

天音通信控股股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

一、概述

2016年度，全球经济进入深度调整期，复苏状况弱于预期，发达国家经济总体复苏态势不稳，新兴经济体呈现明显的分化格局。面对错综复杂的国际环境，我国主动适应经济发展新常态，坚持稳中求进工作总基调，使国民经济运行总体平稳，经济运行保持在合理区间。随着国内4G网络覆盖趋于完善，中国手机用户增长趋缓，一二线城市消费智能手机更新换代速度趋缓，三四线消费者成为智能手机消费的主要动力，中国手机市场竞争日益激烈，国内厂商不断分化，整个智能手机市场持续增长，线上品牌销售增长乏力，线下品牌销售增长较快。

2016年是公司战略聚焦和深化经营之年。在过去的一年里，公司基于“一网一平台”战略，深化“1+N”的产业布局，实施产业经营与资本运营的“双轮驱动”策略，在产业经营方面，以手机大分销业务为轴心，加强彩票业务发展，剥离竞争力不强的非主营业务，以利润增长和价值最大化导向，推进移动互联网相关业务发展。在资本经营方面，通过资本经营加强产业协作，通过投资并购促进产业发展，逐步叠加新的业务，形成了公司“1+N”模式的产业链布局。

报告期内，公司实现营业收入338.45亿元，较上年同期减少21.35%；归属于上市公司股东的净利润2.23亿元，较上年同期增加198.27%。公司主要业务情况如下：

（一）手机分销业务

报告期内，年初提出的以利润为中心、聚焦轴心业务的策略得以贯彻执行。手机分销业务作为公司核心基础业务，坚持低成本、高效率、广覆盖，品牌和产品结构得到持续优化，积极推进零售拓展服务等多种业务模式，在报告期内手机分销业务利润实现大幅增长，较好地完成了全年目标，尤其是在拓展苹果和华为体验店方面取得了突破，为拓展三、四级市场奠定了良好基础，客户合作度和团队士气大幅提升；电商业务以河北为试点和突破口，积极发展，探索布局，取得了一定的成效。未来的手机分销业务仍将是公司销售规模和利润来源的基础，也将给公司发展及稳健经营提供坚实的保证。

（二）彩票业务

公司彩票业务以服务于机构和彩民为核心，积极支持各客户省业务的开展和创新。报告期内，完成湖北福彩、河北福彩灾备系统建设；完成河北福彩、新疆福彩、山西福彩信息发布系统建设；完成甘肃福彩、四川福彩、山西福彩新机房建设和系统搬迁升级；完成尼日利亚彩票销售系统建设。在新产品研发上，公司推出微信企业号、站主App、投注站巡查管理App、G06终端、MS02终端等产品，体彩新机型成功入围。在新业务拓展上，公司推出智慧投注站建设方案和社会化渠道终端并在全国进行推广，同时，彩票营销咨询服务在河南福彩的试点取得了成功，网点票系统也在四川福彩成功上线，大力推动客户的信息化建设和业务精细化管理，有力支撑了各客户的业务开展和业务创新，客户满意度进一步提升。

（三）移动互联业务

报告期内，公司保持了对移动互联网业务各个板块的投入和支持，移动互联网业务在强大的技术背景支持下，立足于行业消费者需求，积极整合产业链资源，进一步完善入口、内容及应用的战略布局。欧朋已经凭借国际领先的技术优势，发展成拥有欧朋浏览器、欧朋图文小视频等过亿用户的多产品矩阵布局，通过技术升级，推出了全新的欧朋浏览器，用户活跃度和ARPU值（每用户平均收入）有明显提升，用户留存率进一步提升。欧朋通过旗下产品与大部分知名手机厂商达成合作，为过亿智能手机用户提供网页浏览、图文资讯服务；倾力打造的欧朋商业平台（互联网流量变现平台），通过与众多广告主及代理商建立合作，并依托品牌、媒体、渠道及数据资源提升流量变现能力和收入量级，已经初具规模。塔读文学坚持孵化精品网络原创文学内容、培养挖掘网络原创文学作者，用优质的内容满足用户需求，实现了IP的输出。塔读文学通过进一步完善安卓、iOS、网站、手机移动网站等文学作品分销平台，以满足各类人群阅读需求，在作品创作中精益求精，用优质的内容和阅读体验满足读者需求。

（四）移动转售业务

报告期内，天音移动通过持续系统建设，丰富用户充值手段，简化用户操作流程，打通了PC和移动两端业务受理通道，构建了一个完全以用户需求为导向的支撑平台，积极为用户提供最便捷的差异化、个性化通信服务。同时，天音移动稳步做好渠道布局，推动用户规模发展，实现了营业网点、用户数量和营业收

入稳步增长的预期目标。天音移动将真正实现虚商利用自身优势与通信相结合的重大突破，最终形成天音的核心竞争力，从而稳步向中国最有价值的虚拟运营商的目标迈进。

（五）白酒业务

报告期内，章贡酒业深挖管理潜力，加快产品结构调整速度与节奏，实行渠道变革，战略性调整市场、渠道及产品结构，上市2个系列6款产品（醇和T系列、金装版），实现了以洞藏为主的五个主销产品占销售总收入70%以上，并提高了产品毛利率，确保了白酒业务持续稳健发展。

二、公司未来发展的展望

（一）公司所在行业的发展趋势

展望2017年，国内经济将继续处于长周期的底部，经济仍有下行压力，但供给侧改革的深入推进有助于压缩下跌空间；全球经济复杂多变，美元进入到加息通道对广大发展中国家带来资金压力，美国新政府的“美国利益优先”政策对全球贸易带来压力。尽管存在不利因素，但中国经济增长质量不断提高，需求水平回稳和消费升级将使企业盈利维持正增长态势。公司相关业务行业发展趋势如下：

1、手机分销

在政策推动、产业变革、融合发展的新形势下，国内信息通信行业发展已经进入新阶段，线上和线下将进一步融合发展；品牌格局呈现进一步集中的趋势，随着4G的逐步完善，终端产品功能将进一步创新和集成，并有可能在局部实现突破。未来与智能家庭、车联网、工业互联网等的跨界交融将是发展趋势，人工智能、产业物联网、生物科技、大健康等方向将成为2017年的市场热点，智能手机市场还将保持较为旺盛的需求，这将给手机分销行业带来持续发展机会。

2、彩票行业

当前，我国社会稳定、城市化率上升、彩票发展大环境利好，彩票销量总体上仍将保持整体上升趋势。随着我国彩票行业的快速发展，彩票发行和管理正逐渐从“销量导向”向“客户导向”转移，以互联网、多媒体、大数据、微信、移动支付等先进技术的引入正推动新一轮的投注站标的标准化建设的升级，投注站向人性化、智能化、智慧化发展。彩票的游戏产品的娱乐化、个性化；销售渠道的多样化、社会化；彩票管理的精细化、智能化成为行业发展的共识，行业创新

与变革步伐加快。

仅从体彩十三五目标规划来看，“十三五”期间乐透游戏人口覆盖率将从当前的11%提升到26%，电脑彩票销售网点达20万个，即开型彩票销售网点达12万个，电话和互联网彩票销售也将得到较大提升，未来彩票销售将“以传统网点为主向多业态协同发展”。穗彩公司作为国内最大的彩票技术服务供应商，将迎来新一轮大发展时机。

3、移动互联网

2017年是我国“十三五”的深化年，“互联网+”在不断深入发展，基于互联网的新兴服务的蓬勃发展，互联网所引发的新技术、新模式、新业态将推动各类生产生活应用加速创新，移动广告行业保持高速发展，以IP为核心的手机阅读行业成泛娱乐产业链的价值基础，这将进一步推动公司移动互联网业务快速发展。

4、移动转售

工信部将进一步深化电信市场开放和改革，在进一步规范虚拟运营商行业的同时，继续支持民营资本开展电信业务经营；通过前期试点，虚拟运营商阵营将进一步分化，部分企业将淡出市场，领先企业将迎来新的发展契机，行业将向良性方向发展。

（二）公司发展战略

2017年，公司将继续基于“一网一平台”战略，深化“1+N”的产业格局，实施产业经营与资本运营的“双轮驱动”策略，以手机互联网分销业务为轴心，加强主营彩票业务，通过资源整合挖掘行业潜能，全面提升公司的综合服务能力和核心竞争力，全面带动移动互联、移动通信、酒业等产业的协同发展。

（三）公司2017年度经营计划

1、手机分销业务

2017年，4G竞争进入新的局面，终端产品竞争激烈，创新、突破性技术将成为未来产品的关键，众多国产品牌都会陆续有新品上市。面对这些机遇与挑战，大分销业务集团2017年的核心是要提升竞争力，未来，大分销将会把全国市场划分600个网格，完成网格布局，实现人员到位，固化人员拜访线路管理模式；同时以业务人员移动作业管理系统及客户交易和互动界面实现作业和管理的系统化，实现服务客户10000家、可视化客户10000家，拓展运营2500家门店的目标。

以“网格化、系统化、专业化”实现天音分销业务专业代理竞争力的打造。

2、彩票业务

2017 年公司将坚持“四全”战略，积极开展全产业链、全彩种、全渠道、全市场战略布局：公司将立足于做实中游、向上下游进行业务突破；立足电脑票、突破网点票和视频彩票游戏，在未来互联网彩票政策明朗的前提下，将大力发展手机/互联网彩票业务；立足线下、突破线上，积极布局手机/互联网渠道和彩民运营服务；立足于国内福彩体彩市场、积极拓展亚非拉海外市场。在原有业务上，公司将积极推广智慧投注站、社会化渠道、一体化营销解决方案，保证公司在行业中的地位和核心竞争力得以全面提升，在新业务上，公司将积极与彩票机构和社会资源开展合作，确保在新一轮面向“互联网+”的彩票大发展时期公司能处于核心地位。

3、移动互联业务

2017年，公司将继续强化移动互联网业务的变现能力，进一步改善移动互联网资产的盈利状况基础上同时实现价值最大化。欧朋浏览器将继续发挥其国际领先的技术优势，重点拓展包括欧朋浏览器、图文小视频等内容资讯及相关增值服务的新用户覆盖；打造高效的互联网流量变现平台（欧朋商业平台），与众多广告主及代理建立合作，打通与手机厂商（Vivo/oppo/华为/金立/魅族等）、其他第三方外部流量及自有产品流量的核心枢纽，实现移动端变现的目标。塔读文学将进一步优化并丰富平台内容，继续向更有特点的聚合和分发平台发展，打造原创IP版权、网文阅读的产品架构，丰富以付费阅读为主广告收入为辅的营收模式，在加强既有内容优势的同时加强版权孵化、版权运营和版权变现能力。

4、移动转售业务

2017年，天音移动将优化通讯产品运营基础上，以差异化渠道政策推进渠道变革，通过“服务平台、网点直供”方式扩大渠道规模，推动终端继续由城市下沉到乡镇，在合规前提下优化简化实名认证流程，提高用户开户便利性，积极开拓创新开发物联网卡和虚拟小号等创新，实现产品服务的差异化竞争，进一步优化流程和精简服务成本向细节效率要利润，以盈利为核心，以健康发展为前提，稳定第一梯队市场地位。

5、白酒业务

2017年，章贡酒业将继续坚持全省化布局，深耕根据地市场渠道，实现由现有县级直供渠道向乡镇逐渐深入；通过技术创新和工艺配方优化，打造新特型全省化产品和具有章贡特色及新生代线上全国化产品；通过地面推广、公益活动和专卖店体系，打造地产酒的第一美誉度，通过创新驱动和运用互联网思维和工具，系统地对组织、产品、技术、市场、渠道和资源配置全面改革，从而确保白酒业务稳健经营和创新发展。

三、核心竞争力分析

（一）手机分销业务渠道多样，资源丰富，终端分销能力强。

经过二十年的发展，公司同国内外知名手机制造商苹果、华为、三星、魅族等有着成功的商业合作关系，同时还保持着与国内三大运营商不断加深的合作关系。渠道广度和深度方面，公司分销覆盖8万家以上门店，渠道深入县、乡、镇地区，同时，公司积极推进拓展苹果和华为体验店项目，积累一套体验店拓展、运营体系，并实现突破，累计实现约1500家体验店的拓展，稳居行业第一。

（二）彩票业务发展动力足，成为公司新的盈利增长点

公司是国内最大的彩票服务提供商，公司提供产品研发、生产、销售、服务一条龙服务，并取得众多行业专有资质，核心产品全部具有自主知识产权，公司还是国内唯一一家取得福体彩两个入网许可证的终端供应商。公司彩票终端覆盖国内28个省级市场，其中福彩市场占有率达40%，体彩市场占有率达10%，产品更远销4个海外国家；公司彩票销售和游戏系统覆盖国内12个省级福彩市场、2个海外市场。目前公司拥有国内最完整的彩票产品线，已建立覆盖全国的“总部-省-市县”三级售后服务体系，公司核心团队稳定、发展战略明确、业务布局清晰，并与客户长期保持良好合作关系。随着公司重点研发的智慧投注站、一体化营销平台、社会化渠道终端等产品陆续推向市场，公司彩票业务将保持强劲的增长。

（三）移动互联业务技术领先，产品丰富，协同效应明显。

欧朋浏览器拥有世界领先的引擎技术；塔读文学拥有精品原创网络文学、优质移动阅读客户端，有众多一流的网络作家与出版内容做资源保障，并拥有资深编辑、运营团队，提升版权孵化、运营和变现能力。同时，各项业务之间形成了业务、流量、内容之间的相互补充，还实现了从入口、内容、应用到体验的三位

一体的移动互联网布局，促进了各项业务的相互协同和良性发展。

（四）移动转售业务牌照齐全，产品特色突出，规模逐渐凸显。

“天音移动”拥有中国移动、中国联通和中国电信三家运营商的全制式转售业务牌照，并拥有以中国虚拟运营商号段为网址的线上渠道（www.170.com），同时还拥有可下沉到县、乡一级的渠道分销、物流配送和售后服务能力。在此通信产品的基础上，天音移动加大了融合产品、创新产品的开发力度，努力为用户提供个性化、差异化的通信服务，天音移动将朝着最有价值的虚拟运营商的目标努力奋斗。

（五）完善的产业生态系统，促进各产业板块高效协同发展

经过数十年的发展，公司已形成手机分销、彩票、移动互联、移动转售四大核心业务，通过手机分销强大的营销网络，结合天联网构建了垂直型 B2B 电商商业模式的手机分销互联网化服务，以天音移动业务为抓手和管道，以“欧朋”浏览器云浏览为核心平台，创新发展阅读等移动互联网业务，以彩票业务为公司新的盈利增长点，促进各产业板块之间高效协同发展。

（六）拥有一批优秀、高效、专业的高素质人才队伍

公司通过外引内培，不断优化人员结构，完善干部培养体系，强化人才梯队建设。目前，公司已拥有一批优秀的管理团队、一流的手机分销团队、精湛的互联网技术团队、专业的移动转售团队、资深的彩票运营团队，充分保障了公司各项业务持续、高效、健康发展。

天音通信控股股份有限公司

董 事 会

2017 年 3 月 22 日