

证券代码：000665

证券简称：湖北广电

公告编号：2018-006

湖北省广播电视信息网络股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中信证券、长江证券资管、中投证券、海通证券、安信证券、广证恒生、久联资产、传奇投资
时间	2018年3月16日上午9点30分至12点
地点	公司20楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 赵洪涛 证券法务部、市场营销部及频道经营部相关负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司为什么会选择电视购彩这个项目？</p> <p>答：当前市场不同运营商之间的竞争，对我们有线电视网络的冲击较大。有线电视经历了从“模拟”到“数字”，从“看电视”到“玩电视”这一过程。为实现转型发展，寻求多元的发展方向，公司一直在考虑多业态推进。从2016年湖北广电就成立电视购彩项目组并进行论证，湖北广电基于网络、用户资源与华阳公司进行合作，华阳公司负责技术平台搭建及后台开发，经过体彩中心长时间对广电网络及平台的调研、评估，认为有线电视网络具有封闭性和地域性的特点，可以有效的对购彩业务进行管控，于是对湖北广电给予允许开展电视购彩业务的批复。湖北广电成为第一家将体彩项目在广电网络落地的有线运营商。从全国体彩销售方面来看，湖北体彩2017年以销售93亿的金额在全国排名第八位，仅武汉市线下体彩店年销售1000万以上的就有26家，其中最大一家做到4000万以上销售规模，固定彩民超过500人。因此，未来公司购彩业务</p>

发展市场广阔，但需要公司重新引导购彩消费习惯，从实体店购彩向电视、局域网络无纸化购彩方向转变，成为实体店销售的一种补充。在电视购彩项目顺利运营后，体育局还将与湖北广电一起共同进行现场刮刮乐彩票的销售活动，采用线上、线下并存的购彩模式，从而增加新的利润增长点。由于电视购彩只能在智宝盒里面注册、充值、购彩、提现，对于增强现有用户的粘性有很大帮助，通过增加电视彩民的数量，既可以防止电视用户的流失又可以拓展增值服务，提升公司 ARPU 值，达到电视用户与彩民俱增的双赢目的。

2、购彩业务如何进行分成？公司如何运营购彩产品？

答：传统体彩佣金是 8 个点，顶呱呱即时开奖的项目是 10 个点。公司购彩系统刚刚正式上线，分成比例还没定，公司份额应该不会低于华阳公司。营销方面公司举行了新闻发布会，并对各个分公司提出了营销目标。公司将利用今年世界杯进行全力营销，体育总局也将适时推出球类竞彩，将大大吸引彩民的参与。届时，观众一边看世界杯，一边参与电视购彩，电视的娱乐性与参与性融为一体。

在线下实体购彩方面，公司省内拥有 1094 家营业厅，全省每天地推活动大概在几百场，增加线上电视购彩和现场刮刮乐购彩业务后，地推现场将成为新的热点聚集地。世界杯之前，公司将每周根据彩民购买次数和额度，进行奖励，培养购彩习惯。在启动阶段，华阳公司对每个成功注册的彩民给予 5 元彩票金，直接进入个人注册帐户，可用于购彩。

3、当前电视购彩有哪些彩种？未来还会不会有新的彩种增加？公司能否创新彩种？

答：当前有乐透型 5 项彩种，分别是 大乐透、11 选 5、排列 3、排列 5 和七星彩。在今年世界杯以前国家体育总局会推出球类竞彩。关于彩种，只能由国家体育总局负责推广，统一执行，目前不具备独自推出彩种的可能性。

	<p>4、电视用户如何进行购彩注册？电视机操作是否方便？</p> <p>答：用户通过电视机顶盒进入登录界面，用遥控器输入身份证号码和手机号码进行实名注册，用支付宝或微信扫码充值。电视购彩优势在于：一是无现金、无纸化购彩，中奖提现（10000 元以内）迅速、安全，不会弃奖（传统体彩 3 个月弃奖）；二是方便、快捷，时时进行，风雨无阻。为更加方便用户注册，公司正考虑引进语音遥控器，看电视及购彩注册只需通过语音完成，简化注册流程，提高注册效率。</p> <p>5、彩票投入产出比？</p> <p>答：华阳公司负责平台搭建，湖北广电主要投入网络运营及营销推广，提升广电网络的边际效益。</p> <p>6、公司目前的转型情况？</p> <p>答：围绕转型，公司的战略定位是“谋划新零售、构建新业态”，电视购彩仅仅是公司转型方式之一。公司线下渠道有 1000 多个营业厅，深入各个乡镇，且 90% 以上是自有产权。公司正在谋划与知名电商进行合作，利用全省营业厅引入全系列家电产品，提供生活电器销售，主要盈利模式是租金和销售商品利润分成。</p>
附件清单(如有)	
日期	2018 年 3 月 20 日