



芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司

2021 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 2,217,864,281 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.5 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	三七互娱	股票代码	002555
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	叶威	王思捷	
办公地址	安徽省芜湖市鸠江区北京中路芜湖广告产业园广告创意综合楼十一楼	安徽省芜湖市鸠江区北京中路芜湖广告产业园广告创意综合楼十一楼	
电话	0553-7653737	0553-7653737	
电子信箱	ir@37.com	ir@37.com	

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	7,538,949,378.53	7,988,675,195.57	-5.63%
归属于上市公司股东的净利润（元）	853,717,855.65	1,699,736,123.46	-49.77%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	637,526,551.32	1,464,942,321.24	-56.48%
经营活动产生的现金流量净额（元）	1,253,919,152.46	2,450,226,546.90	-48.82%
基本每股收益（元/股）	0.39	0.80	-51.25%
稀释每股收益（元/股）	0.39	0.80	-51.25%
加权平均净资产收益率	10.15%	22.05%	-11.90%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	13,976,131,131.48	10,564,331,499.85	32.30%
归属于上市公司股东的净资产（元）	9,377,434,662.37	6,037,383,625.95	55.32%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	161,103			报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
李卫伟	境内自然人	14.52%	322,113,019	271,059,764	质押	14,500,000
曾开天	境内自然人	11.06%	245,344,374	184,008,280	质押	9,100,000
胡宇航	境内自然人	8.53%	189,197,684	141,898,263	质押	7,800,000
吴卫红	境内自然人	4.36%	96,692,962	76,149,721		
香港中央结算有限公司	境外法人	3.26%	72,268,007	0		
吴卫东	境内自然人	2.86%	63,323,257	0		
吴绪顺	境内自然人	2.26%	50,070,682	0		
招商银行股份有限公司－兴全合润混合型证券投资基金	其他	1.14%	25,200,114	0		
招商银行股份有限公司－睿远均衡价值三年持有期混合型证券投资基金	其他	1.05%	23,236,844	5,401,532		
中国光大银行股份有限公司－兴全商业模式优选混合型证券投资基金（LOF）	其他	1.01%	22,359,486	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、公司持股前 10 名股东当中，吴绪顺与吴卫红、吴卫东为父女（子）关系，吴绪顺、吴卫红、吴卫东为一致行动人。2、公司未知其它前 10 名股东之间是否存在其他关联关系，也未知是否存在《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

1、公司的主要业务及产品情况

报告期内，国内游戏行业步入内容红利期，游戏玩家对互联网游戏的质量要求明显提高，精品化策略效果明显，高质量游戏发展得到认证。公司在“精品化、多元化、全球化”战略定位下，精准把握产业发展趋势，持续提升经营质量，综合实力在国内游戏行业保持领先地位。

报告期内，公司实现营业收入75.39亿元，同比下降5.63%；利润总额10.06亿元，同比下降49.51%；归属于上市公司股东的净利润8.54亿元，较上年同期下降49.77%。主要由于报告期内公司部分重磅新产品处于上线推广初期，对应的销售费用增长率会在这一阶段高于营业收入增长率，进而对报告期内销售费用率产生阶段性影响。随着公司“全球化”战略的持续推进，2021年公司海外业务再创新高，海外游戏业务营业收入较上年同期增长111.03%。

(1) 移动游戏业务

报告期内，公司移动游戏业务取得营业收入70.67亿元，同比下降4.65%。公司的移动游戏业务品类更加多元，产品品质大幅度提升，移动游戏业务在国内和海外多地市场保持领先地位。

①移动游戏研发

报告期内，公司持续加码研发，研发投入持续增长。报告期内，公司发生研发投入6.74亿元，同比增长4.46%。自2018年以来，公司研发投入累积达到31.40亿元。

公司研发投入主要致力于产品的品质提升和品类探索两个方面。2021年，公司重磅自研《斗罗大陆：魂师对决》《荣耀大天使》《云端问仙》等优质精品游戏上线，获得了口碑和市场的双认可。

“精品化”研发策略贯穿公司自研产品的整个生命周期。公司在技术层面致力于提升产品引擎性能，提高产品的设计和美术表现，以满足用户对高品质游戏的体验需求；在策划层面致力于玩法创新和界面交互，以满足用户在趣味性和流畅体验方面的需求。高品质开发及高频率迭代提高新产品对用户吸引力，也使得大部分自研产品长期维持较高的流水。

2021年7月，三七互娱潜心打造的重磅自研战斗策略手游《斗罗大陆：魂师对决》正式上线。该款游戏作为当前市场斗罗IP中品质最高、动画美术效果及剧情还原度最高的重磅产品，深入贯彻“精品化”产品策略，深刻理解斗罗用户需求，通过全景3D特效、实时无缝昼夜切换、动态体积光追踪等技术1:1完美还原动画名场面，同时多维度玩法设计以及温度型社交体系的构建，打造出每位魂师心目中的斗罗大陆。

《斗罗大陆：魂师对决》是公司“精品化”理念的深度延续，是对当下顶尖研发技术的一次实践。这款游戏对公司的重要意义在于统一了公司在次世代领域的研发流程和底层逻辑，形成了一套可继承和不断迭代的体系，有效提升游戏研发的效率以及创意的天花板，为公司的精品化战略打下坚实的基础。

公司研发业务的“多元化”也有较大突破，立项类别涉及MMORPG、SLG、SRPG、SIM等领域，为2021年储备了丰富的产品数量及类别。未来，公司将在产品类型、题材以及美术表现、玩法等方面持续进行多元化创新，以优质内容为战略方向，利用自身沉淀下来的经营多品类产品的经验，结合公司已有的在数值、玩法等方面的优势，着重在MMORPG、SLG、SRPG、SIM等领域进行深入探索，力争成为能够为全球玩家提供综合性游戏产品的一流游戏厂商。

同时，公司还通过投资优秀研发商，与众多优秀研发厂商携手合作等方式，在产品供给侧进行多元化布局。为进一步提高产品的成功率，公司建立了严格的评测流程，利用自身数值经验方面的优势与研发商共同打磨产品，保证产品上线前的品质达到较优水平。

报告期内，公司研发部门开发AI大数据算力研运中台“宙斯”中台，“宙斯”中台可灵活自由地进行深度学习计算，一站式服务端模块支撑，实现运维自动化。“宙斯”可实现从研发、部署、运营全流程的自动化和标准化，为各部门系统间的互联互通扫平了障碍，使各系统及原业务流程达到大幅的自动化提升。该中台的出现标志着设备资源从预留的模式进入按需动态扩容的模式，在运维环节大幅降本增效，让闲置设备资源有效利用，为数据分析师提供弹性的算力环境。

②移动游戏发行

1) 国内市场

报告期内，公司在国内移动游戏发行市场精细化运营的优势凸显。公司在运营的国内移动游戏最高月流水超过14亿，新增注册用户合计超过1.6亿，最高月活跃用户超过4,600万。

报告期内，公司坚持“产品+流量+用户”精细化运营思路，陆续上线了《荣耀大天使》《斗罗大陆：武魂觉醒》《绝世仙王》，以及7月重磅推出的《斗罗大陆：魂师对决》等不同类型、题材的优秀游戏产品，不断拓展产品矩阵，为玩家带来多元的游戏体验，取得了令人瞩目的成绩，在中国国内移动游戏发行市场占有率名列前茅。

公司《斗罗大陆：魂师对决》作为公司重磅推出的精品游戏，采用了“内容化发行”方式，以游戏为立足之本，围绕底层玩法、游戏内容、用户体验以及社区文化构建发行体系。高度还原原著及动画，用过硬的品质夯实内容化发行基础，通过一些创新宣发方式，例如根据产品调性定制视频节目、并进行私域流量运营，借助斗罗IP的巨大势能不断拓展用户的边界，走出原有圈层，不断拓展游戏潜在玩家。

公司不断通过趣味性、有情怀的营销创意、通过游戏IP的跨界联动，推进品牌年轻化、个性化。2020年公司代理发行的异世界冒险题材MMORPG产品《云上城之歌》上线，主打开放世界冒险玩法、拥有3D卡通精美画风，一上线便深受年轻用户喜爱，是2020年最成功的MMO爆款之一。2021年6月为迎接周年庆，公司携手齐鼓文化打造，人气虚拟偶像扇宝演绎的游戏主题曲《云上之旅》也正式在腾讯TME音乐联盟上线。伴随游戏内外周年庆活动的相继展开，短时间内《云上城之歌》便获得千万曝光，再一次引爆年轻市场。

《云上城之歌》的成功发行一方面突破了公司过往以ARPG发行为主的产品发行思路，公司在MMORPG等不同品类的发行运营能力得到大幅加强；另一方面，作为一款泛二次元产品，受众更为年轻化，此次发行也是公司在年轻化群体的一次成功探索，为后续公司针对多元化产品的发行与运营奠定了坚实的基础。

在经营多品类游戏能力基础上，公司把“多元化”策略应用于产品、推广、服务等多个层面。在该策略下，公司在产品类别、题材及数量方面均做了充分储备，产品矩阵囊括MMORPG、卡牌、SLG、SIM等不同类型，覆盖魔幻、仙侠、都市、青春校园、女性向等不同题材。

报告期内，公司坚持以系统性数字化营销，采用“立体营销+精准推送+长线服务”的多元方式，准确把握用户需求，将创意营销方案精准推送至目标群体，为玩家提供细致全面的长线服务，提升玩家满意度、活跃度和留存率，以延长产品生命周期，积累更高的流水收入。

立体营销上，公司已形成独具特色的“品效合一”宣传手段，一方面通过选择与产品内涵相契合的代言人，制作高质量的微电影式宣传素材进行推广，技术更先进，视觉表现力更逼真，制作手段更多样，故事内容更丰富，从而实现快速“破圈”，触达更广泛的用户群体；另一方面，结合短视频平台达人丰富投放素材输出，多角度切入以满足用户不同的文化消费需求，进一步扩充用户范围，进而放大品牌价值和影响力。例如大型多人在线魔幻3D角色扮演手游《荣耀大天使》，借助大量定制化的营销活动，与流量资源整合，达成精品游戏与大宣发的协同，实现了品效合一2.0的升级，凭借产品优异的美术表现以及玩法设计，在魔幻题材市场中打出了自己的“差异化”优势。

报告期内，公司自主研发的智能化投放平台“量子”以及智能化运营分析平台“天机”已投入使用。一方面，智能化投放平台“量子”可对接所有主流渠道，实现快速投放和自动化投放。同时，该平台还可以合并多个系统，串联流程，大幅减少计划创建时间，对计划进行标准化批量处理，自动化、系统化地维护计划。此外，该平台还可以通过大数据分析以及AI算法提升推广效率以及效果。另一方面，智能化运营分析平台“天机”则为对游戏数据进行统计、分析以及预测的经营决策系统，该系统可以通过数据分析模型对游戏生命周期进行精准预测，提高用户粘性，稳定产品生命周期。

2) 海外市场

报告期内，公司全球化战略布局提速显著，海外业务营业收入同比增长111.03%。截止报告期末，公司海外品牌37GAMES覆盖多个国家和地区，游戏类型涉及SLG、MMORPG、SIM、卡牌等。报告期内，公司海外发行的移动游戏最高月流水超5亿，新增注册用户合计超过3,000万，最高月活跃用户超过850万。

报告期内，公司海外业务快速增长得益于海外经营方式的调整。经过多年游戏出海经验的积累，公司将出海策略由原“分区突破”调整为按照赛道和品类做组织架构来发行，新策略之下，发行人员对产品有着更深入的理解，可通过更有效的方式进行本地化运营。

在“全球化”方面，一方面，公司通过布局西部、军事等多类题材的SLG游戏加码布局全球，在多年沉淀后，公司已通过SLG产品有效突破欧美市场，在全球范围影响力得到提升。SLG属游戏领域生命周期较长的品类，初期拓展后，后续存在一段长线产品回收期，从而保证公司未来海外业务流水稳定增长。另一方面，在东南亚、日韩等地区，公司依然保持领先优势。

公司推出市场首款“三消+SLG”产品《Puzzles & Survival》题材新颖，玩法创新，将欧美市场最流行的三消玩法和传统重度SLG玩法进行了完美地融合，结合产品本身，将卖点与创意相互交融，不断的创新，呈现给用户独一无二的视听体验，抓住了欧美市场空白点，2021年稳居美国游戏畅销榜前30名，成绩表现突出，成长性快于同类手游。

除美国市场表现优异外，《Puzzles & Survival》在全球市场“多点开花”，作为SLG游戏成功出圈的经典案例，不仅吸引了核心SLG玩家，同时击中欧美地区玩家基数庞大的三消用户，玩家留存度大幅上升。在日本市场正式上线之后，便迅速登顶了下载双榜，在iOS和Google Play双平台上均取得不俗成绩，排名不断上升，进入日本畅销榜前20名的头部位置。2021年在德国上线之后，便稳居iOS畅销榜前50名，并一直保持着稳步上升的态势。截止到2021年6月，《Puzzles & Survival》最高单月流水超2亿人民币，累计流水已超10亿，进入过52个地区iOS畅销榜前十。

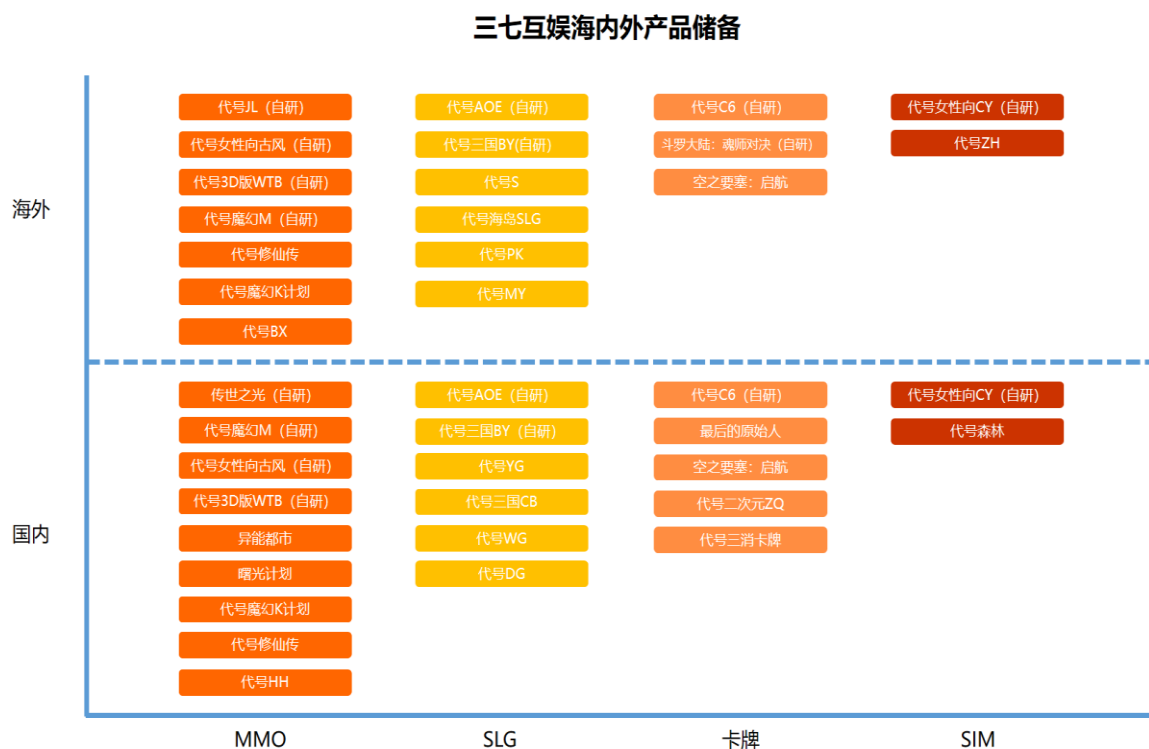
此外，作为中华文化交流的重要载体，游戏以颇具想象力与创意的艺术表现形式，担起文化遗产的使命。2021年，公司

再度入选2021-2022国家文化出口重点企业，通过精品游戏与中华传统文化的深度融合，不断激起国外玩家从游戏中体验与探索中国文化的兴趣。例如，公司海外发行的中国古代模拟经商手游《叫我大掌柜》，以创新的形式整合了历史文化元素，其真实的古代市井经营模拟感，以“水墨风”着笔进行主场景搭建，通过各式各样的商贸建筑、熙攘的街道、穿梭的马车、此起彼伏的叫卖声，憨态可掬的人物形象，以及医馆、中餐、酒肆的特色经营玩法令海外玩家眼前一亮，获得大量好评。2021年上线韩国、日本、越南等国家后都取得不错反响，长期稳居各地畅销榜前列。

报告期内，公司在全球领先的移动数据和分析公司App Annie每月公布的中国厂商出海收入排行榜始终稳居前十，并在连续数月稳步上升后于6月进入前五。同时，公司凭借在全球游戏市场的优异表现入选App Annie“2021年度全球发行商52强”榜单。公司始终坚持大市场、多品类、因地制宜的发行模式，持续将更多优质的中国游戏带给全球的玩家。

3) 产品储备情况

基于公司“双核+多元”产品战略，除2021年国内已上线的《斗罗大陆：魂师对决》《斗罗大陆：武魂觉醒》《云端问仙》《荣耀大天使》《绝世仙王》《一千克拉女王》《叫我大掌柜》等产品以及海外发布的《Puzzles & Survival》《叫我大掌柜》《Survival at Gunpoint》《アイドルエンジェル》等多品类热门游戏外，预计公司后续海内外发布的产品如下：



(2) 网页游戏业务

报告期内，公司网页游戏业务取得营业收入4.60亿元，较上年相比有所下降，主要是受到用户向移动端转移，以及网页游戏产品数量减少两方面的影响。报告期内，公司一方面通过战略投资及业务合作等方式与国内顶尖网页游戏研发团队加强合作；另一方面，通过精细化运营精品游戏，提高用户粘性，稳定产品生命周期，进一步稳定营业收入。

2、文娱产业布局

公司以优质内容为战略方向，通过战略投资积极布局优质游戏研发公司，涉及MMO，SLG，SIM，卡牌等品类，为上市公司发行板块业务的未来增长进行战略性布局。

另外，公司在维持游戏核心业务高速增长的同时，布局文创行业其他高增长细分领域，深度挖掘影视、音乐、动漫、VR/AR、文化健康产业、电竞、社交文娱等领域。截至本报告出具日，公司投资或收购的文创企业包括：

影视：优映文化、中汇影视、魔威影业、金海拾艺等

音乐：风华秋实

艺人经纪：原际画、一起娱乐

动漫：艺画开天、绝厉文化

VR/AR: Archiact

文化健康产业: Wake

电竞: AG电子竞技俱乐部

社交: 唔哩星球、奇妙派对

消费: 挪瓦咖啡

投资业务逐渐走向市场化、专业化,由公司牵头发起并作为管理人管理多支产业投资基金,主要关注大文创、科技、大消费等领域,投资包括毒舌电影、互助停车、阳际山野、哆猫猫、咚吃、影目科技、霍曼科技在内的多家优秀企业。

公司坚守长期的价值投资理念,在聚焦游戏主业基础上,通过投资布局打通上下游产业链,切入不同的细分受众。投资方向上,公司主要关注新人群、行业新增量、新技术、产品出海及国际化等方面。在投资标的的选择上,公司看重其持续输出优质产品的实力、优秀的团队或人才储备、后期增长的爆发空间等。通过对业内优质资源的整合,公司不断巩固自身在文创行业的地位。

另外,各个垂直领域所投公司之间的联动增强,例如中汇影视与艺画开天达成合作,购买B站热播的科幻动画《灵笼》版权并将开发为真人影视剧;艺人经纪公司“原际画”以及“一起娱乐”也正与风华秋实、中汇影视、魔威影业及三七互娱合作,将优质艺人资源发挥最大化,并通过所投国内头部影视MCN“毒舌电影”作为宣传渠道,未来可为三七互娱文娱生态圈带来放大叠加效应。

影视领域方面,公司先后投资了多家优秀影视制作企业,成功参与出品《破·局》《嫌疑人X的献身》《无问西东》《南极之恋》《少年的你》《鹤唳华亭》《清平乐》等优质影视作品,未来公司将逐步推出更多优秀的影视作品。动漫领域方面,公司先后投资了多家国内优秀动漫制作团队和平台,由武汉艺画开天文化传播有限公司制作的改编自刘慈欣同名科幻小说的《三体》动画预计2022年上映。

大消费领域,通过产业基金投资多家优秀企业,洞察新一代消费人群需求,寻找具有优质产品能力的原创品牌,阳际山野、哆猫猫、咚吃、霍曼科技等均为所处细分类目的头部品牌。

公司正进一步构建全产业链文娱生态布局。推动产业价值与文化价值的互相赋能,目前公司已经通过外延式并购及股权投资等方式在5G时代切入互动游戏、虚拟主播以及VR/AR产业链、电竞等新兴领域,同时,为所投公司赋能并形成战略协同,提供更多全新体验的优质内容,打造一站式文娱生态圈,成为未来中国年轻一代最信任的文创品牌。

四、对2021年1-9月经营业绩的预计

业绩预告情况: 同比下降

业绩预告填写数据类型: 区间数

	年初至下一报告期期末			上年同期	增减变动			
累计净利润的预计数(万元)	160,000.00	--	170,000.00	226,022.61	下降	-29.21%	--	-24.79%
基本每股收益(元/股)	0.73	--	0.77	1.07	下降	-31.86%	--	-27.60%
业绩预告的说明	2021年1-9月,公司预计归属于上市公司股东的净利润为16亿元至17亿元,其中预计第三季度归属于上市公司股东的净利润为7.46亿元至8.46亿元。公司游戏业务具有先投入后回收的特性,2021年公司新上线游戏产品数量增加,由于新游戏处于上线推广初期,对应的销售费用增长率会在这一阶段高于营业收入增长率,进而对销售费用率产生阶段性影响。目前第一季度的销售费用投入已逐步回收,第二季度公司实现归属于上市公司股东的净利润7.37亿,环比增幅超500%,预计随着游戏产品的成熟运营,前期投入将逐步实现收益。随着前期投入的回收和新游戏产品上线加持,公司预计第三季度营业收入环比增长超15%,第三季度预计实现归属于上市公司股东的净利润同比增长超30%。公司自研产品《斗罗大陆:魂师对决》在全球陆续上线,预计8月实现月流水超7亿元。							

芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司

法定代表人: 李卫伟

二〇二一年八月三十日