

证
券
代
码
:
3
0

湖北盛天网络技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

0 4 9 4 投资者关系活动 类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 证券简称：盛天网络其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	安信证券、东北证券、东吴证券、富国基金、广发证券、国海证券、国金证券、国盛证券、国泰君安、国元证券、华创证券、华福证券、华泰证券、嘉禾杉升、开源证券、平安资管、武汉圣城金服、西南证券、兴业证券、长江证券、招商证券、中欧基金、中融基金、中泰证券、微钱投资、华商基金、光谷新技术产业投资、东方证券、证券日报、第一财经日报、证券时报、财联社、中国经营报、经济观察报、中国证券报、支点财经、上海证券报、界面新闻以及通过全景网参加的线上投资者
时间	2023年5月18日
地点	湖北武汉
公司接待人员 姓名	董事长 赖春临 副总经理 王俊芳 副总经理 龚龙 副总经理 陈自力 副总经理兼董事会秘书 高维 天戏互娱董事长 吴笑宇
投资者关系活动	副总经理王俊芳介绍了公司 2022 年和 2023 年一季度的财务情况，

主要内容介绍

副总经理兼董事会秘书高维介绍了公司 2022 年和 2023 年一季度的经营情况以及 2023 年游戏发行和游戏社交服务业务的战略规划，天戏互娱董事长吴笑宇介绍了 2022 年游戏 IP 运营的表现情况以及 2023 年游戏 IP 的战略规划，并与投资者交流。主要交流内容如下：

Q1:盛天和其他的游戏公司对比,优势和差异化体现在哪些地方?如何提高新业务布局的胜率?

答：盛天网络业务跟网络游戏紧密相关，不是传统意义上的游戏开发或者游戏发行公司。公司在线上场景和线下场景为大量的 B 端和 C 端客户提供平台产品和服务，线上场景有随乐游云游戏平台、游戏社交产品带带电竞以及火箭加速器，线下场景涵盖易乐游（网吧）和易乐途（电竞酒店），这些场景形成了公司的业务基座。公司在此基座上拓展数字娱乐内容，进一步强化公司服务用户的能力。首先公司从 IP 运营能力开始构建在内容侧的竞争优势，在取得了较大的成功以后，又开始在游戏自研自发、独立游戏发行方向继续开拓。盛天网络是在与数字娱乐用户建立了强连接以后基于对用户需求的理解发力内容建设。同时，盛天将在自己的主赛道上进行创新，围绕自己擅长和有优势的领域持续创新和发展，内部培养创新文化鼓励员工勇于尝试，稳步求证创新的阶段和效果，通过阀门机制管控创新项目，从而提升新业务布局成功的概率。

Q2:公司是否考虑加大投资力度,以获取更多的收益?是否会有收并购的计划,如何看待产业链上下游的投资方向?

答：相比传统重资产行业在固定资产上的一次性投入，长期受益，互联网行业虽然没有高比例的固定资产，但是为了应对行业和技术快速变化，每年都要投入大量的研发费用，呈现持续投入持续收益的特征。高现金储备是互联网行业公司的普遍特征，是高强度研发投入的底气所在。公司目前账上现金超 10 亿元，既是公司创新投入的底气，也为公司的投资并购提供基础。

现金管理方面，首先公司每年要保持高额的研发资金投入，这其中也包括新游戏产品的开发投入，这是公司发展的内生动力；闲置资金会合理购买以保本型、低风险为主的理财产品，在保证安全的前提下增加收益。

投资并购方面，公司一直在积极关注相关机会，主要考虑与公司主业有协同效应的横向或者纵向机会，比如 IP 运营、游戏 CP、互联网社交、前沿科技如 AIGC 应用、虚拟现实应用等方向。如果发现了合适的投资和并购机会，公司需要果断出手，这时公司的现金储备会是一个重要的保障。通过连续成功的投资和并购，公司可以更灵活迅速的进入新的领域，获得外生增长动力。

Q3:IP 改编游戏方面，《三国志 2017》流水每年都有所下滑，预计生命周期还有多长，下滑幅度是否会加速；《三国志 战略版》作为公司 IP 运营最成功的一款游戏，请问在 2022 年的流水是否有下滑，为什么公司 IP 业务毛利率连续两年上升，2023 年流水和毛利率是否能够稳定？公司怎么看待《真 三国无双 霸》这款产品的未来走向？

答：《三国志 2017》上线已有 6 年，虽然缓慢下滑，2022 年全年流水仍有 7.5 亿元。作为长线运营的产品，后续依然会不断更新版本。在版本更新节奏方面，游戏大版本更新一般为 9 到 12 个月一次；小版本更新平均每个月一次，更新内容多数为新的运营活动；如果遇到周年庆活动会额外更新一些玩法内容。通过持续的运营活动和版本更新，预期仍将具备长期运营的能力。

《三国志战略版》于 2019 年 8 月在大陆上线，2021 年在港澳台地区及日本、韩国地区上线。作为一款现象级 SLG 游戏，该产品上线前两年给公司创造的收入利润快速增长，2022 年给公司带来的收入虽略有下降，但是因为推广成本的减少，毛利率大幅度提高。我们认为《三国志 战略版》的产品力明显要强于《三国志 2017》，预期生命周期也会更长。

《真三国无双霸》于 2021 年 8 月在大陆上线，首日上线在国内登顶免费游戏榜，2022 年在港澳台地区、越南、泰国、印度、菲律宾上线，海外表现较为平淡，考虑到后续还有更多国家和地区可以上线，给公司带来的收益还有进一步增长的潜力。我们认为三国无双的 IP 是优质的，基于三国无双 6 的 IP 运营经验，我们有信心继续投入三国无双 8IP 的开发。

Q4：公司的游戏社交产品带带电竞是公司主要的收入增长来源，这项业务为何能够快速增长？公司如何看待游戏社交行业？游戏社交业务能否成为公司稳定的利润来源？

答：公司长期以来一直致力于服务大量的 B 端和 C 端客户，基于对 Z 世代用户娱乐需求的深刻理解以及多年来成功的平台运营、用户运营经验，以及技术积累，孵化出了游戏社交产品。

游戏社交产品“带带电竞”是一款主要满足“Z 世代”游戏兴趣社交、声音兴趣社交等需求的 APP，为年轻的用户提供电竞技能指导、游戏组团竞赛、社交娱乐以及其他多元技能分享服务。产品上线之后受到用户的热烈欢迎，下载数量位居华为、VIVO 多个应用市场垂直品类排名前列，助推游戏服务业务在 2022 年成为公司利润增长的重要组成。

随着互联网行业的发展，游戏直播、游戏陪练、语音聊天等在线娱乐社交模式将陆续呈现并发展壮大。今年游戏版号供给充沛、大量优质游戏涌现，同时电竞项目首次被纳入亚运会正式比赛项目，必然会带动游戏社交市场进一步加速成长，引导游戏用户持续向游戏社交用户转化，游戏社交行业具备充足的发展潜力。公司将持续打磨游戏社交产品，在竞技、交友、娱乐等领域挖掘年轻群体需求，助力公司游戏社交业务盈利能力稳步提升。

下一步我们将构建产品矩阵，加强女性用户运营，向泛娱乐化、垂直化、社交化方向裂变，不断拓展娱乐类社交的潜力和可能，持续

扩大用户规模和收入体量。同时，我们也在探索将云游戏、P/UGC 内容创作、游戏发行、品牌联动等与带带电竞平台融合，打造更加综合的互动型社区。未来也不排除会引入 AR\VR、AIGC 等新技术，推动 UGC 技术门槛和成本持续下降，最终形成年轻人热爱的，集合创作、分享、娱乐于一体的未来虚拟社交家园。

Q5:近期，AIGC 技术出现了突破性的变化，引起了市场的广泛关注，在国内外已经出现较多应用场景，公司认为和 AI 有效结合的业务有哪些，AIGC 新技术的应用能否给公司带来明显变化？目前的游戏市场中，哪些场景会更多的运用到 AI？

答：公司对大模型、ChatGPT 等 AI 模型引领的 AIGC 新技术变革保持关注。针对 AIGC 的新技术革新，游戏开发、游戏社交均是可能适配的应用场景，比如可以定制化语音陪伴，优化玩家体验，满足玩家对声音偏好的需求；或者定制智能小助手，活跃聊天室气氛，营造轻松愉快，互动交友的氛围；在游戏中也可以提供攻略小助手，协助玩家玩游戏，满足中重度玩家竞技需求。公司未来将围绕社交业务做语音陪伴，优化社交用户体验，同时发展自制音乐、AI 音乐等应用，满足未来音乐用户对音乐和声音的偏好。

公司将积极学习并探索 AI 模型在应用层面的创新，但鉴于目前技术正处于快速迭代、创新时期，公司仍以研究、测试、探索为主，并未有产品推向市场，也并未给公司业务和收入带来实际变化。

Q6:易乐途是公司近两年新打造的平台，公司在电竞酒店这个新的市场有什么竞争优势？有哪些竞争对手？目前易乐途在电竞酒店市场市占率大概是什么水平，公司是否会开设电竞酒店，电竞酒店未来的营收有哪些机会？

答：电竞酒店是网吧业态的消费与体验的升级，目前更符合年轻人在电竞体验和社交上的需求，根据《2022 年电竞酒店行业大数据白皮书》，截至 2022 年底，全国专业电竞酒店数量已突破 1.6 万家，

含电竞房业态的酒店主体总量达到 2.2 万家，增速明显。在 2020 年，盛天已经在行业率先发现行业的发展趋势和电竞用户对于电竞场景的需求变化，提前布局了电竞酒店赛道，与多家连锁酒店在社交娱乐和游戏服务等内容上进行了深度合作，合作的多家酒店如爱电竞、EHA 已经成长为行业头部，而盛天也在深度合作中对行业有了更多的沉淀和更深的理解。

盛天基于构建行业生态的理念，旗下的易乐途是行业唯一一家全面覆盖电竞酒店管理、内容运营、用户运营和运维管理的平台，而在整个电竞酒店生态的构建中，除了盛天自研的部分，还整合了大量细分领域的优质的厂商，如在酒店管理方向，与美团别样红 PMS 进行了深度结合，在内容与用户运营方向，与腾讯游戏进行了整合，从而给行业带来更优质的服务。

目前易乐途平台以产品矩阵的形式，已覆盖超过 3000 家电竞酒店，约占总量的 13.6%。

公司会专注在利用自己的优势资源来构建行业的内容和服务生态，帮助电竞酒店服务好电竞用户是我们的首要目标，暂不考虑自己开设电竞酒店。有别于传统酒店，电竞酒店在非房间收入上将有很大的空间，电竞用户在电竞酒店时长较高，有较强的游戏内容、游戏服务、社交娱乐的需求，并愿意为优质的服务和内容付费，盛天基于对电竞用户的理解，将持续为电竞酒店提供优质的游戏和服务内容，帮助电竞酒店提高非房收入。

Q7：盛天在逐步发力游戏发行业务，游戏发行和独立游戏这两条产品线今年有哪些重要的游戏能够上线？公司对其中哪些游戏有较高的预期？

答：游戏发行方面，公司已经锁定并预计在 2023 年上线的主要产品有：《星之翼》（一款 3D 动作竞技手游）、《代号：Blade》（暂定名，一款 2D 格斗游戏）、《遇见梦幻岛》（一款模拟经营兼放置卡

牌 RPG 手游)、《潮灵王国:起源》(一款 3D 休闲策略卡牌手游)、《炁术行者》(一款 3D 即时制卡牌手游)。

独立游戏方面,2023 年将推出《活侠传》(一款备受期待的国产武侠角色扮演游戏)和《残世界的鸢尾花》(一款国产剧情轻度解密游戏)完整版等等。

目前公司比较看好的有如下几款:

《星之翼》(暂定):主打 2V2 动作格斗即时竞技玩法的 3D 卡通渲染手游,以高质量的画面、创新的玩法和公平的竞技系统为玩家提供全新的游戏体验。2023 年 3 月已完成删档内部测试。

《代号:Blade》:专攻目前尚处蓝海市场的移动端横版格斗产品,以细致入微的打击感体验见长,辅以丰富的玩法系统搭配组合,强调用户的战前策略,构建玩家间分享、交流的游戏氛围。每个玩家的职业都会根据自己所选择的职业进行多方面的调整,包括技能的强化选择、全身装备的属性构筑、宝石收集共鸣、伙伴宠物特性培养等,进而打造属于适合每个玩家自身的专属战斗方式,体验不同的游戏乐趣。游戏主打团队合作和竞技,让玩家在冒险和探索更高境界的征程中与朋友伙伴一起成长,不断挑战极限。该产品预计于 2023 年第四季度上线。

《活侠传》:近年来少有的武侠题材 PRG,从小人物视角出发讲述不一样的江湖故事。DEMO 上线以来,由于出色的剧情和演出表现,获得了玩家们热情追捧与二次创作,无引导情况下,心愿单已超过 10 万。强调细腻的人格特质参数,将随玩家决策变动,无法预知的随机事件,导致剧情展开分秒失控。游戏同时具备门派养成,社交等元素,可想办法争取师长好感、影响门派的政策等以达成不同的结局,让玩家体验一个“活”的武侠世界。活侠传获得 2022 年独立游戏国内最大的奖项 indieplay 的最佳设计奖项。2023 年该游戏计划参展 ChinaJoy 并在 STEAM 平台发售。

Q8: 盛天网络再度参加 ChinaJoy 展，今年参展的亮点是否能分享介绍？

答：过去几年公司在移动端游戏、独立游戏等方向均有所耕耘，积极探索精品游戏制作和游戏出海两个方向。今年盛天将以“创造多元世界·探索未来边界”为主题参加 ChinaJoy。在展会现场，我们将展示游戏内容，提供多款游戏试玩机会以及新款游戏简介等内容。游戏内容将包括精品 3D 动作类手游《星之翼》，游戏玩法主打 2V2 动作格斗即时竞技玩法，以高质量的画面、创新的玩法和公平的竞技系统为玩家提供全新的游戏体验。Steam 端独立游戏《活侠传》，是一款注重剧情的武侠题材 RPG 游戏，引领玩家从小人物视角出发感受不一样的武侠温度和不一样的江湖故事。同时，在展会上我们将联合行业领先的硬件合作伙伴，带领现场玩家感受下一代全新游戏场景，展示未来游戏的自由度和可行性。

Q9: 2021 年公司完成了 4.86 亿元向特定对象发行股票，募集资金主要投向云游戏平台及相关的 IP 运营和游戏服务项目，请问云游戏目前的情况如何？整体募投项目实现的效益是否达到预期？

答：2021 年 11 月公司完成向特定对象发行股份工作，参与机构包括武汉光谷新技术产业投资有限公司、灵犀互娱、财通基金、诺德基金、华夏基金、国信证券、UBS AG（瑞士银行）、华泰资产、西藏瑞华资本等国内外机构。公司募集资金总额 4.86 亿元，发行价格 15.36 元/股。募集资金主要投向云游戏平台及配套的游戏服务和游戏授权运营项目如下：云游戏平台项目、游戏授权及运营项目、游戏服务项目、大数据及云存储平台升级项目，以及补充流动资金。截止 2022 年 12 月 31 日，累计投入募投资金超过 1.8 亿元。除了云游戏平台以外，其他项目都已经投入过半或者已完成。云游戏平台项目投入进度不达预期的原因是募集资金到账时间为 2021 年 11 月，项目实际规模化投入时间晚于原计划时间。同时，项目主要投入是用于算力建设，在项

项目实施过程中，硬件设备供应受限且价格波动较大，为控制风险，公司控制了项目进度。公司董事会已经通过决议将项目预计完成时间延期到 2024 年 12 月。

项目效益方面，云游戏平台 2022 年度已经实现了部分收益，游戏服务项目 2022 年度实现的效益远超预计，综合起来看，此次向特定对象发行股票募投项目已经部分实现了预计效益，后期仍待进一步显现。

Q10:垂直兴趣社交行业不时有合规方面的负面消息，请问带带电竞与同行业竞争对手相比在合规方面有哪些不同？

答：社交产品因为涉及的用户众多，内容繁杂，如果管控不到位，确实容易出现合规风险。作为数字经济的一员、平台服务型的公司，盛天网络一直把合规经营放在首要地位。

在遵从相关法律法规方面，公司依据网络安全法、个人信息保护法、用户数据管理法、著作权法等等，建立起完善的法律制度和工作流程，确保平台的运营和管理符合国家法规要求。

在数据隐私保护方面，垂直兴趣社交需要高度重视用户的数据隐私保护。建立合规的用户隐私政策，对处理和利用用户数据进行规范化的管理和使用，做到精细化的数据控制，为用户提供安全可靠的社交环境。

在信息发布、传播管控方面，公司能够实现内容及时管理与审核，采取严格的审查机制和发布规范，确保信息的准确性、真实性等，并对有违规行为的用户信息进行下架处理，并设立相应处理机制。同时应注意防范虚假信息发布行为和违法犯罪情况的产生。

在保护用户权益方面，公司制定了相应的用户协议和规范，明确用户权益、义务和用户投诉处理机制。

具体来看，带带电竞致力于创造向上向善的平台生态环境。平台拥有成熟的用户成长体系，规范的公会管理流程，坚实的合规运营保障体系。首先在平台参与者管理方面，公司建立了公会评价体系，主

持资质认证和合规信用体系，用户信用评价体系，限制信用评价低的用户权限。在内容管理方面，公司通过技术手段屏蔽敏感违规信息。加强人工巡检，及时发现违规迹象。保持顺畅的用户投诉举报渠道，迅速反馈处理。在技术防控方面，公司积极将最新的大数据，人工智能等技术应用于合规管理，建设全流程数字化的风控体系。

公司认为健康的社交需求是市场的主流，公司坚决防止因为少数风险用户的行为影响主流用户的正常体验。一个合规的产品必将能走得更稳更远。

Q11:公司收购天戏互娱获得了巨大的成功，但是天戏互娱的业绩承诺将于 2023 年末到期，2023 年能否继续超额完成业绩承诺？业绩承诺期满后，天戏互娱的经营管理团队是否能够保持稳定，业务经营是否会发生重大变化？

答：以往年数据参考结合今年一季度的数据表现，我们对完成今年的业绩充满信心；业绩承诺期结束，一方面代表着我们第一阶段已交上圆满答卷，同时也是我们全新挑战的开始，经过 5 年的整合，我们将充分发挥优势，迎接更光明的未来。

Q12:2022 年互联网广告行业普遍业绩不佳，公司年报也显示广告业务有较大的下滑，随着今年线下消费娱乐场景的复苏，游戏版号发放节奏恢复正常，请问公司广告业务今年是否能够反弹？

答：2022 年互联网广告行业整体景气不足，公司针对广告市场的不确定与高风险优化了整体业务结构，对可能出现的风险采取积极应对、主动管理的态度。公司提高客户信用评级要求，追求广告业务的高质量发展，主动减少广告业务的规模从而实现合理的风险控制。经过多年发展，公司的广告营销服务已覆盖营销策略和创意、媒体投放和执行、效果检测和优化、精准营销、流量整合等完整的服务链条，拥有较强的竞争力。公司可以根据客户的投放需求向供应商统一采购

媒体资源，增强对供应商的议价能力，形成采购价格优势，进而提供更优惠的销售政策，积累更多的客户。公司整合了 PC 端和移动端的流量，增加了广告对有效人群的曝光度，拥有日均亿级的曝光能力。对海量流量资源进行数据分析和用户画像，又进一步优化了广告的精准投放效果。目前公司利用自身优秀的广告营销服务能力与出色的团队配置，开始对公司内部的游戏社交业务和游戏发行进行深度挖掘并赋能，强化公司内部各业务之间的协同效应，进一步提升内部工作的效率，优化费用结构。

除传统的广告营销业务外，公司也逐步推出服务 B 端客户的新一代互联网营销平台产品，易起游。产品将游戏娱乐、社交互动、品牌营销、会务展览等多元体验有效结合，帮助商家定向化服务自身的潜在客户，高效管理私域流量，使得线上场景和线下消费无缝连接。公司认为只要我们时刻保持好服务客户的能力，随着经济复苏的进程，广告业务自然能够恢复并且继续发展。

Q13: 公司 2022 年推出了员工持股计划和股权激励计划，从公司业绩表现上看也有了立竿见影的效果，公司在这方面是否有长期规划？

答：公司 2022 年推出的员工持股计划和股权激励计划覆盖公司管理层群体、对公司发展有重要作用的关键员工以及其他核心骨干员工，共有 147 人参与，占员工总数 20% 以上。参与者为公司发展战略的决策者和日常经营的管理者、执行者，承担着公司业务拓展、产品规划、技术、研发、人员管理等各项重要职能，是公司经营发展中的关键力量，对公司的战略实现和业绩增长承担着重大的责任。将这些人员纳入激励对象中，有利于引领公司核心团队探索公司高效发展的路径，创造更好的公司经营业绩。在权益全额归属前，如激励对象主动离职则其获授权益将不能归属，预期将能稳定管理层和关键员工的服务期

限，稳定的队伍有助于保障公司未来发展的人才基础。

从实际效果看，公司中高管理层、核心员工队伍非常稳定，员工的工作积极性进一步提高，内部业务协作进一步加强，主人翁意识强化，工作效率和效果明显提升。

从长远来看，公司希望能够建立薪酬证券化的长效机制，考虑在现金薪酬的整体框架下，引入常态化的权益薪酬，让更多员工能够有机会分享公司业绩成长带来的股权增值收益，实现企业内生性高质量发展，推动企业市场价值持续提升。待相关方案和时机成熟时公司会及时披露。

Q14: 公司 2022 年度利润分配方案每十股分配现金红利 0.85 元，资本公积金转增股本 8 股，是否与公司盈利能力和现金储备相匹配？

答：公司历来重视对投资者的回报，制定了《股东分红回报规划 2019-2024》，近几年公司的分红情况满足该规划以及公司章程和相关法规的要求。公司是国内领先的场景化数字娱乐平台，多年来深入布局数字娱乐场景，凭借丰富的行业经验和精准的产品定位，构建了跨场景的平台、内容和服务体系，近年来公司成长迅速且稳定，服务场景不断增加，业务矩阵不断丰富，行业影响不断增强。2021-2022 年，公司净利润分别为 12,511.31 万元、22,227.10 万元，连续两年保持增长，净利润复合增长率达到 91.72%。公司净资产收益率也连续三年保持增长，达到了上市以来的新高。公司的资产收益能力正处在较快成长的阶段，相对较少的现金分红有利于增强回报股东的能力，因此公司利润分配方案中现金股利相对较少，公司认为现阶段以资本公积转增股本，壮大公司股本规模，更符合全体股东的长期利益。

Q15: 公司一季度报告披露的前十大股东中，新增了中信证券、万家基金、基本养老保险基金和平安资管这些机构股东，且持股比例都

	<p>超过 1%，相比 2022 年末的前十大股东中仅有华安一家新增机构股东，公司如何看待股东结构的这种变化？</p> <p>答：近一年公司与机构投资者的接触明显多于以前年度，截至当前共披露了 10 次投资者关系活动记录表，其中包含近百场路演活动，累计接触的投资机构有数百家，公司在定期报告结束后都以业绩说明会或者路演的形式开展了交流活动。</p> <p>投资者交流活动频次增加，一方面是公司主动对外阐述公司的战略和业务，另一方面也是因为公司稳健的经营管理和优良的业绩引起了更多的机构投资者关注。我们认为这种股东结构的变化是对市场对公司的认可。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 19 日