

## 天音通信控股股份有限公司

### 2018年度董事会工作报告

2018年,天音通信控股股份有限公司(以下称“公司”)董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司规范运作指引》等法律法规和《公司章程》的规定,认真贯彻执行股东大会通过的各项决议,勤勉尽责,切实履行公司及股东赋予董事会的各项职责。现将公司董事会2018年度工作情况汇报如下:

#### 一、2018年度董事会总体工作情况

##### 1、董事会召开情况

2018年全年,公司董事会共召开了10次会议,审议通过了46项议案,每次董事会会议的召集召开程序都符合公司《公司章程》、《公司董事会议事规则》和相关法律法规的规定。

序	会议名称	召开时间	审议议案
1	七届四十三次	2018/4/2	1 《关于召开 2018 年第一次临时股东大会的议案》
2	七届四十四次	2018/4/23	1 《公司 2017 年度董事会工作报告》
			2 《公司 2017 年度财务决算报告》
			3 《公司 2017 年度利润分配预案》
			4 《公司 2017 年年度报告及摘要》
			5 《公司 2017 年度内部控制自我评价报告》
			6 《公司 2017 年度独立董事述职报告》
			7 《关于公司董事及高级管理人员 2017 年度薪酬的议案》
			8 《关于聘请公司 2018 年度财务报告审计机构的议案》
			9 《关于聘请公司 2018 年度内控审计机构的议案》

			10	《关于使用募集资金置换先期投入的议案》
			11	《关于回购注销部分激励对象已获授但未解锁的限制性股票的议案》
			12	《关于修订<公司章程>的议案》
			13	《公司为子公司天音通信有限公司向中国联合网络通信有限公司提供担保的议案》
			14	《公司为子公司天音通信有限公司提供担保的议案》
			15	《公司为子公司天音通信有限公司之子公司天音信息服务（北京）有限公司提供担保的议案》
			16	《子公司天音通信有限公司为其子公司天音信息服务（北京）有限公司提供担保的议案》
			17	《公司为子公司天音通信有限公司、子公司深圳市天音科技发展有限公司、子公司天音通信有限公司之子公司天音信息服务（北京）有限公司向苹果电脑贸易（上海）有限公司提供担保的议案》
			18	《公司为子公司江西章贡酒业有限责任公司、赣州长江实业有限责任公司提供担保的议案》
			19	《子公司天音通信有限公司为公司提供担保的议案》
			20	《子公司江西章贡酒业有限责任公司、赣州长江实业有限责任公司相互担保的议案》
			21	《关于董事会授权黄绍文、严四清两位董事签署为子公司天音通信有限公司及其下属子公司授信融资担保所需文件的议案》
			22	《公司子公司天音通信有限公司日常关联交易的议案》
			23	《关于全资子公司与深圳市建安（集团）股份有限公司签署天音大厦项目施工总承包工程合同暨关联交易的议案》
			24	《关于召开 2017 年度股东大会的议案》
3	七届四十五次	2018/4/24	1	《2018 年第一季度报告全文及正文》
			2	《关于公司限制性股票激励计划首次授予部分第二个解锁期可解锁的议案》

			3	《关于公司限制性股票激励计划预留授予部分第一个解锁期可解锁的议案》
			4	《关于回购注销不符合解锁条件的激励对象已获授但未解锁的限制性股票的议案》
4	七届四十六次	2018/6/20	1	《关于回购公司部分社会公众股份的议案》
			2	《关于提请股东大会授权公司董事会全权办理本次回购相关事宜的议案》
			3	《关于召开 2018 年第二次临时股东大会的议案》
5	七届四十七次	2018/8/21	1	《关于董事会换届选举的议案》
			2	《关于召开 2018 年第三次临时股东大会的议案》
6	七届四十八次	2018/8/30	1	《2018 年半年度报告全文及摘要》
7	八届一次	2018/9/14	1	《关于选举公司第八届董事会董事长、副董事长的议案》
			2	《关于选举公司第八届董事会各专门委员会成员及召集人的议案》
			3	《关于聘任公司高级管理人员的议案》
			4	《关于聘任公司证券事务代表的议案》
			5	《关于回购注销部分激励对象已获授但未解锁的限制性股票的议案》
			6	《公司为子公司天音通信有限公司之子公司天音信息服务(北京)有限公司增加担保的议案》
			7	《关于召开 2018 年第四次临时股东大会的议案》
8	八届二次	2018/10/30	1	《2018 年第三季度报告全文及正文》
9	八届三次	2018/12/13	1	《关于修订的议案》
			2	《关于召开公司 2018 年度第五次临时股东大会的议案》
10	八届四次	2018/12/18	1	《关于出售控股孙公司 51%股权的议案》

## 2、股东大会召开情况

报告期内，共召开了股东大会6次，审议通过了29项议案。股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录均严格按照《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》的要求规范运

作。

序号	会议名称	召开时间	审议议案
1	2018 年第一次 临时股东大会	2018/4/18	1 《关于增补第七届监事会成员的议案》
2	2017 年度股东 大会	2018/5/14	1 《公司 2017 年度董事会工作报告》
			2 《公司 2017 年度监事会工作报告》
			3 《公司 2017 年度财务决算报告》
			4 《公司 2017 年度利润分配预案》
			5 《公司 2017 年年度报告及摘要》
			6 《关于公司董事及高级管理人员 2017 年度薪酬的议案》
			7 《关于聘请公司 2018 年度财务报告审计机构的议案》
			8 《关于聘请公司 2018 年度内控审计机构的议案》
			9 《关于修订的议案》
			10 《公司为子公司天音通信有限公司向中国联合网络通信有限公司提供担保的议案》
			11 《公司为子公司天音通信有限公司提供担保的议案》
			12 《公司为子公司天音通信有限公司之子公司天音信息服务(北京)有限公司提供担保的议案》
			13 《子公司天音通信有限公司为其子公司天音信息服务(北京)有限公司提供担保的议案》
			14 《公司为子公司天音通信有限公司、子公司深圳市天音科技发展有限公司、子公司天音通信有限公司之子公司天音信息服务(北京)有限公司向苹果电脑贸易(上海)有限公司提供担保的议案》
			15 《公司为子公司江西章贡酒业有限责任公司、赣州长江实业有限责任公司提供担保的议

				案》
			16	《子公司天音通信有限公司为公司提供担保的议案》
			17	《子公司江西章贡酒业有限责任公司、赣州长江实业有限责任公司相互担保的议案》
			18	《关于董事会授权黄绍文、严四清两位董事签署为子公司天音通信有限公司及其下属子公司授信融资担保所需文件的议案》
			19	《公司子公司天音通信有限公司日常关联交易的议案》
			20	《关于全资子公司与深圳市建安（集团）股份有限公司签署天音大厦项目施工总承包工程合同暨关联交易的议案》
3	2018 年第二次 临时股东大会	2018/7/6	1	《关于回购公司部分社会公众股份的议案》
			2	《关于提请股东大会授权公司董事会全权办理本次回购相关事宜的议案》
4	2018 年第三次 临时股东大会	2018/9/14	1	《关于选举公司第八届董事会非独立董事的议案》
			2	《关于选举公司第八届董事会独立董事的议案》
			3	《关于选举公司第八届监事会非职工代表监事的议案》
5	2018 年第四次 临时股东大会	2018/10/8	1	《公司为子公司天音通信有限公司之子公司天音信息服务（北京）有限公司增加担保的议案》
6	2018 年第五次 临时股东大会	2018/12/28	1	《关于修订的议案》
			2	《关于出售控股孙公司 51%股权的议案》

### 3、独立董事履职情况

公司独立董事根据《中华人民共和国公司法》、《公司章程》和公司《独立董事议事规则》的规定认真履行职责，本着对公司、股东负责的态度，勤勉尽责，忠实履行职责，积极出席相关会议，认真审议各项议案，客观地发表自己的看法及观点，与公司的董事、高级管理人员及相关工作人员保持密切的联系，及时获悉公司的重大事项的进展情况，并利用自己的专业知识做出独立的判断。

本公司独立董事对公司的重大决策提供了宝贵的专业性建议和意见，提高了本公司决策的科学性

和客观性。2018年，公司独立董事对公司2017年度利润分配预案，公司内部控制自我评价报告，公司董事、高级管理人员2018年度薪酬等总计19个议案发表了独立意见，对公司董事会的议案及公司其他事项均没有提出异议。

#### 4、顺利完成董事会换届工作

报告期内，公司第七届董事会在任期内切实履行了股东大会授予董事会的职责，顺利完成了相关工作。公司按照相关规定对第八届董事会的候选人进行了严格的筛选，并经过股东大会审议通过，最终确认了第八届董事会的成员。公司第八届董事会将会延续公司历届董事会的优秀品质，恪尽职守，尽职尽责，对相关事项严格审议，维护公司及股东的权益。

#### 5、加强信息披露

2018年，在从严监管的大背景下，交易所相继颁布了多项监管措施，对上市公司信息披露提出了更高的要求。公司严格按照相关规定，进行真实、准确、完整、及时、公平的信息披露。报告期内，公司总计发布公告109篇，总计完成挂网文件168份。

#### 6、多项举措维护股东利益

报告期内，公司不但通过投资者热线、投资者互动平台等渠道回答投资者关心的相关问题，还组织部门对3000名投资者进行了电话回访。公司还通过回购社会公众股票、与大股东积极沟通促进增持等多种方式进行市值管理，从而达到对股东利益进行维护的作用。

## 二、经营情况讨论与分析

2018年全球经济下行压力增大，一些主要经济体和新兴经济体的PMI（采购经理指数）等先行指标，出现了不同程度的回落，金融市场、大宗商品价格剧烈波动，全球投资大幅下滑，全球贸易保护主义及单边主义盛行。与此同时，我国经济正在由高速增长阶段转向高质量发展的关键性转折期，面对经济转型阵痛凸显的严峻挑战，长期积累的矛盾和新问题、新挑战交织，叠加周期性、结构性问题，使得整体经济运行稳中有变、变中有忧。面对如此错综复杂的国际环境和艰巨繁重的国内改革发展稳定任务，我国2018年经济保持了总体平稳、稳中有进的发展态势，经济运行保持在合理区间，实现

了经济增长的预期目标。

目前，由5G技术引发的“换机潮”尚未来临，“创新”成为各手机产品的重要竞争因素，各厂商通过推出如屏下指纹、屏幕开孔设计、四摄等一系列创新性技术，来吸引不同需求的消费者，增加自身产品的竞争力。在对研发能力与创新能力要求不断提高的背景下，中小厂商的生存压力明显增大，加上一线品牌之间对于供应链资源的争夺竞争加剧，手机市场品牌的马太效应日益凸显。

2018年，公司继续聚焦产业互联网战略，坚持以手机分销为核心，以彩票业务为重点，以建设“一网一平台”为抓手，逐步形成“1+N”战略布局和“重点业务海外发展布局”的发展策略。报告期内，公司位于粤港澳大湾区核心地带深圳湾超级总部基地的天音大厦如期破土动工。

报告期内，公司实现营业收入424.66亿元，归属于上市公司股东的净利润-2.31亿元。公司主要业务情况如下：

#### （一）手机分销业务

报告期内，公司手机分销业务规模逐步扩大，客户合作持续深化，丰富渠道资源和强大整合能力的优势开始显现。在苹果业务方面，公司市场占有率处于行业领先地位。在华为业务方面，公司与华为合作开设的全球首家华为智能生活馆已于2018年4月在太原茂业盛大开业，正式开启线下智能体验式消费新零售模式；公司还与华为在海外市场展开深度合作，目前已成为华为手机在尼日利亚的国代和迪拜的辅国代。三星业务方面，公司在三星手机代理中的占比大幅提升，获得了厂家和客户的高度认可，能够不断获取优质资源，随着三星手机市场竞争力逐步恢复，公司相关业务规模也在逐渐扩大。

2018年公司加大布局新零售业务，依托于四大手机品牌强势引流，采用多业务模式赋能零售客户，整合了丰富的产品品类，通过二手机销售业务、运营商增值服务业务等零售升级服务，形成了自营+平台模式，集品牌、增值服务赋能，会员经营管理、线上线下OTO为一体的新零售服务平台。目前新零售平台上已经聚集超过600个品类，未来平台上会聚集更多的产品，形成“1+N”的产业互联格局。

#### （二）彩票业务

报告期内，公司国内业务稳中有进，海外市场迅速开拓。在国内，公司积极支持客户业务的开展和创新，同时积极开展面向彩民的市场营销和彩票服务业务。公司还成功中标了浙江省福利彩票发行中心电脑福利彩票销售系统服务项目，并与福建省客户开展了新的业务合作。在海外，公司和加纳、尼日利亚等国的彩票运营商进行了线上和线下彩票业务的合作，并且参与了实际运营，同时还与南非的主要体彩运营商建立了良好的合作关系。

而在研发方面，公司为应对彩票社会化渠道销售的发展趋势，重点研发了系列化的渠道终端设备，包括面向移动销售场景的手持机、面向兼营零售店的桌面终端、面向站外的自助售彩终端产品以及面向大厅的多种终端产品。

### （三）移动互联业务

报告期内，欧朋通过聚焦内容和自媒体建设，完善自身商业化体系以及改善经营成本，实现了毛利率的大幅增长。移动广告业务发展迅速，新增了大量移动广告的分发渠道，媒体覆盖和变现效果有明显提升。同时自媒体产品用户保持增长，活跃用户数量大幅提升。

报告期内，塔读文学重点打磨产品、孵化内容。在产品上，建立多维度数据标签库，用户可以自定义兴趣标签，将基于兴趣推荐及人工推荐的方式，实现用户兴趣点的精准匹配。在内容孵化上，塔读文学依托于平台流量规模与近百家渠道合作，并将内容向影视、游戏、有声读物改编等领域进行IP输送。公司还在报告期内，为塔读文学引入了战略投资者，与对方公司的强强联合能为塔读文学带来流量IP的迅速变现，提高塔读文学平台收入，扩张平台用户，打造国内极具影响力的数字阅读平台。

### （四）移动转售业务

报告期内，公司移动转售业务快速发展，业绩目标超额完成，并且成为了首批少数几家同时具备三个制式移动转售正式商用牌照的企业之一。公司与中国大型领先的互联网平台企业、基础运营商也达成增值业务合作，为该业务建立成熟稳定的运营平台。

### （五）白酒业务

报告期内，章贡酒业通过一系列营销策略的实施，实现了深耕市场、转型升级的目标，在江西白



酒市场处于领先地位。通过战略主销产品等一系列市场活动的推出，以及坚持开展公益扶贫、助学、行业协会交流、党建学习等一系列社会活动，章贡品牌的知名度在持续提升。中高档产品的市场占有率稳步提升；国儒手工原浆成功研发并召开上市发布会，推出有章贡特色的“馥合赣香”香型，并荣获“江西特色食品”称号。2018年章贡酒业还完成了厂区形象升级，并成功申报国家级3A旅游景区。

### 三、核心竞争力分析

#### （一）手机分销业务销售渠道丰富，产业整合能力显著。

经过二十年的发展，公司手机分销业务目前拥有丰富的渠道资源和全面的产业整合能力。

在渠道方面，公司分销覆盖8万家以上门店，渠道深入县、乡、镇地区，通过500个网格化运营管理，可以直接覆盖超过20,000家合作客户，并且辐射海量未合作客户。在整合方面，公司通过布局手机分销、零售、售后等多板块业务，逐步扮演了协调和整合手机分销行业信息流、货物流、资金流等资源，使其进行有效关联、高效流动的重要角色。公司在自身“一网一平台”战略的基础之上，积极打通线上线下渠道资源，稳步推进新零售发展战略，持续完善新零售服务体系，赋能线下零售商，提供一系列增值服务与技术支持。

与此同时，随着国内智能手机市场手机品牌和机型的集中度日益提升，“马太效应”趋势加剧，公司和国内外知名手机制造商苹果、华为、三星等拥有良好合作关系的优势日益凸显。2018年公司继续加强与苹果和华为的合作，拓展线下体验店项目累计实现超过2400余家。公司一直是三星手机品牌国内的重要代理商之一，2018年双方合作进一步加强，目前公司可以持续获得三星核心产品的代理资源。

#### （二）彩票业务稳健发展，布局完善。

公司经过多年业务积累和储备，形成了在彩票行业全产业链的业务布局，目前已成为了集“研发、生产、销售、服务”于一体的综合彩票服务商，可以为彩票机构提供多种技术与系统，终端与设备，以及运营服务和综合营销等解决方案。公司凭借稳定、可靠、值得信赖的产品和服务有力地支持了中国彩票行业的快速发展，获得了社会各界的广泛好评。目前为止，公司的产品已覆盖中国29个省、直辖市、自治区，累计向13个客户省提供全套电脑彩票销售系统，并且开拓了6个海外市场。

### （三）移动互联业务技术领先，竞争力明显。

欧朋以业内知名的欧朋浏览器为基础，构建了优质的资讯、图片、小视频等内容产品矩阵，通过与大部分知名手机厂商、大型APP的深入合作，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，与众多广告主及代理商建立合作关系，并依托品牌、媒体、渠道及数据资源，打造具备稳定营收能力的商业闭环。

塔读文学目前是中国主流的网络文学版权创作、聚合和分发平台，拥有丰富的原创内容和强大的版权渠道，具备强大的IP生产孵化能力。塔读文学一直以来将签约作者、培育内容作为平台的核心业务，把内容作为平台的核心竞争力，把作者作为构建核心竞争力的必备因素。与此同时，公司一直十分注重读者服务，不断改进平台APP产品体验、专研算法，为用户提供优质在线阅读服务，并依托于平台产品规模，不断壮大优秀作者队伍，积极协助作者提升写作水平，从而形成作品生态-读者服务-IP孵化完整体系。

### （四）移动转售业务牌照齐全，为客户提供高品质服务。

公司作为首批获得三大运营商的全制试转售商用牌照的转售企业，拥有丰富的号码资源储备。公司坚持采用以门店销售为主，以渠道销售系统为支撑，以终端销售能力为竞争力的发展策略。同时，公司以服务品质为核心，建立10033客服热线、微信、手机APP等官网构成的多渠道服务体系，为用户与代理商提供便捷周到的服务，各项服务指标及用户满意度长期位于行业前列。

### （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20年的发展，公司已形成手机分销、彩票、移动互联网、移动转售四大业务板块，通过手机分销强大的销售网络，以天音移动业务为抓手和通道，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，再加上全产业链的彩票业务，使得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

公司坚持“尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造”方针，大力实施“人才强企”战略，以提高人才队伍素质、促进职工全面发展为目标，以人才结构调整为主线，以人才资源能力建设为核心，以

高层次人才培养为重点，抓住培养、吸引、用好人才三个环节，为公司的发展提供强大的智力支撑和人才保障。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、资深的彩票团队、精湛的互联网技术团队、专业的移动转售团队、充分保障了公司各项业务持续、高效、健康发展。

## 四、公司未来发展的展望

### （一）公司所在行业的发展趋势

#### 1、手机行业

尽管2019年我国经济形势面临较大的不确定性，但随着广大消费者对于数码终端智能化、便携化、个性化属性需求的不断提升，以及5G商用化的整装待发，其对应生态系统的日趋成熟，都极大地促进了手机厂商积极推动创新并加大研发力度的动力。而5G的应用，相对于4G来说将更加广泛，无人驾驶、虚拟现实、物联网、新零售等将引领万物互联时代的开启。同时，5G也将极大促进上游电子元器件、中游网络设备以及终端应用设备的全产业链升级。作为新一代通信技术革命性里程碑，5G也必将成为消费互联网新的增长引擎。一方面，手机作为当前可见最好的人机交互方式及5G载体，技术的更新换代将推动手机厂商制造更加先进、更加丰富的终端产品，必将伴随新一波智能手机的换机潮。另一方面，网速及终端的提升，也将推动互联网、软件等信息服务提升的空间，带来信息服务的消费。

#### 2、彩票行业

在国内市场，随着彩票玩法逐渐回归本质，行业秩序健康发展，相关市场环境也发生了一定的变化，彩票专营店将更加“智慧化”，需要更多的产品和技术来支持行业的发展，而社会渠道化将成为彩票兼营店发展的方向和趋势。随着不同社会渠道的展开，不同的商业模式的拓展，彩民的客户人群也将发生转变，彩票的销售模式也会发生变化，新的市场空间将会打开，同时也需要新的产品和服务来支撑。

在海外市场，随着国家“一带一路”的政策推进，与沿线国家在彩票行业合作的机会将会变得越来越多。同时，越来越多的中资企业“出海”，也为彩票企业“出海”汇聚更多资源，奠定坚实基础。

#### 3、移动互联网

2019年，5G的发展和将对整个移动互联网行业产生较大影响。视频内容消费、产业互联网、远程诊断、物联网、车联网等用户的使用场景将发生根本性的变革。5G的应用，将重塑通信行业业态和人们的消费习惯，这必将会给人们带来更多、更好的广告体验，移动广告行业将会迎来新一轮发展机遇。目前，网络文学用户量依然处在稳步增长中，用户量不断扩大，随着数字内容版权制度不断完善，相关产业营收稳健增长，未来依然会保持规模的不断扩大。

#### 4、移动转售

从行业来看，目前发展阶段正处于试点期向稳定商用期的转变阶段，从片面追求用户规模向注重发展质量，追求长效经营转变。而通信行业持续“提速降费”，使得转售企业的流量价格持续下降，用户流量经营成为可行。同时预计5G将在基础运营商形成商用，在具备一定条件后运营商将向转售运营商开放5G的转售商用。

#### 5、白酒行业

目前，国内白酒呈现强者愈强，区域性名酒两极分化严重的形势。未来一线名酒和区域性强势品牌的竞争会更加激烈，消费升级趋势明显，白酒行业已进入新一轮增长，虽然增速缓慢，但行业普遍认为未来会有3—5年的增长期，其中次高端产品的销量增速将持续上涨，是整个白酒行业增速最快的价格带，区域白酒将集中向次高端产品进行发力，有特色的区域白酒企业有较大发展机会。

### (二) 公司发展战略

公司将继续贯彻“一网一平台”战略，围绕着以手机分销为核心业务，以彩票为重点业务，进行产业聚焦，同时深化“1+N”的产业格局，并形成产业链的深度协同、联动：基于手机分销产业叠加金融类增值服务；彩票业务将深耕国内市场，拓宽产品线，拓展业务线，开拓海外市场，布局亚非拉市场，积极开拓欧美市场；创新发展“欧朋”商业平台和“塔读”手机阅读等移动互联网业务。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，全面带动移动转售、酒业等产业的协同发展。

### (三) 公司2019年度经营计划

## 1、手机业务

面对目前国内手机市场的形势，公司一方面将加强与一线手机品牌的深度合作，尝试拓宽营销业务的模式和范围，为5G换机潮的到来做好充分的准备，另一方面将继续深化公司“一网一平台”的战略，充分利用公司大量的渠道资源以及对手机供应链强大的整合能力，逐步叠加周边产品及供应链金融、消费金融分期等金融类增值服务，以便更好和更加全面的服务于客户。公司将以实体零售店业务和分销网络为基础，拓展新零售业务；将以整合的手机供应链资源，为客户精准赋能；将以产业互联网为核心竞争力，逐步形成业务护城河。与此同时，公司将依托国内合作关系，借助客户海外平台，输出国内优势经验，实践可复制的业务模式，寻求多国家和多地区的产业机会。

## 2、彩票业务

在国内彩票业务方面，公司将在现有业务维持稳定的情况下，凭借自身强大的渠道网络优势，及渠道营销经验，和彩票机构进行深度合作，积极参与到彩票的社会渠道拓展过程当中，积极探索，稳定布局，紧抓本轮彩票社会渠道化发展的机会。

在国外，彩票业务将借助国家“一带一路”政策的东风，利用手机分销海外业务的资源，借助先行出海的中资企业的帮助，凭借软件高性能、硬件高性价比的优势，大力拓展亚、非、拉等海外市场。

## 3、移动互联业务

欧朋未来将继续以欧朋浏览器作为桥头堡，不断更新、迭代和优化内容产品矩阵，占据用户的使用时长，在流量成本走高的趋势下，进一步深挖流量的变现价值，全力夯实和拓展移动广告业务。

塔读文学将进一步夯实产品端用户服务，加强签约孵化能力，设立广告项目，通过用户留存的增长，应对因竞争加剧所带来不断提升的获客成本；并用轻小说、漫画、音频等更加丰富的内容储备与产品形态，来应对用户需求升级；同时加强IP孵化及输出，与大型视频网站、影视公司等深入合作。

## 4、移动转售业务

2019年，移动转售业务将在巩固并扩大现有渠道规模及类型的基础上，通过引入区域型代理，重塑线上销售等多种手段，进一步扩大渠道深度与广度，同时丰富产品类型，加大流量经营，从而提升

用户ARPU（每用户平均收入）值与粘性。公司在创新业务方面，将强化研发与技术支撑能力，配合客户建立隐私通信业务的运营平台。在运营上，进一步提升运营效率与质量、控制服务成本，确保业务的盈利能力。

## 5、白酒业务

2019年，白酒业务将从调整年迈向转型发展年。公司将充分利用地缘优势，重点导入新营销体系，进行渠道管理数字化。通过品牌IP打造，调整产品结构，从渠道驱动向消费者驱动转型。依托3A景区的开发，大力传播品牌与文化，启动江西章贡酒业非物质文化遗产项目的申报，构建深度客户体验平台。着重把“国儒科研中心”打造成省级科研中心，传承并发扬章贡独有的“馥合赣香”香型特色，建立差异化竞争力，走高质量发展之路。

### （四）可能面对的风险

中国手机市场接近饱和状态，虽然全面屏、AI等技术带动了手机行业的发展，但在5G真正到来之前，这些技术尚不足以带来大面积的换机需求。公司将和手机品牌从业务深度和广度上加强合作，同时与国内合作伙伴一起积极拓展海外市场。

随着国内彩票玩法逐渐回归本质，社会渠道化将成为彩票兼营店发展的方向和趋势，彩票市场可能面对一定的调整。公司将时刻关注彩票市场的最新动态，同时积极挖掘和海外运营商合作的机会。

2019年公司董事会将会继续按照《公司法》、《公司章程》等规定，勤勉尽责，依法履职，进一步提高信息披露透明度，加强内部控制，规范运作，提升上市公司运作质量，加强公司价值管理和投资者关系管理，树立良好的上市公司市场形象，增强公司的核心竞争力，实现公司价值和股东利益的最大化。

天音通信控股股份有限公司

董 事 会

2019年04月12日