



湖北盛天网络技术股份有限公司

2018 年年度报告摘要

证券代码：300494

证券简称：盛天网络

公告编号：2019-019

二〇一九年四月

一、重要提示

1. 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载数据不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

3. 本公司第三届董事会第十三次会议于 2019 年 4 月 1 日审议通过了本公司 2018 年年度报告全文及摘要。会议应出席董事 7 人，实到及授权出席董事 7 人。崔建平先生因公务原因未能亲自出席本次董事会会议，授权赖春临女士代为出席并行使表决权。其他董事均亲自出席了本次会议。

4. 本公司年度财务报告已经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。

5. 公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 240,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.76 元（含税）。

6. 公司简介

股票简称	盛天网络	股票代码	300494
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人	董事会秘书		
姓名	曹晴		
办公地址	武汉市东湖新技术开发区光谷大道 77 号金融港 B7 栋 9-11 楼		
传真	027-86695525		
电话	027-86655050		
电子信箱	IR@stnts.com		

二、报告期内主要业务

作为国内领先的场景化互联网用户运营平台，公司以“易乐游网娱平台”为核心，集电子竞技产品、媒体内容产品、移动互联产品、游戏业务相关产品等为一体，向广大互联网用户提供游戏、社交、购物、音频视频等各类网络内容与服务。

（一）公司的主要产品

1. 互联网娱乐平台产品

公司通过为网吧、商圈、电竞馆等公众互联网上网服务场所提供完善的网络管理、系统管理与数字娱乐内容管理产品及服务，来提升以上行业与场所的管理效率和竞争力。其中，主要产品是“易乐游网娱平台”。

2. 电子竞技产品

公司为广大游戏爱好者提供电子竞技相关的赛事、社交、资讯等相关服务，满足广大玩家的电竞需求，同时也为游戏厂商及各类大型第三方赛事主办方提供赛事执行及传播整合服务。主要产品包括：全国高端电竞网吧联盟“战吧”、电竞赛事活动平台“战吧电竞平台”、腾讯独家英雄联盟网吧赛事“LNL”。

3. 媒体内容产品

基于互联网娱乐平台，公司为互联网用户提供增值服务，如网络游戏、影音汇聚、原创内容、玩家社区等个性化内容与服务体验。主要产品包括：游戏综合门户“58游戏”和直播聚合门户“神龟聚合”。

4. 移动互联与大数据相关产品

产品主要包括：商用WiFi系统“连乐无线”、移动娱乐资源分发平台“随乐游”和移动广告程序化交易平台“场景通”。

5. 游戏业务相关产品

“易乐玩”是公司旗下的游戏运营平台，一直为广大玩家提供热门、好玩的精品网络游戏。目前，公司采用多种运营模式，为广大游戏玩家提供多品类游戏产品。

6. 云计算相关产品

“盛天云”是基于公司已有的数据分发等专利技术，重新构建的可实现WEB化运营和管理的一套综合性云机房解决方案。它可以根据各场景需求，提供丰富的数字娱乐内容，以及高效、可控的内容管理服务。

（二）公司的经营模式

1. 互联网广告及技术服务

网络广告及技术服务是指公司基于各线产品平台的资源，向互联网内容与服务提供商（如游戏厂商）提供广告宣传、客户端安装及吸引新用户等推广服务。通常包括品牌展示类广告、效果类广告、客户端安装服务三类。广告业务以直销为主，也有少量通过广告代理商销售。

2. 互联网增值服务

互联网增值服务是基于公司全线产品的流量价值，为网民提供一系列衍生增值服务，如搜索服务、电商推广、新闻资讯等。互联网增值服务收入主要来自于搜索引擎厂商和电子商务服务提供商的流量分成。

3. 游戏运营

公司的游戏运营业务主要是跟游戏厂商、运营商进行合作运营，公司利用自身的用户、渠道资源优势通过易乐玩平台为合作方带来用户流量，根据用户充值收入进行收益分成。

4. 软件销售

公司软件业务主要采取代理销售的模式。公司现有主要软件产品易乐游网娱平台通过全国各地的软件销售代理商向终端客户销售。公司针对公众经营类场所推出的商用WiFi系统也可通过代理商销售。

（三）业绩影响因素

1. 行业因素

报告期内，公司的收入主要来自于互联网游戏行业、搜索行业和电商行业。作为掌握着千万级以上流量的互联网入口，公司是以上行业在公众互联网上网场所获取用户的主要通道之一，上游行业的市场推广节奏对公司营业收入有重要影响。

2. 渠道因素

公司平台类产品部署在网吧、商圈、电竞馆等公众场所，上述公众场所的数量和繁荣程度对于公司产品终端的流量具有重要影响。此外，公司的用户和流量除来自于自主开发产品以外，还来自其他合作方。合作方用户的稳定性以及流量的质量对公司营业收入有显著影响。

3. 自身因素

作为国内领先的场景化互联网用户运营平台，公司一方面通过旗下各类产品沉积不同场景下的大量用户，另一方面通过大数据分析的方式精准识别用户，并为用户提供量身定制的网络内容与服务。公司能否持续准确分辨用户需求，提供用户喜爱的产品和服务，增强用户对平台的粘性是影响公司营业收入的关键因素。

（四）公司的行业地位

根据《2018年中国互联网上网服务行业发展报告》的数据，公司互联网娱乐平台产品在全国网吧市场占有率市场排名第二位。

三、主要会计数据和股东情况

1. 主要会计数据

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业总收入（元）	496,778,863.65	388,369,350.86	27.91%	344,109,966.80
归属于上市公司股东的净利润（元）	53,441,487.33	85,891,980.18	-37.78%	109,750,212.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	36,580,678.06	78,903,123.77	-53.64%	90,290,721.59
经营活动产生的现金流量净额（元）	735,027.67	57,263,989.56	-98.72%	110,922,406.14
基本每股收益（元/股）	0.22	0.36	-38.89%	0.46

稀释每股收益 (元/股)	0.22	0.36	-38.89%	0.46
加权平均净资产收益率	5.50%	9.21%	-3.71%	12.90%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额 (元)	1,114,794,190.64	1,011,973,418.28	10.16%	954,701,048.53
归属于上市公司股东的净资产 (元)	988,653,504.64	958,732,016.45	3.12%	905,960,035.28

2. 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	115,599,594.26	110,689,283.41	142,588,154.73	127,901,831.25
归属于上市公司股东的净利润	20,057,187.28	17,439,292.41	14,785,002.15	1,160,005.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	16,058,984.72	10,280,236.26	13,380,856.80	-3,139,399.72
经营活动产生的现金流量净额	-46,100,447.44	33,214,805.34	16,979,779.87	-3,359,110.10

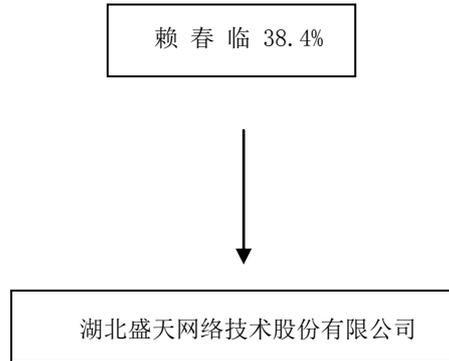
3. 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	26,706	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,981	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
赖春临	境内自然人	38.40%	92,160,000	92,160,000	质押	79,170,000	
共青城盛润投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	7.50%	18,000,000	18,000,000		0	
崔建平	境内自然人	5.13%	12,301,875	12,301,875		0	
邝耀华	境内自然人	3.79%	9,090,000	8,467,500		0	
冯威	境内自然人	3.65%	8,768,600	7,700,625		0	
付书勇	境内自然人	2.88%	6,911,200	5,900,625	质押	6,100,000	
冯莲	境内自然人	1.01%	2,430,000	0		0	
陈爱斌	境内自然人	0.38%	900,000	900,000		0	
厦门国际信托有限公司-卧龙一期证券投资分级受益权	国有法人	0.34%	818,000	0		0	

集合资金信托						
杨毅	境内自然人	0.25%	600,413	0	0	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	共青城盛润投资中心（有限合伙）为公司员工持股平台，赖春临胞姐王晓玲任执行事务合伙人，因此赖春临与盛润投资之间存在关联关系。					

4. 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



四、经营情况讨论与分析

截至 2018 年 12 月底，全国上网服务行业实际经营场所 13.8 万家，同比减少 0.9 万家；上网终端保有量 1,280 万台，场所数量和终端数量较 2017 年继续缩减。用户规模约为 1.18 亿，与 2017 年大致持平；全年行业实现营收 706 亿元，同比减少 2 亿¹。在网络游戏行业，移动游戏销售收入以及市场份额继续增长，客户端游戏和网页游戏销售收入以及市场份额双双下降。

政策层面，2018 年 3 月份，国家新闻出版广电总局发布《游戏申报审批重要事项通知》，所有游戏版号的发放暂停，直到 2018 年 12 月恢复审批。受该政策的影响，2018 年游戏版号下降到 2,091 个，相比 2017 年减少 7,293 个²。

由于版号暂停，游戏厂商的产品推广节奏被打乱，导致公司来自于传统客户的广告收入大幅下降；公司加大了在移动端的业务拓展，对外采购的成本增加导致广告业务整体毛利率降低，广告业务为公司贡献的利润大幅下降。同时，公司不断加大市场开拓力度，销售费用不断增加。2018 年度，公司实现营业总收入 49,677.89 万元，同比增长 27.91%；实现归属于上市公司股东的净利润

¹ 根据《2017 年中国互联网上网服务行业发展报告》，截止 2017 年底，全国上网服务行业实际经营场所约为 14.7 万家，上网终端 1,352 万台，全行业实现营收约为 708 亿。

² 根据国家新闻出版广电总局官网公布的网络游戏审批信息，2017 年度总计核发网络游戏版号 9,384 个，2018 年度总计核发网络游戏版号 2,091 个。

5,344.15万元，同比下降37.78%。

面对行业的不利形势，盛天网络拥抱变化，迎接挑战，对内降本增效，对外务实创新。针对渠道和客户的需求，公司探索了许多新业务、新产品，不仅巩固了多元化的业务版图，同时延伸了业务链条，丰富了业务板块。2018年度，围绕“国内领先的场景化用户运营平台”战略，公司积极拓展移动互联网业务领域，丰富游戏服务业务，继续推进精准广告营销，开展互联网金融业务，做了许多卓有成效的工作。主要体现在以下四个方面：

（一）拓展移动互联网业务领域，同时加强渠道联系。

公司继续探索移动环境下广告及增值服务模式，巩固并优化内外部资源，同时，“连乐无线”、“场景通”用户量稳步提升。

坚持推进网吧场景升级，尝试引入电商、互联网金融、电竞赛事、影视娱乐、零售供应链等各方资源进入上网服务行业，协助网吧拓展经营业态，实现附加值升级。公司与渠道的联系更加紧密，2018年，公司旗下电竞场馆“战吧”不断进行渠道下沉，目前已覆盖全国主要城市，并成功完成了平台终端超过100万周活的任务。

（二）丰富游戏服务业务，游戏业务板块壮大。

2018年度公司尝试了投资合作和自主开发的方式来丰富游戏业务品类，对游戏用户的服务更加多样化。目前公司旗下拥有多端游戏运营平台易乐玩，拥有游戏资讯门户“58游戏”，自主生产的游戏创意内容2018年度网络播放量累计超过5亿次，开发了火箭加速器、游戏专用路由“乐速无线路由”以及云技术游戏平台“随身网吧”，尝试包括CDK、道具、积分售卖在内的游戏电商业务以及游戏社交类业务，电竞赛事玩法创新不断，公司的游戏业务战略顺利推进。2018年度，公司游戏类业务实现收入10,952.75万，同比增长97.59%。

（三）加大数据平台技术投入，开发云技术类产品。

依托公司多年来在数据处理、传输、分发以及网络架构等领域积累的大量技术和资源，2018年公司推出了“盛天云”。“盛天云”包括云机房、私人云、办公云等构想，是公司探索将业务延伸至更多场景的一款新产品。目前，公司已着手在国内多个区域建设区域节点服务中心，仅就网吧服务而言，云机房方案一方面可以提升网吧网速，同时减少硬件、带宽投入及维护成本，另一方面通过集中管理统一调配，可以为场所运营带来更多的稳定性支持，并为网吧提供丰富的数字娱乐内容。

（四）围绕场景化金融服务，布局小贷有关业务。

在设立武汉市盛天小额贷款有限公司之后，2018年公司积极稳健地进行了科技金融业务的布局。公司确立了在金融板块的战略方向为场景化金融服务，搭建了较为完整和专业的金融业务经营团队，建立并完善了严谨可控的金融业务风险管理制度与内控机制，调研了市场需求，为未来

业务的开展找到了更明确的产品方向。

五、公司的发展规划

随着移动互联网也进入存量用户竞争时代，获取新用户的成本将越来越高。如何放大、激活沉睡中的存量用户价值，同时吸引更多新增用户是公司未来的着力点。2019年，围绕“国内领先的场景化用户运营平台”战略，公司对内将加强管理，继续降低运营成本，立足公司经营大数据实行精细化运营，继续鼓励创新，在新业务、新产品上倾斜更多的资源和投入。对外将开放企业边界，利用公司拥有的资源做好上下游链接，建立良好的共生业态，实现公司与合作伙伴的持续成长。

具体规划包括以下几个方面：

1. 以云服务促进网吧场景升级

在信息技术一日千里的当下，网吧行业转型仍然面临各方面压力。作为互联网产业的最基本渠道，网吧一直无法通过更为广泛的连锁方式打通上游产业资源，共享产业上游的快速发展红利。为助力网吧场景升级，2019年，盛天网络将在云服务上倾斜更多的资源，将云机房部署到更多的网吧附近，继续降低网吧硬件、宽带成本，提供更多的数字娱乐内容，提升网吧服务公共人群的能力，推动网吧进一步向综合娱乐体转型，实现公司与网吧的共同发展。

2. 继续加大对移动业务的拓展

立足公司移动业务已有成效，向外继续拓展移动流量渠道，向内继续完善连乐无线、场景通等移动互联产品，扩大公司产品的覆盖人群，巩固公司的渠道优势。继续探索移动环境下广告和增值服务模式，拓展广告以及游戏类业务的移动客户群体，推动公司收入来源多样化，提高业务抗风险能力。

3. 丰富基于场景的游戏类业务

继续拓展游戏服务业务，进一步整合社交、电商、加速器、游戏路由器等服务内容，提高对终端用户的服务能力。探索云游戏、H5游戏发行、IP运营、游戏出海等服务领域，提升场景与游戏产业融合新空间，进一步扩大基于场景服务的游戏业务板块。

4. 加大云平台、数据平台等研发投入力度

加大对云平台的技术开发投入，依托公司的游戏、电竞、广告、无线、大数据业务板块，探索将盛天云方案推广到除网吧之外的更广阔的应用场景之中。继续加强对大数据平台的投入，整合内部数据平台，挖掘内部数据潜力，通过数据精准指导公司日常经营工作，以数据驱动公司战略发展。

5. 审慎落地互联网金融业务

选择部分省份试点进行场景化金融产品的落地，搭建业务合作伙伴渠道，进一步打磨产品、

优化产品体系，完善业务和风控模型，稳妥积极地推进金融业务发展。

六、合并报表范围发生变化的情况说明

报告期内，公司完成全资子公司武汉市盛天小额贷款有限责任公司、霍尔果斯盛传天成数字传媒有限公司、武汉盛游互娱网络科技有限公司的设立工作，纳入合并报表范围的时间分别是2018年1月、2018年1月、2018年6月。

报告期内，公司于2018年8月处置了全资子公司武汉盛天文娱研创服务有限公司。