,314,232,184.06
归属于上市公司股东的净利润	121,373,822.40	118,573,309.92	2.36	33,869,180.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	116,175,093.01	107,733,411.89	7.84	-8,394,229.07
归属于上市公司股东的净资产	2,103,140,453.39	1,980,356,626.05	6.20	1,370,609,394.99
经营活动产生的现金流量净额	44,078,207.92	77,494,037.11	-43.12	-236,974,485.90
基本每股收益(元/股)	0.27	0.28	-3.57	0.10
稀释每股收益(元/股)	0.27	0.28	-3.57	0.10
加权平均净资产收益率(%)	5.94	7.63	减少1.69个百分点	6.22

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	500,646,330.75	644,279,482.06	1,009,081,471.48	864,412,712.04
归属于上市公司股东的净利润	12,455,296.54	28,182,772.82	56,607,930.32	24,127,822.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	12,403,500.15	27,979,476.80	56,964,982.91	18,827,133.15
经营活动产生的现金流量净额	-68,140,232.47	45,727,262.14	1,217,317.29	65,273,860.96

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

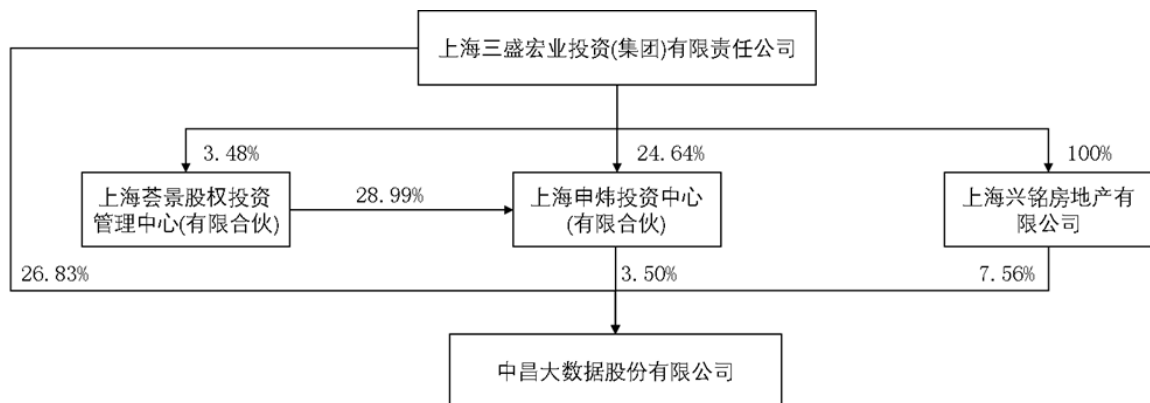
截止报告期末普通股股东总数(户)		16,040				
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)		38,977				
前 10 名股东持股情况						
股东名称	报告期内增	期末持股数	比例	持有有限售	质押或冻结情况	股

(全称)	减	量	(%)	条件的股份 数量	股份 状态	数量	东 性 质
上海三盛宏业投资 (集团) 有限责任公司	0	122,514,023	26.83	45,000,000	质押	122,460,000	境内 非国 有法 人
樟树市云克投资管 理中心(有限合伙)	0	38,653,846	8.46	38,653,846	无		境内 非国 有法 人
上海兴铭房地产有 限公司	0	34,503,172	7.56	0	质押	33,000,000	境内 非国 有法 人
北京科博德奥投资 合伙企业(有限合 伙)	-12,224,521	30,872,694	6.76	20,220,009	质押	12,480,000	境内 非国 有法 人
陈立军	0	29,841,311	6.53	0	质押	29,840,000	境内 自然 人
上海申炜投资中心 (有限合伙)	0	15,972,222	3.50	15,972,222	质押	11,570,000	境内 非国 有法 人

上海立溢股权投资中心（有限合伙）	0	15,104,166	3.31	15,104,166	无		境内非国有法人
上海立洵股权投资中心（有限合伙）	0	5,000,000	1.09	5,000,000	无		境内非国有法人
宋岳峰	4,609,000	4,609,000	1.01	0	无		境内自然人
华宝信托有限责任公司-“辉煌”173号单一资金信托	4,500,400	4,500,400	0.99	0	无		未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	上海三盛宏业投资（集团）有限责任公司、上海兴铭房地产有限公司、陈立军、上海申炜投资中心（有限合伙）为一致行动人						

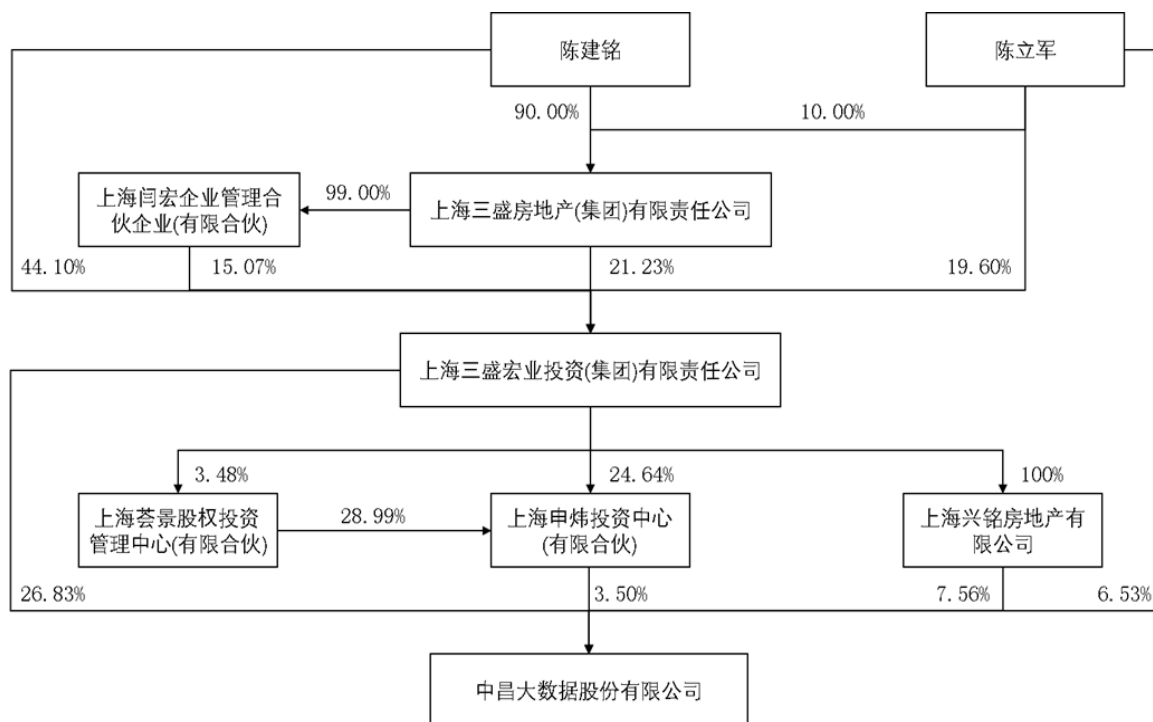
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

2018 年，在全球新一轮科技与产业革命的大背景下，公司董事会紧密围绕国家数字经济和信息技术的发展趋势，形成了“成为产业互联网的领航者”的战略愿景，在深耕大数据整合营销业务的基础上，通过投资并购亿美汇金及泛观数据，完善公司大数据产业布局。

本报告期，公司实现营业收入 3,018,419,996.33 元，同比增长 41.38%，实现归属上市公司股东的净利润 121,373,822.40 元，同比增长 2.36%。

（一）深耕数字营销业务，在媒体及客户资源、服务能力等方面持续提升

数字营销业务规模不断扩大，影响力不断增强。公司是百度搜索及原生广告的五星代理商，360 教育及零售行业的核心代理商，也是 Google、Linkedin、Facebook、Bing、Twitter、Yandex、今日头条、哔哩哔哩、阿里、知乎等媒体的服务商。

客户服务能力进一步提升，已成为教育客户营销服务的领导者，“教育行业媒体占比”和“代理商教育客户数量”均为行业第一；在互联网、电商、游戏、汽车、金融、旅游等多个领域，积累了丰富的客户资源和投放经验；与新浪等头部客户的长期稳定的合作关系，体现了客户对公司专业

服务能力的认可；海外推广业务已遍布美国、加拿大、英国、法国、德国、俄罗斯、港澳台等国家和地区。

在数据服务、营销服务等业务上的持续布局，使公司整合营销服务能力大大提升，为客户提供营销策略制定、优化投放、投放分析等服务，具备了搜索引擎、信息流、短视频、社会化营销等主要数字广告的制作、投放及优化服务能力。数据服务业务通过数据及图像收集、优化、分析及处理，为人工智能、AI、互联网等新兴行业提供专业的数据服务解决方案。

（二）并购亿美汇金及泛观数据，完善公司大数据产业布局

在原有数字营销业务的基础上，公司通过投资并购亿美汇金 55% 股权，布局数字化的会员权益管理业务。以亿美汇金为服务主体，向客户提供整合策划、市场、运营和技术能力的用户忠诚度管理解决方案，包括积分管理、权益兑换、营销活动、系统开发维护、技术支持等，为企业带来用户高留存、高活跃度、高收益以及有效获取新用户的客户忠诚度服务。目前在金融行业，尤其是保险和银行客户具有领先优势。公司主要服务的客户有人保、太保等。

此外，公司通过投资并购泛观数据 51% 股权，进军 IDC（Internet Data Center）领域，在大数据存储及云服务领域进行布局。泛观数据规划在上海市外高桥建设 4000 个 T3+ 标准的机柜，目前已取得上海外高桥管委会的立项批复和节能审查，并取得电力公司的用电审批，取得开工许可证。该项目建成并出租后将为公司带来稳定的现金流。

（三）推进与控股股东在大数据产业园方面的合作

与控股股东三盛宏业合作，共同响应国家经济转型和推动新型城镇化发展的战略，合作进行大数据产业园（小镇）的建设和布局。报告期内，因沈阳、青岛、佛山大数据产业园项目发展需要，公司以参股形式，与三盛宏业及相关方共同投资设立了沈阳中昌数创投资有限公司、青岛铭均投资管理有限公司、佛山云景数创投资有限公司。公司前期为产业园区（小镇）提供了专题研究、项目策划、管理咨询服务，以及从园区建设到产业运营招商一体化产业发展咨询解决方案，提升公司盈利能力。

（四）发行创新创业公司债券，多元化的融资方式保障公司业务发展

报告期内，在国家去杠杆的金融政策下，为了满足公司经营发展的资金需求，经公司董事会审议通过，全资子公司博雅科技、云克科技分别非公开发行创新创业公司债券 5000 万元，上交所已出具了无异议函，核准了债券发行事项，云克科技已经完成债券发行。公司还通过与银行、信托等金融机构合作，多元化的融资方式，为公司业务发展提供资金保障。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

(1) 会计政策变更

①财务报表格式变更

财政部于2018年6月发布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会[2018]15号),本集团根据相关要求按照一般企业财务报表格式(适用于尚未执行新金融准则和新收入准则的企业)编制财务报表:(1)原“应收票据”和“应收账款”项目,合并为“应收票据及应收账款”项目;(2)原“应收利息”、“应收股利”项目并入“其他应收款”项目列报;(3)原“固定资产清理”项目并入“固定资产”项目中列报;(4)原“工程物资”项目并入“在建工程”项目中列报;(5)原“应付票据”和“应付账款”项目,合并为“应付票据及应付账款”项目;(6)原“应付利息”、“应付股利”项目并入“其他应付款”项目列报;(7)原“专项应付款”项目并入“长期应付款”项目中列报;(8)进行研究与开发过程中发生的费用化支出,列示于“研发费用”项目,不再列示于“管理费用”项目;(9)在财务费用项目下分拆“利息费用”和“利息收入”明细项目;(10)股东权益变动表中新增“设定受益计划变动额结转留存收益”项目。

本集团根据上述列报要求相应追溯重述了比较报表。

由于上述要求,本期和比较期间财务报表的部分项目列报内容不同,但对本期和比较期间的本集团合并及公司净利润和合并及公司股东权益无影响。

②个人所得税手续费返还

财政部于2018年9月发布了《关于2018年度一般企业财务报表格式有关问题的解读》,根据《中华人民共和国个人所得税法》收到的扣缴税款手续费,应作为其他与日常活动相关的项目在利润表的“其他收益”项目中填列。本集团无需要调整可比期间列报项目。

(2) 会计估计变更

会计估计变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目名称	影响金额
--------------	------	------------	------

		称	
公司剥离传统业务,由传统海运企业向互联网大数据企业转型,基于业务的交易模式和行业惯例,从会计核算谨慎性原则考虑,同时为了增强公司财务信息的准确性,便于公司管理层及投资者及时了解公司真实财务状况及经营成果,公司从2018年1月1日起,对应收款项信用风险特征组合以及坏账准备计提方法等部分会计估计进行变更。	公司第九届董事会第十二次会议及第九届监事会第七次会议审议通过了《关于变更公司会计估计的议案》。	应收账款-坏账准备 其他应收款-坏账准备 资产价值损失 递延所得税资产	无影响

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。

适用 不适用

截至报告期末,纳入合并财务报表范围的子公司共计30家,详见本附注(九)1。

本报告期合并财务报表范围变化情况详见本附注(八)