高鸿股份三季度业绩披露沟通会纪要

10 月 21 日星期二 董秘：王芊，银河证券通信：朱劲松

公司业绩情况介绍

公司前三季度经营好于去年同期，前三季度收入、利润总额、净利润都是同比增加，只有归属母公司的净利润有所下降。高阳捷迅从 9 月份完全收购之日起，将完全并表；企业信息化业务存货和预收账款金额增长较快，预计在 Q4 会完成实施和收入确认，对公司全年业绩贡献会较大；IT 连锁销售和去年同期保持相同业绩水平。

问答环节

Q：互联网话费充值业务市场空间有多大？高阳捷迅今年话费充值业务流水会有多少？公司未来对话费充值业务如何规划？

A：互联网话费充值作为一个电商标准化产品和电商导流的一个重要业务，有利于电商绑定用户银行卡和在线支付，未来市场空间会达到千亿级规模。目前运营商代理话费支付渠道的规模达到 3000 亿以上，未来仍然有上升空间，其中线上支付占比 30%~40%，未来预计占比将提升到 50%以上。高阳捷迅 9 月份充值流水有 30 亿，预计 10 月份超过 30 亿，占整个市场三分之一以上的份额，未来会有进一步提升的机会。

高阳捷迅 9 月份收入和利润相对上半年有不小下滑，原因是 9 月份腾讯和京东等电商都在做话费首充 96 折的促销，因此高阳捷每单迅充值业务出现亏损，这部分亏损电商都会按市场费用处理，给予高阳捷迅进行补偿，10 月份高阳捷迅已经陆续收到电商的市场费用补偿款，所以整个高阳捷迅 Q4 的经营业绩会好于上半年整体的情况。目前电商的市场促销，短期对高阳捷迅业绩冲击较大，但是长期对高阳捷迅的业务增长是利好。

除了现有的电商渠道，高阳捷迅已经和多家银行对接，推动网银的话费在线充值，在这一块市场，高阳捷迅作为大厂商，具有竞争优势。

在话费充值业务的基础上，高阳捷迅发展了综合卡兑换业务，也就是实现多种数字商品（各种预付费卡、游戏卡、电商卡、积分）之间的在线交易平台。高阳捷迅初期要实现与各种电商平台的接入，打造多种数字虚拟商品在线交易所平台，通俗的说就是黄牛的互联网化，用电话卡解决了所有虚拟商品的支付，从而实现所有虚拟商品之间的定价和交易，与阿里和京东实物商品交易平台有所差别，这会成为高阳捷迅未来的重要看点。

同时，公司配合义乌市政府，通过物联网解决方案和 3G/4G 技术，打造义乌电子产业园，实现贸易出口向信息服务转型，提升义乌作为全球小商品批发基地的技术和服务水平。

Q：公司增发资金如何使用？

A：尚未使用的募集资金未来如何使用，请关注公司公告。

Q：综合卡兑换平台是否考虑公司与其它业务协同，把 B2C 业务做起来？

A：初期，综合卡兑换业务是面向 B2B，为各个电商平台提供一个入口；等 B2B 业务稳定后，会开放 B2C 接口，提供 PC 端和移动端的产品，使得最终用户可以在此平台上实现虚拟物品兑换。未来，在当前预付费卡（话费充值卡、游戏卡、电商卡）基础上，接入“三票”（彩票、电影票、门票）。彩票和门票都是千亿级的市场规模，电影票是百亿级的市场规模，都是在线虚拟商品进行交换的很好的载体，存在巨大的市场机会。

Q：市场开始关注体育事业改革，请问公司彩票业务在这一领域是否有新变化？

A：公司体育彩票单日流水超过 300 万，增长很快，目前主要还是 B2B 模式，提供出票业务。我们在彩票网站上提供充彩金返 12%的国内最高优惠，希望拉动面向直接用户的业务量。

Q：话费首充 96 折的优惠是谁承担？

A：先由高阳捷迅先垫付，再由电商补偿。这种模式只有我们这样规模较大

的公司才能采取，这也是我们的优势之一。

Q:充话费也是一样个不错的入口,公司对话费充值是否考虑扩展B2C业务，从而形成自己的互联网入口？

A：公司认为只有BAT级的、千万用户级的入口才有意义，虽然高阳捷迅很容易打造一个百万级用户的入口，但是公司认为百万级的入口没有价值，而千万级的入口需要丰富的产品支撑，简单的一款产品不会长期具有高用户粘性的，并且充值使用频率太低。未来公司的虚拟商品丰富多样后，才会考虑。

Q：话费充值卡空间有多大，在线支付逐渐流行，话费充值卡空间是否会萎缩？

A：话费充值卡全国市场空间为千亿，高阳捷迅 2013 年收卡业务交易量是 39 亿，占比很小，因此话费充值卡来源没有任何问题。现实中有大量的非银联支付的需求，比如客户对网银安全性的顾虑、小额支付不想通过实名进行等，都是话费充值卡业务可以满足的。虚拟运营商的话费充值；运营商营改增以后，预存话费送手机模式转向买话费送话费模式，带来大量的话费充值卡；游戏内支付；对电商的支付等等，都是公司的市场空间。

Q：综合卡兑换业务，公司是作为交易对手，还是撮合交易？

A：目前有两种交易模式，一种是实时交易，另一种是寄售。实时交易和寄售，都是对商户之间进行撮合。商品之间的交易，都是先换算成中间价，再兑换交易。目前主要是实时交易，B2B 模式。

Q：综合卡兑换业务进展如何？市场空间如何？

A：公司已经对接了三大运营商所有的充值卡、部分虚拟运营商的充值卡、很多游戏的点卡、电商卡、四家公司的彩票。虚拟物品交易的市场空间未来是万亿级别的，公司 2016 年过 100 亿交易量没有问题。

Q：微信中的“QQ 官方充值”公众号里的数据流量报充值目前规模如何？

A：目前该业务处于试运营阶段，用户仅十几万，月流水数百万。原因：中国移动尚未提供全国流量充值业务，预计四季度完成；中国联通业务质量不是很好，充值成功率不高，因此无法全面推广。

Q：企业信息化业务下一步规划？

A：企业 VOIP 语音通信和系统集成业务，准备把传统的硬件平台和研发平台做一个大的改进，迁移到基于云平台的企业统一通信；公司在广电系的呼叫中心业务领域份额第一，准备在此基础上为广电提供全业务系统，包括呼叫中心、资源管理系统、节目播控系统；企业信息化领域，目前布局了教育信息化业务。

Q：在大数据领域是否有想法？

A：公司在研究，但是没有进一步需要披露的内容。

Q：关于国企改革是否有信息披露？

A：公司未来混合所有制改革的重点工作就是推动公司管理层和核心骨干持股，目标是突破国资委对于股权激励和限定股的一些限制，能够按照证监会相关文件的要求，来尽快推进公司全员持股和核心骨干持股计划，在比较短的时间内完善公司持股比例和范围，使得公司管理层和核心成为主要股东。

银河通信团队

朱劲松
☎：（8610）8357 4072
✉：zhujingsong@chinastock.com
执业证书编号：S0130513050004

夏庐生：（8610）8357 4072
（xialusheng@chinastock.com.cn）