



湖北盛天网络技术股份有限公司

2017 年年度报告摘要

证券代码：300494

证券简称：盛天网络

公告编号：2018-038

二〇一八年四月

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四次会议于 2018 年 4 月 20 日审议通过了本公司《2017 年年度报告》正文及摘要。会议应出席董事 7 人，实到及授权出席董事 7 人。冯威先生因公务原因未能亲自出席本次董事会会议，授权邝耀华先生代为出席并行使表决权。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 股派发现金股息 0.98 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。

1. 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、咨询等相关服务，满足广大玩家的电竞需求。主要产品包括：全国高端电竞网吧联盟“战吧”、电竞赛事活动网络平台“战吧电竞平台”、垂直社交软件“求带”和全民电竞赛事“SNL”。

(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”和主打竞技游戏的手机游戏媒体“MOBA玩”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。

2. 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，向众多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。

3. 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公司的营业收入的关键因素。

4. 公司的行业地位

根据《2016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。

三、主要会计数据和股东情况

1. 主要会计数据

单位：元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入（元）	388,369,350.86	344,109,966.80	12.86%	239,788,184.14
归属于上市公司股东的净利润（元）	85,891,980.18	109,750,212.50	-21.74%	76,509,922.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	78,903,123.77	90,290,721.59	-12.61%	74,424,932.92
经营活动产生的现金流量净额（元）	57,263,989.56	110,922,406.14	-48.37%	103,915,975.50
基本每股收益（元/股）	0.36	0.46	-21.74%	0.43
稀释每股收益（元/股）	0.36	0.46	-21.74%	0.43
加权平均净资产收益率	9.21%	12.90%	-3.69%	25.08%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额（元）	1,011,973,418.28	954,701,048.53	6.00%	858,909,211.84
归属于上市公司股东的净资产（元）	958,732,016.45	905,960,035.28	5.82%	796,209,822.78

2. 分季度主要会计数据

单位：元

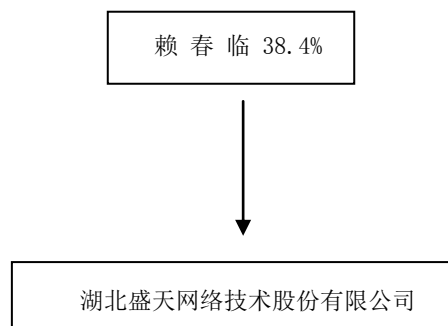
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	97,731,466.65	91,077,347.17	91,723,521.31	107,837,015.73
归属于上市公司股东的净利润	26,302,817.04	15,745,345.46	21,337,279.54	22,506,538.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	25,598,136.85	14,220,650.52	19,708,484.63	19,375,851.77
经营活动产生的现金流量净额	-2,356,607.41	39,510,394.74	17,292,361.61	2,817,840.62

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	28,620	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	27,101	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	45,770,000	
武汉盛运科技有限公司	境内非国有法人	7.50%	18,000,000	18,000,000			
崔建平	境内自然人	6.83%	16,402,500	16,402,500			
邝耀华	境内自然人	4.20%	10,090,000	9,067,500			
冯威	境内自然人	3.78%	9,067,500	9,067,500			
付书勇	境内自然人	3.03%	7,267,500	7,267,500	质押	3,600,000	
普威	境内自然人	1.07%	2,562,000	0			
冯莲	境内自然人	1.01%	2,430,000	0			
陈爱斌	境内自然人	0.79%	1,890,000	1,890,000			
王俊芳	境内自然人	0.25%	607,500	607,500			
上述股东关联关系或一致行动的说明	武汉盛运科技有限公司为公司员工持股平台，赖春临胞姐王晓玲任执行董事，因此赖春临与盛运科技之间存在关联关系。其他股东之间不存在关联关系或一致行动。						

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2017年12月底，全国上网服务行业实际经营的场所14.7万家，同比减少0.5万家；用户规模约为1.1亿，同比减少0.12亿；全年行业实现营收708亿元，同比减少32亿¹。在网络游戏行业，移动游戏销售收入和市场份额继续增长，客户端游戏销售收入增长的同时市场份额继续下降，网页游戏销售收入和市场份额继续下降。

网吧市场和网络游戏市场的变化给公司经营带来了压力。相对于本报告期前，公司需要投入更多的资金和人力去拓展新的渠道，扩大渠道覆盖面。同时，公司不断加大市场开拓力度，销售费用和渠道成本不断增加。

面对复杂的市场环境，公司围绕“打造国内领先的场景化互联网用户运营平台”战略目标，积极探索，大胆尝试，勇于创新，敢于突破，在产品研发、市场销售、公司治理和新业务开拓四个方面积极做出调整。公司大数据分析能力大幅度提升，产品结构进一步完善，业务类型更加丰富，销售收入继续增长。

本年度公司实现营业收入38,836.94万元，同比增长12.86%；实现净利润8,589.20万元，同比下降21.74%。

1. 网络广告业务实现增长

2017年，公司加强了非游戏类客户的拓展，同时利用大数据分析提升广告效果，全年实现广告收入18,705.95万元，同比上升27.84%。

2. 增值服务业务继续增长

公司积极探索移动环境下增值服务模式，并尝试多业务合作模式，巩固并优化内外部资源，提升投放效率和效果。同时，“连乐无线”、“场景通”的商业化探索顺利开展，商业Wifi的盈利能力较去年获得了较大提升。增值业务全年实现收入13,564.54万元，同比增长12.64%。

3. 游戏运营业务结构优化

2017年，公司加强在手游和H5游戏领域业务的拓展，和多家知名游戏厂商进行深度合作，积极引入高质量精品游戏，提升服务水平。2017年游戏运营收入5,543.08万，虽比去年同期下降22.28%，移动游戏接入数量和质量有了较大幅度的提升，公司的游戏业务结构逐步优化。

4. 电子竞技业务稳步开展

随着电子竞技产业链的逐渐完善，公司持续探索线上电竞模式，进一步丰富电竞赛事内容，提升赛事运营能力。2017年度“战吧电竞平台”PC端产品装机量不断增加。此外，公司作为承办

¹ 根据《2016年中国互联网上网服务行业发展报告》，截止2016年底，全国上网服务行业实际经营场所约为15.2万家，用户规模约为1.22亿，全行业实现营收约为740亿。

方之一，深度参与了2017年中国青年电子竞技大赛（简称CYEC）春季赛及第一届的总决赛；与巨人网络、阿里体育合作，成功举办了“球宝俱乐部”活动；与腾讯合作，成功举办了英雄联盟S7第二赛场活动；与完美世界合作，成功举办了CSGO全国唯一网吧赛事活动；与网易合作，成功举办了终结者2全国唯一网吧赛事活动。

5. 新业务开拓取得进展

公司在稳固原有业务的基础上积极开拓新业务。2017年下半年，绝地求生类游戏的爆发为端游市场带来新的活力。围绕此类游戏，公司开拓了多项游戏服务业务，满足游戏用户需求，扩大销售收入。公司开发上线了视听娱乐内容分发平台，该平台通过人工精选编辑和用户大数据智能推荐来分发包括游戏、娱乐、购物的短视频以及直播等多品类视听娱乐内容，深受广大用户喜爱。此外，公司关注互联网金融市场，探索互联网金融业务，搭建了互联网金融服务平台，并于2017年11月获批设立互联网小额贷款公司。

6. 内部管理水平不断提升

面对2017年的市场变化，公司除了在业务上不断开拓进取外，在内部管理上也在不断创新。公司重新梳理了内部人力资源，加强对中层管理者的考评，有序淘汰不适应公司发展的管理人员，将人才匹配到合适的岗位。公司上线了金蝶ERP系统，开通财务管理线上流程，提升财务管理效率。业务部门充分发挥互联网公司灵活高效的的优势，针对业务变化及时调整考核重点，发挥绩效指标的的指导作用，提升员工的工作效率。

五、公司的发展规划

尽管互联网与移动互联网用户增速双双放缓，互联网娱乐行业的结构性变动带来了新的机遇。客户端游戏市场销售收入增长，移动游戏市场份额超过50%，互联网文化娱乐行业全面繁荣，用户越来越习惯为优质的内容付费。多年行业沉淀为公司积累了庞大的用户群体与海量数据。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。

2018年，公司将进一步强化“国内领先的场景化用户运营平台”战略，以场景化为核心，以大数据技术为手段，以泛娱乐为内容，继续推进精准广告营销，丰富游戏服务业务，开展互联网金融业务，拓展移动互联网业务领域，持续提升公司的盈利能力。具体规划包括以下几个方面：

1. 促进网吧场景升级

上网服务场所同时具备场景、内容和服务三要素，大多靠近社区、学校、城乡结合部等人流量大的区域。丰富服务功能和内容，扩大消费群体，实现多业态混合经营的创新是上网服务行业未来发展大势所趋。鉴于目前线下娱乐方式不断增多，上网服务场所内可植入新兴娱乐玩法，规划桌游、手机游戏、主机游戏等专属区域，拓展衍生增值服务，提供用户粘性，扩大营业收入。

以网吧场景为代表，公司将通过导入电玩、桌游、VR等模块，研发场景化管理应用产品，同

时给行业直接从业者提供更多的资金和支持，来提升网吧的服务能力和场景增长潜力。

2. 开展互联网金融业务

公司将密切围绕核心场景和用户，逐步构建基于场景化的消费信贷科技金融板块。一方面通过主营业务现有积累的用户优势拓展互联网小贷业务，利用品牌优势、技术优势、客户优势，低获客成本快速打开市场。另一方面通过借贷产品的提供以及交互服务，加强公司在产业链中的品牌地位，进一步拓宽主营业务的覆盖面，协同主营业务实现双赢。

3. 丰富游戏及游戏服务业务

公司将利用既有优势，通过并购、投资、自主开发来整合游戏、电竞、社交等服务和内容，强化公司体系内生态运营及产业上下游的联动共赢，创建盛天游戏这一独立板块，卡位整个游戏服务格局。

4. 加大大数据平台投入力度

在公司业务扩展的进程中，大数据的分析与应用起着基础支撑作用。2018年，公司将向数据分析平台倾斜更多的资源和投入，让数据分析系统成为公司用户服务、产品优化、业务调整、行业研究、战略执行的重要支撑。

5. 提升管理效能

在组织管理和人力资源管理方面，公司将进一步调整优化组织结构，建立新的激励模式，全面提高内部人员运营效率。在项目管理和业务发展方面，公司将打通项目资源和业务数据，构建更科学的绩效与目标考核管理体系，打造灵活稳健的项目攻坚梯队。

六、涉及财务报告的相关事项

1. 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

关于会计政策和会计估计变更事宜，见公司2018-034号《关于会计政策和会计估计变更的公告》。

2. 与上年度财务报告相比，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湖北盛天金融科技服务有限公司的设立工作，自2017年7月起纳入公司合并报表范围。