

证券代码：000829

证券简称：天音控股

天音通信控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016001

投资者关系活动类别	特定对象调研
参与单位名称及人员姓名	广发证券：申烨，兴业证券：赵刚，申万宏源：张欢、陈辉，中邮基金：王建，汇添富基金：李宁，上银基金：王玮，东方基金：曲华锋，银华基金：向伊达、王丽敏，前海开源基金：苏俊彦，诺安基金：曲泉儒，安邦保险：张欣露，泰康资产：季晓全，天安财险：姚伦，长盛基金：乔培涛，嘉承金信：崔嘉伟，长城国瑞证券：刘永生、吴治涛，拾贝投资：杨立，京华山一：李学峰，中港融鑫：薛飞、邹魁，泓德基金：秦毅，中再资产：郑涛，九泰基金：符猷，腾业资本：韩旻，鼎萨投资：李志中、岳永明
时间	2016年3月1日
地点	公司总部（北京）会议室
上市公司接待人员姓名	黄绍文、严四清、孙海龙、周建明、李震、林森、赵学军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 关于收购掌信彩通 100%股权重大资产重组项目情况介绍：</p> <p>1、 交易方案</p> <p>公司控股子公司天音通信有限公司以现金方式收购业务剥离后的掌信彩通信息科技有限公司（以下简称“掌信彩通”）100%股权，交易价格为人民币 14.6 亿元，交易对方 2016 年、2017 年及 2018 年的承诺利润分别 1.17 亿元、1.40 亿元及 1.68 亿元。</p> <p>2、 行业介绍（引用数据来自第三方行业报告）</p> <p>从全球范围来看，彩票行业正在向泛娱乐化、泛体育化发展。2012 年美国人均彩票消费是 208 美元，而中国在 2015 年的人均彩票消费仅为约 40 美元，可提升空间还很大。据 2014 年数据统计，中国经常购买彩票的人数约占总人口数量的 20%，在彩票业发达的欧美国家这一比重在 60%以上，提升空间是显而易见的。当前，中国彩票包括福利彩票和体育彩票，经过二十多年的高速发展，在 2014 年，中国彩票总体销售收入达到 3,823.78 亿元，年复合增长率高达 44.82%。总体而言彩票销售规模与 GDP 呈正相关关系，占比呈上升趋势，2011-2014 年</p>

这一比例分别为 0.458%、0.490%、0.526%和 0.601%，而发达国家在 2%左右，中国彩票行业的发展空间还很大。

3、公司介绍

掌信彩通旗下的全资子公司深圳市穗彩科技发展有限公司（以下简称“深圳穗彩”）成立于 2000 年，是中国彩票业的先行者，目前业务覆盖 25 个省市自治区，拓展了 2 个海外市场，是国家重点软件企业、国家高新技术企业，是行业内唯一获得福彩、体彩双准入的企业。

在福彩市场：业务覆盖 12 个省，终端数量 6 万多个，覆盖人口超过 6 亿，约占国内福彩市场 40%的市场份额，客户资源稳定。

在体彩市场：公司已进入最新供应商名单，公司的终端设备已进入 18 个省份的体彩市场。

公司的核心价值：1) 福彩体彩双重准入；2) 深厚的行业积累，领先的交易系统、技术和硬件设备；3) 业内资深的管理团队，精英化的研发团队；4) 福彩市场地位领先，体彩份额迅速上升；5) 持续、健康、稳定的盈利能力，未来业绩、增长空间广阔；6) 全产业链布局清晰，未来延伸到彩票领域的各个环节。

二、 问答环节

1、关于交易系统客户大数据，彩票中心会与企业共享吗？

答：虽然彩票数据的归属权属于彩票中心，但彩票数据是可分享的。近些年，商业模式的最大变化是从产品到用户，而用户是需要去营销的，这需要技术的开发和投入，并且还有很大的营销空间。深圳穗彩在营销和技术、产品契合度方面，都能为彩票中心提供强有力的支持。

2、体彩和福彩设备目前都采取统一招标的模式，周期更换对于穗彩的订单稳定性是否有影响？公司有什么竞标优势？

答：从理论上讲，这种变动是合理的，就像银行的交易系统，也是可以变动，但变动成本很高，且变动可能会存在安全隐患。一方面，客户对我们的系统使用养成了一定的习惯，有一定的用户黏性，不会轻易更换；另一方面，更换系统的成本也很高。同时，掌信彩通也在根据市场的需求，注重技术研发和新技术储备，根据市场需求经常推出新产品，保持了在市场上的优势地位。

3、未来掌信彩通将如何继续开拓福彩市场和体彩市场？

答：①关于福彩市场，掌信彩通以前主要是向其提供系统软件和终端设备，未来掌信彩通将会向运营、服务转型，包括运营服务所需要的技术和平台，为彩票中心的运营和营销提供更多的技术支持和增值服务，这项工作我们已经在开展。同时，掌信彩通的另一项重点工作是正在把彩票销售的过程进行整合，使其更加智能化。②关于体彩市场，由于体彩的软件是由中体彩公司统一，各省只是做硬件的招标，掌信彩通主要是提供终端设备。目前体彩也需要彩票运营管理的系统和工具帮助其提高效率。在未来掌信彩通会在这方面提供更多的产品、技术支持和服务。

此外，掌信彩通将加强与天音的业务协同，提供更多的增值服务。

4、提点销售是什么因素决定的？

答：选择何种销售方式是双方协商的结果。提点模式是国际市场上一个比较普遍的模式，有很多优势，比如它不需要一次性投入很多资金来购买技术、设备，而是可以在之后用彩票的收益来支付这部分的费用，彩票中心不需要承担过多投资，从而降低了风险，是非常受欢迎的一种模式。

5、未来掌信彩通的后续规划如何？

答：目前，国内彩票销售方式比较传统。未来我们计划从技术和市场需求的角度出发，通过大数据分析平台，将用户数据、营销数据、游戏数据进行整合，为彩票中心提供更好的营销服务。例如通过投注站的智能化（包括视频、智能设备等）与手机 APP 客户端或微信等新媒介结合，将彩民、投注站、营销平台、彩票中心结合在一起，扩大彩票运营和营销的维度。

6、营销渠道方面如何解决？未来如何吸引彩民流量？

答：目前掌信彩通是通过扩大彩民服务的方式，提高彩民的关注度。比如深圳穗彩的微信公众号已经能够提供除交易以外（受政策限制）的很多服务，再比如 APP 及线下的网点也能提供天然的支持。彩票本身非常容易带来流量，这也是为什么目前 BAT 都看重彩票行业的原因之一。我们也会采取多种营销的方式，帮助彩票中心从产品营销向用户营销转型。

	<p>7、从披露的前 10 个月掌信彩通财务数据来看，应收账款余额比较大，跟销售模式有关系吗？</p> <p>答：首先掌信彩通的会计政策没有发生过变化。此次收购披露的是掌信彩通截止到 2015 年 10 月份的报表，根据彩票行业的特点，公司正常的账期在 3 个月内，一般是季结，因此 10 月份应收账款余额较大，但到 2015 年底已恢复正常。</p> <p>8、天音本次收购掌信彩通，除了业绩承诺、核心人员在职三年承诺之外，有没有股权方面的绑定？</p> <p>答：我们已经公告了股权激励计划草案，穗彩有部分核心人员也在本次激励范围之内，为了更好的提升业绩、回报股东，公司会和激励对象共同努力。</p> <p>9、未来天音如何与掌信彩通进行协同？</p> <p>答：主要包括以下几个方面：线下渠道和网络的协同、产品营销的协同、客户大数据的协同、资源方面的协同、线上平台的协同等。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2016 年 3 月 1 日