

莱里达，2017年10月26日

尊敬的先生/女士们，

根据Mercado AlternativoBursátil15/2016号文件的向公众提供规定，Lleidanetworks ServeisTelemàtics, S.A提供以下信息

1. 2017年度第一季度执行摘要与第三季度业绩预估
2. 直至2017年6月30日的个别财务报表有限审阅报告。
3. 直至2017年6月30日的合并财务报表有限审阅报告。

至此，Francisco

Sapena Soler

CEO 和 董事会主席

## 2017年第三季度业绩预估

根据关于市场滥用的（欧盟）第596/2014号条例第17条的规定以及10月23日RDL 4/2015批准的“证券市场法”综合文本第228条，协调条款以及另类证券市场（MAB）15/2016号关于发展中企业承担的信息，特此通知LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS, S.A.（以下简称“Lleida.net”或“本公司”）

本报告所载资料乃Lleida.net于2017年第三季度取得综合业绩账目，乃根据董事会可用之未经审核会计资料编制。因此，该信息并不能取代或等同于MAB于9/2010年度财务报告，并将在上述通函中规定的期限内进行通知。

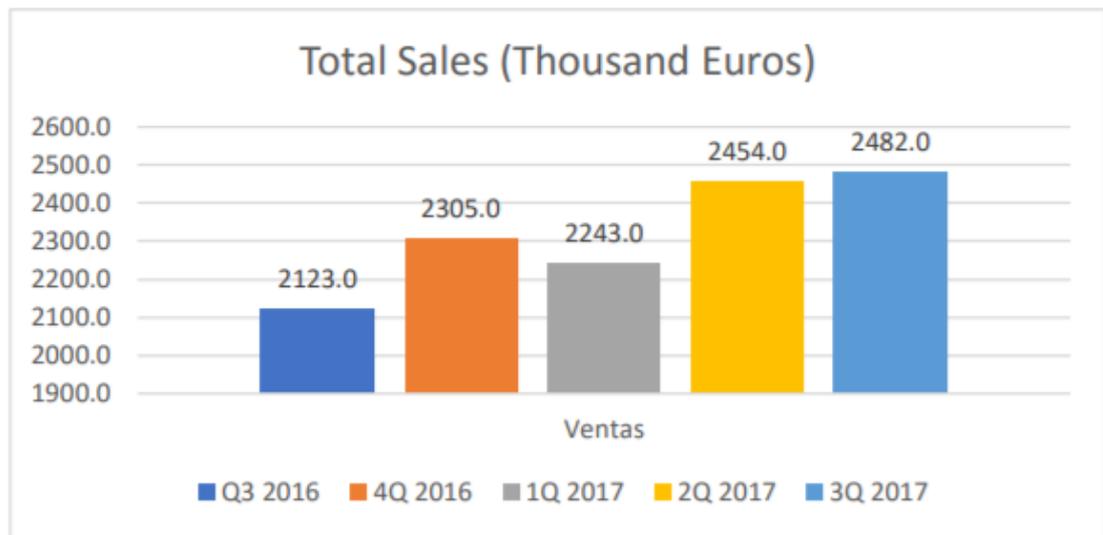
### 财务表现摘要：

- 我们的第三季累计销售数字较2016年同期上升25%。
- 2017年的毛利率高出100万欧元，同比增长26%。
- 集团的EBIDTA接近100万欧元，占销售额的13%，而去年仅占销售额的1%
- 营业利润为13.3万欧元，比上年增加140万欧元。
- 税前结果接近盈利。

合并数据 千欧元	累计 T3 2016	累计 T3 2017	累计区别	
收入	5,749	7,179	1,430	25%
毛利	(2,987)	(3,414)	(427)	14%
<b>毛利</b>	<b>2,762</b>	<b>3,765</b>	<b>1,003</b>	<b>36%</b>
员工开支	(1,443)	(1,835)	(392)	27%
第三方开支	(1,396)	(1,532)	(136)	10%
其他收入	0	9	9-	
<b>未调整EBITDA</b>	<b>(77)</b>	<b>407</b>	<b>484</b>	<b>629%</b>
激活	731	609	(122)	-17%
<b>EBIDTA 无额外</b>	<b>654</b>	<b>1,016</b>	<b>362</b>	<b>55%</b>
其他结果	(482)	(21)	461	-96%
员工薪酬	(85)	(67)	18	-21%
<b>EBITDA</b>	<b>87</b>	<b>928</b>	<b>841</b>	<b>967%</b>
折旧	(875)	(795)	80	-9%
处置的减值和结果	(481)	0	481	-100%
<b>经营业绩</b>	<b>(1,269)</b>	<b>133</b>	<b>1,402</b>	<b>110%</b>
金融结果	(139)	(90)	49	-35%
汇率差	0	(73)	(73)	-
<b>睡前结果</b>	<b>(1,408)</b>	<b>(30)</b>	<b>1,378</b>	<b>98%</b>

## 1. 收入以及毛利发展:

2017年第三季度的销售额为250万欧元，与2016年同期相比增加了35.9万欧元。2017年第三季度的销售额已经超过了前四季度的销售额，是上市公司以来最高的结果

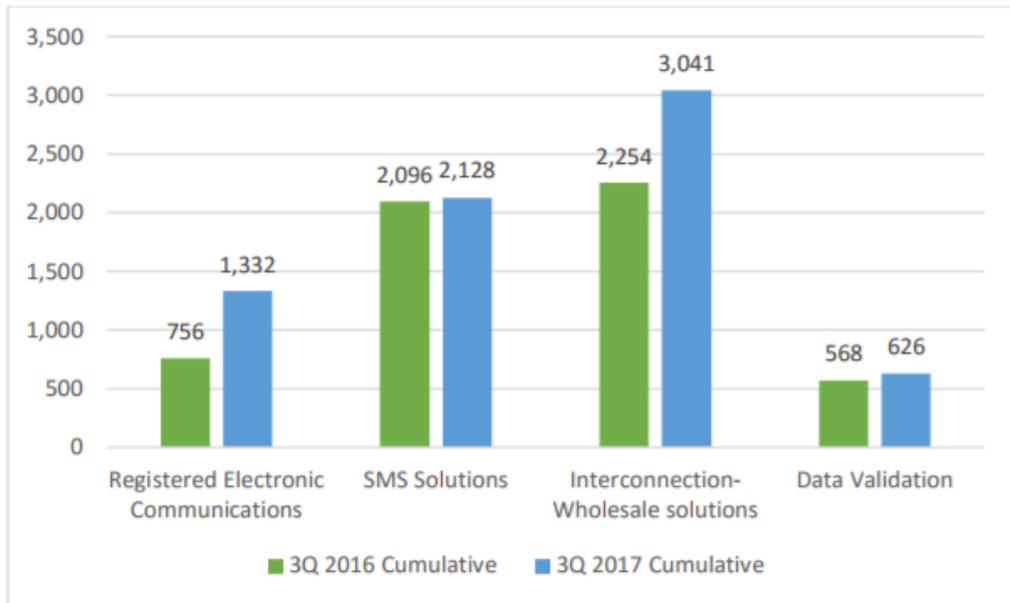


销售额的增长来自于Lleida.net所有业务领域的大型账户。

<u>总合并销售额 (千欧元)</u>	<u>累计 T3 2016</u>	<u>累计 T3 2017</u>	<u>区别 累计</u>	
认证电子通讯	756	1,332	576	76%
SMS 方案	2,096	2,128	32	2%
ICX-WHOLESALE方案	2,254	3,041	787	35%
信息验证	568	626	58	10%
其他	75	52	(23)	-31%
<b>全部</b>	<b>5,749</b>	<b>7,179</b>	<b>1,430</b>	<b>25%</b>

主要里程碑:

- 电子通讯业务线的认证增长了76%，比2016年同期增加了50多万欧元。
- ICX Wholesale SMS 销售额增长35%
- 截至2017年9月30日累计销售额，反映出销售额增加140万欧元，比2016年增长25%

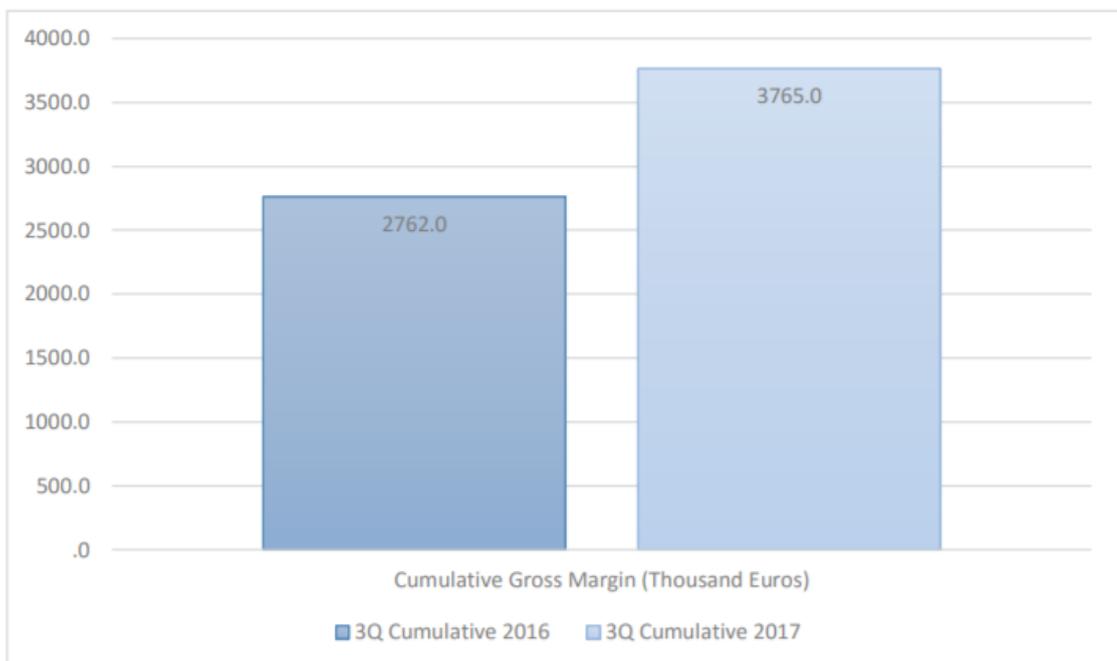


## 2. 毛利发展:

2017年公司的利润率为52%，2016年为48%。

增长主要体现在以下几个方面:

- 销售组合的变化，作为数据验证，认证产品销售的相对重要性越来越重要。
- Wholesale SMS客户端的不断搜索，优化路线和能力立即适应客户的需求。
- 吸引国际客户，在公司正在扩张的新国家中形成品牌形象。



### 3. 成本开支与员工开支

本公司由2016年9月30日的45员工增至2017年9月30日的57人，增幅达27%。向公司提供服务的独立第三方的成本已经计入人事成本。新员工的加入是为了加强销售部分，比如国际销售部门。

在独立第三方的成本中，其增长包括国际扩张，国际销售的资源以及国外办事处的租赁。

### 4. 截至6月30日的中期财务报表中包含的数据比较以及7月份发布的第二季度业绩预告

以下公布收入在2017年7月在MAB网站公开的公司公告的中期财务报表，与由BDO核数师审核之中期合并报表所载之数据比较。

合并数据 千欧元 HR 2017年7月 已审核EEFF		
收入	4,697	4,691
毛利	(2,178)	(2,115)
<b>毛利</b>	<b>2,519</b>	<b>2,576</b>
员工开支	(1,284)	(1,182)
第三方开支	(1,129)	(1,290)
其他收入	7	7
<b>未调整EBITDA</b>	<b>113</b>	<b>111</b>
激活	387	387
<b>EBIDTA 无额外</b>	<b>500</b>	<b>498</b>
其他结果		(11)
员工薪酬		
<b>EBITDA</b>	<b>500</b>	<b>487</b>
折旧	(522)	(522)
处置的减值和结果		
<b>经营业绩</b>	<b>(22)</b>	<b>(35)</b>

如果我们看到“对外服务”项目成本上升导致的“经营成果”，则差异不大。

当我们提交中期财务报表时，我们将为公司提供服务的独立第三方的费用列为人事费用，但在中期财务报表中列入“外商服务”项下。