股票代码:000829 股票简称:天音控股 上市地点:深圳证券交易所

天音通信控股股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书摘要（修订稿）

类别	交易对方
发行股份购买资产交易对方	深圳市天富锦创业投资有限责任公司
募集配套资金交易对方	石河子市同威创智投权投资合伙企业(有限合伙)
	新余市新盛源投资企业(有限合伙)

声明

1、公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对公告内容的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。如本次交易因涉嫌所提供或者披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确之前，公司全体董事、监事、高级管理人员将暂停转让其在公司拥有权益的股份。

2、中国证监会、深交所对本次发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项所作的任何决定或意见均不代表其对公司股票的价值或投资者收益的实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

3、本次发行股份购买资产并募集配套资金完成后，公司经营与收益的变化由公司负责；因本次发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项引致的投资风险，由投资者自行负责。

4、投资者在评价公司本次发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项时，除本报告书内容以及与本报告书同时披露的相关文件外，还应认真考虑本报告书披露的各项风险因素。投资者若对本报告书存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

释义

在本报告书中，除非文义载明，以下简称具有如下含义：

一、普通术语释义

公司、上市公司、天音控股	指	天音通信控股股份有限公司
标的公司、天音通信、深圳天音	指	天音通信有限公司，曾用名深圳市天音通信发展有限公司
标的资产、交易标的、标的股权	指	天富锦持有的天音通信30%的股权
天富锦、交易对方、业绩承诺人、业绩承诺股东、利润承诺人、补偿方	指	深圳市天富锦创业投资有限责任公司，曾用名深圳市天富锦投资有限责任公司
同威创智	指	石河子市同威创智投权投资合伙企业(有限合伙)
新盛源	指	新余市新盛源投资企业(有限合伙)
同威创业	指	深圳市同威创业投资有限公司
同威资产	指	深圳市同威资产管理有限公司
募集配套资金认购方	指	同威创智、新盛源
本次交易/本次重组/本次重大资产重组/本次发行股份购买资产并募集配套资金	指	天音控股以发行股份的方式购买标的资产，并发行股票募集配套资金的行为
发行股份购买资产	指	天音控股以发行股份方式购买天音通信30%股权
募集配套资金	指	天音控股向同威创智、新盛源等2名特定对象以锁价方式发行股份募集配套资金
《发行股份购买资产协议》	指	《天音通信控股股份有限公司与深圳市天富锦创业投资有限责任公司发行股份购买资产协议》
《盈利补偿协议》	指	《天音通信控股股份有限公司与深圳市天富锦创业投资有限责任公司盈利补偿协议》
《专项审核报告》	指	具有证券期货相关业务资格的会计师事务所就天音通信承诺期内各年度业绩承诺实现情况出具的专项审核报告
《减值测试报告》	指	在承诺期届满时，具有证券期货相关业务资格的会计师事务所就天音通信30%的股权价值进行减值测试并出具的《减值测试报告》
《定向发行股份认购协议》	指	《天音通信控股股份有限公司与石河子市同威创智投权投资合伙企业(有限合伙)定向发行股份认购协议》及《天音通信控股股份有限公司与新余市新盛源投资企业(有限合伙)定向发行股份认购协议》
承诺净利润	指	天音控股与天音通信30%股权的股东天富锦签署了《盈利补偿协议》，天音通信业绩承诺股东承诺，天音通信在2016年度、2017年度、2018年度实现的合并报表归属于母公司股东的净利润分别不低于人民币15,800.00万元、人民币27,500.00万元、人民币38,500.00万元
本报告书	指	《天音通信控股股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》
定价基准日	指	天音控股第七届董事会第十八次会议决议公告日
评估基准日	指	2015年12月31日
独立财务顾问、国泰君安证券	指	国泰君安证券股份有限公司
大成律师	指	北京大成律师事务所
天健会计师	指	天健会计师事务所(特殊普通合伙)
中联评估	指	中联资产评估集团有限公司
天富酒业	指	深圳市天富酒业有限公司
天音移动	指	天音移动通信有限公司
天联华建	指	北京天联华建通信科技发展有限公司
北界无限	指	北界无限(北京)软件有限公司
北界创想	指	天音通信与阿笛器开发商Opera公司合资成立的北界创想(北京)软件有限公司
合广实业	指	深圳合广实业公司
中新深圳公司	指	中国新闻发展深圳公司
天和旺	指	石河子市天和旺投权投资合伙企业(有限合伙)
天联创	指	石河子市天联创投权投资合伙企业(有限合伙)
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
结算公司	指	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《重组管理办法》	指	《上市公司重大资产重组管理办法》
《若干规定》	指	《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》
《准则第26号》	指	《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第26号——上市公司重大资产重组申请文件》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所股票上市规则(2014年修订)》
元、万元、亿元	指	如未特别指明，则代表人民币元、万元、亿元

二、专业术语释义

国代商	指	手机的国家级销售代理商
苹果MONO店	指	Apple官方授权店
T1、T2、T3、T4、T5、T6市场	指	T1:广州、深圳、上海、北京、成都市区；T2:除T1市场外的25个分公司所在地城市的市区，以及大连、福州、无锡、宁波、泉州、惠州的市区；以及广东省地级市所辖市区和郊区；T3:常德较大的地级市所辖市区和郊区；以及TI、T2城市的郊区；郊县以及广东省内的县；以及江苏省内的无锡、常州、宁波、宁波的郊区；T4:常德较小的地级市所辖市区和郊区；以及广东省内县下属的乡镇；以及江浙省内上述县下属的乡镇；T5:其他县(或县级市)级行政区(广东省、江苏省、浙江省的部分县除外)；T6:其他乡镇级行政区(广东省、江苏省、浙江省的部分乡镇除外)
保价、全程保价	指	在厂家调整价格时，经销商的全部库存产品、零售店的全部库存产品等没有卖到消费者手中的产品，都给予调价差价，厂家给销商多少，经销商和零售店价格也调整多少
终端、移动终端、智能终端	指	指可搭载系统的智能设备，广义指手机、笔记本、平板电脑、POS机等电子产品
采销	指	采销类似于批发，通过分销平台商品生成采购单，供应商发货给采销商，采销商已履货在仓库，后续可以在其店铺出售自行发货。在采销商的店铺，买家拍下经销模式的商品后只会生成订单不会同步生成采购单，由采销商自己发货给买家
增值电信业务	指	利用公共网络基础设施提供附加的电信与信息服务业务，有时称之为增强型业务，其实质的价值便源有基础网路的经济效益或功能价值增高。从业务分类上，它对应于基础电信业务。增值电信业务的主要特征是面向社会提供信息服务
呼叫中心	指	在一个相对集中的场所，由一批服务人员组成的服务机构，通常利用计算机通讯技术，处理来自企业、顾客的垂询与咨询需求
信息服务业务	指	通过信息采集、开发、处理和信息平台的建设，通过固定网、移动网或因特网等公众通信网络直接向终端用户提供语音信息服务(声讯服务)或在线信息和数据检索等信息服务的业务
直供	指	将产品不经中间环节直接销售给拥有自有零售店的客户
分销	指	通过经销商作产品间接配送至终端零售商
移动互联网	指	将移动通信和互联网二者结合起来，成为一体。是指互联网的技术、平台、商业模式和应用与移动通信技术结合并实践的活动总称
移动通信转售业务	指	从拥有移动网络的基础电信业务经营者处采购移动通信服务，再根据最终用户的特殊需求重新包装成自有品牌并销售给最终用户，为消费者提供更加个性化的移动通信业务
FD运营模式	指	三星手机特有的手机销售模式，FD模式源传统手机分销代理的区别主要是三星FD模式采用全程价保，代理商受到市场价格波动造成的风险影响较低。与传统国代商模式不同的是，三星将会把产品直供给区域性经销商，这样做可以更好的把握产品的销售市场方向，对于商有更强的把握能力
DMS系统	指	三星自研的销售系统
移动互联网入口	指	移动端浏览器，例如手机自带浏览器、UC浏览器、手机QQ浏览器等
云商宝	指	供应商发布商品，用户享受的所有资源，所有应用程序全部都由一个存储和运算能力超强的云端后台来提供
数字版权	指	各类出版物、信息资料的网络出版权，可以通过新兴的数字媒体传播内容的权利，包括制作和发行各类电子书、电子杂志、手机出版物等的版权
3G	指	第三代移动通信技术，是指支持高速数据传输的蜂窝移动通讯技术。3G服务能够同时传送声音及数据信息，速率一般在几百kbps以上
4G	指	第四代移动电话行动通信标准，指的是第四代移动通信技术。4G是集3G与WLAN于一体，并能够快速传输数据、高质量、音频、视频和图像等。4G能够以100Mbps以上的速度下载
智能硬件	指	通过将硬件和软件相结合对传统设备进行智能化改造，改造对象可能是电子设备，例如手表、电视和其他电器；也可能是以前没有电子化的设备，例如门锁、茶杯、汽车甚至狗子
B2B	指	Business-to-Business的缩写，是指企业与企业之间通过专用网络或Internet，进行数据信息的交换、传递，开展交易活动的商业模式。
B2C	指	Business-to-Customer的缩写，是电子商务的一种模式，也就是通常说的直接面向消费者销售产品和服务商业零售模式。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于互联网开展在线销售活动
可穿戴智能设备	指	应用穿戴式技术对日常穿戴进行智能化设计，开发出可以穿戴的设备的总称，如眼镜、手套、手表、服饰及鞋等
虚拟电信运营商服务	指	本身没有电信网络资源，通过租用电信运营商的电信基础设施，对电信服务进行深度加工，以自己的品牌提供服务的新型电信运营商
微电商	指	微电子商务，指所销售商品的细分化，销售策略的差异化及商品附加服务的细化
供应链金融	指	以供应链中的核心大企业为出发点，将上下游企业作为一个整体，根据交易中构成的链条关系和行业特点设定融资方案，将资金有效注入供应链上的相关企业，提供灵活运用的金融产品和服务
PFD平台	指	通过DMS系统连接客户端，省级FD、厂家联系在一体，利用DMS系统连到流通可视化，使零售客户准确的掌握日已门店的为进销存，实现精准预测，减少因库存和预测不准带来的销售损失。同时，通过DMS系统快速实现信息流，资金流，物流的可视化，实现渠道和零售客户利润最大化
浏览器引擎技术	指	浏览器内核，决定了浏览器如何显示网页的内容以及页面的格式信息
RTB	指	实时竞价，是一种利用第三方技术在数以百万计的网站或移动端，针对每一个用户展示行为进行评估以及出价的竞价技术。与大量购买投放频次不同，实时竞价规避了无效的受众到达，针对有意义的用户进行购买
DMP	指	用户数据交易平台，把分散的第一、第三方数据进行整合纳入统一的技术平台，并对这些数据进行标准化和细分，让用户可以把这些细分结果推向现有的互动营销环境里
IP	指	知识产权
CRM	指	客户资料、下单、查账等功能
垂直B2B	指	上游和下游，可以形成销货关系
DSP	指	互联网广告需求方平台，它服务于广告主，帮助广告主在互联网或者移动互联网上进行广告投放，DSP可以使广告主更简单便捷地遵循统一的竞价和反馈方式，对位于多家广告交易平台的在线广告，以合理的价格实时购买高质量的广告库存
PV	指	页面浏览量，或点击量
广告主	指	为推销商品或者提供服务，自行或者委托他人设计、制作、发布广告的法人、其他经济组织或者个人
ICP	指	各地通信管理部门核发的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》

本报告书中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

第一章 重大事项提示

一、本次交易方案概述

本次交易分为发行股份购买资产与募集配套资金两个部分：

（一）发行股份购买资产

本次交易公司拟以发行股份方式购买天富通信30%股权。根据公司与持有天富通信30%股权的股东天富锦签署的《发行股份购买资产协议》，上市公司拟通过向天富锦非公开发行股份购买其持有的天富通信30%的股权。

本次发行股份购买资产的标的基准日为2015年12月31日，天富通信30%股权的评估值约为61,232.53万元，经交易各方友好协商，拟确定天富通信30%股权交易价格为61,200.00万元。

本次交易对价全部以发行股份的方式支付，发行股份价格为9.71元/股，不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的90%，据此计算共计发行63,027,806股。

本次发行完成后，天富通信成为上市公司的全资子公司。

本次交易的最终交易价格将由交易各方根据具有证券期货相关业务资格的资产评估机构出具的资产评估报告中确认的标的资产评估值协商确定。公司向交易对方的最终发行数量以及募集配套资金金额，将以标的资产最终成交价为依据，并需由公司董事会提请股东大会审议批准后，以中国证监会最终核准的发行数量为金额为准。

（二）募集配套资金

本次募集配套资金发行方式采取锁价方式向2名特定对象募集不超过61,200.00万元资金，该等特定对象具体的拟认购情况如下：

序号	认购方名称	认购金额(万元)	认购股数(股)
1	石河子市同威创智投权投资合伙企业(有限合伙)	33,200.00	34,191,555
2	新余市新盛源投资企业(有限合伙)	28,000.00	28,836,251
合计		61,200.00	63,027,806

六、发行股份的锁定期安排

1、购买资产发行股份之锁定期

天富锦就其通过本次交易认购的天音控股的股份承诺，上市公司本次向天富锦发行的股份自股份发行之日起36个月内不得转让。

锁定期内，天富锦如因上市公司实施送红股、资本公积金转增股本事项而增持的上市公司股份，亦应遵守上述锁定期限的约定。

锁定期届满后，上市公司应为办理股份解锁手续提供协助及便利；天富锦因本次交易所获得的上市公司股份在锁定期届满后减持时，需遵守《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律、法规、规章、规范性文件以及上市公司《公司章程》的相关规定。

2、募集配套资金发行股份之锁定期

同威创智、新盛源就其通过本次交易认购的天音控股的股份承诺，本次募集配套资金的认购方所认购的天音控股的股份自本次发行完成日起36个月内不得转让。

上述交易各方因天音控股送红股、转增股本等原因而增持的天音控股的股份，亦应遵守上述股份锁定约定。

锁定期届满后，交易各方在本次发行中认购的天音控股股份的转让将按照届时有效的相关法律法规、规章和深交所的规则办理。

若中国证监会或深交所对本次发行的锁定期安排有不同意见，交易各方同意按照中国证监会或深交所的意见对本次发行的锁定期安排进行修订并予执行。

七、业绩承诺和补偿

本次交易，标的资产的假股东对标的资产的相关盈利情况进行了承诺。

天音控股与交易对方天富锦签署了《盈利补偿协议》，主要内容如下：

1、业绩承诺

本次交易业绩承诺的承诺年度为2016年度、2017年度和2018年度。

天富锦承诺，天音通信2016年度、2017年度、2018年度实现的净利润分别不低于15,800.00万元、27,500.00万元、38,500.00万元。若《资产评估报告》出具的盈利预测数据高于上述承诺利润数，则以《资产评估报告》的盈利预测数据作为承诺利润数。净利润指天音通信实现的合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润。根据上述盈利预测，具体计算出标的资产2016年度、2017年度、2018年度实现的净利润分别不低于15,800.00万元、27,500.00万元、38,500.00万元。

天富锦承诺，如本次重组于2016年12月31日之后实施完成，业绩承诺期和利润补偿期往后顺延，以《资产评估报告》确定的盈利预测数作为承诺利润数。

2、净利润利润的确定

天音控股与天富锦一致确认，在业绩承诺期每一个会计年度结束后四个月内，由天音控股聘请具有证券期货相关业务资格的会计师事务所对天音通信实际净利润数情况进行审计并出具《专项审核报告》。

天音通信于承诺期内实际实现的净利润按照如下标准计算和确定：

（1）天音通信的财务报表编制应符合《企业会计准则》及其他法律、法规的规定；

（2）除非法律、法规规定或上市公司改变会计政策、会计估计，否则，未经上市公司批准，天富锦在承诺期内不得改变天音通信的会计政策、会计估计；

（3）净利润指合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润。

3、实际利润数与承诺利润净差异补偿方式

（1）本次发行股份及购买资产完成后，在《盈利补偿协议》所述利润补偿期内任一会计年度，如标的资产截至当期期末累积实现净利润数小于截至当期期末累积承诺净利润数，则天富锦应向天音控股进行补偿。如果天音通信在承诺年度实际净利润总额大于或等于承诺的预测净利润总额，则无需进行补偿。

（2）各方确认，承诺年度内当年应补偿金额的计算方法为：

当年应补偿金额=（截至当期期末累积承诺净利润－截至当期期末累积实际净利润）/补偿期限内各年的承诺净利润总和×本次重组对价－已补偿金额

本次交易盈利预测补偿的具体方式优先为股份补偿，计算公式为：

当年应补股份数量=当年应补偿金额/本次发行价格（按照前述公式计算补偿股份数量并非整数时，则按照四舍五入原则处理）。

（3）在各年计算的应补股份数少于或等于0时，按0取值，即已经补偿的金额不冲回。

（4）如果补偿期限内上市公司以转增或送股方式进行分配而导致天富锦持有的上市公司股份数发生变化，则每年补偿的股份数量应调整为：按上款公式计算的补偿股份数量×（1+转增或送股比例）。

（5）发生补偿时，交易对方持有的股份不足以补偿的，不足部分以现金补偿，计算公式为：当年应补偿现金金额=（当年应补偿股份数量－当年实际补偿股份数量）×本次发行价格。

（6）天富锦应在《盈利补偿协议》所述利润补偿期内任一会计年度《专项审核报告》出具后三十个工作日内履行相应的补偿义务。按照上述条款约定的补偿方式计算出来的补偿金额以天富锦在本次交易所获得的交易对价为限。

4、减值测试及补偿方式

（1）在利润补偿期届满时，由天音控股聘请的会计师事务所对天音通信依照中国证监会的相关规定及相关法律法规或规范性文件的要求进行减值测试，并在利润补偿期最后一个年度《专项审核报告》出具后三十个工作日内出具《减值测试报告》。除非法律法规或规范性文件有强制性规定，否则《减值测试报告》采取的估值方法应与《资产评估报告》保持一致。

（2）如减值测试的结果为：期末标的资产减值额>利润补偿期内已补偿股份总数×本次发行价格＋已补偿现金金额，则天富锦应按照下述计算方式另行向天音控股补偿部分股份：需另行补偿的股份数量=（期末减值额－已补偿现金金额）÷本次发行价格－补偿期限内已补偿股份总数（按照前述公式计算另行补偿的股份数量并非整数时，则按照四舍五入原则处理）。

（3）期末标的资产减值额=标的资产的交易价格－期末标的资产评估值（扣除承诺期内的增资、减资、接受赠与及利润分配等因素的影响）。

利润补偿期内如天音控股有除权、除息情形的，则发行价格也作相应调整。

（4）天富锦应在《盈利补偿协议》所述利润补偿期内任一会计年度《专项审核报告》出具后三十个工作日内履行相应的补偿义务。无论如何，天富锦对标的资产的资产减值补偿与盈利承诺补偿合计不超过本次交易总对价。

5、业绩奖励

本次交易，标的资产的假股东承诺，如天音通信在承诺期内任一会计年度结束后四个月内，由天音控股聘请具有证券期货相关业务资格的会计师事务所对天音通信实际净利润数情况进行审计并出具《专项审核报告》后，若标的资产在盈利补偿期间内实现的合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润数低于累积承诺净利润数，相关交易对方应对公司进行补偿。尽管公司已与盈利预测补偿主体签订了明确的业绩补偿协议，但由于市场波动、公司经营以及业务整合等风险导致标的资产的实际净利润数低于承诺净利润数时，盈利预测补偿主体如果无法履行业绩补偿承诺，则存在业绩补偿承诺实施的违约风险。

6、募集配套资金未能实施或融资金额低于预期的风险

作为交易方案的一部分，上市公司拟向同威创智及新盛源2名特定对象以锁价方式发行股份募集配套资金，募集资金总额不超过61,200.00万元，所募配套资金将用于标的公司信息化系统建设项目及华东物店营销网络建设项目，补充流动资金及偿还贷款等用途。具体募集资金用途将结合重组后公司财务状况、实际资金需求，于审议本次重大资产重组正式方案的董事会召开之前确定。

本次交易前需多项条件满足后方可实施，本次募集配套资金可能无法通过证监会的核准或证监会减少募集配套资金金额，募集配套资金能否顺利实施存在不确定性。

7、募投项目利润风险

本次交易涉及配套募集资金，募投资金将用于标的公司信息化系统建设项目、天音通信有限公司华为体验店营销网络建设项目等。其中，华为体验店营销网络建设项目的毛利润率为4.40%，相对较低。其原因主要是手机分销行业整体毛利润率水平较低，天音通信2014及2015年财务数据测算其综合毛利润率分别为2.45%、2.55%，华为体验店营销网络建设项目毛利润率相较天音通信报告期内综合毛利率较高。

二、标的资产的经营风险

1、市场竞争风险

在分销领域，天音通信、爱施德、中邮普泰、普天大为等全国性分销商占有较高的市场份额，利用规模优势参与市场竞争。近年，国际销售渠道商开始参与国内市场竞争，该类国际渠道商在资金实力及信息系统等方面具有一定优势，给国内的全国性分销商带来潜在的挑战。同时，运营商和电信渠道的迅速发展对传统分销行业造成显著冲击力。

在激烈的市场竞争环境下，天音通信通过提供资金结算、物流配送、产品组合、终端管理、市场策划、库存管理、信息服务等一揽子解决方案与中国移动、中国电信、中国联通以及大型线上、线下零售商等关键客户建立了稳定的协作关系，成为公司在新的竞争环境下重要的经营模式。如果不能有效识别行业环境、市场需求及市场结构的重大变化，及时调整经营策略，或未能有效快速销售渠道各环节，以及内部管理失效，均可能导致标的公司在面对激烈的市场竞争中不能保持当前的竞争优势，给公司业务增长和盈利能力带来不利影响。

2、行业政策风险

随着国内手机销售行业市场化竞争明显加剧，手机厂商的销售渠道也日趋多样化。此前，手机厂商的销售渠道主要以全国性分销、厂商直供和电信运营商定制三种模式为主，国代商的市场份额占据绝大多数份额。但是，当前运营商渠道的兴起，对国代商的冲击较大。此外，电商渠道的迅猛发展，很多传统行业渠道均受到不同程度的影响。手机分销渠道也不例外，电商的兴起不仅使得国代商市场份额下滑，同时残酷的价格战也使得传统国代商的利润受到一定挤压。2012年之后，国内主流手机分销商普遍出现收入增速放缓和毛利下滑的状况。具体情况如下：

公司	2013年	2014年	2013年
天音控股	3.33%	3.01%	7.11%
爱施德	3.17%	3.45%	6.5%

手机分销行业的市场占有率下滑使得手机分销行业出现毛利下滑的情况，但是当前手机分销模式仍然占主导地位，即使在2012年的经营，手机分销模式的市场占有率也达到了48%。当前中国手机销售在T4-T6市场空间巨大，手机分销模式能够使手机分销渠道下沉，分销模式的成本、效率、服务能力等优势将在T4-T6市场得以展现。

3、移动互联网业务及移动通信转售业务还处于投入期，针对移动互联网业务，天富通信下属子公司开发的欧朋浏览器，了积累用户流量及大量会员信息，以期通过移动通信转售业务前期也需要投入大量资金，包括渠道建设和人工成本等。在所有获得授权蓝营商资质牌照的企业中，天音通信的用户数名列前列，超过100万，年收入也突破1.2亿元。但是整个虚拟运营商群体要想在与三大运营商的激烈竞争中生存，收回全部投入的基础上实现盈利还不容易。

4、存货管理风险

2014年受3G转4G的影响，3G手机市场份额急剧下降，一些手机品牌如三星、诺基亚、索尼等销量大幅降低，国产品牌小米、华为、荣耀、魅族等国产品牌异军突起，公司代理的部分主流手机厂商出现了一定的滞销情况。随着时间的推移，积压大量存货存在减值风险，公司存在因存货减值而影响公司盈利能力的风险。

5、应收账款风险

公司不排除因政治、经济、自然灾害等其他不可控因素带来不利影响的可能性。本报告书披露后，公司将继续按照相关法规的要求，及时、准确地披露公司重组的进展情况，敬请广大投资者注意投资风险。

第三章 本次交易概述

一、本次交易的背景

（一）中国智能手机市场规模持续增长，换机需求旺盛

根据中国信息通信研究院及易观智库数据显示我国的手机销售市场2013年全年手机销售4.2亿部，实现销售额5,000亿人民币；2014年全年手机销售4.5亿部，实现销售额5,800亿人民币；预计2015年全年手机销售4.7亿部，销售额达6,200亿人民币，显示出持续增长的趋势。

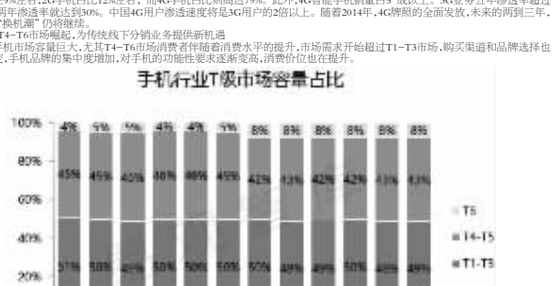
国内手机市场近几年发展迅速，根据工业和信息化部发布的2014年通信运营业统计公报数据显示我国手机用户从2008年的6.25亿已持续增长至2014年的12.8亿，手机的普及率已由之前的53%增长至95%。

虽然我国手机的普及率已高达95%并接近饱和，但是随着全球信息科技产业的迅猛发展以及国内通讯运营商的科技创新，手机的更新换代速度明显提高，以苹果、华为、三星为领头手机制造商等每年都会推出新的机型以提升市场竞争力。故当前国内智能手机市场已经由“增量时代”过渡至“换机时代”。

不仅仅是手机制造商本身，移动通讯领域的迅猛发展也在刺激着新一轮的智能手机市场。随着2G到4G通讯技术的快速换代，换机的市场需求成了推动手机销售市场的新动力。根据中国信息通信研究院公布的数据显示，在整个手机出货量占比中，目前3G手机的占比在9%左右，2G手机占比12%左右，而4G手机占比则高达79%。此外，4G智能手机销量占5 成以上。3G业务五年渗透率超过30%，而4G两年渗透率就达到30%。中国4G用户渗透速度将是3G用户的3倍以上。随着2014年，4C牌照的全面发放，未来的两到三年，4G手机的“换机潮”仍将继续。

（二）T4-T6市场崛起，为传统线下分销业务提供新机遇

中国手机市场容量巨大，尤其T4-T6市场消费者伴随着消费水平的提升，市场需求开始超过T1-T3市场，购买渠道和品牌选择也在发生改变，手机品牌的集中度增加，对手机的功能性要求逐渐变高，消费价位也在提升。



当前手机分销业务模式发生改变，由过去简单的采销价差模式向线上+线下、终端+服务的互联网化模式转变。随着电子产品网络零售的不断发展，传统终端的销售规模及发展空间受到一定挤压，然而对于国内的T4-T6市场，线上覆盖服务能力不足，消费者的体验需求无法满足且运营商整合能力较差，故三四线城市手机零售仍然主要依靠线下实体店面，线下和比线上优势明显加明显。

相对于T4-T6市场，传统的国家级销售代理商优势发挥抑明显，国家级销售代理商拥有数量众多的实体客户，厂商配合好，物流运输管理规范，可以更好的避免串货等不良竞争因素。

（三）“互联网+”助力传统国代商分销业务转型

在“十三五”规划要实施网络强国战略，实施“互联网+”行动计划，发展分享经济，实施国家大数据战略的大背景下，传统的手机渠道商可以利用其原本的客户群体多、遍布广、服务意识强、厂商关系深厚、管理营运能力强的优势，结合“终端+服务”的“互联网化”模式，积极探索新的盈利增长点，即以传统优势为基础，以《2006-2020年国家信息化发展战略》、《国务院办公厅关于加快电子商务发展的若干意见》以及工信部制定的《电子商务“十二五”发展规划》等为指导意见，为转型夯实基础。

二、本次交易的目的

（一）收购子公司少数股权，增强天音控股在手机分销领域收入占比

天音通信作为上市公司天音控股的核心控股子公司，为上市公司贡献了绝大部分营业收入。目前天音控股销售收入持续增长，公司已制定了长期战略并陆续推出了各项举措提高公司盈利水平，降低营业费用，未来盈利可期。

本次交易前天音控股已持有天音通信70%股份，本次交易将收购天音控股30%的剩余股权，预计交易完成后可进一步增加上市公司在手机分销领域的业务规模。

近年来，国内传统手机分销行业竞争加剧，市场手机品牌的集中度不断提高。上市公司希望在未来增加对天音通信的持股比率，有助于提高企业凝聚力，增加市场竞争力，公司将充分利用资本优势对T4-T6市场领域进行扩张，精选上游合作手机厂商，提高议价权，不断提高盈利能力和抵抗风险能力。

（二）增强对标的公司的控制能力，进一步提高子公司管理层与上市公司利益的一致性

本次交易上市公司天音控股已持有标的公司天音通信70%的股权，天音通信为上市公司的控股子公司，剩余的30%股权主要是天音通信管理层通过天富锦有限责任公司持股，为了进一步提高上市公司规模，提高天音通信管理层与上市公司的利益一致性，上市公司决定从天富锦有限责任公司购买天音通信剩余的30%股权。

收购完成后，天音通信将成为天音控股的全资子公司，上市公司对其的控制能力将进一步提高，有益于增加天音通信的业务能力，增强天音通信管理层与上市公司股东利益的一致性，降低高管代理人风险，优化上市公司的公司治理情况；也有利于充分激发调动公司管理层的主观能动性，提高公司的盈利能力，为上市公司创造更多价值。

三、本次交易的必要性

本次交易系上市公司收购下属重要控股子公司天音通信剩余的30%少数股东权益，从而使其成为上市公司的全资子公司。结合天音通信行业发展情况、在行业中的地位、盈利能力、业务发展情况及未来发展计划，分析本次交易的必要性如下：

（一）天音通信所处的手机分销行业持续稳定增长

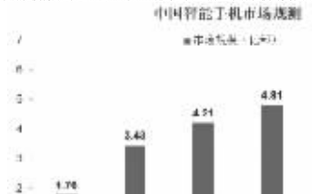
天音通信主要从事手机分销业务，属于手机分销行业。近年来，天音通信所处的手机分销行业持续稳定增长，因此，本次重组完成后天音通信成为上市公司的全资子公司，有利于提升上市公司在手机分销领域的业务规模，使上市公司能够更多的分享手机分销行业增长所带来的利益。关于手机分销行业持续稳定增长的分析如下：

1、整体宏观经济的稳步发展有利于通信行业及手机分销行业的稳步发展

近年来，我国坚持稳中求进的工作总基调，宏观经济运行总体持续稳步发展，经济增长保持在合理区间，而随着国家通信产业政策的调整，通信行业进一步得到发展。特别是随着移动互联网产业的快速发展，以及4G时代的到来，截至2015年底，4G用户在国内的渗透率已超过28%。工信部数据显示，我国截至2015年底4G累积用户数已达到3.56亿，3G用户数则为4.08亿，预计2016年4G用户数将全面超过3G用户数。

2、手机分销行业规模持续增长

根据易观智库数据显示，我国的智能手机市场2012、2013和2014年全年手机销售数量分别为1.76、3.43和4.21亿部，预计2015年、2016年和2017年市场规模将分别为4.81、5.38和5.93亿部。关于前述市场规模的变化具体如下图：



随着手机终端市场整体进入换机为主的替代性消费阶段，且4G时代刺激智能手机终端产生了旺盛的换机消费需求，这使得手机销售市场整体呈现持续增长态势。2014年以来，从3G向4G的跃升带来中国手机市场的换机机遇，赛诺咨询预计2015年手机市场的销售额规模达到6,200亿元人民币。

（二）天音通信在手机分销行业中处于领先地位

手机分销行业的国代商凭借多年渠道铺设所形成的覆盖范围深入三四线城市的分销商渠道网络，规模效应显著，国代商是手机销售市场的主力，作为手机分销行业的国代商，天音通信在手机分销行业处于领先地位。因此，本次重组将天音通信成为上市公司的全资子公司，有利于提升上市公司在手机分销领域的领先地位。关于天音通信在在手机分销行业的地位分析如下：

根据产业信息网《2013-2017年中国手机市场供需预测及发展趋势研究报告》的统计，2013年我国主要手机分销商发展概况如下表所示：

企业	零售店面规模
天音控股	84,000家
中邮普泰	50,000家
爱施德	40,000家
联通华盛	2,000家

2013年国内前三大分销商天音控股、爱施德、中邮普泰覆盖零售门店超过17万家，积累了丰富的零售终端客户资源，厂商直供、运营商渠道等都难以望其项背。国代商渠道市场呈县镇一级，不仅适应中国地域广阔、市场层级多的背景，更形成了较强的规模效应，构筑起了全国性网络和密销渠道壁垒。

（三）天音通信盈利状况持续改善

第一，天音通信报告期内营业收入逐年增加，2014年和2015年，天音通信营业收入分别为3,400,166.58万元、4,247,522.63万元，天音通信2015年营业收入较2014年涨幅达24.92%。天音通信营业收入大幅增长的主要原因是手机分销行业的快速发展和天音通信自身日趋完善的经营模式。

第二，天音通信报告期内的净利润处于亏损状态，但显示出逐年大幅减亏的趋势，天音通信2014年和2015年归属于母公司所有者的净利润分别为-100,327.46万元和-35,632.43万元，2015年归属于母公司所有者的净利润较2014年减亏明显。该减亏的主要原因于天音通信主营业务手机分销业务的大幅减损，其2014年造成大额亏损的原因主要是因为天音通信所代理的三星手机产品存在滞销的情况，并以亏损的价格清理库存，因接近分涉及金额较大故造成2014年归属于母公司所有者净利润大幅亏损。2015年天音通信积极调整了销售策略，不再代理低利润高风险品牌，调整业务结构，加强代理以苹果手机为代表的优质品牌，并成为苹果在中国的第一大分销商；同时发展线上线下分销双轨结合的策略，并开始采用省级FD模式代理三星手机，从而降低业务风险，有效提高了手机分销行业的毛利率，改善了盈利状况。

第三，虽然本次重组采用了资产基础法的评估结果作为定价参考依据，根据《上市公司重大资产重组管理办法（2014年修订）》的要求，不属于需要出具盈利补偿协议的情形，但出于保护上市公司股东利益的考虑，本次重组的交易对方仍然签署了盈利补偿协议，承诺天音通信在2016年度、2017年度、2018年度实现的合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别不低于15,800.00万元、27,500.00万元、38,500.00万元，且天音通信在2016年度、2017年度、2018年度当期期末累积实际净利润将不低于当期期末累积承诺净利润。

综上所述，结合天音通信报告期营业收