

股票简称：盛天网络

股票代码：300494



湖北盛天网络技术股份有限公司

Hubei Century Network Technology Inc.

(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)

创业板向特定对象发行 A 股股票  
募集说明书  
(申报稿)

保荐人（主承销商）



华英证券有限责任公司  
HUA YING SECURITIES CO., LTD.

二〇二〇年九月

## 发行人声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书不存在任何虚假、误导性陈述或重大遗漏，并保证所披露信息的真实、准确、完整。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人（会计主管人员）保证募集说明书中财务会计报告真实、完整。

证券监督管理机构及其他政府部门对本次发行所作的任何决定，均不表明其对发行人所发行证券的价值或者投资人的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《中华人民共和国证券法》的规定，证券依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

# 目录

发行人声明 .....	2
目录 .....	3
释义 .....	5
<b>第一节 发行人基本情况 .....</b>	<b>8</b>
一、公司基本情况.....	8
二、股权结构、控股股东及实际控制人情况.....	9
三、所处行业的主要特点及行业竞争情况.....	10
四、主要业务模式、产品或服务的主要内容.....	15
五、现有业务发展安排及未来发展战略.....	22
<b>第二节 本次证券发行概要 .....</b>	<b>25</b>
一、本次发行的背景和目的.....	25
二、发行对象及与发行人的关系.....	28
三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期.....	29
四、募集资金投向.....	31
五、本次发行是否构成关联交易.....	31
六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化.....	31
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程 序.....	32
<b>第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析 .....</b>	<b>33</b>
一、本次发行募集资金使用计划.....	33
二、募集资金使用的具体情况.....	33
三、募集资金投资项目可行性分析结论.....	94
<b>第四节、董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析 .....</b>	<b>95</b>
一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划.....	95
二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化.....	95
三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实	

实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在的同业竞争的情况.....	95
四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况.....	95
<b>第五节 与本次发行相关的风险因素 .....</b>	<b>96</b>
一、公司经营风险.....	96
二、财务风险.....	100
三、其他风险.....	101
<b>第六节 与本次发行相关的声明 .....</b>	<b>103</b>
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明.....	103
二、发行人控股股东、实际控制人声明.....	106
三、保荐人及其保荐代表人声明.....	107
四、发行人律师声明.....	109
五、为本次发行承担审计业务的会计师事务所声明.....	110
六、发行人董事会声明.....	111

## 释义

在本募集说明书中，除非文义另有所指，下列简称具有如下含义：

一般释义		
公司、发行人、盛天网络	指	湖北盛天网络技术股份有限公司
本募集说明书	指	湖北盛天网络技术股份有限公司创业板向特定对象发行 A 股股票募集说明书
本次发行、本次发行股票	指	湖北盛天网络技术股份有限公司本次向特定对象发行 A 股股票的行为
定价基准日	指	本次向特定对象发行 A 股股票的发行期首日
《公司章程》	指	《湖北盛天网络技术股份有限公司章程》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
保荐机构、主承销商、华英证券	指	华英证券有限责任公司
发行人会计师、中审众环会计师	指	中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人律师	指	北京市竞天公诚律师事务所
股东大会、董事会、监事会	指	湖北盛天网络技术股份有限公司股东大会、董事会、监事会
工作日	指	每周一至周五，不含法定节假日或休息日
交易日	指	深圳证券交易所的交易日
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
文化和旅游部	指	中华人民共和国文化和旅游部
天戏互娱	指	上海天戏互娱网络技术有限公司，前身为上海天戏互娱科技股份有限公司
日本光荣	指	光荣株式会社（株式会社コーエー、Koei Tecmo Games Co.,Ltd、Koei），日本著名的游戏软件公司

顺网科技	指	杭州顺网科技股份有限公司
领沃网络	指	成都领沃网络技术有限公司
<b>专业释义</b>		
IP	指	Intellectual property, 指知识产权
WEB	指	在互联网中意为“网页”的意思。
SAAS	指	SaaS 平台是运营 SaaS 软件的平台, SaaS 提供商为企业搭建信息化所需要的所有网络基础设施及软件、硬件运作平台, 并负责前期实施、后期维护等一系列服务, 企业无需购买软硬件、建设机房、招聘 IT 人员, 即可通过互联网使用信息系统。SaaS 是一种软件布局模型, 其应用专为网络交付而设计, 便于用户通过互联网托管、部署及接入。
CPC	指	“Cost Per Click”的简称, 是一种按投放点击量收费的定价模式。
CPM	指	“Cost Per Mille”的简称, 是一种按投放展示次数收费的定价模式。
PGC	指	互联网术语, 指专业生产内容。经由传统广电业者按照几乎与电视节目无异的方式进行制作, 但在内容的传播层面, 却必须按照互联网的传播特性进行调整。
ARPU	指	“Average Revenue Per User”的缩写, 每个游戏付费用户一段时期(年度/季度/月度)的平均消费额。
SKU	指	“Stock Keeping Unit”, 简称 SKU, 定义为保存库存控制的最小可用单位, 例如纺织品中一个 SKU 通常表示规格、颜色、款式, 便于识别商品。
DRM	指	“Digital Rights Management”, 数字版权管理。由于数字化信息的特点决定了必须有另一种独特的技术, 来加强保护这些数字化的音视频节目内容, 文档、电子书籍的版权, 该技术就是数字权限管理技术
IDC	指	“Internet Data Center”的缩写, 互联网数据中心, 是互联网网络的基础设施, 主要为用户提供服务器的托管、租用、运维、带宽租赁等基础服务以及网络入侵检测、安全防护、内容加速、网络接入等增值服务。
边缘节点	指	边缘节点是对边缘网关、边缘控制器、边缘服务器等边缘侧多种产品形态的基础共性能力的逻辑抽象, 这些产品形态具备边缘侧实时数据分析、本地数据存储、实时网络联接等共性能力。
云计算	指	分布式计算的一种, 是通过网络“云”将巨大的数据计算处理程序分解成无数个小程序, 然后, 通过多部服务器组成的系统进行处理和分析这些小程序得到结果并返回给用户。
云技术	指	云技术是指在广域网或局域网内将硬件、软件、网络等系列资源统一起来, 实现数据的计算、储存、处理和共享的一种托管技术。

客户端游戏、端游	指	客户端，是指与游戏服务器相对应，为客户提供本地服务的程序。游戏的客户端一般安装在普通的用户电脑上，需要与游戏服务端互相配合运行。客户端游戏是指需下载客户端，在电脑上进行的网络游戏
移动游戏	指	运行于移动终端上的游戏软件的总称，包括手机游戏和平板电脑等其他移动终端游戏。
网页游戏、页游	指	基于浏览器——服务器软件体系（即 B/S 架构）的一种网络游戏；也有称其为无端网游，但实质上其客户端是浏览器这样的通用性客户端；用户玩游戏无需下载专用的游戏客户端，只要使用浏览器打开网页就可以玩网页游戏
流水	指	在一段时间内，网络游戏用户为购买游戏道具而对游戏账户进行充值的累计金额。

## 第一节 发行人基本情况

### 一、公司基本情况

中文名称:	湖北盛天网络技术股份有限公司
英文名称:	Hubei Century Network Technology Inc.
股票代码及简称:	300494、盛天网络
法定住所:	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
办公住所:	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
法定代表人:	赖春临
成立日期	2009 年 11 月 24 日
股份公司设立日期:	2011 年 12 月 1 日
注册资本:	240,000,000 元
股票上市地:	深圳证券交易所
联系电话:	027-86655050
传真:	027-86695525
网址:	<a href="http://www.shengtian.com">http://www.shengtian.com</a>
电子信箱:	IR@stnts.com

发行人经营范围为：计算机软硬件研发、技术服务；网络工程的设计与安装；计算机系统集成；通信设备、电子元器件、计算机及配件、网络设备的开发、销售、技术服务；游戏开发，游戏运营；网络服务工程；计算机软硬件销售；游戏推广、组织展览及比赛；设计、制作、发布、代理国内各类广告业务；会议会展服务、教育咨询（不含教育培训）；信息服务业务（仅含互联网信息服务，不含短信息服务、固定网电话信息服务）；互联网信息服务不包括新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械以及电子公告服务等内容；利用信息网络从事网络游戏产品运营、网络游戏虚拟货币发行、动漫产品经营业务；网吧内网络文化产品经营业务；增值电信业务（凭许可证在核定期限内经营）；影视及艺人经纪服务（凭许可证在核定期限内经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）



## 二、股权结构、控股股东及实际控制人情况

### （一）本次发行前的股本情况

截至 2020 年 3 月 31 日，发行人总股本为 240,000,000 股，其中 79,999,820 股为有限售条件的股份，其余股份为无限售条件的流通股份，发行人股本结构如下：

股份类别	股份数量（股）	比例（%）
一、限售条件流通股	<b>79,999,820</b>	<b>33.33</b>
其中：高管锁定股	79,999,820	33.33
二、无限售条件股份	<b>160,000,180</b>	<b>66.67</b>
三、股份总数	<b>240,000,000</b>	<b>100.00</b>

### （二）前十大股东持股情况

截至 2020 年 3 月 31 日，发行人前十名股东持股情况如下：

单位：股

序号	股东名称	股东性质	持股比例（%）	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押的股份数量
1	赖春临	境内自然人	33.40	80,160,000	60,120,000	42,959,999
2	共青城盛润投资中心（有限合伙）	境内一般法人	6.38	15,300,000	-	-
3	深圳创富兆业金融管理有限公司-创富福星云产业私募证券投资基金	基金、理财产品	4.50	10,801,000	-	-
4	崔建平	境内自然人	3.91	9,395,975	7,046,981	-
5	邝耀华	境内自然人	3.33	8,000,000	6,000,000	-
6	冯威	境内自然人	2.74	6,576,475	6,576,475	-
7	付书勇	境内自然人	1.07	2,572,500	-	-
8	严雅凤	境内自然人	0.84	2,020,000	-	-

序号	股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押的股份数量
9	中国工商银行有限公司-南方大数据 100 指数证券投资基金	基金、理财产品	0.60	1,443,705	-	-
10	张洪峰	境内自然人	0.26	623,000	-	-
合计			<b>57.03</b>	<b>136,892,655</b>	<b>79,743,456</b>	<b>42,959,999</b>

### (三) 控股股东、实际控制人情况

公司控股股东、实际控制人为赖春临女士。截至 2020 年 3 月 31 日，赖春临女士直接持有公司 80,160,000 股股份，占公司股份总数的 33.40%。

赖春临，女，1977 年 3 月生，中国国籍，无境外永久居留权。2006 年 4 月 26 日，赖春临等三名股东设立武汉盛天信息技术有限公司，主要经营网吧管理软件和网吧娱乐推广等业务；2009 年 11 月 24 日，赖春临等 6 人设立股份公司前身湖北盛天网络技术有限公司，主要经营互联网娱乐平台推广及互联网增值服务等业务。2006 年至 2009 年 10 月任武汉盛天信息技术有限公司执行董事兼总经理；2009 年 11 月至 2011 年 11 月任盛天有限执行董事兼总经理，2011 年 11 月至今任公司董事长兼总经理。赖春临全面负责公司的战略发展与运营管理。

## 三、所处行业的主要特点及行业竞争情况

### (一) 发行人所处行业定位

按照《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)及《上市公司行业分类指引(2012 年修订)》的分类，公司所处行业为“I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“64 互联网和相关服务”。

公司的主营业务具有多行业交叉的特点。网络广告及技术服务业务、互联网增值服务业务的主管部门包括工信部、文化和旅游部、各地通信管理局；游戏运营及授权业务的主管部门包括工信部、文化和旅游部、国家新闻出版署、国家版权局。行业协会的相关规定也影响公司业务经营。

根据国务院颁布的《中华人民共和国电信条例(2016 修订)》，国家对电信

业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。电信业务分为基础电信业务和增值电信业务，依照《电信业务分类目录（2015年版）》，公司经营所涉业务属于增值电信业务。

## （二）发行人所处行业概述

### 1、网吧市场概况

网吧渠道是公司经营网络广告传媒业务的载体。通过网吧渠道，公司客户可以将产品第一时间推送给网吧用户，并且可以通过对网吧渠道用户数据的分析，针对地区、需求、喜好不同的用户进行精准营销。同时网吧渠道也是网络游戏厂商投放游戏广告的重要途径。

截止到 2018 年 12 月，全国上网服务行业场所约为 13.8 万家，全国营业场所中的上网终端保有量达到 1,280 万台，场所数量和终端数量较 2017 年继续缩减，但终端硬件质量更新换代，性能得到很大提升，朝着大内存、大屏幕、高性能等高配置发展。总体来看，2018 年上网服务行业经营业态更为丰富，“手游咖”、电子竞技场馆、电竞酒店、自助网咖等模式的兴起加速了行业经营模式的多样化，云技术在行业的落地应用也将给行业注入新的动力，重塑行业生态。行业规范性建设取得重大成果，相关标准性文件的陆续出台和落地为上网服务行业转型升级，提高社会形象保驾护航。此外，通过制定上网服务行业团体标准乃至国家标准还将有力推动整体标准化建设工作。

截至 2018 年 12 月底，我国上网服务场所实现总营收 706 亿元，较 2017 年同比微幅下降 0.3%，营收的下滑主要源于 2018 年场所不断缩减，市场优胜劣汰，客户端游戏热度下滑，网络游戏增速整体放缓。未来受到转型升级的影响，短期内场所营业收入回暖仍然有较大的压力。



数据来源：中国互联网上网服务营业场所行业协会

## 2、网吧娱乐平台行业

网吧娱乐平台盈利模式的产生主要基于两个优势：对向网民提供的服务来说，利用优秀娱乐信息聚合和用户娱乐习惯挖掘能力建立用户粘性；对向网吧经营管理者提供的价值来说，利用软件平台强大的资源更新、流量管理、安全防范等性能扩大安装量，建立频道覆盖优势。

具体而言，网吧娱乐平台是基于网吧特定场所，整合各种娱乐产品及服务，包括网络游戏、网络视频、网络音乐等网络内容与服务的平台级软件产品。网吧娱乐平台的发展首先基于网吧的通道优势覆盖规模用户；然后利用强势覆盖，聚合各类娱乐信息的优秀内容，打造一站式娱乐平台概念，记忆用户娱乐习惯并挖掘用户娱乐消费模式，和用户做深入互动，促进用户的平台粘度，最终建立多元利润模式。

另外，网吧管理者需要一种能够将各种内容汇聚一起，进行组织、整理、分发且能及时更新的软件来对其用户所需要的娱乐资源进行日常管理；需要一种流量和资源管理软件以优化网吧内带宽资源的使用效率并尽量节省硬件投资；需要

一种具备安全管理功能的软件以防范恶意网址、网络木马和网络病毒，并引导网民的安全上网行为。因此，兼具能对互联网娱乐内容进行高效整合和对系统进行有效防护的互联网娱乐平台能更好地满足网吧运营者和网民们的互联网需求。

### **(三) 行业周期性与网吧娱乐平台行业特有的经营模式**

互联网娱乐平台业务并无明显的行业周期性、区域性。

目前网吧娱乐平台企业的盈利模式主要有三种：互联网增值业务、网络广告推广，以及游戏联合运营。具体说明如下：

#### **1、互联网增值业务**

网吧娱乐平台供应商本身并不直接提供互联网娱乐服务的资源，而是通过与服务提供商合作间接提供服务内容。合作对象主要是各类网络服务运营商，包括网络游戏、电子商务、搜索引擎、网络视频、网络音乐等运营商。这些厂商根据CPC、CPM等指标来衡量与网吧娱乐平台供应商合作的效果，按实际流量的数量与质量等情况提供阶梯性价格政策并结算。目前互联网增值服务收入主要来自于网络搜索服务和网络购物服务的流量分成，这部分收入是网吧娱乐平台供应商的重要的收入来源之一。

#### **2、广告推广**

由于网吧娱乐平台具备用户覆盖率高，用户背景和行为特征较为明显等特点，也就具备了为其他行业进行营销推广的能力。对于游戏类运营商而言，网吧一直是其营销推广的重要阵地，网络游戏推广从以前的地面推广方式已经过渡到目前的在线广告投放方式。以客户端推送、游戏选单广告为代表的在线广告投放方式使旗下网络游戏直接覆盖目标受众，由于广告内容和传递受众形成高度的匹配，从而使广告投放效果得到保证。网吧娱乐平台企业通过广告位售卖等方式为广告主提供品牌和产品的展示，广告收入已成为此类企业盈利的重点。

#### **3、游戏联合运营**

由于网吧娱乐平台具有渠道优势，而网页游戏、客户端游戏厂商又急需渠道合作，因此产生游戏联合运营业务。该业务主要是跟网页游戏、客户端游戏厂商、

运营商进行合作运营，渠道商利用自身的用户、渠道资源优势通过网娱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。

#### （四）行业竞争情况

目前网娱平台市场的竞争格局已经趋于稳定，顺网科技（300113.SZ）、盛天网络（300494.SZ）、领沃网络三家公司占据了绝大部分的市场份额。新进入的竞争者很难重塑竞争格局，且网吧娱乐平台产品未来的竞争格局也不会发生太大的变化。

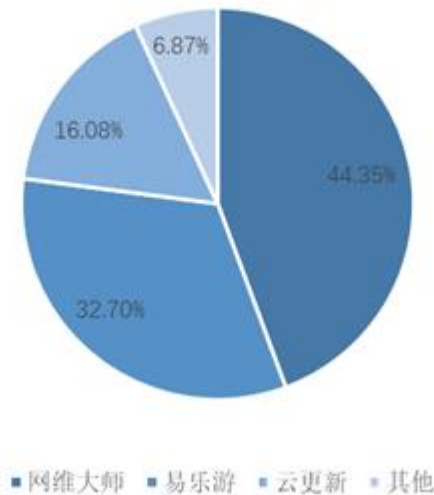
公司的同行业竞争对手基本情况如下所示：

公司名称	基本情况
顺网科技 (300113.SZ)	杭州顺网科技股份有限公司创立于 2005 年 7 月，是以产品技术创新驱动的文娱产业互联网公司。公司构建了完善的网吧管理平台，从网吧管理、网吧经营、网吧计费、网络安全等多维度，为网吧等行业提供一站式、全方位的解决方案；除依托网吧一站式泛娱乐服务平台和国内优质游戏厂商进行合作实现商业价值变现外，公司还在互联网泛娱乐领域的上下游产业发力，先后并购了浮云科技、ChinaJoy 等国内优质平台和内容。
领沃网络	成都领沃网络技术有限公司 2011 年于杭州边锋网络内部孵化团队始建。2015 年于杭州边锋网络技术有限公司完成 MBO 成立，正式独立公司化运作。作为互联网信息化时代下应运而生的创新型公司，领沃网络以平台内容运营为核心，旗下拥有云更新、飞火娱乐等众多知名品牌。在未来发展战略部署规划中公司将依托强大的背景实力、品牌、资源等优势，基于当前在网吧市场的累积的庞大终端覆盖量，携手渠道伙伴与全国知名游戏厂商建立合作关系，多元化发展互联网增值服务。

注 1：上表中信息来自于各公司网站、招股说明书、年报等公开信息。

根据《2018 年中国互联网上网服务行业年度发展报告》的数据，在网吧娱乐管理平台方面，三家企业的网吧娱乐平台产品网维大师、易乐游、云更新三大软件占据了市场的绝大部分份额，其中网维大师和易乐游市场份额较去年均有所提高，分别达到 44.35% 和 32.7%。

## 2018年全国上网服务营业场所娱乐综合管理平台状况



数据来源：中国互联网上网服务行业协会

## 四、主要业务模式、产品或服务的主要内容

### （一）发行人主营业务概况

公司主要从事网络广告及技术服务、互联网增值服务、游戏运营及授权等业务。作为国内领先的场景化互联网用户运营平台，公司致力于成为云时代场景生态的革新者和链接者。多年来公司不断拓宽产品矩阵和服务内容，服务场景从公共互联网上网场所扩展到综合场馆以及年轻人喜爱的数字娱乐场景。2019年8月，公司完成对天戏互娱70%股权的收购，进一步拓展了游戏IP运营业务。

在网络广告及技术服务方面，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。通常包括自有媒体广告、主播媒体广告、移动信息流广告三类。

在互联网增值服务方面，公司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。

在游戏运营及授权方面，公司的游戏运营模式包括自主运营和联合运营，玩家通过多种方式充值之后，公司按照一定的比例获得分成。授权指公司授权运营

商独家运营或共同运营游戏从而获得一次性授权金。

## **（二）主要业务模式**

### **1、采购模式**

公司经营过程中需要对外采购的内容主要为服务器、办公电子设备和宽带以及第三方网络推广服务。在服务器和办公电子设备方面公司主要与武汉楚源恒通科技有限公司、戴尔（中国）有限公司等公司合作，保证设备的质量，降低设备采购成本。在电信宽带资源方面的采购，公司坚持长期与武汉新软科技有限公司等公司进行合作，以不高于市场同等价位，获取有质量保证的电信资源。

为进一步发挥公司网娱平台的市场价值，公司于 2017 年起向北京凯鹏天创文化传媒有限公司、四川盛趣时代网络科技有限公司等单位购买网络推广服务。网络推广是公司供应商通过其自有或其与第三方合作的推广平台，为公司提供网络推广服务，由公司向其支付推广费用。

### **2、销售模式**

目前公司销售活动主要分布于广告营销部、游戏运营部、联盟发展部、互娱电竞发展部等部门，其中广告营销部主要负责公司易乐游网娱平台上网络游戏等的广告推广业务，游戏运营部主要负责公司易乐玩平台游戏联运业务，联盟发展部主要负责公司互联网增值业务，互娱电竞发展部为公司游戏服务及相关内容产出部门。由于各部门业务特点较为扁平化和直接，各部门在扩展客户的同时会根据客户要求确定是否采购第三方网络推广服务以及需要采购的第三方网络推广服务的类型及平台，各部门同时承担采购和销售的双重职能，各部门内部均会同时设置商务组和运营组（或销售组），商务组负责寻找和维护第三方媒体供应商，运营组（或销售组）负责销售工作。

### **3、经营模式**

#### **（1）网络广告及技术服务模式**

网络广告及技术服务业务分为直接销售和代理销售。

#### **1) 网络广告及技术服务的类型**



网络广告及技术服务是指公司基于各线产品平台以及综合代理平台资源，包括自有资源网娱平台、电子竞技、游戏运营、代理头部媒体内容、代理一线主播内容、整合互联与大数据信息流等业务资源，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、吸引新用户等推广服务。通常包括自有媒体广告、主播媒体广告、移动信息流广告三类。

①自有媒体广告是指以公司网娱类产品平台界面为广告资源主体，以包括但不限于条幅广告（Banner）、按钮广告（Button）、文字链接（Text Link）、移动图标广告（Moving Icon）、通栏广告（Full Column）、全屏广告（Full Screen）、擎天柱广告（Skyscraper）、正文页大尺寸广告（PIP）、跳出窗口广告（Pop Up）、流动媒体广告（Stream Media）、直邮广告信件（Direct Mail）等各种表现形式的广告向作为最终消费者的互联网网民展示各互联网内容与服务提供商的产品的广告形式。

②主播媒体广告主要是以各直播平台的一线主播为广告资源主体，以包括但不限于直播推广（指主播试玩游戏）、直播间口播（指口播播报游戏抽奖口令或者宣传游戏的脚本来引导粉丝下载游戏）、挂码（指主播在执行期间内在直播间贴上v++供粉丝点击可跳转下载）等各种表现形式的广告向作为最终消费者的互联网网民展示各互联网内容与服务提供商的产品的广告形式。

③移动信息流广告主要以移动社交、移动资讯、移动视频类媒体为广告资源主体，包括但不限于快手、微博、今日头条等移动媒体。信息流广告通过将广告内容穿插到自身平台的好友动态、资讯内容、视频、图片、新闻等内容流中，以接近于原生内容的形式向作为最终消费者的互联网网民展示各互联网内容与服务提供商的产品。

## 2) 网络广告及技术服务的业务流程

①公司与广告主或广告代理商签订《广告投放框架协议》。约定：合作周期（一般为一年）、预计广告合作额度、根据广告规模确定的折扣或赠送资源，广告发布执行与结算的具体要求等。

②广告主向公司下达《广告发布执行单》，约定一段时间内（一般为一至八

周不等)的广告排期,包括具体的一种或多种广告形式、约定广告投放的时间、结算价格与金额等。

③广告主在广告实际投放前,提前三至七天向公司提供广告创意或制造完毕的广告内容,以便及时投放。

④公司根据广告合同下达广告发布任务,安排相关部门进行广告发布。

⑤广告发布完毕后,公司联系广告主确认广告已实际投放(约定时间内未提出异议的也视为认可),并根据约定的条件收款。

⑥框架合同到期时,公司与客户确认框架合同的执行落实情况。如果是通过代理商销售,则需要与代理商确认结算返利。

### 3) 直接销售与代理销售

公司网络广告及技术服务的销售模式以直销为主;亦有少部分通过广告代理商销售,但与代理商的广告销售合同一般也会明确最终客户(即广告主)。

发行人网络广告及技术服务客户中主要是直接客户,也有客户将其宣传推广业务委托给某个广告代理商,由广告代理商同公司洽谈业务,这种情形下,广告代理商是广告主的代理人,并非发行人的代理商或者经销商。广告代理商作为广告主的代理人同公司洽谈业务,公司按照合作金额支付一定的返利,实质上是销售折扣。广告代理商并非发行人的经销商,不存在买断广告位的情形。

两种销售模式的产品类型、业务流程、计价方式、收入确认均与直接客户相同。

### (2) 互联网增值服务模式

互联网增值服务业务采取直销模式。

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。以百度为例,公司与搜索引擎厂商的主要合作模式如下:

1) 客户提供搜索引擎代码,在搜索引擎框内输入关键字可以调出客户提供的搜索结果页面。

2) 公司通过多种方式为客户提供搜索流量入口, 包括: 在公司易乐游戏网娱平台软件中捆绑客户搜索产品、优先推荐并提示网民安装客户搜索产品、在公司易乐游戏网娱平台软件界面中加载客户搜索引擎服务、嵌入搜索功能等。

3) 客户为公司提供统计后台权限, 公司可以随时查询流量统计数据, 客户保证该数据的真实有效性, 公司有权提出复核。

4) 双方约定, 以每千次搜索的流量作为计价基础, 在约定的分成比例下, 每个月进行一次财务结算。

公司还在产品界面中加载电子商务服务、嵌入电子商务功能, 以便互联网网民使用电子商务服务, 目前主要合作对象是京东、淘宝网等电商平台。主要合作模式如下:

1) 公司通过多种方式为淘宝网提供流量入口, 包括: 在公司易乐游戏网娱平台软件中捆绑淘宝网产品、优先推荐并提示网民使用淘宝网产品、在公司易乐游戏网娱平台软件界面中加载淘宝网服务、增加桌面图标促进用户使用淘宝网服务等。

2) 淘宝网为公司提供统计后台权限, 公司可以随时查询流量统计数据, 淘宝保证该数据的真实有效性, 公司有权提出复核。

3) 双方约定, 以来自公司软件平台的点击形成的最终销售作为计价基础, 按照一定的分成比例, 每个月进行一次财务结算。

### (3) 游戏运营及授权业务模式

#### 1) 游戏联合运营模式

##### ①游戏联运模式主要内容

公司的游戏联合运营业务主要是跟各类游戏厂商、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。

游戏联合运营业务中公司主要负责运营平台上运营合作游戏的账号管理和游戏充值管理, 合作方主要负责合作游戏的产品引进、运营、客服协助及技术支

持；合作期间，合作对方的主要义务是提供游戏产品、服务器设备及技术支持，公司的主要义务是游戏推广、用户注册、用户收费。

## ②收入结算

双方进行收入分成的基础是营运平台合作游戏的充值收入，自合作游戏正式运营后，于游戏联运合同约定的公司应提供的服务义务已提供，并与合作方对账确认后，按充值收入确认游戏联运收入的实现。

## 2) 游戏 IP 运营模式

2019 年 8 月，发行人成功收购精品 IP 运营商天戏互娱，天戏互娱最主要的经营模式是获取优质的客户端游戏 IP 后改编为新的移动游戏并从新移动游戏的运营中获得游戏授权金和流水分成金的收益。

天戏互娱获得 IP 授权后，对于改编移动游戏的研发有自主研发和委托研发两种形式。在移动游戏研发完成后，对移动游戏的运营有自主运营和联合运营两种形式。

以《三国志 2017》为例，《三国志 2017》采用委托研发、自主运营及联合运营的形式。世界星辉与天戏互娱分别获取“三国志 11”IP 对于中国大陆地区、全球除中国大陆以外其他地区的授权，并委托上海逸友改编开发《三国志 2017》移动游戏。游戏上线以后，天戏互娱从全球除中国大陆以外地区的游戏联合运营商处、以及中国大陆地区的游戏运营商处获得不同比例的运营流水分成。此模式由天戏互娱引入国内知名游戏公司世界星辉与日本版权方日本光荣签订三方协议，后续发挥世界星辉在大陆地区运营资源的优势，最大化开发 IP，创造合作共赢局面。

## （三）主要产品或服务的主要内容

### 1、综合场馆场景产品

#### （1）易乐游网娱平台

易乐游是一款 SAAS 服务平台，为网吧及衍生场景业主提供统一管理平台以及自动化运营助力，同时通过自身内容分发能力为各类场景提供数字资源。该产

品覆盖超过 30%中国网吧市场，是游戏厂商精准营销和投放的首选渠道之一。

## （2）战吧电竞平台

战吧电竞平台集赛事接入、活动管理、全民电竞等功能于一体，通过多重赛事筛选有潜力的电竞选手，营造全民电竞的健康娱乐生态，打造年轻化游戏社交聚集地。平台多次与腾讯等知名机构与伙伴合作，承办了包括英雄联盟全国网吧冠军联赛（LNL）、全国电子竞技大赛（NEST）、中国电子竞技娱乐大赛（CEST）在内的国内大型赛事。

## （3）连乐无线系列产品

连乐无线适用于大型综合商业体、中小型商户、网吧行业以及家庭场景，满足各场景的 Wi-Fi 连接需求。同时，该系列产品通过云端营销平台，提供专业化的品牌宣传和服务推广等增值服务，链接用户、场景与数据，为客户经营决策提供参考依据。

## 2、数字娱乐场景产品

### （1）IP 运营与孵化

公司拥有《生死格斗 5》《三国志 11》《大航海时代 4》《真三国无双 6》等多款重量级 IP 的游戏改编权，并以自主研发、联合开发、联合发行等方式开展 IP 运营业务。同时，公司也在积极孵化自身的内容类 IP 品牌。

### （2）游戏运营平台

“易乐玩”是公司旗下的多元化游戏运营平台，一直为广大玩家提供热门、好玩的精品网络游戏。通过紧抓用户需求和数据化、精细化运营，目前平台累计海量注册用户。此外公司也在积极发力出海运营业务，相关产品服务已使用 5 种语言并涵盖 20 个国家和地区。

### （3）游戏加速产品

游戏加速产品通过边缘计算服务器部署云加速服务功能，提供游戏加速服务，解决游戏玩家延迟、掉线、卡机等问题。目前加速器已在 PC、移动端上线，并通过 SDK 集成路由器、SDK 集成视频盒子深入家庭场景。

#### （4）游戏社交产品

该产品主要满足游戏用户的游戏、社交需求，提供游戏社交、陪练、技能分享以及线上线下赛事的跨屏互动功能。

#### （5）PGC 内容创作

内容产品主要是各游戏项目的宣传和录制作品、各类游戏更新资料展示作品、电子竞技解说视频、游戏原画及衍生作品的设计与制作产品等。

### 3、现代办公场景产品

#### （1）云存储产品

产品主要针对办公场景开发，采用多副本部署方案，在 B 端可私有化部署，加密存储和传输，保障了数据的安全可靠，满足用户存储需求。

#### （2）云办公平台

该产品致力于建立企业私有化云存储和统一运维管理系统，破除企业内部信息孤岛，提高内部信息共享能力，实现企业内部行为可控、数据安全和问题可塑，强化企业管理功能。

### 4、云服务场景产品

易乐游云服是一套可实现 WEB 化运营和管理的综合性云机房解决方案，可以为线下场景提供丰富的数字娱乐内容，以及高效、可控的内容管理服务。

## 五、现有业务发展安排及未来发展战略

### （一）现有业务发展安排

多年来公司不断拓宽产品矩阵和服务内容，服务场景从公共互联网上网场所扩展到综合场馆以及年轻人喜爱的数字娱乐场景。

近几年随着 PC 端流量变现能力的下降，公司主动探索移动环境下广告和增值服务模式，不断加强对移动端产品的技术研究和突破，尝试移动端的各种产品和业务形式，扩大公司在移动端的影响力，提高公司在移动端的变现能力。

为实现外延式发展，打造新的业绩增长点，公司于 2019 年 8 月完成了对天戏互娱的收购，将游戏 IP 运营业务纳入游戏业务板块。在原有游戏运营业务方面，围绕用户需求对现有产品进行整合，加强对优质游戏的甄别力度，同时丰富运营方式，提升用户对公司联运平台的品牌认知度。

目前公司拥有的用户向产品类别包括游戏加速器产品、游戏社交产品、云存储产品等，受到广大用户的喜爱。公司将继续坚持探索用户向产品，开展对用户的增值服务，提供电商、社交、游戏助手、云存储等多元化产品，不断发掘并满足用户需求，提升公司的用户服务能力。

2019 年公司在国内多个区域建设了区域节点服务中心，云机房的推出，不仅提升了网吧网速，同时减少了硬件、带宽投入及维护成本。未来公司将针对企业办公场景产品进行有序迭代，不断靠近企业用户需求。

为提升公司业务运营能力，未来公司将持续推进全业务数据整合，加强对大数据平台、大广告平台、用户与支付中心、渠道销售管理平台的研发投入，不断完善平台功能，有效支撑公司内部的业务运营、市场销售和财务核算等工作，实现了公司管理效率的提升。

## **（二）未来发展战略**

从服务单一场景，到发力云计算业务，围绕多个场景构建包含平台、内容、服务在内的立体化产业链，公司将继续以场景化运营为核心，通过“盛天云”和大数据技术为支撑进行企业战略布局。公司力图推动新兴技术服务落地场景，链接场景、技术、服务和用户，促使场景生态健康成长。

公司未来将开展以下几方面的工作：

### **1、以云技术为支撑服务更多场景**

上网服务行业仍处于新旧动能转换和业态升级时期，云技术、云游戏、VR/AR、5G 等新技术的应用将加速上网服务行业的升级迭代。为助力网吧场景升级，未来，盛天网络将继续在云服务上倾斜资源，将云机房部署到更多的网吧附近，就近为用户提供业务计算以及数据缓存能力，满足用户在业务实时响应、数据就近处理、应用快速部署等方面的关键需求。同时将推进企业场景办公产品

易启云的研发和测试进度，实现数据安全、行为可控，强化企业管理功能。

## **2、巩固并拓展游戏及 IP 运营业务**

公司将积极拓展客户端产品，继续探索云游戏、小游戏发行、游戏出海业务，同时整合现有游戏业务资源，将游戏联运业务往平台化方向推动。寻找并筛选更多的优质 IP，做好 IP 改编游戏的运营工作，按计划推动《真·三国无双 霸》《三国志·战略版》《大航海时代 4》的相关发行工作。

## **3、立足已有成果做好用户向产品的研运**

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。未来，公司将精研数字娱乐场景下用户特性及需求，在电商与游戏服务、社交娱乐、视频内容等方向继续探索，打造出更多的用户向产品，并在已经成型的产品上进行更多的商业化尝试。

## **4、继续以移动端为重点推进传统业务创新**

公司将进一步加强自有产品特别是移动端产品的技术攻关，以移动浏览器、移动导航为重点进行深度产品运营。同时，公司将继续拓展新的客户群体，丰富公司的广告运营模式，提升公司对各类媒体的服务能力，在为客户创造价值的同时实现公司传统业务的发展创新。

## **5、继续加强云技术以及数据平台的投入**

围绕海外游戏运营、广告、CDN 服务、用户与支付、云机房、云盘项目等继续整合内部数据和服务，持续推进全业务数据打通，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。



## 第二节 本次证券发行概要

### 一、本次发行的背景和目的

#### （一）本次发行的背景

##### 1、5G 及相关技术推动游戏平台的云转型

云游戏是以云服务为基础的游戏方式：所有游戏都在服务器端运行，渲染后的游戏画面视频压缩后通过网络传送给玩家。作为一个已被提出多年的概念，网络延时与传输稳定性问题一直是制约云游戏体验及产业发展的首要瓶颈，而 5G 技术有望成为云游戏发展的重要转折点。一方面，5G 使云游戏终端接入速度大幅提升，可有效缩短用户游玩延迟，另一方面网络切片技术与边缘计算相结合，可大幅提升游玩体验的稳定性。

在实施基础层面上，2019 年国内正式开启了 5G 商用进程，在快速推动相关基础设施建设的同时，也极大推动了供给侧的内容生产和消费需求，为游戏平台云转型提供了内在动力。与此同时，国内光纤入户率全球领先，百兆以上的宽带占比超过 70%。固定网络上千兆宽带成为国家战略，奠定了游戏平台云转型关键的网络能力。

在关键技术层面上，英特尔提出将技术嵌入整个 5G 价值链，从云到网络，再到边缘计算均发布了一系列解决方案；英伟达率先开始在 GPU 虚拟化上进行技术投入，并发布了 NVIDIA GRID 系列产品，对于云游戏十分关键的 GPU 虚拟化技术逐渐成熟。头部厂商纷纷发力，在推进技术高速前进的同时也一定程度上降低了云游戏运维成本，使产业快速发展成为可能。

产业融合背景下，云游戏的率先落地将树立 5G 行业应用标杆。艾瑞咨询的最新数据显示，中国云游戏市场规模未来 5 年将保持 80% 以上的增长率，预计到 2024 年，中国云游戏市场规模将达到 420.1 亿元。

##### 2、用户端需求的释放引发云游戏市场持续增长

传统大型游戏对终端设备性能高度依赖，而在大型游戏精品化发展趋势下，终端硬件配置越来越成为玩家体验高品质大型游戏的一大门槛。云游戏模式可以

支持大型游戏在云端运行，极大解放了对游戏终端 CPU/GPU、运行内存、存储内存等方面的性能要求，减少了高昂的终端硬件开支。此外，云游戏也能支持手游、主机游戏乃至 VR/AR 游戏，具备跨终端、跨场景、免下载和即点即玩的特性，更加符合新一代消费者期望随时随地获取高品质娱乐的诉求。

同时云游戏的发展有望带来 ARPU 值的提高。一方面，云游戏跨平台、多终端内容的打通，将覆盖更多品类游戏用户并使之接触更多高质量内容，在扩大平台用户规模的同时提供了更多的消费品类；另一方面，游戏玩家不再需要花费高昂的成本替换游戏终端硬件设备，而只需要购买相应的云游戏服务，这将极大推动用户付费意愿提升。云游戏模式下，集成型云游戏平台的出现将带来订阅会员模式的崛起，同时辅以多元的游戏内付费和服务售卖，进而形成新的混合付费模式，极大提升游戏内容的变现能力。

### 3、移动端精品游戏成为新的游戏发展趋势

移动游戏作为中国游戏产业细分市场中的一种，在 2019 年实际销售收入达到了 1,581.1 亿元，比例高达 68.5%，占据了游戏市场的主要份额。移动设备由于其易于携带、方便快捷等特性，已成为人们休闲娱乐时的首选。在 5G 网络、云计算等技术创新的背景下，移动游戏将会有更稳定的市场发展空间。

与此同时，国家陆续出台了相关的法律法规，引导游戏行业的市场竞争秩序向更好地方向发展。在相关政策的引导下，游戏企业充分调动起提升游戏产品文化内涵的积极性，并逐渐认识到创作精品游戏的重要性。而另一方面，从用户侧看，近年来用户对精品、创新的需求而产生对产品的自然筛选现象也是中国移动游戏市场发展成熟的重要标志，精品与创新将是未来移动游戏市场发展的重要推力。

在此背景下，高质量 IP 的精品化改编也成为商业趋势之一，据伽马数据统计，全球 TOP50 移动游戏中 IP 产品占据了约六成市场份额，在中国、日本、美国三大主要移动游戏市场，IP 产品也扮演了重要的角色，且具备一定的市场增长空间。

### 4、游戏周边服务成为新的盈利增长点

随着我国游戏用户在近十年来的不断增长，市场人口红利逐渐消失，ARPU的提升成为了我国游戏产业附加值提升的重要方向。据统计，与美国、德国 200 美元左右的 ARPU 相比，中国游戏市场 ARPU 仅为 46 美元左右，游戏用户渗透率见顶促使 ARPU 增长将成为带动行业营收规模增长的首要驱动力，即我国今后游戏市场整体将由增量转变为存量市场，市场规模的扩张将主要来源于精细化运营所伴随的 ARPU 增长。

随着游戏用户的游戏体验时间变长，游戏占据更多生活娱乐时间，用户对游戏的消费需求也在呈现多元化：由单一的游戏内消费或游戏时长购买消费，衍生出游戏外的虚拟资产交易，社交关系建立，游戏运行流畅度优化等衍生服务需求。游戏用户群体具有年轻化、有付费能力、新事物接受度高等特点，围绕其衍生需求打造游戏服务的平台已迎来契机，为游戏服务新的增长点提供了发展方向。

## （二）本次发行的目的

### 1、建立云游戏平台，顺应游戏行业发展趋势，提升企业竞争力

2018 年 3 月，谷歌正式公布了旗下全新云游戏平台“Stadia”，为云游戏和云游戏平台发展正式吹响了号角，全球范围来看，国内外的各大厂商都已或多或少公布了旗下关于云游戏方面的布局，云游戏产业已从萌芽期步入探索期。随着云游戏服务平台领域从底层到应用层的技术都已逐步完善，云游戏平台将成为行业内主流发展趋势。

根据目前云游戏市场业务布局情况来看，云游戏领域的企业大致可以分为三类：以云游戏产品发行为主的内容生产驱动型、以云游戏分发服务为主的平台运营驱动型以及为云游戏提供运行环境的硬件技术驱动型。面对云游戏即将给游戏市场带来的巨大变革和市场空间，公司期望发挥场景优势，将原有网吧、电竞馆、手游馆、电竞酒店等专业游戏场景用户导入全新云游戏平台，提供跨终端、跨场景游戏内容服务。公司通过本次募集资金将升级大数据与云存储中心以提高云游戏平台的数据计算和存储能力，同时扩展边缘云节点为全国各地用户提高网络传输速率和增强游戏体验。发力云游戏平台，将有助于企业承接上下游资源优势，加速基础设施布局，延伸传统优势服务场景并加速“云游戏+广告”、“云游戏+直播”等多领域的场景探索，实现新的价值创造。

## **2、发展精品 IP 运营业务，完善公司泛娱乐产业布局，为公司带来新的业绩增长点**

近些年，盛天网络业务发展迅速，公司在夯实现有主营业务的基础上，将建设独具特色的游戏产业生态链体系作为其重要的战略发展方向。目前，公司已建立建设起包含平台、内容、社交、运营、服务一体的产品矩阵，并形成了良好协同效应。而通过收购与投资，公司也在逐渐拓展 IP 服务领域的影响力，通过与产业链顶级游戏厂商的授权与合作，不断衍生和挖掘经典 IP 品牌价值，提升在数字娱乐领域的核心竞争力。

通过本次募投项目的实施，公司将根据客户的喜爱与需求，加强 IP 运营业务，发展精品 IP 手游，放大平台资源协同效应。同时在内容侧为云游戏平台发展战略提供支持，进一步开发云游戏授权合作业务，为公司带来新的业绩增长点。

## **3、拓宽游戏服务业务，进一步提升公司在游戏服务业的市场份额**

随着我国游戏产业的日渐成熟、用户人口红利的逐渐消失，用户存量价值挖掘成为了我国游戏产业附加值提升的重要模式。游戏产品与用户间的深度交互已从传统的内容体验、点卡充值、角色装扮产品购买衍生出更深层的社交需求、游戏体验提升和虚拟物品变现交易等。

通过本次募投项目的实施，公司将建立成熟的游戏社交平台、电竞赛事平台、电竞游戏虚拟资产交易共享平台，同时配合规划中的云游戏平台内置游戏服务内容、为游戏用户提供一站式服务，通过多平台协同和供应链整合，建立盛天泛娱乐生态链中必不可少的游戏服务模块，进一步占领游戏服务产业广阔的市场份额，提升公司核心竞争力。

## **二、发行对象及与发行人的关系**

本次向特定对象发行股票的发行对象不超过（含）35 名，为符合规定条件的特定对象，包括符合规定条件的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者，以及符合规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视

为一个发行对象；信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象将在本次发行申请获得深圳证券交易所审核通过，并经中国证监会同意注册后，根据发行对象申购报价的情况，由发行人董事会与保荐机构（主承销商）协商确定。所有发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。

截至本募集说明书签署日，公司本次发行尚无确定的对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。发行对象与公司之间的关系将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

### **三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期**

#### **（一）发行股票的种类和面值**

本次向特定对象发行的股票种类为境内上市的人民币普通股（A股），每股面值为人民币 1.00 元。

#### **（二）发行方式和发行时间**

本次发行全部采取向特定对象发行的方式。公司将在中国证监会关于本次发行同意注册文件的有效期内选择适当时机实施。

#### **（三）定价基准日、发行价格及定价原则**

本次向特定对象发行股票的定价基准日为发行期首日。发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司股票交易均价（计算公式为：定价基准日前二十个交易日股票交易均价=定价基准日前二十个交易日股票交易总额÷定价基准日前二十个交易日股票交易总量）的 80%。

若公司股票在本次发行的定价基准日至发行日期间发生派发股利、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行股票的发行价格将进行相应调整。

最终发行价格将在本次发行申请获得深圳证券交易所审核通过，并经中国证监会同意注册后，按照《上市公司非公开发行股票实施细则》的规定，根据竞价结果由公司董事会与保荐机构（主承销商）协商确定。

#### **（四）发行数量**

本次向特定对象发行的股票数量以本次发行募集资金总额除以发行价格确定，且不超过 3,600 万股（含本数）。最终发行数量将在本次发行申请获得深圳证券交易所审核通过，并经中国证监会同意注册后，按照相关法律、法规和其他规范性文件的规定，由公司董事会在股东大会授权范围内，根据发行对象申购报价情况及竞价结果，与保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司股票在关于本次发行的董事会决议公告日至发行日期间发生送股、资本公积金转增股本、回购或其他原因导致本次发行前公司总股本发生变动的，本次发行的股票数量上限将进行相应调整。

#### **（五）发行对象及认购方式**

本次发行股票的发行对象不超过（含）35 名，为符合规定条件的特定对象，包括符合规定条件的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者，以及符合规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象将在本次发行申请获得深圳证券交易所审核通过，并经中国证监会同意注册后，根据发行对象申购报价的情况，由发行人董事会与保荐机构（主承销商）协商确定。所有发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。

#### **（六）限售期**

本次发行的发行对象认购的股份自发行结束之日起六个月内不得转让。法律法规对限售期另有规定的，依其规定。本次发行对象所取得上市公司向特定对象发行的股份因上市公司分配股票股利、资本公积金转增等形式所衍生取得的股份亦应遵守上述股份锁定安排。限售期届满后按中国证监会及深圳证券交易所的有关规定执行。

## 四、募集资金投向

本次发行股票预计募集资金总额不超过 60,000 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目：

序号	项目名称	总投资额 (万元)	拟使用募集资金 投入金额(万元)
1	盛天网络云游戏服务平台项目	43,518.34	43,518.34
2	盛天网络游戏授权及运营项目	5,788.18	5,788.18
3	盛天网络游戏服务项目	5,107.37	5,107.37
4	大数据及云存储平台升级项目	3,581.31	3,581.31
5	补充流动资金	2,004.79	2,004.79
合计		<b>60,000.00</b>	<b>60,000.00</b>

在募集资金到位前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，待募集资金到位后，按照公司有关募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金。

若实际募集资金数额(扣除发行费用后)少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额。

## 五、本次发行是否构成关联交易

截至本募集说明书签署日，本次向特定对象发行股票尚未确定具体发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次发行股份构成关联交易的情形，将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

## 六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至本募集说明书签署日，公司股东赖春临女士直接持有公司 80,160,000 股股份，持股比例为 33.40%，为公司实际控制人。

本次发行股票的数量不超过 3,600 万股（含本数），按照本次发行规模上限测算，本次发行股票完成后，赖春临女士的持股比例预计不低于 29.04%，仍为公司实际控制人。因此本次发行股票不会导致公司的控制权发生变化。

## **七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序**

本次发行的相关事项已经公司第三届董事会第二十四次会议、2019 年年度股东大会、第三届董事会第二十五次会议审议通过。根据有关法律法规规定，本次发行股票方案尚需经深圳证券交易所审核通过，并经中国证监会同意注册后方可实施。



## 第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

### 一、本次发行募集资金使用计划

本次发行股票预计募集资金总额不超过 60,000 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目：

序号	项目名称	总投资额 (万元)	拟使用募集资金 投入金额(万元)
1	盛天网络云游戏服务平台项目	43,518.34	43,518.34
2	盛天网络游戏授权及运营项目	5,788.18	5,788.18
3	盛天网络游戏服务项目	5,107.37	5,107.37
4	大数据及云存储平台升级项目	3,581.31	3,581.31
5	补充流动资金	2,004.79	2,004.79
合计		<b>60,000.00</b>	<b>60,000.00</b>

在募集资金到位前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，待募集资金到位后，按照公司有关募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金。

若实际募集资金数额(扣除发行费用后)少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额。

### 二、募集资金使用的具体情况

#### (一) 盛天网络云游戏服务平台项目

##### 1、项目基本情况

本项目总投资 43,518.34 万元，其中募集资金拟投入额 43,518.34 万元。

公司在新基建浪潮下，拟搭建新一代云游戏服务平台，供玩家以视频流的方式畅玩云游戏。包含了云游戏会员订阅、游戏内容资讯服务、云游戏服务输出

SDK、边缘算力池搭建等基础工作。实现只要有网络，玩家的指令和操作即可通过高速网络传达给云端服务器，云端处理后将游戏内容以视频流的方式快速反馈给玩家终端。使得玩家在 PC、平板、手机和电视等各种终端上都可以轻松接入云游戏服务平台，达到以视频流的方式畅玩各种游戏大作的效果。云游戏服务平台以云端游戏算力池为基础，以平台运营驱动和硬件技术驱动，触达游戏用户并服务广大合作伙伴。本项目符合游戏产业在新基建浪潮下的发展趋势。

## 2、项目经营前景

### (1) 云游戏有利于更加良性的游戏环境建设

《文化部“十三五”时期文化产业发展规划》明确指出要“健全文化市场监管体系，积极探索适合新技术、新业态、新模式特点的监管方式，既要有利于营造公平竞争环境，激发创新创造活力，又要审慎有效、防范风险”，要“加强知识产权保护与利用，推动完善适应文化产业发展要求的知识产权法律制度，健全知识产权侵权查处机制，加大知识产权保护力度。”

相较于传统游戏形式，云游戏在政府监管、知识产权等方面都更加符合政策引导方向，云游戏的发展有利于更加良性的游戏环境建设。

从政府监管角度看，云游戏有利于简化审批并加强监管。云游戏仅需提供游戏链接，可在云端审查整体游戏的相关内容；云游戏的审核仅需在云端统一审查和管理即可及时发现违规游戏，快速扼制不良游戏的传播；云端部署和运行模式，能够从根本上杜绝游戏盗用、游戏外挂等非法行为，为塑造健康的游戏行业环境奠定坚实的基础。

从知识产权角度看，云游戏可提供更加有效的数字版权保护。数字内容版权保护是基于信息的数字化特点，对网络中传播的数字作品进行版权保护的主要手段，传统游戏的 DRM 技术通常应用在游戏玩家的客户端设备上，而玩家设备形态各异，用户渠道纷繁复杂，版权拥有者常常无法对使用者进行有效监管，从而使盗版侵权者有机可乘。在云游戏的应用场景中，游戏的安装包位于云服务器端，DRM 也从针对用户的使用设备转移到可控性更高，统一性更好的服务器，从而实现版权保护。

## (2) 顺应游戏行业发展趋势，提前做好市场布局

2018年3月，谷歌正式公布了旗下全新云游戏平台“Stadia”，为云游戏和云游戏平台发展正式吹响了号角，全球范围来看，国内外的各大厂商都已或多或少公布了旗下关于云游戏方面的布局，包括“微软-Project xCloud”、“索尼-PlayStation Now”、“英伟达-GeForce Now”、“任天堂-NS云游戏”、“腾讯-腾讯即玩”、“小沃科技-小沃畅游”等，其中有部分云游戏内容已面向用户展开全方位的测试。就目前的网络环境来看，云游戏的体验尚未达到可以被完全接受的水准，但市场雏形已经形成，云游戏展现出了可以完全替代其他游戏方式的潜质，云游戏将成为未来各大游戏厂商重点转型和布局的方向。公司在网娱平台、游戏运营、电子竞技等业务领域已发展多年，拥有专业的游戏运营和服务能力，面对目前游戏行业发展的重大转折点，公司有必要抓住行业发展趋势，进行云游戏市场布局。

## (3) 锁定潜力发展模式，提升公司未来竞争力

根据CNNIC发布的第45次《中国互联网络发展状况统计报告》数据，截至2020年3月，我国网民规模为9.04亿，其中网络游戏用户规模达5.32亿。可以说，游戏作为一种低门槛、低成本的娱乐手段，已成为大部分人生活中不可或缺的一部分，中国社会对于游戏有着良好的认知能力，这为云游戏未来在国内的发展奠定了坚实的用户基础。根据目前云游戏市场业务布局情况来看，云游戏领域的企业大致可以分为三类：以云游戏产品发行为主的内容生产驱动型、以云游戏分发服务为主的平台运营驱动型以及为云游戏提供运行环境的硬件技术驱动型。面对云游戏即将给游戏市场带来的巨大变革和市场空间，作为目前国内领先的场景化互联网用户运营平台，公司期望发挥场景优势，将原有网吧、电竞馆、手游馆、电竞酒店等专业游戏场景用户导入全新云游戏平台，提供跨终端、跨场景游戏内容服务。锁定云游戏服务平台业务，将有助于公司发挥场景、资源、运营经验等基础优势，提升未来竞争力。

### 3、与现有业务或发展战略的关系

面对云游戏即将给游戏市场带来的巨大变革和市场空间，公司期望发挥场景优势，将原有网吧、电竞馆、手游馆、电竞酒店等专业游戏场景用户导入全新云

游戏平台，提供跨终端、跨场景游戏内容服务。本项目主要利用公司多年的游戏平台运营和云计算技术基础，围绕云 PC 和云手机游戏场景搭建云游戏服务平台。

云游戏服务平台将有助于公司承接上下游资源优势，加速基础设施布局，延伸传统优势服务场景并加速“云游戏+广告”、“云游戏+直播”等多领域的场景探索，实现新的价值创造。本募投项目符合国家产业政策和公司战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益，使公司在云游戏带来的产业变化中获得竞争优势。

#### **4、项目实施情况**

截至本募集说明书签署日，本项目尚处于前期工作阶段，项目建设期拟定为 3 年。

#### **5、经济效益评价**

本项目税后内部收益率为 22.69%，静态投资回收期为 5.37 年（税后），预期经济效益良好。

#### **6、项目实施能力**

##### **(1) 公司具备云游戏服务平台的技术解决方案**

云游戏服务平台领域的技术从底层到应用层主要有三项，分别是硬件选型与集成能力、云端系统与游戏分发技术、游戏串流技术。公司在这三方面已经具备相应的技术积累和解决方案。

对于硬件选型与集成，英特尔、英伟达、AMD 等厂商在不断尝试和推出新型硬件，以提高算力密度与降低成本，由于线下业务需求，公司具有长期大规模采购算力硬件的场景，因此与产业链上的相关企业有着广泛而稳定的合作，并且作为需求方参与设计讨论。

云端系统与游戏分发技术，即云端操作系统实例管理、游戏资源推送管理，公司在这一领域具备多年技术和经验积累，核心产品易乐游平台的关键技术与此高度重合。这一技术公司已经可以做到即插即用，定向优化即可，不需要再经历重新选型和构建的过程。

对于游戏串流技术，公司从 2017 年起启动相关调研，在 PC 云游戏端，公司目前已经完成视频流的采集与传输、控制流的传输，并经历多轮优化，在确保时延和画面效果的基础上减少带宽需求。手机云游戏端，相关技术已经进入内测阶段。

### （2）公司具备云游戏服务平台的运营基础

公司从 2014 年开始布局游戏服务产业链，同时在大数据、用户精细化运营方向积累了足够的经验。2018 年，公司推出了盛天云云机房产品“易乐游云服”，这是基于盛天网络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，在改变目前线下网吧的运营生态同时，也为后续以边缘计算形式服务云游戏等场景打下基础。基于此方案，公司可以将网吧行业中的闲置计算资源汇拢并标准化，为盛天的云游戏服务平台提供底层的计算资源，降低运营成本。

在服务云游戏用户方面，公司已积累了一定的经验。2017 年，公司开启对云游戏项目的研究，并在 2019 年推出云游戏测试产品，该产品在测试阶段的游戏效果用户反馈情况良好。针对 B 端的云游戏客户需求，公司也已经开发出了一系列可以直接对接视频/直播站点、游戏厂商及广告流量平台的 SDK，可供广大合作伙伴进行云游戏试玩、发行和互动直播。作为云游戏服务平台，公司在大规模游戏分发技术上也具备显著的优势，在内容上，公司能够提供全品类的云游戏内容服务；在平台增值服务上，公司能够结合游戏推出多品类的增值服务，不断优化玩家的游戏体验。

### （3）公司具有良好的产品、服务体系和用户资源

公司早期的核心产品是“易乐游网娱平台”，主要为网吧、商圈、电竞馆、电竞酒店等公众互联网上网服务场所提供网络管理、系统管理和数字娱乐内容管理的产品及服务。根据中国互联网上网服务行业协会发布的《2018 年中国互联网上网服务行业发展报告》，公司的易乐游网吧娱乐管理平台的市场占有率达 32.7%，行业排名第二。通过易乐游网吧娱乐管理平台，公司与网吧以及上游内容合作伙伴建立了长期稳定的合作关系。

依托强大的渠道覆盖以及场景运营能力，公司在原有的业务基础上不断拓宽产品矩阵，加深对各场景影响力，盛天网络业务已逐步拓展至云服务、游戏运营、IP运营、游戏社交、电竞服务、PGC内容创作、广告服务等多个领域。截至2019年，公司已围绕多个场景构建了用户、平台、内容与服务的一体化运营体系，并提出云时代场景生态的革新者和链接者的全新战略目标，以大数据洞察，以云技术赋能，推动新兴技术服务落地场景，链接场景、技术、服务和用户。

目前，每天有海量的用户通过盛天网络旗下的各类产品获取内容与服务，在大数据营销系统以及完善的产品服务体系帮助下，庞大的用户群体已成为企业发展的重要资源。

## 7、项目涉及的审批、备案事项

本项目已在武汉东湖新技术开发区管理委员会完成项目投资备案，登记备案项目代码：2020-420118-64-03-026065，本项目所属行业为“164 互联网和相关服务”。该行业未列入《建设项目环境影响评价分类管理名录》范围，且不属于环境影响或环境风险较大的新兴产业。因此，根据《“十三五”环境影响评价改革实施方案》，本募投项目无需履行环评手续。

## 8、项目实施主体

本项目的实施主体为湖北盛天网络技术股份有限公司。

## 9、整体进度安排、实施准备工作

本项目建设期拟定为3年，运营期为10年（含建设期）。建设期整体进度安排如下表所示：

序号	内容	月进度											
		3	6	9	12	15	18	21	24	27	30	33	36
1	前期工作	△	△										
2	办公场地装修		△	△	△								
3	IDC机架租赁、带宽网络			△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
4	软硬件采购安装、软件开发			△	△	△	△	△	△	△	△	△	

5	人员招聘					△	△	△	△	△	△	
6	运营人员培训					△	△			△	△	△
7	试运营					△	△	△	△	△	△	△

实施准备工作包括：云游戏算力相关新型硬件设备的市场调研与适配调试，视频与时延相关的现有技术的完善与新技术研究，边缘节点机房寻址与询价，市场预热与玩家社群的组建，首批游戏内容的引入及其他合作等。

#### 10、投资数额（含明细）及合理性、测算依据及过程

本项目总投资为 43,518.34 万元，具体构成及资本性支出情况如下：

序号	项目	投资额（万元）	占比	是否属于资本性支出
一	建设投资	32,703.41	75.15%	是
二	预备费	228.92	0.53%	否
三	网络及带宽费用	5,617.50	12.91%	否
四	研究开发费用	4,500.00	10.34%	否
五	铺底流动资金	468.50	1.08%	否
	总投资	43,518.34	100.00%	-

##### （1）建设投资

本项目建设投资合计为 32,703.41 万元，具体构成如下：

序号	项目	投资额（万元）
1	工程费用	27,163.19
1.1	办公区域装修	100.00
1.2	设备购置费用	26,798.39
1.3	设备安装费用	264.80
2	工程建设其他费用	5,540.22
2.1	前期工作费	40.00
2.2	工程保险费	81.49
2.3	办公家具购置费	29.60
2.4	员工培训费	29.60
2.5	软件购置费	214.53
2.6	IDC 机架租赁费用	5,145.00

合计	32,703.41
----	-----------

### 1) 办公区域装修

本项目利用公司现有场地作为办公用房建设，办公用房建筑面积为 2,500 平方米，并进行适应性装修改造，装修单价按 400 元/平方米设定，装修费合计为 100 万元。

### 2) 设备购置费用

本项目计划建设的总边缘算力为云 PC 游戏计算资源 15,000 路（云 PC 游戏节点标准部署单元 150 个，每个单元 100 路）、云手机游戏计算资源 16,800 路（云手机游戏节点标准部署单元 40 个，每个单元 420 路）。项目建成后，可支持 15,000 名云 PC 游戏用户、16,800 名云手机游戏用户同时在线畅玩云游戏。

根据上述建设规模，参考相关设备的现行市场价格和调查价格，项目设备购置费合计为 26,798.39 万元，具体如下：

序号	设备名称	型号	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
一	开发设备				
1	云 PC 游戏服务器	PC-Farm2.0	1,950	3.85	7,515.30
2	云 PC 游戏服务器	vGPU 服务器 1049GP-TR	900	15.60	14,040.00
3	易乐游服务器	R640	190	7.80	1,482.00
4	路由器	RT-MSR5620	190	2.10	399.00
5	核心交换机	S6720-30C-EI-24S+40G 扩展卡	340	1.88	639.20
6	子交换机	S5720-52X-EI-AC	490	0.65	318.50
7	云手机游戏服务器	NxBox-60	280	7.45	2,086.00
小计					26,480.00
二	办公设备				
1	办公电脑	-	150	0.60	90.00
2	测试虚拟机	4 核 vCPU 16G 内存	60	0.40	24.00
3	开发虚拟机	4 核 vCPU 16G 内存	60	0.40	24.00
4	预发布虚拟机	4 核 vCPU 16G 内存	60	0.40	24.00
5	Intel PC-Farm	CFL-S R+ 1660T	4	3.00	12.00



序号	设备名称	型号	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
6	Intel PC-Farm2.0	CFL-S R+ 2060S	12	3.14	37.68
7	超微 GPU 服务器	SYS-4028GR-TR	2	5.70	11.40
8	超微 GPU 服务器	虚拟化软件授权费用	16	0.20	3.20
9	超微 VGPU 服务器	1049GP-TR	1	15.60	15.60
10	超微 VGPU 服务器	虚拟化软件授权费用	16	0.20	3.20
11	超微 VGPU 服务器	显卡授权费用	16	0.35	5.60
12	防火墙系统	-	1	32.00	32.00
13	华为 vGPU 服务器	2288H V5	1	21.00	21.00
14	华为 vGPU 服务器	虚拟化软件授权费用	16	0.20	3.20
15	华为 vGPU 服务器	显卡授权费用	16	0.35	5.60
16	跃威 GPU 服务器	-	1	5.91	5.91
小计					318.39
合计					26,798.39

### 3) 设备安装费用

根据行业特点,设备安装费用率取开发设备购置费用的1%,计264.80万元。

4) 本项目前期工作包括编制可行性研究报告以及其他与建设项目有关的咨询,前期工作费40.00万元。

5) 项目工程保险费按工程费用的0.3%估算,计81.49万元。

6) 本项目拟招聘管理人员、销售人员、运营人员和开发人员合计148人,办公家具购置费按2,000元/人计算,计29.60万元。

7) 本项目拟招聘管理人员、销售人员、运营人员和开发人员合计148人,员工培训费按人均2,000元/人计算,计29.60万元。

8) 软件购置费合计214.53万元,具体明细如下所示:

序号	软件名称	数量(套)	单价(万元)	金额(万元)
1	JetBrains	50	0.17	8.50
2	Navicat	50	0.12	5.80
3	office	50	0.09	4.25

序号	软件名称	数量(套)	单价(万元)	金额(万元)
4	SecureCTR	50	0.10	5.00
5	TeamViewer	20	0.50	10.00
6	Teamviewer12企业版+7个通道	50	0.70	35.00
7	Xftp	50	0.06	3.00
8	Xmind	100	0.07	7.00
9	Xshell	100	0.13	13.00
10	办公管理软件(OA)	1	100.00	100.00
11	合同管理软件	1	20.00	20.00
12	卡巴斯基	100	0.03	3.00
合计				214.53

#### 9) IDC 机架租赁费用

本项目需在各边缘节点部署地的 IDC 机房租赁机架，用于部署服务器等设备。本项目建设期3年，云PC游戏节点、云手机游戏节点的建设进度按照第一年40%，第二年70%，第三年100%来布置，经测算建设期内IDC机架租赁费用合计为5,145.00万元。

参考市场价格，节点部署完成后所需机架租赁费用如下所示：

序号	类型	节点数量	机架租赁单价(万元/年)	机架租赁费用(万元)
1	云手机游戏节点	40	5.00	200.00
2	云PC游戏节点	150	15.00	2,250.00
合计				2,450.00

根据节点布置进度，项目建设期内机架租赁费用明细如下所示：

时间	节点布置进度	机架租赁费用(万元)
第一年	40%	980.00
第二年	70%	1,715.00
第三年	100%	2,450.00
合计		5,145.00

#### (2) 预备费

本项目预备费取建设投资的 0.70%，计 228.92 万元。

### (3) 网络及带宽费用

本项目需向各边缘节点部署地的电信运营商购买带宽及网络。本项目建设期 3 年，云 PC 游戏节点、云手机游戏节点的建设进度按照第一年 40%，第二年 70%，第三年 100% 来布置，经测算建设期内网络及带宽费用合计为 5,617.50 万元。

参考各地电信运营商的报价，节点部署完成后所需网络及带宽费用如下所示：

序号	类型	节点数量	网络及带宽费用单价 (万元/年)	网络及带宽费用 (万元)
1	云手机游戏节点	40	20.00	800.00
2	云 PC 游戏节点	150	12.50	1,875.00
合计				2,675.00

根据节点布置进度，项目建设期内网络及带宽费用明细如下所示：

时间	节点布置进度	网络及带宽费 (万元)
第一年	40%	1,070.00
第二年	70%	1,827.50
第三年	100%	2,675.00
合计		5,617.50

### (4) 研究开发费用

项目建设期第一年不产生研发开发费用，将建设期第二年、第三年研发人员薪酬作为本项目的研究开发费用，合计 4,500.00 万元，具体如下：

时间	研发人员数量	研发开发费用 (万元)
第一年	-	-
第二年	90	2,250.00
第三年	90	2,250.00
合计		4,500.00

本项目研发人员人均年薪酬为 25 万元，考虑了公司目前的薪酬水平、招聘

网站公开披露的薪资信息及未来的人力成本上升趋势等因素，具有合理性。

#### (5) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金为 468.50 万元，按照流动资金需求的 30%测算。

综上所述，本项目的投资构成是合理的。

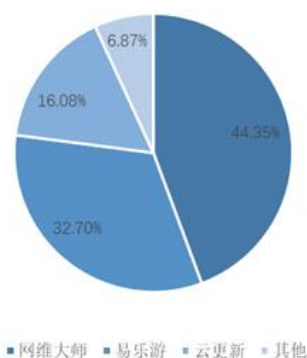
### 11、效益测算依据、过程

#### (1) 营业收入测算

本项目预计建设的总边缘算力为云 PC 游戏计算资源 15,000 路（云 PC 游戏节点标准部署单元 150 个，每个单元 100 路）、云手机游戏计算资源 16,800 路（云手机游戏节点标准部署单元 40 个，每个单元 420 路）。项目建成后，可支持 15,000 名云 PC 游戏用户、16,800 名云手机游戏用户同时在线畅玩云游戏。

根据《2018 年中国互联网上网服务行业年度发展报告》的数据，截止 2018 年底，我国互联网上网服务行业用户规模约为 1.18 亿，与 2017 年大致持平。在网吧娱乐管理平台方面，顺网科技、盛天网络、领沃网络的网吧娱乐平台产品网维大师、易乐游、云更新三大软件占据了市场的绝大部分份额，其中网维大师和易乐游市场份额较 2017 年均有所提高，分别达到 44.35%和 32.70%。

2018年全国上网服务营业场所娱乐综合管理平台状况



参考上述报告，我国互联网上网服务行业用户规模为 1.18 亿，公司易乐游网娱平台的市场份额为 32.70%，预测公司可覆盖的互联网上网服务行业用户规模约为 3,800 万。根据光大证券 2019 年 12 月发布的《云游戏深度研究报告》

(以下简称“云游戏研究报告”)，端游玩家向云 PC 游戏订阅用户转化的渗透率(转化率)为 30%，以该转化率计算，盛天网络可覆盖的端游玩家中可转化为云 PC 游戏订阅用户的数量约为 1,140 万。按照公司预测和行业经验，上述订阅用户中约有 10%会选择“盛天网络云游戏服务平台”，则该平台云 PC 游戏的订阅用户数将超过 110 万。与此同时，按照公司预测和行业经验，上述云 PC 游戏订阅用户中同时订阅云手机游戏的比例约为 50%。出于谨慎考虑，本项目收入测算中云 PC 游戏订阅用户数取 82 万，云手机游戏订阅用户数取 48 万。

公司云游戏服务平台计划采取包年订阅收费模式。根据云游戏研究报告，预计 PC 云游戏订阅月费为 50 元/月，平均年付费月份为 10 个月，即年付费 500 元；预计手机云游戏订阅月费为 15 元/月，平均年付费月份为 8 个月，即年付费 120 元。考虑到公司云游戏服务平台推出前期市场推广力度较大，结合公司未来的收费模式，本项目收入测算中，云 PC 游戏用户、云手机游戏用户人均年付费分别取 280 元、98 元。

按照上述预测，本项目营业收入估算如下所示：

序号	项目	单位	合计	计算期			
				1	2	3	4-10
	生产比例				40%	70%	100%
1	营业收入		224,078.40		11,065.60	19,364.80	27,664.00
1.1	云 PC 收入	万元	185,976.00		9,184.00	16,072.00	22,960.00
	人均付费	元/人			280.00	280.00	280.00
	用户数量	万人			32.80	57.40	82.00
1.2	云手机收入	万元	38,102.40		1,881.60	3,292.80	4,704.00
	人均付费	元/人			98.00	98.00	98.00
	用户数量	万人			19.20	33.60	48.00

## (2) 成本费用测算

成本费用构成明细如下所示：

单位：万元

序号	项目	合计	计算期
----	----	----	-----

			1	2	3	4	5	6	7-10
1	生产成本	118,631.66		8,767.76	13,161.19	15,094.00	14,307.06	13,763.94	13,384.43
1.1	水电费	291.17		32.35	32.35	32.35	32.35	32.35	32.35
1.2	运营人员薪酬	4,050.00		450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00
1.3	机架租赁费用	21,315.00		1,715.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00
1.4	带宽及网络费用	23,272.50		1,872.50	2,675.00	2,675.00	2,675.00	2,675.00	2,675.00
1.5	制造费用	69,702.99		4,697.91	7,553.83	9,486.65	8,699.71	8,156.59	7,777.07
1.5.1	折旧费	67,364.60		4,582.44	7,351.75	9,197.96	8,411.02	7,867.90	7,488.38
1.5.2	修理费	2,338.39		115.48	202.08	288.69	288.69	288.69	288.69
2	管理费用	9,410.54		640.48	898.59	1,156.69	1,156.69	1,156.69	1,100.35
2.1	其他资产摊销	281.70		56.34	56.34	56.34	56.34	56.34	
2.2	其他管理费用	6,968.84		344.14	602.25	860.35	860.35	860.35	860.35
2.3	管理人员薪酬	2,160.00		240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
3	研发费用	20,250.00		2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00
3.1	研发人员薪酬	20,250.00		2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00
4	销售费用	15,086.43		3,503.03	3,060.31	1,217.58	1,217.58	1,217.58	1,217.58
4.1	销售人员薪酬	3,240.00		360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
4.2	宣传推广费用	4,900.00		2,800.00	2,100.00				
4.3	其他销售费用	6,946.43		343.03	600.31	857.58	857.58	857.58	857.58
5	总成本费用合计	163,378.63		15,161.28	19,370.08	19,718.28	18,931.34	18,388.21	17,952.36

### 1) 人员薪酬

本项目拟聘用管理人员、销售人员、运营人员、开发人员合计 148 人，项目正常年各类人员薪酬情况如下所示：

人员分类	人员数量(人)	平均薪酬 (万元/年)	薪酬合计 (万元)
管理人员	8	30	240
销售人员	20	18	360
运营人员	30	15	450
开发人员	90	25	2,250
合计	148	-	3,300

上述人员薪酬考虑了公司目前的薪酬水平、招聘网站公开披露的薪资信息

及未来的人力成本上升趋势等因素，具有合理性。

#### 2) 机架租赁费用、带宽及网络费用

本项目需在各节点部署地的 IDC 机房租赁机架，用于部署服务期等设备；同时需向各边缘节点部署地的电信运营商购买带宽及网络。本项目建设期 3 年，云 PC 游戏节点、云手机游戏节点的建设进度按照第一年 40%，第二年 70%，第三年 100% 来布置，经测算机架租赁费用在项目达产后为 2,450 万元/年，带宽租赁费用在项目达产后为 2,675 万元/年。

参考市场价格，节点部署完成后所需机架租赁费用如下所示：

序号	类型	节点数量	机架租赁单价 (万元/年)	机架租赁费用 (万元)
1	云手机游戏节点	40	5.00	200.00
2	云 PC 游戏节点	150	15.00	2,250.00
合计				2,450.00

参考各地电信运营商的报价，节点部署完成后带宽及网络费用如下所示：

序号	类型	节点数量	带宽及网络单价 (万元/年)	机架租赁费用 (万元)
1	云手机游戏节点	40	20.00	800.00
2	云 PC 游戏节点	150	12.50	1,875.00
合计				2,675.00

#### 3) 折旧费

固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目利用现有建筑物折旧年限 30 年，残值率 5%；办公区域装修费用折旧年限 5 年，残值率 5%；机器设备原值折旧年限 3 年，残值率 5%。

#### 4) 修理费

本项目修理费按固定资产原值的 1% 估算，同时参考设备投入进度，正常年为 288.69 万元。

#### 5) 宣传推广费用

盛天网络云游戏服务平台上线前期，为吸引用户，打造市场口碑，需要一定的宣传推广费用，主要内容为公司在传统媒体、渗透媒体、流媒体、口碑媒体以及终端媒体进行广告营销和品牌宣传。

#### 6) 其他管理费用、其他销售费用

本项目其他管理费用按当年营业收入的 3.1%估算；其他销售费用按当年营业收入的 3.1%估算。

### (3) 财务评价报表

#### 1) 项目投资现金流量表

项目投资现金流量表反映项目在整个计算期（包括建设期和经营期）内现金的流入和流出，计算项目财务内部收益率、财务净现值及投资回收期等指标。



单位：万元

序号	项目	合计	计算期										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	现金流入	234,520.60		11,065.60	19,364.80	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00	38,106.20
1.1	销售收入	224,078.40		11,065.60	19,364.80	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00	27,664.00
1.2	回收固定资产余值	9,797.65											9,797.65
1.3	回收流动资金	644.55											644.55
2	现金流出	130,448.80	16,351.71	20,112.69	16,120.18	10,463.98	23,710.32	18,496.99	15,885.54	23,719.87	18,496.99	15,885.54	15,885.54
2.1	建设投资	32,703.41	16,351.71	9,811.02	6,540.68								
2.2	流动资金	1,561.67		1,494.16	67.51								
2.3	付现成本	95,732.33		8,807.50	9,511.99	10,463.98	10,463.98	10,463.98	10,463.98	10,463.98	10,463.98	10,463.98	10,463.98
2.4	营业税金及附加	451.40					6.35	89.01	125.57	15.90	89.01	125.57	125.57
2.5	维持运营投资						13,240.00	7,944.00	5,296.00	13,240.00	7,944.00	5,296.00	5,296.00
3	所得税前净现金流量(1-2)	55,276.80	-16,351.71	-9,047.09	3,244.62	17,200.02	3,953.68	9,167.01	11,778.46	3,944.13	9,167.01	22,220.66	22,220.66
4	累计所得税前净现金流		-16,351.71	-25,398.79	-22,154.17	-4,954.15	-1,000.47	8,166.54	19,945.00	23,889.13	33,056.14	55,276.80	55,276.80

序号	项目	合计	计算期									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	量											
5	调整所得税	9,037.26		-614.35	-0.79	1,191.86	1,308.95	1,378.02	1,437.91	1,454.36	1,443.39	1,437.91
6	所得税后净 现金流量 (3-5)	46,239.54	-16,351.71	-8,432.73	3,245.41	16,008.17	2,644.73	7,789.00	10,340.55	2,489.77	7,723.62	20,782.75
7	累计所得税 后净现金流 量		-16,351.71	-24,784.44	-21,539.03	-5,530.86	-2,886.13	4,902.86	15,243.41	17,733.18	25,456.79	46,239.54

#### (4) 财务评价指标

##### 1) 项目财务内部收益率

财务内部收益率 (FIRR) 是指项目在计算期各年差额净现金流量现值累计等于零时的折现率。计算公式为:

$$\sum_{t=1}^n (CI - CO)_t (1 + FIRR)^{-t} = 0$$

财务内部收益率计算结果如下:

项目财务内部收益率 (税后) = 22.69%

##### 2) 投资回收期

根据项目现金流量表, 静态投资回收期计算公司如下所示:

$P_t = \text{累计净现金流量开始出现正值的年份数} - 1 + \frac{\text{上一年累计净现金流量的绝对值}}{\text{出现正值年份的净现金流量}}$

静态投资期 (税后) = 5.37 年 (含建设期)

综上, 盛天网络云游戏服务平台项目财务内部收益率 (税后) 为 22.69%, 项目投资回收期为 5.37 年。

该项目经济效益良好, 在财务上合理可行。

#### 12、效益测算的谨慎性、合理性

就目前的网络环境来看, 云游戏的用户体验尚未达到可以被完全接受的水准, 但市场雏形已经形成, 云游戏展现出了可以完全替代其他游戏方式的潜质, 云游戏将成为未来各大游戏厂商重点转型和布局的方向。目前市场上没有成熟的云游戏服务平台, 进行测试和试运营的云游戏服务平台 (如 Google 云游戏平台 Stadia) 盈利模式均以会员订阅为主。本项目进行效益测算时参考了公司易乐游网娱平台过往的运营数据, 但云游戏服务平台的运营模式与网吧娱乐平台的运营模式有明显区别, 相关效益指标无法进行直接有效的对比。

本项目与同行业上市公司类似募投项目的效益指标对比情况如下:

证券简称	募投项目名称	增长率 (注1)	毛利率	预测净利率	内部收益率 (所得税后)	投资回收期 (静态, 所得税后)
顺网科技	顺网云服务平台建设项目(第一期)	未披露	未披露	未披露	21.40%	5.72年
三七互娱	5G云游戏平台建设项目	未披露	未披露	未披露	40.62%	4.41年
盛天网络	盛天网络云游戏服务平台项目	35.72%	45.44%	24.41%	22.69%	5.37年

注1: 此增长率为项目开始产生收入的前三年的复合增长率; 注2: 毛利率和预测净利率取项目达产后第一年的数据。

由上表可知, 本项目内部收益率(所得税后)明显低于“5G云游戏平台建设项目”, 与“顺网云服务平台建设项目(第一期)”较为接近; 投资回收期(静态, 所得税后)明显高于“5G云游戏平台建设项目”, 与“顺网云服务平台建设项目(第一期)”较为接近。上述对比结果与公司的行业地位、市场份额等情况相符, 表明本项目效益测算较为谨慎、合理。

## (二) 盛天网络游戏授权及运营项目

### 1、项目基本情况

本项目总投资 5,788.18 万元, 其中募集资金拟投入额 5,788.18 万元。

公司拟通过本项目购置多个游戏 IP, 并获取多个游戏授权, 丰富游戏内容储备, 形成更完整的游戏产业生态链, 满足游戏玩家多样化的游戏娱乐体验。

### 2、项目经营前景

#### (1) IP 授权改编顺应移动游戏产业的发展趋势

泛娱乐产业已成为我国新经济的重要组成部分和拉动力量, 而游戏产业是泛娱乐产业中最具商业价值的产业之一。根据中国音数协游戏工委正式对外发布的《2019年中国游戏产业报告》显示, 游戏产业 2019 年实际销售收入较 2018 年有了大幅度增长。而作为其细分市场中的一种, 移动游戏 2019 年营销收入也增长较大, 占游戏产业收入的 68.5%。移动游戏已成为拉动游戏市场整体增长的主要因素。根据伽马数据发布的《2020-2019 年移动游戏 IP 潜在价值评估报告》显

示，IP 授权改编游戏占据移动游戏市场六成以上份额。

移动游戏产业和 IP 授权改编是相辅相成、合作共赢的关系。移动游戏产业能够协同其他产业更好地进行 IP 价值拓展，在满足游戏用户娱乐需求的同时实现 IP 价值；而 IP 授权改编则能够为移动游戏企业节省更多的用户转化成本，以其丰富完善的内容剧情，更好地帮助企业提升其游戏产品的文化内涵，加强企业的核心竞争力。

## （2）IP 授权改编有利于加强公司业务资源整体协同

近些年，盛天网络业务发展迅速，公司在夯实现有主营业务的基础上，将围绕多个场景构建包含平台、内容、服务在内的立体化产业链。2019 年 8 月，公司完成了对天戏互娱 70% 股权的收购，引入了精品 IP 运营业务，拓宽了公司游戏业务的边界。IP 授权改编能够进一步夯实公司的游戏 IP 业务板块，实现公司游戏联运业务与游戏 IP 运营业务的对接，为精品游戏运营、以及后续的云台业务拓展提供强大的内容助力，转化优势流量成为内部收益，产生协同效应。IP 授权改编项目的加速建设能够进一步放大业务协同带来的价值，为公司带来新的业绩增长点。

## 3、与现有业务或发展战略的关系

近些年，盛天网络业务发展迅速，公司在夯实现有主营业务的基础上，将建设独具特色的游戏产业生态链体系作为其重要的战略发展方向。目前，公司已建立建设起包含平台、内容、社交、运营、服务一体的产品矩阵，并形成了良好协同效应。公司于 2019 年 8 月完成了对天戏互娱 70% 股权的收购，将游戏 IP 运营业务纳入游戏业务板块，通过与产业链顶级游戏厂商的授权与合作，不断衍生和挖掘经典 IP 品牌价值，提升在数字娱乐领域的核心竞争力。

通过本募投项目的实施，公司将根据客户的喜爱与需求，加强 IP 运营业务，发展精品 IP 手游，放大平台资源协同效应。同时在内容侧为云游戏平台发展战略提供支持，进一步开发云游戏授权合作业务，为公司带来新的业绩增长点。

## 4、项目实施情况

截至本募集说明书签署日，本项目尚处于前期工作阶段，项目建设期拟定为

2 年。

## 5、经济效益评价

本项目税后内部收益率为 27.42%，静态投资回收期为 4.80 年（税后），预期经济效益良好。

## 6、项目实施能力

### （1）国家相关政策的支持

近些年来，国家高度重视文化产业的发展，游戏产业作为一种新兴文化产业，目前保持着稳中向好、稳中有升的良好态势。IP 授权改编是游戏产业发展的一个重要方式，未来市场空间广阔，潜力巨大。国家先后发布了《关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》、《文化部“十三五”时期文化产业发展规划》等政策文件。

《文化部“十三五”时期文化产业发展规划》提出：“加快发展以文化创意内容为核心，依托数字技术进行创作、生产、传播和服务的数字文化产业，培育形成文化产业发展新亮点。提升动漫、游戏、创意设计、网络文化等新兴文化产业发展水平，大力培育基于大数据、云计算、物联网、人工智能等新技术的新型文化业态，形成文化产业新的增长点。”

综上，国家政策对于项目的发展给予了极大的支持，为游戏产业提供了良好的发展环境，使项目的建设具有极大的可行性。

### （2）市场空间广阔为项目建设提供强有力的保障

根据中国音数协游戏工委正式对外发布的《2019 年中国游戏产业报告》显示，游戏产业实际销售收入较 2018 年有大幅度的增长，中国游戏用户规模较 2018 年提高了 2.5%。2019 年中国游戏产业整体保持着稳中向好、稳中有升的良好态势。

游戏 IP 是目前商业价值最高的 IP 类型，IP 授权改编目前主要发生在移动游戏领域中。根据伽马数据发布的《2020-2019 年移动游戏 IP 潜在价值评估报告》显示，IP 授权改编游戏始终占据移动游戏市场六成以上份额，市场潜力巨大。

在 2019 年流水的 TOP100 移动游戏产品中，七成的产品拥有 IP，游戏流水的占比达到了 65%。IP 授权改编的移动游戏目前已成为移动游戏市场的主旋律。

综上，在中国游戏产业整体保持着稳中向好的大背景下，IP 授权改编的移动游戏有着较高的市场占比，其市场收入具备持续增长的潜力。公司拟投资建设的项目将会拥有广阔的市场空间。

### (3) 公司具有良好的建设基础

盛天网络在网吧行业深耕数十年，庞大的网吧渠道和积累下来的大量用户资源，成为 IP 授权改编游戏变现的重要市场基础。此外，公司拥有精良的游戏运营团队，丰富的游戏运营经验使其能够对游戏用户的市场诉求精准把握。在拥有如此良好的市场基础前提下，盛天网络开始着手完善公司产业链。公司在 2019 年 8 月完成了对天戏互娱 70% 股权的收购，引入了精品 IP 运营业务。

天戏互娱与日本光荣等知名游戏公司保持着长期稳定的合作关系，能够获得多款精品 IP 的授权。除此之外，天戏互娱对 IP 授权改编游戏这一细分市场热点的把握、对 IP 的精准策划定位及其发行流量整合能力，能够补全盛天网络在产业链上的拼图，实现其在业务资源、技术、人才、管理等多方面的协同优势。良好的建设基础为本项目的顺利实施提供了技术保障。此外，随着公司云游戏平台项目的建设，稳固的 IP 授权对拓展游戏厂商合作、链接 IP 潜在用户群体、探索以云试玩为基础的“云游戏+广告”商业模式都有着积极的意义。

## 7、项目涉及的审批、备案事项

本项目已在武汉东湖新技术开发区管理委员会完成项目投资备案，登记备案项目代码：2020-420118-64-03-026063，本项目所属行业为“I64 互联网和相关服务”。该行业未列入《建设项目环境影响评价分类管理名录》范围，且不属于环境影响或环境风险较大的新兴产业。因此，根据《“十三五”环境影响评价改革实施方案》，本募投项目无需履行环评手续。

## 8、项目实施主体

本项目的实施主体为湖北盛天网络技术股份有限公司。

## 9、拟购置的游戏 IP 以及 PC 端单机游戏情况

本项目中，公司计划投入 3,500 万元自海外采购 1 款 S 级游戏 IP 版权和 1 款 A 级游戏 IP 版权，并与游戏研发方、联合发行运营方共同开发运营手机游戏；同时计划投入 1,500 万元自海外采购 2 款 A 级 PC 端单机游戏的国内独家运营发行权，申请并获得国内游戏版号后，在国内各平台发行和推广。

### (1) 游戏 IP

公司拟购买的游戏 IP 的基本情况如下：

IP 名称	拟开发手机游戏级别	预计 IP 版权金
IP1	S 级	300 万至 400 万美元
IP2	A 级	100 万至 200 万美元
合计		约 3,500 万元人民币

### (2) PC 端单机游戏

公司拟购买的 PC 端单机游戏的基本情况如下：

项目名称	游戏级别	预计游戏版权金
游戏 1	A 级	100 万至 150 万美元
游戏 2	A 级	50 万至 100 万美元
合计		约 1,500 万元人民币

## 10、整体进度安排、实施准备工作

本项目建设期拟定为 2 年。整体进度安排如下表所示：

序号	内容	月进度											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
1	前期工作	△	△										
2	办公场地装修			△	△	△	△						
3	确定发行运营方案			△	△	△	△	△	△				
4	人员招聘					△	△	△	△	△			
5	人员培训							△	△	△	△	△	
6	试运营											△	△



实施准备工作包括：与 IP 版权方、游戏版权方进行商务洽谈，同时进行版权信息整理，相关部门需对整个项目发行规模进行预估，针对产品用户画像，进行市场研究。

#### 11、投资数额（含明细）及合理性、测算依据及过程

本项目总投资为 5,788.18 万元，具体构成及资本性支出情况如下：

序号	项目	投资额（万元）	占比	是否属于资本性支出
一	建设投资	5,173.15	89.37%	是
二	铺底流动资金	537.43	9.28%	否
三	预备费	77.60	1.34%	否
总投资		5,788.18	100.00%	-

##### （1）建设投资

本项目建设投资合计为 5,173.15 万元，具体构成如下：

序号	项目	投资额（万元）
1	工程费用	90.48
1.1	办公区域装修	20.00
1.2	设备购置费	69.10
1.3	设备安装费	1.38
2	工程建设其他费用	5,082.67
2.1	前期工作费	40.00
2.2	IP 版权金	3,500.00
2.3	游戏版权金	1,500.00
2.4	工程保险费	0.27
2.5	软件购置费	32.40
2.6	员工培训费	5.00
2.7	办公家具购置费	5.00
合计		5,173.15

##### 1) 办公区域装修

本项目利用公司现有场地作为办公用房建设，办公用房建筑面积为 500 平方米，并对使用建筑进行装修改造，装修单价按 400 元/平方米设定，装修费合

计为 20.00 万元。

## 2) 设备购置费

为满足公司本项目运营的需要，增强企业运营管理能力和管理效率，需购置设备 69.10 万元，具体如下：

序号	设备名称	数量(台/套)	单价(万元)	金额(万元)
1	办公电脑	70	0.80	56.00
2	投影仪	3	4.00	12.00
3	打印机	1	1.10	1.10
合计				69.10

## 3) 设备安装费

根据行业特点，设备安装费取设备购置费的 2%，计 1.38 万元。

4) 本项目前期工作包括编制可行性研究报告以及其他与建设项目有关的咨询，前期工作费 40.00 万元。

## 5) IP 版权金、游戏版权金

本项目中，公司计划投入 3,500 万元自海外采购 1 款 S 级游戏 IP 版权和 1 款 A 级游戏 IP 版权，并与游戏研发方、联合发行运营方共同开发运营手机游戏；同时计划投入 1,500 万元自海外采购 2 款 A 级 PC 端单机游戏的国内独家运营发行权，申请并获得国内游戏版号后，在国内各平台发行和推广。

公司拟购买的游戏 IP 的基本情况如下：

IP 名称	拟开发手机游戏级别	预计 IP 版权金
IP1	S 级	300 万至 400 万美元
IP2	A 级	100 万至 200 万美元
合计		约 3,500 万元人民币

公司拟购买的 PC 端单机游戏的基本情况如下：

项目名称	游戏级别	预计游戏版权金
游戏 1	A 级	100 万至 150 万美元

游戏 2	A 级	50 万至 100 万美元
合计		约 1,500 万元人民币

6) 工程保险费按照工程费用的 0.3% 估算, 计 0.27 万元。

7) 本项目拟招聘管理人员、运营人员合计 50 人, 每人拟购置 0.65 万元办公软件, 计 32.40 万元。

8) 职工培训费按 1,000 元/人计算, 计 5.00 万元。

9) 办公家具购置费按 1,000 元/人计算, 计 5.00 万元。

## (2) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金为 537.43 万元, 按照流动资金需求的 30% 测算。

## (3) 预备费

本项目预备费取建设投资的 1.5%, 计 77.60 万元。

综上所述, 本项目的投资构成是合理的。

## 12、效益测算依据、过程

### (1) 营业收入测算

本项目中, 公司计划投入 3,500 万元自海外采购 1 款 S 级游戏 IP 版权和 1 款 A 级游戏 IP 版权, 并与游戏研发方、联合发行运营方共同开发运营手机游戏; 同时计划投入 1,500 万元自海外采购 2 款 A 级 PC 端单机游戏的国内独家运营发行权, 申请并获得国内游戏版号后, 在国内各平台发行和推广。

#### 1) IP 运营收入测算

##### ① 游戏流水的预测

本项目 IP1 拟开发的游戏为 S 级, 游戏流水的预测主要参考了公司子公司天戏互娱参与运营的《三国志 2017》, 《三国志 2017》自上线以来的流水表现情况如下:

单位: 亿元

充值流水	境内	境外	合计
2017年	2.76	0.45	3.21
2018年	5.61	6.76	12.37
2019年	4.66	10.21	14.87
合计	13.03	17.42	30.45

注：《三国志 2017》境内版于 2017 年 8 月上线，境外版本于 2017 年 11 月起陆续上线。

结合 IP1 在全球范围内的影响力，基于谨慎考虑，公司预测该款 S 级游戏的境内年流水峰值为 1.2 亿元，境外年流水峰值为 2.4 亿元，上述预测明显低于上表中《三国志 2017》的年流水峰值。IP2 拟开发的游戏为 A 级，公司预测其流水为 S 级游戏的 50%。

## ②收入的测算步骤

参考公司子公司天戏互娱获取的同类型三国类题材游戏 IP 此前与游戏开发商、联合发行运营方约定的运营模式、分成比例，上述 S 级游戏、A 级游戏的游戏充值流水扣除渠道费用后，公司与联合发行方各确认 50% 的收入，各承担 50% 的成本。

渠道商获得充值流水（A、B），其中 A 为渠道商获取的境内流水，B 为渠道商获取的境外流水。

渠道商扣除渠道费用后支付给发行方（即公司与联合发行运营方），公司与联合发行运营方各按照 50% 确认收入。

根据行业惯例，渠道费用比例为：

渠道	境内		境外	
	用户占比	渠道费用	用户占比	渠道费用
IOS	40%	30%	40%	30%
安卓	60%	50%	60%	30%

通过计算可得，公司确认的流水分成收入为：

$$\text{境内 } C = A * (1 - 40% * 30% - 60% * 50%) * 50% = A * 29\%$$

境外  $D=B*(1-40%*30%-60%*30%)*50%=B*35%$

## 2) PC 端单机游戏发行收入测算

游戏 1、游戏 2 的销售单价参考腾讯 WEGAME、STEAM 等平台同类型单机游戏的销售单价，预测分别为 130 元、65 元。销售数量参考游戏 1、游戏 2 在海外的销售数据情况，预测销售数量峰值分别为 6 万份、5 万份。

综上所述，本项目营业收入预测如下：

单位：万元

项目	合计	计算期						
		1	2	3	4	5	6	7
营业收入	64,483.90			6,230.00	13,579.00	18,925.00	16,038.00	9,711.90
IP 运营收入	61,389.90			5,346.00	12,474.00	17,820.00	16,038.00	9,711.90
PC 端单机游戏发行收入	3,094.00			884.00	1,105.00	1,105.00		

## (2) 成本费用测算

成本费用构成明细如下所示：

单位：万元

序号	项目	合计	计算期						
			1	2	3	4	5	6	7
1	生产成本	36,250.52			4,551.51	7,682.23	9,977.23	8,377.64	5,661.89
1.1	水电费	22.61			4.52	4.52	4.52	4.52	4.52
1.2	运营人员薪酬	4,000.00			800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
1.3	IP 授权方流水分成				999.00	2,331.00	3,330.00	2,997.00	1,814.85
1.4	PC 端单机游戏版权方分成				265.20	331.50	331.50		
1.5	游戏研发方流水分成				1,215.00	2,835.00	4,050.00	3,645.00	2,207.25
1.6	IP 版权金摊销				660.38	660.38	660.38	660.38	660.38
1.7	PC 端单机游戏版权金摊销				471.70	471.70	471.70		
1.8	服务器成本				98.68	211.10	292.10	243.00	147.15
1.9	制造费用	166.60			37.04	37.04	37.04	27.74	27.74

序号	项目	合计	计算期						
			1	2	3	4	5	6	7
1.9.1	折旧费	165.79			36.87	36.87	36.87	27.58	27.58
1.9.2	修理费	0.81			0.16	0.16	0.16	0.16	0.16
2	管理费用	5,694.84			738.96	1,179.90	1,500.66	1,327.44	947.88
2.1	其他资产摊销	75.81			15.16	15.16	15.16	15.16	15.16
2.2	管理人员薪酬	1,750.00			350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
2.3	其他管理费用	3,869.03			373.80	814.74	1,135.50	962.28	582.71
3	销售费用	3,500.00			2,000.00	1,000.00	500.00		
4.1	宣传发布费用	3,500.00			2,000.00	1,000.00	500.00		
4	总成本费用合计	45,445.36			7,290.47	9,862.13	11,977.89	9,705.08	6,609.77

### 1) 人员薪酬

该项目拟聘用 10 名管理人员和 40 名运营人员，管理人员人均薪酬按照 35 万/年估算，运营人员人均薪酬按照 20 万/年估算。

上述人员薪酬考虑了公司目前的薪酬水平、招聘网站公开披露的薪资信息及未来的人力成本上升趋势等因素，具有合理性。

### 2) IP 授权方流水分成

参考行业惯例以及公司子公司天戏互娱此前与 IP 授权方的合作经验，IP 授权方流水分成比例预测如下：

项目	授权方国内分成比例	授权方境外分成比例
经验值	5%-15%	10%-20%
预测值	9%	14%

公司与联合发行方各承担 50% 的 IP 授权方流水分成，结合营业收入预测中对流水峰值的预测，本项目 IP 授权方流水分成峰值为 3,330 万元。

### 3) PC 端单机游戏版权方分成

参考行业经验，采购海外 PC 端单机游戏国内独家运营发行，需向游戏版权方支付分成的比例一般为发行收入的 20%-30%，出于谨慎考虑，公司取 30% 进行

测算。

#### 4) 游戏研发方流水分成

参考行业经验以及子公司天戏互娱过往的 IP 运营经验，联合开发运营模式下游戏研发方流水分成比例一般为 15%左右，公司与联合发行运营方各承担 50% 的游戏研发方流水分成。结合营业收入预测中对流水峰值的预测，本项目游戏研发方流水分成峰值为 4,050 万元。

#### 5) 折旧摊销

固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目利用现有建筑折旧年限取 30 年，残值率取 5%；机器设备原值折旧年限为 3 年，残值率 5%；IP 版权金摊销按照 5 年进行摊销，PC 端单机游戏版权金按照 3 年进行摊销。

#### 6) 其他管理费用

考虑到本项目运营过程中需与境外版权方频繁进行沟通，相关差旅费用、办公费用较高，其他管理费用按当年营业收入的 6.0%估算。

#### 7) 宣传发布费用

宣传发布费用分为效果广告和品牌广告两种，其中效果广告包括搜索引擎营销、在社交网络、需求平台和互联网的广告。品牌广告旨在宣传和曝光公司和公司产品，提升公司和产品口碑，投放于运营期前期，具体包括明星代言、电影和电视广告等等。根据行业经验，宣传发布费用主要集中在游戏上线前期。

### (3) 财务评价报表

#### 1) 项目投资现金流量表

项目投资现金流量表反映项目在整个计算期（包括建设期和经营期）内现金的流入和流出，计算项目财务内部收益率、财务净现值及投资回收期等指标。

单位：万元

序号	项目	合计	计算期
----	----	----	-----

			1	2	3	4	5	6	7
1	现金流入	66,051.76			6,230.00	13,579.00	18,925.00	16,038.00	11,279.76
1.1	销售收入	64,483.90			6,230.00	13,579.00	18,925.00	16,038.00	9,711.90
1.2	回收固定资产余值	233.54							233.54
1.3	回收流动资金	1,334.32							1,334.32
2	现金流出	52,638.99	3,103.89	2,069.26	8,586.88	10,176.97	12,269.77	9,788.50	6,643.71
2.1	建设投资	5,173.15	3,103.89	2,069.26					
2.2	流动资金	1,791.43			1,335.83	260.40	195.19		
2.3	付现成本	45,203.76			7,238.44	9,810.10	11,925.86	9,662.34	6,567.03
2.4	营业税金及附加	470.64			12.61	106.47	148.72	126.16	76.68
3	所得税前净现金流量(1-2)	13,412.77	-3,103.89	-2,069.26	-2,356.88	3,402.03	6,655.23	6,249.50	4,636.05
4	累计所得税前净现金流量		-3,103.89	-5,173.15	-7,530.03	-4,128.00	2,527.23	8,776.72	13,412.77
5	调整所得税	2,785.19			-160.96	541.56	1,019.76	931.01	453.82
6	所得税后净现金流量(3-5)	10,627.59	-3,103.89	-2,069.26	-2,195.92	2,860.47	5,635.47	5,318.48	4,182.23
7	累计所得税后净现金流量		-3,103.89	-5,173.15	-7,369.07	-4,508.60	1,126.87	6,445.35	10,627.59

#### (4) 财务评价指标

##### 1) 项目财务内部收益率

财务内部收益率(FIRR)是指项目在计算期各年差额净现金流量现值累计等于零时的折现率。计算公式为:

$$\sum_{t=1}^n (CI - CO)_t (1 + FIRR)^{-t} = 0$$

财务内部收益率计算结果如下:

项目财务内部收益率(税后)=27.42%

##### 2) 投资回收期

根据项目现金流量表,静态投资回收期计算公司如下所示:

$P_t = \text{累计净现金流量开始出现正值的年份数} - 1 + \frac{\text{上一年累计净现金流量的绝对值}}{\text{出现正值年份的净现金流量}}$

静态投资期(税后)=4.80年(含建设期)



综上，盛天网络游戏授权及运营项目财务内部收益率（税后）为 27.42%，项目投资回收期为 4.80 年。

该项目经济效益良好，在财务上合理可行。

### 13、效益测算的谨慎性、合理性

本项目效益测算中参考了公司子公司天戏互娱过往的 IP 运营模式以及相关数据，本项目的相关效益指标与天戏互娱 2019 年度主要财务数据对比如下：

项目	增长率 (注 1)	预测期平均毛利率	预测期平均净利率
盛天网络游戏授权及运营项目	82.57%	41.42%	19.57%
公司简称	增长率 (注 2)	毛利率	净利率
天戏互娱	115.23%	25.64%	17.86%

注 1：此增长率取 IP1、IP2 运营期前三年营业收入复合增长率；

注 2：此增长率取《三国志 2017》2017-2019 年充值流水复合增长率。

本项目预测期平均毛利率、净利率均高于天戏互娱 2019 年毛利率、净利率。2019 年天戏互娱营业收入主要来自于《三国志 2017》，天戏互娱在《三国志 2017》发行（尤其是大陆地区发行）环节参与度较低，导致净分成比例偏低，进而影响到毛利率、净利率。本项目效益测算中，主要参考了同类型三国类题材游戏 IP 此前与游戏开发商、联合发行运营方约定的运营模式、分成比例，该款 IP 改编的移动端游戏尚未上线运营，因此无法比较相关财务数据。

综上所述，本项目效益测算谨慎、合理。

## （三）盛天网络游戏服务项目

### 1、项目基本情况

本项目总投资 5,107.37 万元，其中募集资金拟投入额 5,107.37 万元。

本项目包括虚拟物品交易平台、电竞赛事服务平台及游戏社交产品等，主要服务对象为广泛的游戏用户群体，以及各大游戏开发商。公司拥有专业的游戏运营和服务能力，与主流游戏厂商和直播平台建立了深度的合作关系。

## 2、项目经营前景

### (1) 游戏服务有助于挖掘用户存量价值

随着我国游戏产业的日渐成熟、用户人口红利的逐渐消失，用户存量价值挖掘成为了我国游戏产业附加值提升的重要模式。游戏产品与用户间的深度交互已从传统的内容体验、点卡充值、角色装扮产品购买衍生出更深层的社交需求、游戏体验提升和虚拟物品变现交易等。

随着游戏用户的游戏体验时间变长，游戏占据更多生活娱乐时间，用户对游戏的消费需求也在呈现多元化：由单一的游戏内消费或游戏时长购买消费，衍生出游戏外的虚拟资产交易，社交关系建立，游戏运行流畅度优化等衍生服务需求。游戏用户群体具有年轻化，有付费能力，新事物接受度高等特点，围绕其衍生需求打造游戏服务的平台已迎来契机，为游戏服务新的增长点提供了发展方向。

### (2) 电竞赛事需要专业化服务平台

根据中国音数协游戏工委（GPC）发布的《2019 年中国游戏产业报告》的统计，2019 全国电子竞技市场份额为 969.6 亿，增量超过百亿元，同比增幅达 16.2%。其中，仅直播市场的营业额就突破百亿，移动电竞的发展成为主要驱动力。赛事影响力是赛事商业价值的基础，也是一切附加服务实现盈利的基本依据。对比传统体育赛事，我国电子竞技赛事的收入在电子游戏产业收入中的比例偏低，依然存在增长空间。同时，得益于移动电竞的快速发展，电子竞技用户数量快速提升，但目前移动电竞对于游戏用户的渗透已处于较高水平，2019 年用户增长率仅为 7.2%，用户增长陷入瓶颈。以人口红利推动产业增长的方式难以持续，产业内存量用户沉淀与需求挖掘将成为电竞产业的发展关键。

为服务于我国日趋壮大的电竞市场，挖掘电竞赛事配套服务所能带来的效益提升，本建设项目在为广大电竞群体提供电子竞技相关的赛事、社交、资讯等相关服务的同时，与各大游戏厂商及大型第三方赛事主办方提供赛事执行及传播整合服务，进一步提高国内电竞赛事规范度、认可度与市场关注度，从而提升我国电竞赛事商业价值与国际地位。

### (3) 游戏虚拟物品对规范化交易体系的需要

我国现阶段游戏虚拟物品的交易方式主要有以下两种，一是玩家与游戏运营商之间的交易，即玩家从运营商处使用现金购买虚拟货币从而在游戏中用虚拟货币购买物品，另一种是玩家与玩家之间的交易，即 A 玩家向 B 玩家转移支付一定的虚拟货币，从 B 玩家处获得装备、宠物等虚拟游戏物品。除游戏内交易外，以淘宝、5173 等为代表的网络虚拟物品交易平台也为玩家间的虚拟物品交易提供了市场化渠道，虚拟平台在虚拟物品交易中的地位越来越高。

当前，我国尚未针对游戏虚拟物品交易颁布专门的法律法规，相关交易征税问题也属于热点讨论问题尚未形成官方政令。上述虚拟物品交易现状直接导致了我国游戏虚拟物品交易存在税收流失和交易诈骗行为。基于目前我国游戏虚拟物品交易的现状，盛天网络拟建立电竞游戏虚拟资产交易共享平台，通过与多方支付平台合作建立虚拟物品交易实名制，减少交易过程中的诈骗行为。同时，随着电子发票在全国范围内的推广普及，该平台的设立有利于我国游戏虚拟物品交易税收问题的解决和国家主体税收权利的维护。

#### (4) 企业市场拓展与业务转型需求

##### 1) 迅速占领游戏服务市场份额

随着游戏业的发展和游戏人群的变化，游戏服务类业务已成为当前增长最快的板块之一，以游戏社交赛道为例——2018 年 2 月，捞月狗宣布完成两亿元人民币 C 轮融资；2018 年 3 月，比心获得了 IDG 资本的数千万美元投资，估值达到 1 亿美元；2018 年 7 月，暴鸡电竞完成了 1500 万美元 A 轮融资。据统计，仅 2018 年一年内有超过 5 亿融资流向了游戏社交这一赛道，市场竞争氛围开始崭露。据艾媒咨询数据显示，未来电竞游戏市场的 10%-20% 会转化到游戏社交产业，预计 2020 年中国电竞游戏市场规模预计为 1,353 亿元，游戏社交未来市场或超百亿。游戏社交行业正在逐渐从单一的游戏开黑工具转型成为兼具工具与内容社区的社交平台。

与此同时在垂直细分市场，同属游戏服务类别的游戏加速、游戏工具、游戏交易等赛道均处百花齐放阶段，尚未形成固定的商业格局，相关供应链服务等仍处于起步阶段，有极大的深挖潜力。盛天网络能够凭借其成熟的易乐游平台、易乐玩平台和规划中的云游戏平台内置游戏服务内容，为游戏服务项目带来海量游

戏用户，通过多平台协同和供应链整合，建立盛天泛娱乐生态链中必不可少的游戏服务模块，率先占领游戏服务产业广阔的市场份额。

## 2) 转变传统业务营收模式

2018 年，中国客户端游戏和网页游戏的销售收入和市场份额双双下降，移动游戏市场份额继续上升，移动游戏依然是网络游戏市场最具活力的细分领域。2019 年，中国移动电子竞技游戏市场实际销售收入仍然保持着较高的增长率，目前移动电子竞技游戏在移动游戏市场的占有率超过四成。当前，盛天网络的主要收入来源之一为传统网游行业的广告推广业务，网络游戏市场的格局变化可能会对公司的广告推广业务产生进一步的影响。为缓解网游广告市场带来的营收缩减影响，公司加大力度开发移动端产品，在移动端进行了各种业务模式和盈利模式的尝试。然而，全国客户端游戏和网页游戏增速若继续放缓，公司广告推广业务的增长存在受到限制的风险。

为摆脱传统营收模式单一、营收渠道收窄带来的经营风险。盛天网络拟通过实施本项目加大游戏服务领域的市场拓展力度，紧跟我国直播平台热点、电竞赛事发展势头与移动端游戏产业发展趋势，稳健企业经营、促进企业健康可持续发展。

## 3、与现有业务或发展战略的关系

目前公司拥有的用户向产品类别包括游戏加速器产品、游戏社交产品、云存储产品等，受到广大用户的喜爱。通过本募投项目的实施，公司将建立成熟的游戏社交平台、电竞赛事平台、电竞游戏虚拟资产交易共享平台，同时配合规划中的云游戏平台内置游戏服务内容、为游戏用户提供一站式服务，通过多平台协同和供应链整合，建立盛天泛娱乐生态链中必不可少的游戏服务模块，进一步占领游戏服务产业广阔的市场份额，提升公司核心竞争力。

**本项目计划建设虚拟物品交易平台、电竞赛事服务平台及游戏社交平台。**

虚拟物品交易平台方面，公司现有平台此前曾承接过该类平台的广告推广业务，对该类平台的用户推广积累了一定经验。

电竞赛事服务平台方面，公司此前曾推出过线下赛事的资讯和服务平台“战

吧电竞”，该平台主要服务于全国各地网吧，通过协助网吧业主举办各类线下赛事，以增加网吧上机率和上机时长。“战吧电竞”此前也曾参与承办包括英雄联盟全国网吧冠军联赛（LNL）、全国电子竞技大赛（NEST）、中国电子竞技娱乐大赛（CEST）在内的国内大型赛事，在大型赛事的组织落地上积累了一定的经验。本次打造的电竞赛事服务平台立足于原有平台的业务经验，业务重点集中在线上赛事的策划、组织和推广执行等，力图打造面向大众玩家的“半职业”电竞赛事平台以及职业赛事的青训通道。从经营模式来看，原有的战吧电竞平台盈利模式为向网吧、电竞馆销售软件，本次打造的电竞赛事服务平台目标客户是各类有电竞游戏推广需求的游戏厂商；从产品功能来看，新增了数据计算判定模块、赛事防作弊模块等，新平台服务功能更加完善。

游戏社交平台是公司“Game+”游戏服务矩阵重要的一环，旨在通过游戏技能陪练、游戏语音开黑等方式提升玩家游戏体验。公司此前有尝试开发过类似产品并开展相关业务，并对游戏社交领域做过深度调研，但由于产品开发周期较短，产品功能不够完善，无法支撑大规模的商业化运营，故并未进行商业化推广。

#### 4、项目实施情况

截至本募集说明书签署日，本项目尚处于前期工作阶段，项目建设期拟定为2年。

#### 5、经济效益评价

本项目税后内部收益率为35.55%，静态投资回收期为4.88年（税后），预期经济效益良好。

#### 6、项目实施能力

##### （1）技术储备与人员储备充足

游戏服务项目的建设完善虽与游戏产品的研发有着本质上的区别，但在游戏服务供给过程中依然需要依托游戏产品本身乃至更为广泛的后台支撑，需要强大的技术储备与人员储备进行服务方案设计与服务过程保障。

当前，盛天网络的技术团队长期从事互联网软件平台与用户信息化服务的相关开发工作，储备了多种核心技术框架与应用规范化组件，能为本次游戏服务项目技术框架搭建与应用层开发提供经验和技術帮助。同时，盛天网络同步云存储和多节点服务的经验积累与技术成熟度能够保障游戏服务数据传输的稳定性和实时性。最后，在多年的业务实践中，公司建设培养出的品控团队，能通过严谨的定制化验收流程和多种自主研发的自动化工具保障游戏服务项目的稳定性和品质。

### （2）游戏产业经济效益转向存量增效模式

游戏服务的市场规模以游戏产品用户规模为基础，稳定的用户市场以及便于展开游戏服务的场所、平台是游戏服务产业发挥其经济效益、促进游戏产业附加值提升的重要保障。据中研产业研究院《2019年中国游戏产业报告》报告显示，2019年中国游戏用户规模达6.4亿人，同比增长2.5%。同期中国游戏市场实际销售收入2,308.8亿元，同比增长7.7%。自2019年以来，游戏版号的严格发放、监管力度的加强等都使得游戏业走向规范化、精品化。在此基础上，“创新”、“用户”、“出海”不断被提及，我国游戏产业经济效益提升已由增量扩张转为存量增效模式，游戏用户群体总量相对稳定，用户基础已呈网状化分布。现阶段，以游戏产品创新占领市场份额将面临着严峻的竞争挑战，而游戏服务作为游戏产业的附属品，对游戏产品本身的创新性等需求不高，其在服务供给中更注重用户的社交需求与交互体验，能高效的从游戏产业侧方切入以占领市场份额。

### （3）游戏服务市场日趋广阔

网吧、电竞馆、电竞酒店等公共上网场所是服务游戏客户较为专业的场所，盛天网络作为场景互联网用户运营平台，具备稳定的用户基础，合作商户覆盖超过全国30%的网吧，网吧人群的游戏服务类需求在过往已被证实并仍有发掘空间。在网吧场景外，公司与主流游戏厂商和直播平台建立了深度的合作关系，本项目所建立的游戏服务品类既可作为独立的增值业务面向广大游戏用户进行推广，也可作为SDK内嵌模块与合作伙伴进行联合推广。

综上，进入2020年后，随着新一代消费者的成长与游戏服务业务品类的开拓，游戏服务业务将成为企业存量增效的必经之路。而伴随着5G技术的逐步落

地商用，云游戏平台业务发展加速，成熟的游戏服务业务将成为增强平台粘性，摊薄运营成本，增加整体收入的有效手段。多年积累的上游资源、自有成熟的用户运营与流量、稳固的投放通道将为盛天网络游戏服务项目的建设提供良好的发展前景。

## 7、项目涉及的审批、备案事项

本项目已在武汉东湖新技术开发区管理委员会完成项目投资备案，登记备案项目代码：2020-420118-64-03-026061，本项目所属行业为“164 互联网和相关服务”。该行业未列入《建设项目环境影响评价分类管理名录》范围，且不属于环境影响或环境风险较大的新兴产业。因此，根据《“十三五”环境影响评价改革实施方案》，本募投项目无需履行环评手续。

## 8、项目实施主体

本项目的实施主体为湖北盛天网络技术股份有限公司。

## 9、项目主要内容、拟实现效果

本项目计划建设虚拟物品交易平台、电竞赛事服务平台及游戏社交平台，主要内容、拟实现效果情况如下：

### （1）虚拟物品交易平台

该平台主要建设内容是开发游戏虚拟道具交易系统，并完善游戏道具品类的供应链，上线 PC+移动版本，达成 B2C 的交易功能。

该平台上线后，将为游戏用户提供游戏虚拟道具（装备、点卡）交易服务；根据平台发展状况，后期还可进一步拓展交易品类，如游戏周边产品等。

### （2）电竞赛事服务平台

该平台主要建设内容是开发游戏赛事服务系统，包括用户管理模块、赛事报名模块、数据计算判定模块、选手排名模块、积分商城模块、赛事防作弊模块等功能模块，产品版本包括 PC 和移动端。

该平台上线后，通过与游戏厂商合作，为电竞游戏用户提供同网吧、同城、

同段位等多维度线上赛事服务，并为 B 端网吧业主举办吧内游戏赛事提供工具，如赛事语音播报、网吧开黑（组队进行游戏的行为）、赛事排行等。

### （3）游戏社交平台

该平台的主要建设内容是开发游戏社交系统，主要包括游戏技能陪练服务（技能资质认证功能、商品管理功能、工会管理功能等）和语音开黑服务（多人语音聊天功能、语音房间功能等）。上线版本包括 PC 和移动端。

该平台上线后，用户可通过平台下单，按时长在线购买游戏技能教练（游戏大神）的陪练服务，提升自身游戏段位与水平，并可通过平台享受游戏实时语音、组队开黑、交友等服务，以提升游戏体验。

## 10、经营模式及盈利模式

项目	经营模式	盈利模式
虚拟物品交易平台	以 SKU 扩充作为主要运营目标，前期需要以免平台抽成（或者补贴）的方式吸引优质商家为平台提供基础商品销售，再面向广泛的游戏内用户推广平台。	项目主要采用自购自销模式，购销差价一般在 5%-35% 之间。
电竞赛事服务平台	利用游戏厂商资源，获得游戏厂商有价虚拟道具、礼包、充值卡等免费赞助，帮助其组织对应游戏赛事。赛事主要面向非专业玩家及战队，平台通过高频赛事吸引用户参与。	向游戏厂商收取广告费或赛事冠名费。
游戏社交平台	需要面对两种用户类型运营，一为用户（特指消费者，普通用户），即有陪练需求或者社交需求的用户，通过市场推广获得。二为大神（特指技能提供者），即能提供服务的有一定游戏水平或者一定声优能力的玩家在一定培训后成为技能提供者，通过第三方经纪公司（公会组织）招募或者平台直接招募获得。	对平台内用户付费租赁时间或者礼物打赏进行服务费抽成，抽成比例一般为 20%-30%。

## 11、整体进度安排、实施准备工作

本项目建设期拟定为 2 年。整体进度安排如下表所示：

序号	内容	月进度											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24



1	前期工作	△	△	△									
2	办公场地装修			△	△	△	△						
3	软件开发				△	△	△	△	△	△			
4	运营人员招聘								△	△			
5	人员培训								△	△	△	△	
6	试运营											△	△

实施准备工作包括：对游戏服务项目的目标用户调研，平台技术架构的设计，以及各类应用技术方案的选型，开发方案的编写，评审和修改等。

## 12、投资数额（含明细）及合理性、测算依据及过程

本项目总投资为 5,107.37 万元，具体构成及是否为资本性支出情况如下：

序号	项目	投资额	占比	是否属于资本性支出
一	建设投资	1,950.54	38.19%	是
二	预备费	29.26	0.57%	否
三	网络及带宽费用	500.00	9.79%	否
四	研究开发费用	2,000.00	39.16%	否
五	铺底流动资金	627.57	12.29%	否
	总投资	5,107.37	100.00%	-

### （1）建设投资

本项目建设投资合计为 1,950.54 万元，具体构成如下：

序号	项目	投资额
1	工程费用	663.55
1.1	办公区域装修	60.00
1.2	设备购置费用	577.80
1.3	设备安装费用	25.75
2	工程建设其他费用	1,286.99
2.1	前期工作费	35.00
2.2	工程保险费	1.99
2.3	软件购置费	1,206.00
2.4	员工培训费	22.00

序号	项目	投资额
2.5	办公家具购置费	22.00
	合计	1,950.54

### 1) 办公区域装修

本项目利用公司现有场地作为办公用房建设，办公用房建筑面积为 1,500 平方米，并对使用建筑进行装修改造，装修单价按 400 元/平方米设定，装修费合计为 60 万元。

### 2) 设备购置费

为满足项目开发及运营需求，本项目需购置设备 577.80 万元，具体如下：

序号	设备名称	数量(台/套)	单价(万元)	金额(万元)
一	开发设备			
1	WEB 服务器	10	5.00	50.00
2	CDN 服务器	80	5.00	400.00
3	路由器	10	2.00	20.00
4	交换机	18	1.00	18.00
二	办公设备			
1	办公电脑	110	0.80	88.00
2	打印机	2	0.90	1.80
	合计			577.80

### 3) 设备安装费用

根据行业特点，设备安装费取开发设备购置费的 5%、办公设备购置费的 1.5%，计 25.75 万元。

4) 本项目前期工作包括编制可行性研究报告以及其他与建设项目有关的咨询，前期工作费 35 万元。

5) 项目工程保险费取工程费用的 0.3%，合计 1.99 万元。

### 6) 软件购置费

为满足项目开发和运营需求，本项目需购置软件 1,206.00 万元，具体如下：

序号	软件名称	数量(台套)	单价 (万元)	金额(万元)
1	Microsoft Exchange Server 2013 标准版邮件系统	1	10.00	10.00
2	office	110	0.09	9.90
3	SecureCTR	24	0.10	2.40
4	Adobe	1	35.00	35.00
5	TeamViewer	20	0.50	10.00
6	Teamviewer12 企业版+7 个通道	20	0.70	14.00
7	Xftp	40	0.06	2.40
8	Xmind	80	0.07	5.60
9	Xshell	80	0.13	10.40
10	办公管理软件(OA)	1	100.00	100.00
11	方正彩色照排系统软件包 V1.0	20	8.00	160.00
12	方正字库软件 V7.0	10	20.00	200.00
13	汉仪字库	50	6.40	320.00
14	合同管理软件	1	20.00	20.00
15	卡巴斯基	110	0.03	3.30
16	上网行为管理系统	1	100.00	100.00
17	呼叫信息系统平台	1	15.00	15.00
18	智齿客服平台	1	58.00	58.00
19	音频推流系统	11	10.00	110.00
20	禅道项目管理软件	1	20.00	20.00
合计				1,206.00

7) 本项目拟招聘管理人员、销售人员和开发人员合计 110 人, 员工培训费按人均 2,000 元/人计算, 计 22.00 万元。

8) 办公家具购置费按 2,000 元/人计算, 计 22.00 万元。

### (2) 预备费

本项目预备费取建设投资的 1.5%, 计 29.26 万元。

### (3) 带宽及网络费用

参考电信运营商的报价及本项目建设规模, 项目建设期第一年不产生带宽

及网络费用，建设期第二年带宽及网络费用为 500.00 万元。

#### (4) 研究开发费用

项目建设期第一年不产生研发开发费用，将建设期第二年研发人员薪酬作为本项目的研究开发费用，本项目需开发人员 80 名，研发人员人均年薪酬为 25 万元，研究开发费用为 2,000 万元。研发人员薪酬考虑了公司目前的薪酬水平、招聘网站公开披露的薪资信息及未来的人力成本上升趋势等因素，具有合理性。

#### (5) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金为 627.57 万元，按照流动资金需求的 30%测算。

综上所述，本项目的投资构成是合理的。

### 13、效益测算依据、过程

#### (1) 营业收入估算

本项目计划建设虚拟物品交易平台、电竞赛事服务平台及游戏社交平台，各平台盈利模式如下：

项目	盈利模式
虚拟物品交易平台	项目主要采用自购自销模式，购销差价一般在 5%-35%之间。
电竞赛事服务平台	向游戏厂商收取广告费或赛事冠名费
游戏社交平台	对平台内用户付费租赁时间或者礼物打赏进行服务费抽成，抽成比例一般为 20%-30%

#### 1) 虚拟物品交易平台

虚拟物品交易平台主要采用自购自销模式，盈利主要来自平台内游戏虚拟物品交易的购销差价，公司按照虚拟物品销售金额确认收入，采购金额确认成本。根据行业经验，出于谨慎考虑，预测平台中付费用户年平均付费交易金额为 100 元。参考《2018 年中国互联网上网服务行业年度发展报告》，我国互联网上网服务行业用户规模为 1.18 亿，公司易乐游网娱平台的市场份额为 32.70%，预测公司可覆盖的互联网上网服务行业用户规模约为 3,800 万。结合行业经验，预测上述用户转化为虚拟物品交易平台注册用户的转化率不低于 2%，注册用户

中付费用户的比例不低于 50%，即付费用户规模可达 38 万人。出于谨慎考虑，预测本平台付费用户数量峰值为 37 万人。

## 2) 电竞赛事服务平台广告收入

电竞赛事服务平台收入来自于游戏厂商广告费或赛事冠名费。根据公司过往与游戏厂商的合作经验，预测每次游戏电竞赛事平均广告费为 12 万元。一般来说，举办游戏电竞赛事的均为知名的游戏厂商的热门游戏产品，因此预计公司电竞赛事服务平台建成后可以为 5 家游戏厂商提供赛事服务，假设每家游戏厂商有 2 款游戏需举办电竞赛事，每款游戏每年举行 10 次电竞赛事，则电竞赛事服务平台每年将为 100 次电竞赛事提供服务。

## 3) 游戏社交平台用户付费抽成收入

游戏社交平台盈利模式主要是对平台内用户付费租赁时间或者礼物打赏进行服务费抽成，抽成比例一般为 20%-30%。以国内直播行业领先企业斗鱼、虎牙为参考，2020 年 5 月，斗鱼、虎牙公布 2020 年第一季度财务报表，在 ARPPU（每付费用户平均收益）的数据上，斗鱼从去年同期的 221 元/月提高到 280 元/月，虎牙则从 287 元/月上涨到 372 元/月。出于谨慎性考虑，公司游戏社交平台的付费用户平均消费额预测为 1,000 元/年，公司抽成比例预测为 22%，即付费用户平均抽成收入为 220 元/年。参考《2018 年中国互联网上网服务行业年度发展报告》，我国互联网上网服务行业用户规模为 1.18 亿，公司易乐游戏网娱平台的市场份额为 32.70%，预测公司可覆盖的互联网上网服务行业用户规模约为 3,800 万。结合行业经验，预测上述用户转化为游戏社交平台注册用户的转化率不低于 10%，注册用户中付费用户的比例不低于 10%，即付费用户规模可达 38 万人。出于谨慎考虑，预测本平台付费用户数量峰值为 28 万人。

营业收入测算详见下表：

序号	项目	单位	合计	计算期							
				1	2	3	4	5	6	7	8
1	营业收入		59,679.76			7,697.76	8,848.00	9,954.00	11,060.00	11,060.00	11,060.00
1.1	虚拟物品交易平台销售收入	万元	19,965.20			2,575.20	2,960.00	3,330.00	3,700.00	3,700.00	3,700.00

序号	项目	单位	合计	计算期							
				1	2	3	4	5	6	7	8
	平均付费交易金额	元/人				100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	付费用户数量	万人				25.75	29.60	33.30	37.00	37.00	37.00
1.2	电竞赛事平台广告销售收入	万元	6,475.20			835.20	960.00	1,080.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
	单次广告费	万元/次				12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
	比赛次数	次				69.60	80.00	90.00	100.00	100.00	100.00
1.3	游戏社交平台抽成收入	万元	33,239.36			4,287.36	4,928.00	5,544.00	6,160.00	6,160.00	6,160.00
	人均付费	元/人				220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00
	用户数量	万人				19.49	22.40	25.20	28.00	28.00	28.00

## (2) 总成本费用估算

总成本费用估算如下所示:

单位: 万元

序号	项目	合计	计算期							
			1	2	3	4	5	6	7	8
1	生产成本	22,095.69			3,099.21	3,407.05	3,703.05	3,965.73	3,965.73	3,954.92
1.1	水电费	87.49			14.58	14.58	14.58	14.58	14.58	14.58
1.2	运营人员薪酬	1,800.00			300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
1.3	带宽及网络费用	3,000.00			500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
1.4	虚拟物品交易平台销售成本	15,972.16			2,060.16	2,368.00	2,664.00	2,960.00	2,960.00	2,960.00
1.5	制造费用	1,236.06			224.47	224.47	224.47	191.15	191.15	180.34
2	管理费用	4,138.68			693.95	711.26	727.91	744.55	744.55	516.45
2.1	其他资产摊销	1,140.50			228.10	228.10	228.10	228.10	228.10	
2.2	其他管理费用	898.18			115.85	133.16	149.81	166.45	166.45	166.45
2.3	管理人员薪酬	2,100.00			350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
3	研发费用	12,000.00			2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
3.1	研究人员薪酬	12,000.00			2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
4	销售费用	3,058.18			475.85	493.16	509.81	526.45	526.45	526.45
4.1	品牌推广费	2,160.00			360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
4.2	其他销售费用	898.18			115.85	133.16	149.81	166.45	166.45	166.45

5	总成本费用合计	41,292.57		6,269.02	6,611.47	6,940.77	7,236.74	7,236.74	6,997.83
---	---------	-----------	--	----------	----------	----------	----------	----------	----------

### 1) 人员薪酬

本项目拟聘用管理人员、运营人员、开发人员合计 110 人，项目正常年各类人员薪酬情况如下所示：

人员分类	人员数量(人)	平均薪酬 (万元/年)	薪酬合计 (万元)
管理人员	10	35	350
运营人员	20	15	300
开发人员	80	25	2,000
合计	110	-	2,650

上述人员薪酬考虑了公司目前的薪酬水平、招聘网站公开披露的薪资信息及未来的人力成本上升趋势等因素，具有合理性。

### 2) 带宽及网络费用

参考电信运营商的报价，以及本项目需要服务的用户规模，预测项目运营期带宽及网络费用为 500 万元。

### 3) 虚拟物品交易平台销售成本

虚拟物品交易平台前期主要采用自购自销模式，购销差价一般在 5%-35%之间，本项目按照 20%进行测算，即虚拟物品交易平台销售成本为对应销售收入的 80%。

### 4) 折旧摊销

固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目利用现有建筑物折旧年限 30 年，残值率 5%；办公区域装修费用折旧年限 5 年，残值率 5%；机器设备原值折旧年限 3 年，残值率 5%。

### 5) 品牌推广费

本项目中的虚拟物品交易平台、电竞赛事服务平台和游戏社交平台，为吸引用户，打造市场口碑，前期需要一定的品牌推广费用，主要内容为公司在传

统媒体、渗透媒体、流媒体、口碑媒体以及终端媒体进行广告营销和品牌宣传。

#### 6) 其他管理费用、其他销售费用

本项目其他管理费用按当年营业收入的 1.5%测算；其他销售费用按当年营业收入的 1.5%测算。

### (3) 财务评价报表

#### 1) 项目投资现金流量表

项目投资现金流量表反映项目在整个计算期（包括建设期和经营期）内现金的流入和流出，计算项目财务内部收益率、财务净现值及投资回收期等指标。

项目投资现金流量表如下所示：

单位：万元

序号	项目	合计	计算期							
			1	2	3	4	5	6	7	8
1	现金流入	62,477.11			7,697.76	8,848.00	9,594.00	10,660.00	10,660.00	11,077.45
1.1	销售收入	59,679.76			7,697.76	8,848.00	9,954.00	11,060.00	11,060.00	11,060.00
1.2	回收固定资产余值	662.62								662.62
1.3	回收流动资金	2,134.73								2,134.73
2	现金流出	46,366.69	1,170.32	3,280.22	7,816.96	6,288.39	6,623.22	7,387.87	6,899.87	6,899.87
2.1	建设投资	4,450.54	1,170.32	3,280.22						
2.2	流动资金	2,091.90			1,968.27	63.03	60.60			
2.3	付现成本	38,933.84			5,819.41	6,161.88	6,491.17	6,820.46	6,820.46	6,820.46
2.4	营业税金及附加	402.42			29.27	63.48	71.44	79.41	79.41	79.41
2.5	维持运营投资	488.00						488.00		
3	所得税前净现金流量(1-2)	16,110.42	-1,170.32	-3,280.22	-119.20	2,559.61	3,330.78	3,672.13	4,160.13	6,957.48
4	累计所得税前净现金流量		-1,170.32	-4,450.54	-4,569.73	-2,010.12	1,320.66	4,992.80	9,152.93	16,110.42



序号	项目	合计	计算期							
			1	2	3	4	5	6	7	8
5	调整所得税	2,697.72			209.92	325.96	441.27	561.58	561.58	597.42
6	所得税后净现金流量 (3-5)	13,412.70	-1,170.32	-3,280.22	-329.12	2,233.66	2,889.52	3,110.56	3,598.56	6,360.07
7	累计所得税后净现金流量		-1,170.32	-4,450.54	-4,779.65	-2,546.00	343.52	3,454.08	7,052.63	13,412.70

#### (4) 财务评价指标

##### 1) 项目财务内部收益率

财务内部收益率 (FIRR) 是指项目在计算期各年差额净现金流量现值累计等于零时的折现率。计算公式为:

$$\sum_{t=1}^n (CI - CO)_t (1 + FIRR)^{-t} = 0$$

财务内部收益率计算结果如下:

项目财务内部收益率 (税后) = 35.55%

##### 2) 投资回收期

根据项目现金流量表, 静态投资回收期计算公司如下所示:

$P_t = \text{累计净现金流量开始出现正值的年份数} - 1 + \frac{\text{上一年累计净现金流量的绝对值}}{\text{出现正值年份的净现金流量}}$

静态投资期 (税后) = 4.88 年 (含建设期)

综上, 盛天网络游戏服务项目财务内部收益率 (税后) 为 35.55%, 项目投资回收期为 4.88 年。

该项目经济效益良好, 在财务上合理可行。

#### 14、效益测算的谨慎性、合理性

报告期内, 公司尚未经营虚拟物品交易平台、电竞赛事服务平台及游戏社

交平台，因此无法与既往业务的效益情况进行对比。目前尚未有同行业上市公司披露与游戏服务项目近似的募投项目的效益测算数据。本项目财务内部收益率（所得税后）为 33.55%，投资回收期（静态、所得税后）为 4.88 年。在效益测算过程中，游戏社交平台选取了主流直播平台的相关指标作为参考依据；电竞赛事服务平台主要参考了公司既往与游戏厂商的合作情况，以及线下赛事的推广经验；虚拟物品交易平台主要参考了公司此前承接该类平台的广告推广业务时积累的经验，本项目效益测算谨慎、合理。

#### （四）大数据及云存储平台升级项目

##### 1、项目基本情况

本项目总投资 3,581.31 万元，其中募集资金拟投入额 3,581.31 万元。

本项目是对盛天云计算平台中的大数据及云存储部分进行优化和扩容升级。公司在大数据与云存储方向已有深厚的技术积累，前期已建设了一套大数据计算平台和基础的云存储服务，并且这些服务也在公司各业务中被广泛使用（如广告营销业务、游戏服务等）。随着公司各项业务的发展，目前此平台在集群规模、算力水平、虚拟化技术、安全性、稳定性等方面已不能满足公司业务和客户日益增长的新需求，因此急需对现有的大数据及云存储平台进行升级。

##### 2、项目经营前景

###### （1）提升数据储存能力，满足业务发展需要

数据的挖掘、分析、处理等过程需要依托稳定的存储介质，方便数据的调取和处理，对于大规模的数据分析而言，更需要大容量存储和高性能计算的软硬件配置。随着互联网大数据、云储存平台对各行业的影响逐渐提升，需要更多基础设施和更合理的系统架构，以处理大量的工作负载。

公司所推出大部分产品和项目其底层均需要使用大数据及云存储平台的技术支持。随着公司业务的不拓展，数据量急剧增长，既有存储容量和计算系统难以满足现有的需求。本项目的实施将解决满足公司对大数据、云存储等的需求量，提高数据中心平台与业务的匹配性以及存储和计算能力，实现公司的可持续发展。

## （2）保障数据安全性，提高数据可控性

信息化是当今世界经济和社会发展的趋势，对企业提高竞争力至关重要，但由于大数据和云存储平台蕴含巨大价值，以及其集中化的储存管理模式，针对大数据的攻击和数据泄露事件频发，因此大数据的安全性也成为企业发展该产业时的重点考量因素。

本项目通过公司内部自己建立大数据、云存储云计算系统，将数据存储在公司自己的服务器，并加以专业员工对其进行维护和运营，有效保障其安全正常运行，保障数据不会被第三方窃取和丢失，大大提高了信息安全性。本项目建设后，公司服务器等设施具有较高安全性，同时公司按照国家信息安全等级保护的规范，建立合理的内控制度，完善技术和运营等手段，保障大数据中心的安全可靠性。

## （3）抓住行业发展热点，增强公司的竞争力

目前大数据和云存储方向已经成为当前信息技术产业最受关注的概念之一，也是各大企业未来发展和应用的重点。利用大数据，企业可以对互联网中的海量数据进行提取、整理、分析，从这些新的数据中获取新的商业机会，将它与已知业务的各个环节相融合，促进企业产品和服务的发展。同时，利用大数据，企业可以预测和引导市场尚未出现的需求，推出各种新产品和新服务，创造新的利润增长点。

本项目的建设，旨在结合公司自身的业务特点升级公司大数据及云存储平台，使公司各项产品的研发和生产过程更高效和弹性。本项目从终端采集各种客户数据，通过后台大数据分析，帮助公司或合作伙伴进行数据整合和实现精准营销。利用客户交互数据，公司更加贴近消费者，深刻理解其需求，高效分析信息并做出预判，为其提供更精细化的运营，让其感受到更个性化的服务和更精准的广告效果。本项目的实施为公司战略统筹、业务拓展和运作提供了很好的支持，有利于公司提高核心竞争力，在未来的商业竞争中抢占先机。

## 3、与现有业务或发展战略的关系

公司从 2009 年成立至今已在业内树立良好的口碑，公司从服务单一场景，

到发力云计算业务，正逐渐成为云时代场景生态的革新者。随着互联网业务、移动互联网业务的高速发展，用户数量快速扩张，公司数据量及储存量呈几何级数增加，相应基础设施、基础服务的扩充升级势在必行。为了适应公司发展规划，满足公司核心业务的需求，公司拟投资进行大数据及云存储平台升级项目，旨在保证网站数据的安全性、可恢复性，并对公司的业务提供重要的支撑作用。

#### 4、项目实施情况

截至本募集说明书签署日，本项目尚处于前期工作阶段，项目建设期拟定为2年。

#### 5、经济效益评价

本项目主要为公司长期发展提供技术支撑，不产生直接经济效益。

#### 6、项目实施能力

##### （1）拥有较强的开发水平和丰富的开发经验

公司自设立以来，一直秉持技术创新的理念。公司研发和技术人员占比超过50%，拥有一支以国内重点高校计算机、通讯、电子专业毕业的硕士、学士为骨干的技术队伍，既有优秀的程序开发人员又有从事过多个大型系统集成工程的工程技术人员。截至目前，公司共获得12项专利以及107项软件著作权。在多年系统开发过程中公司积累了丰富的行业经验。公司在大数据、云储存等领域已拥有一定的技术基础，在前期已建设了一套大数据计算平台和基础的云存储服务，并且这些服务也在公司广告营销业务、游戏服务等业务中投入使用，收效良好。公司强大的研发实力，充足的人才储备，丰富的研发经验，为该项目的顺利实施提供了扎实的基础。

##### （2）拥有先进的项目管理工具和合理的资源分配

公司采用优秀的项目管理系统进行项目计划和进度管理，采用业界优秀的软件版本控制工具进行项目代码管理，使用先进的软件编译和部署工具进行研发管理，同时基于bug管理工具对项目的缺陷进行跟踪管理。通过先进工具的运用，保证了项目管理的科学性、高效性，从而间接保证了项目质量。

公司在深入调研各项业务的需求后，确定了本项目的建设规模。升级后的大数据及云存储平台，是充分结合了公司自身的业务特点所建设的基础技术平台，能为公司各项业务提供更安全、灵活、可靠的大数据服务和云存储服务。公司严格的内部管理，先进的管理工具以及高效的内部运作，使得本项目可有效提升大数据库储存和计算能力，同时合理分配公司产品和合作方对大数据及云存储平台的占用，不造成资源浪费，保证公司各项产品的研发和运营过程更高效的同时，能够保障客户感受到更个性化和精细化的服务。公司对先进工具的利用以及合理的资源规划为本项目的顺利实施、后续项目的更新、对外进行推广和长期可持续发展提供了必要保障。

### （3）项目建设符合政策导向

自 2014 年大数据首次写入政府工作报告中起，大数据逐渐成为政府和企业关注的热点，2015 年，国务院正式印发了《促进大数据发展的行动纲要》，体现了国家层面对大数据发展的顶层设计和统筹布局，为我国大数据应用、产业和技术的发展提供了行动指南。2016 年，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》中，首次公开提出“国家大数据战略”的概念。之后工业和信息化部正式发布的《大数据产业发展规划（2016-2020 年）》，明确了“十三五”时期大数据产业发展的指导思想、发展目标、重点任务、重点工程及保障措施等内容。而后，各级政府以及农业、医疗、能源等各级主管部门纷纷出台了各自行业的大数据相关发展规划。国家对于大数据和云储存的重视程度不断增加，利好政策的不断出台，为本项目的实施提供了有利的外部条件。

## 7、项目涉及的审批、备案事项

本项目已在武汉东湖新技术开发区管理委员会完成项目投资备案，登记备案项目代码：2020-420118-64-03-026064，本项目所属行业为“I64 互联网和相关服务”。该行业未列入《建设项目环境影响评价分类管理名录》范围，且不属于环境影响或环境风险较大的新兴产业。因此，根据《“十三五”环境影响评价改革实施方案》，本募投项目无需履行环评手续。

## 8、项目实施主体

本项目的实施主体为湖北盛天网络技术股份有限公司。

## 9、本次升级的主要内容

本次升级项目的主要内容是从算力技术、云存储规模、虚拟化技术、安全性、稳定性等多个方面进行全新的开发和升级。升级后的平台将具备业内领先的技术水平，计算速度和云存储规模较原平台有大幅提升，并且将进一步提高系统和数据的安全性与稳定性，可以更高效的支撑公司各业务的快速发展。

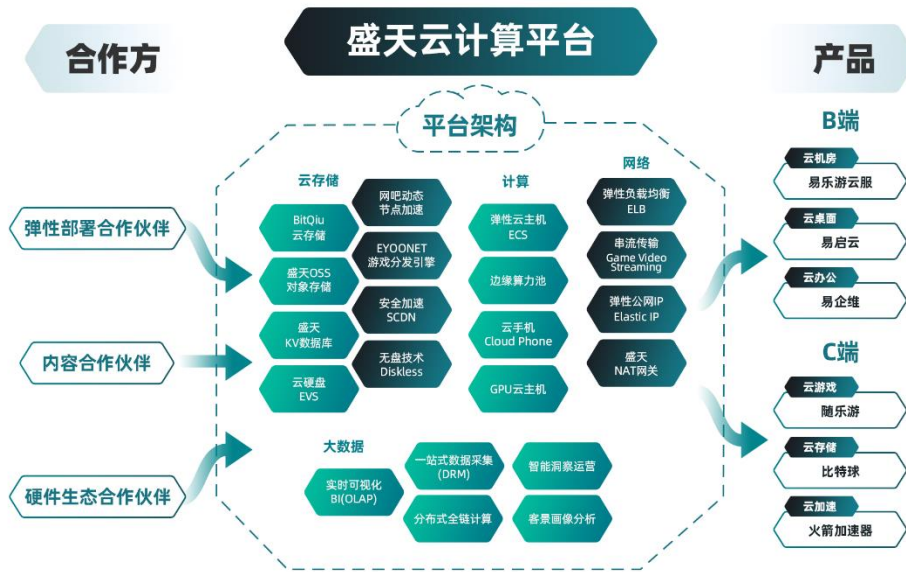
在算力技术方面，本次升级项目拟新增计算节点 230 个，升级全新的大数据计算技术框架和自研的分布式任务调度算法。同时基于弹性云主机、边缘算力池等架构，研发一站式数据采集（DRM, Digital Rights Management）、实时可视化 BI（Business Intelligence）等系统，构建企业完善的大数据计算平台，大幅度的提升大数据计算平台在收集、计算、分析、挖掘和应用等方面的能力。

在云存储规模方面，本次升级项目拟新增存储节点 150 个，核心控制节点 40 个，将公司的云存储集群规模进行大幅度提升。同时基于自研的 BitQiu 云存储方案、盛天 OSS（Object Storage Service）、云硬盘等技术，为公司各业务海量数据的云存储需求提供了稳定可靠的底层存储保障。

在虚拟化技术方面，本次升级项目为满足公司现有网吧业务以及未来云游戏服务等项目的底层技术需求，升级了全新的 KVM（Kernel-based Virtual Machine）虚拟化技术，并引入了 Docker 容器化等技术方案，将大幅度提高虚拟化水平。

在安全性和稳定性方面，对整体平台从高并发、高可用、网络链路等多方面进行技术升级和优化，通过制定安全操作规范，使用安全加密和多要素认证等技术策略保障系统的安全稳定运行，保障数据不会被第三方窃取和丢失，提高系统的信息安全性。并且依照国家《信息安全等级保护管理办法》的规范要求，提高信息安全保障能力和水平，对所有项目服务器通过建立合理的内控制度，完善技术和运营等手段，来保障整个平台的安全可靠性。

大数据及云储存平台升级项目具体内容见下图：

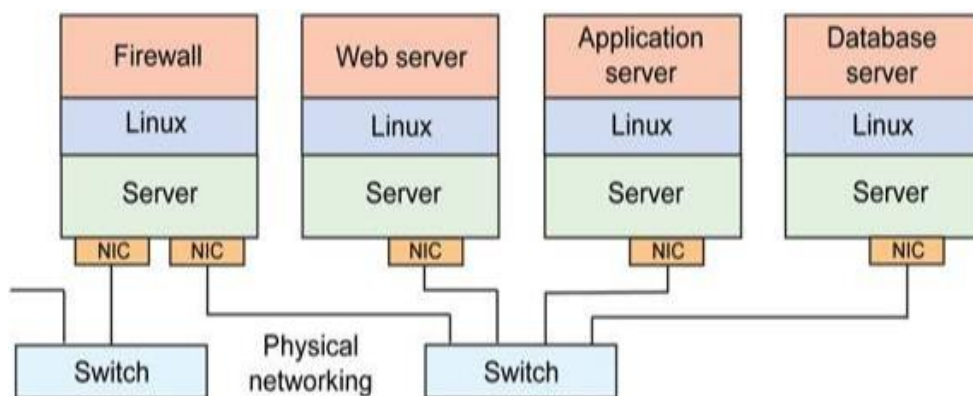


## 10、与现有平台相比的具体优势

现有平台集群规模有限，集群架构、网络架构和算法模型设计略显过时，算力水平出现一定的瓶颈，同时现有平台的安全性和稳定性也存在不健全的地方。本次升级后的平台通过在集群规模、算力技术方面提升硬件配置，上线前沿的软件管理系统，对整个平台制定标准化的安全规范，安全性和稳定性将得到大幅度的提升，升级后的整体平台将具备业内领先的技术水平。具体体现在以下几个方面：

### (1) 提升平台的计算能力及物理设备的利用效率，满足业务发展需要

现有平台计算集群规模在支撑公司重点业务方面竞争力优势不够强大，例如公司现有的“基于大数据的精准广告营销平台”，在进行实时竞价广告投放时，计算速率需达到毫秒级以下，当计算水平达不到时将严重影响公司核心业务。另外，目前公司现有平台采用的还是传统网络架构，在传统网络环境下，一台物理主机包含一个或多个网卡（NIC），要实现与其他物理主机之间的通信，需要通过自身的NIC连接到外部的网络设施如交换机上，如下图所示：



这种架构下，为了将应用进行隔离，往往是将一个应用部署在一台物理设备上，这样会存在两个问题，一是某些应用大部分情况下可能处于空闲状态，二是当应用增多时，只能通过增加物理设备来解决扩展性问题。由此可见，该架构不利于物理资源的高效调配。

针对本次的平台升级，一方面计划新增计算节点 230 个，部署若干个大数据计算集群，扩容后的集群将涵盖杭州、常州、上海、东莞、武汉等多地，为公司的现有业务提供支持。另一方面，公司会将传统网络架构升级成虚拟化网络架构，借助虚拟化技术对一台物理资源进行抽象，将一张物理网卡虚拟成多张虚拟网卡（vNIC），通过虚拟机来隔离不同的应用，利用虚拟化层 Hypervisor 的调度技术，将资源从空闲的应用上调度到繁忙的应用上，达到资源的合理利用。针对传统网络架构只能通过新增物理设备的扩展性较差的特点，升级后的平台可以根据物理设备的资源使用情况进行动态扩容，即通过在现有物理设备上虚拟化新的主机或网卡来满足新增应用需求，在此次升级后的技术支持下，设备的使用效率将会大大提升。

整个计算集群升级完成后，平台的计算能力将在现有平台的基础上得到跨越性的提升，并有效保障公司各业务对计算资源的需求。

（2）提升数据存储和调取能力，为公司各业务的精细化运营提供更有力的数据支持

现有平台云存储方面，公司大部分业务对于数据或者文件的存储还是采用本地存储的方式，而且各业务之间数据较为独立，缺乏足够的穿透利用。随着业务的不断发展，数据量越发庞大，对存储容量以及数据访问效率提出了更高



的要求。因此，基于企业上云的技术趋势，以及公司业务发展的需求，本次平台升级，在云存储规模方面，计划新增存储节点 150 个、核心控制节点 40 个，这将大幅提升平台的云存储集群规模。软件方面也将进行升级，通过 OpenStack、Ceph（分布式文件系统）等技术来优化公司的分布式云存储系统。同时，盛天自研的 BitQiu 云存储方案、盛天 OSS（Object Storage Service）、云硬盘等技术也将应用于升级后的平台中，为海量数据的云存储系统提供稳定可靠的底层存储保障。

整个平台升级完成后，数据存储能力将会获得大幅提升，届时可将公司各核心业务的数据存储需求统一规划到云存储平台。在保障海量数据安全存储的基础上，大数据分析平台将可实现对各业务数据的采集、计算、分析和挖掘，为各业务的精细化运营提供更有力的数据支撑，实现不同业务之间的数据穿透利用。同时，利用大数据，可挖掘市场潜在的需求，从而推出相应的产品和服务，创造新的利润增长点，实现公司的可持续发展。

### （3）引入容器化技术，实现公司各业务项目的高效开发、测试及上线

在这次平台升级中，引进 Docker 容器化技术，通过 Kubernetes（简称 K8S，一个开源的、用于管理云平台中多个主机上的容器化的应用）进行容器集群管理。引入容器化技术之后，新的平台将体现以下三大优势：第一，自动化，做到一键构建代码，一键上线项目，一键发布更新；第二，一致性，开发、测试、预发布及线上环境的一致性，有效减少运维工作的介入，降低服务器资源以及人力管理成本；第三，集中性，更好的帮助各业务项目在可用性、时延、监控、性能等方面的管理。

### （4）保障数据安全性，提高数据可控性

数据及信息安全，是企业的生命线。本次平台升级，将进一步完善权限审批管理流程，符合国家《信息安全等级保护管理办法》的规范要求，对数据操作及服务器访问的权限管理设置更严格的内控制度。数据存储方面，将全方位采用高强度安全加密算法进行加密，同时完善相应的监控系统，防止服务器遭受恶意攻击，提高信息安全性，以降低数据被第三方窃取或丢失的风险。

本项目的建设，旨在结合公司自身的业务特点升级现有大数据及云存储平台，提高公司各项业务的研发和运营效率。本项目基于大数据分析，帮助公司以及合作伙伴进行数据挖掘、高效提炼信息，为其提供更精细化的运营决策依据。项目实施后，将为公司战略统筹、业务拓展和运作提供有力支持，提高公司核心竞争力。

#### 11、整体进度安排、实施准备工作

本项目建设期拟定为 2 年。整体进度安排如下表所示：

序号	内容	月进度											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
1	前期工作	△	△										
2	办公场地装修			△	△	△	△						
3	软硬件采购安装、软件开发					△	△	△	△	△	△	△	
4	人员招聘与培训							△	△	△	△	△	
5	试运营										△	△	△

实施准备工作包括：对准备升级的新平台的整体技术架构进行设计，针对新技术架构的实施方案进行步骤拆分和技术选型，以及对现有大数据及云存储平台进行评估和修改，以兼容新平台的数据格式和存储规模等。

#### 12、投资数额（含明细）及合理性、测算依据及过程

本项目总投资为 3,581.31 万元，具体构成及是否为资本性支出情况如下：

序号	项目	投资额	占比	是否属于资本性支出
一	建设投资	2,222.97	62.07%	是
二	预备费	33.34	0.93%	否
三	网络及带宽费用	500.00	13.96%	否
四	人员工资	825.00	23.04%	否
总投资		3,581.31	100.00%	

##### （1）建设投资

本项目建设投资合计为 2,222.97 万元，具体构成如下：

序号	项目	投资额
1	工程费用	2,155.50
1.1	办公区域装修	24.00
1.2	设备购置费用	2,034.00
1.3	设备安装费用	97.50
2	工程建设其他费用	67.47
2.1	前期工作费	25.00
2.2	软件购置费	28.47
2.3	员工培训费	7.00
2.4	办公家具购置费	7.00
合计		2,222.97

### 1) 办公区域装修

本项目利用公司现有场地作为办公用房建设，办公用房建筑面积为 600.00 平方米，并对使用建筑进行装修改造，装修单价按 400 元/平方米设定，装修费合计为 24 万元。

### 2) 设备购置费

为满足大数据云存储平台建设相关要求，确保数据传输、存储的安全性和稳定性，本项目需要购置设备 2,034.00 万元，具体如下：

序号	设备名称	型号	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
1	开发设备				
1.1	单存储节点-服务器	2U DELL PowerEdge R740xd/英特尔至强银牌 4210 2. 2G*2; 32GB*4; 600G SAS*2; 1. 92T*5; 960Gssd *3	150	4.20	630.00
1.2	单计算节点-服务器	1U DELL PowerEdge R640/英特尔至强银牌 4210 2. 2G*1; 32GB*16; 600G SAS*2	230	4.80	1,104.00
1.3	交换机-内网	华为 S6720-30C-EI-24S-AC/ 10G SFP+ * 24, 40G QSFP+ * 2	30	1.80	54.00
1.4	交换机-网络	华为 S5720-56C-EI-AC/48 个 10/100/1000Base-T 以太网端口, 4 个万兆 SFP+	30	0.60	18.00

序号	设备名称	型号	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
1.5	单控制节点 -服务器	1U DELL PowerEdge R740/英特尔 至强银牌 4210 2.2G*2; 32GB*4; 600G SAS*2	40	2.70	108.00
小计					1,914.00
2	办公设备				
2.1	办公电脑	-	60	0.80	48.00
2.2	测试虚拟机	4核 vCPU 16G 内存	60	0.40	24.00
2.3	开发虚拟机	4核 vCPU 16G 内存	60	0.40	24.00
2.4	预发布虚拟机	4核 vCPU 16G 内存	60	0.40	24.00
小计					120.00
合计					2,034.00

### 3) 设备安装费用

根据行业特点，设备安装费取开发设备购置费的 5%、办公设备购置费的 1.5%，计 97.50 万元。

### 4) 前期工作费

本项目前期工作包括编制可行性研究报告以及其他与建设项目有关的咨询，前期工作费为 25.00 万元。

### 5) 软件购置费

为满足项目开发需求，本项目需购置软件 28.47 万元，具体如下：

序号	项目	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
1	Navicat	30	0.12	3.48
2	office	50	0.09	4.25
3	SecureCTR	25	0.10	2.50
4	TeamViewer	10	1.00	10.00
5	Xftp	25	0.06	1.50
6	Xmind	50	0.07	3.50
7	Xshell	25	0.13	3.25
合计				28.47

#### 6) 职工培训费

职工培训费按人均 2,000 元/人的标准计算,项目定员 35 人,计 7 万元。

#### 7) 办公家具购置费

办公家具购置费按 2,000 元/人的标准计算,项目定员 35 人,计 7 万元。

#### (2) 预备费

本项目预备费取建设投资的 1.50%,计 33.34 万元。

#### (3) 带宽及网络费用

参考电信运营商的报价及本项目建设规模,项目建设期第一年不产生带宽及网络费用,建设期第二年带宽及网络费用为 500.00 万元。

#### (4) 人员工资

该项目拟聘用 5 名管理人员、15 名运维人员和 15 名数据分析人员,项目建设期第一年不产生人员工资,建设期第二年人员工资为 825.00 万元。上述人员工资考虑了公司目前的工资水平、招聘网站公开披露的薪资信息及未来的人力成本上升趋势等因素,具有合理性。

综上,本项目的投资构成是合理的。

### (五) 补充流动资金项目

#### 1、项目基本情况

公司计划将 2,004.79 万元募集资金用于补充流动资金,以满足公司流动资金需求,从而提高公司的抗风险能力和持续盈利能力。

#### 2、补充流动资金的必要性和合理性

##### (1) 业务规模快速增长,营运资金需求逐步增加

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。近年来，公司业务发展迅速，营业收入逐年递增。2017年至2019年，公司营业收入分别为38,836.94万元、49,677.89万元和66,072.50万元，2017年至2019年营业收入年均复合增长率为30.43%。随着公司业务规模的进一步扩张，公司主营业务经营所需的流动资金需求也将进一步扩大。本次补充公司流动资金项目将有效缓解公司的资金压力，为公司业务持续发展提供保障，有利于增强公司竞争能力，降低公司经营风险。

## （2）改善公司财务结构、降低财务风险

公司在日常经营中面临着市场环境变化、国家信贷政策变化、流动性降低等风险。2020年新型冠状病毒肺炎在世界多个地区和国家爆发。受此影响，众多企业出现营运资金周转紧张，无法支付员工薪酬、保障企业正常经营的情况。虽然我国迅速对疫情进行积极有效的防护和应对，但目前国外疫情仍然处于蔓延状态。通过本次募集资金补充流动资金，能够增强公司的资金实力，可优化公司财务结构，从而降低公司财务风险，实现公司长期持续稳定发展。

## 三、募集资金投资项目可行性分析结论

董事会认为，本次发行的募集资金投向符合国家产业政策及行业发展方向，募集资金投资项目具有良好的发展前景，有利于有效推进公司的战略发展计划，有利于进一步提升公司的行业地位和抗风险能力，项目具备可行性，符合公司及全体股东的利益。

## **第四节、董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析**

### **一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划**

截至本募集说明书签署日，公司未对本次发行完成后的业务和资产作出整合计划。本次发行有利于增强公司的资金实力，进一步增强公司的核心竞争力，符合公司发展战略，有利于公司持续健康的发展。

### **二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化**

截至本募集说明书签署日，公司股东赖春临女士直接持有公司 80,160,000 股股份，持股比例为 33.40%，为公司实际控制人。

本次发行股票的数量不超过 3,600 万股（含本数），按照本次发行规模上限测算，本次发行股票完成后，赖春临女士的持股比例预计不低于 29.04%，仍为公司实际控制人。因此本次发行股票不会导致公司的控制权发生变化。

### **三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在的同业竞争的情况**

本次发行采用询价方式发行，尚未确定具体发行对象。

### **四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况**

本次发行采用询价方式发行，尚未确定具体发行对象。本次发行完成后，若公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人存在关联交易的情况，公司将根据《公司章程》等制度的规定，履行相应的审批程序和信息披露义务，保证公司与关联方所发生的关联交易合法、公允和公平。

## 第五节 与本次发行相关的风险因素

### 一、公司经营风险

#### （一）经营资质的风险

互联网行业是国民经济的重要产业之一，公司所处的互联网和相关服务行业，是工信部、文化和旅游部、国家新闻出版署、国家版权局等国家机构严格监管规范的领域，对设立经营性互联网单位和经营增值电信业务的企业都做出了设立条件和经营资质许可的要求。公司目前已办理完毕就合法经营业务所需的全部批准、许可及相关备案登记手续。报告期内公司经营资质情况未对公司产生过不利影响。若未来相关政策法规的变化或因公司自身原因等导致无法取得主管部门要求的最新经营资质，则可能面临限制甚至终止运营的风险，对公司业务产生不利影响。

#### （二）行业政策变动风险

网络游戏行业行政主管部门包括工信部、文化和旅游部、国家新闻出版署、国家版权局等。近年来，相关监管部门逐渐重视行业的健康发展，例如，针对未成年人沉迷网络游戏等社会问题，监管部门出台了一系列管理制度强化对游戏内容及经营活动的监督，例如要求所有网络游戏施行实名登记制度，设置网络游戏防沉迷系统，教育部、国家新闻出版署等八部委联合印发《综合防控儿童青少年近视实施方案》，对网络游戏行业实施总量调控，控制新增网络游戏上网运营数量，采取措施限制未成年人使用时间。

2018年3月，原国家新闻出版广电总局发布《游戏申报审批重要事项通知》，暂缓国产网络游戏版号的审批工作，受此影响，2018年游戏版号下降到2,091个，相比2017年减少7,293个。2019年4月，国家新闻出版署发布《出版国产网络游戏作品审批》，就版号申请提出了更为严格的要求，2019年游戏版号继续下降至1,835个。主管部门政策变化影响了游戏厂商的产品推广节奏，对公司业绩造成了不利影响。随着游戏行业发展，监管机构的监管法律、法规将越来越规范和完善，目前，公司已就游戏运营及授权业务取得了包括增值电信业务经营许可证、网络文化经营许可证等应取得的批准、许可及相关备案登记手续，并主动



配合监管部门落实实名登记制度、网络游戏防沉迷系统等监管要求。但若公司不能维持前述业务许可、未能及时取得监管部门未来要求的新的营业资质，或受到国家新闻出版署关于网络游戏行业总量调控的影响，则可能面临业务范围受限或游戏产品被要求暂停运营的情形，对公司业务发展产生不利的影响。

### **（三）新冠肺炎疫情导致国内上网服务场所数量持续萎缩的风险**

根据中国互联网上网服务营业场所行业协会发布的《2018 中国互联网上网服务行业发展报告》，截至 2018 年底，全国拥有各类上网服务营业场所 13.8 万家，同比下降 4.2%，随着转型升级政策的深入以及市场竞争优胜劣汰，全国上网服务营业场所数量继续向下调整，但较 2017 年下滑趋势有所缓和。截至 2018 年底，互联网上网服务行业用户规模约为 1.18 亿，与 2017 年持平。从相关数据可看出，上网服务营业场所家数近年来持续下滑。

受新冠肺炎疫情影响，各地政府和文旅主管部门相继采取措施，明确要求上网服务场所暂停营业，整个行业遭受了重创。当前疫情已经持续近半年，网吧等上网服务场所至今没有完全复工，即便后续网吧等上网服务场所完全复工，经过此次疫情对用户习惯的培养，网吧用户会逐渐对移动、家庭环境产生依赖，从而放弃去网吧玩游戏的习惯，加之可预期的网吧家数大量减少，多重因素将对公司主营业务造成重大打击。

### **（四）网络游戏市场结构变化带来的经营风险**

近年来，我国网络游戏市场结构发生变化，移动游戏市场实际销售收入保持上升趋势，客户端游戏市场和网页游戏市场则有所萎缩，实际销售收入和市场占比下降较为明显。公司的主要收入之一来自于易乐游平台的网络广告及推广业务，网络游戏市场的格局变化对公司广告收入产生不利影响。作为垂直领域龙头平台，随着互联网行业广告资源的集中，公司的广告资源愈显稀缺，易乐游平台仍是传统网游厂商投放广告的首选媒体平台之一。此外，公司加大开发移动端产品和模拟器的力度，在移动端进行各种业务模式和盈利模式的尝试。然而，若客户端游戏和网页游戏市场规模持续萎缩，公司在移动端产品的研发速度跟不上市场变化，公司网络广告及推广业务的增长存在受到限制的风险。

## （五）单一产品依赖风险

2019 年和 2020 年 1-3 月，公司子公司天戏互娱大部分收入来自 IP 改编移动网络游戏《三国志 2017》和《三国志·战略版》，目前上述游戏运营状况良好。此外，天戏互娱后续将陆续参与运营新的游戏产品。尽管如此，天戏互娱未来的经营业绩预计仍将依赖于少数重点产品。上述产品运营状况变化将对公司经营业绩产生较大影响。

## （六）产品和技术创新风险

随着网络游戏行业逐渐进入成熟期，行业内部的竞争越发激烈。行业外部，各种互联网文化娱乐产品也在争夺用户的时间。同时，网络游戏用户也在不断成熟，对产品的要求也日趋提高。激烈的市场竞争将会从产品和研发等方面给公司的发展带来挑战。公司需要持续不断的推出适应市场需求变化的新产品或服务才能实现业绩的持续增长。虽然公司已经建立了完善的研发体系，密切跟踪市场的变化和 demand，但如果产品研发方向、进展或成果与市场不匹配，将导致产品盈利能力下降、市场份额降低等不利后果。

## （七）核心人才流失风险

高素质的研发、运营和管理人才队伍是公司保持核心竞争优势的重要保障。虽然公司建立了良好的激励机制，制定了具有竞争力的薪酬制度、绩效考核制度，但随着公司业务的发展，公司对人才的需求日益增加，如果公司不能持续吸引并留住人才，保持人才队伍的创造力与活力，则会对公司的核心竞争力带来不利影响，公司未来的发展将受到较大制约。

## （八）云游戏行业风险

### 1、5G 网络普及速度不及预期的风险

云游戏发展至今仍处于初级阶段，核心原因在于网络层无法实现低时延的快速传输，进而导致后台云计算平台能力无法得到完全的释放。随着 5G 时代的到来，这一问题将得到有效的解决，但是目前全球 5G 网络刚刚开始商用，距离普及尚需一段时间。据 GSMA 智库最新数据显示，截至 2019 年底，全球有近 40 个运营商正式商用了 5G，全球 5G 用户数仅约 500 万；在中国，5G 网络尚未全

面普及，若未来由于技术变革、宏观因素等影响，导致 5G 网络建设不及预期，则会对云游戏产业规模化发展造成不利影响。

## 2、游戏内容同质化风险

目前国内游戏领域，游戏开发商盲目追求短期利益，采用“短、平、快”（开发周期短、内容平淡、快速投入运营）的开发策略，热衷于“模仿”、“抄袭”，以此导致国内游戏同质化严重。云游戏生态需要大量高品质游戏内容，以体现出云游戏相较于本地游戏更好的用户体验，从而促进云游戏的发展。若国内游戏市场始终保持低质量竞争，则会对云游戏未来的整体发展产生不利影响。

## 3、云游戏行业标准的缺失风险

云游戏行业的标准化将打通整个云游戏产业链，消除行业内壁垒，推动产业链上下游企业融合发展。目前，我国云游戏行业处于起步阶段，还未形成公认的最佳实践，云游戏产业标准构建体系主要包括硬件建构的标准、操控的标准、视频编解码技术规范标准、应用程序框架规范和画质规范。未来云游戏技术标准化仍需游戏企业的不断尝试，最终才能形成被广泛接受的技术标准，若由于行业监管政策、技术变革及市场偏好发生变化，导致云游戏产业标准体系的构建不及预期，则会影响产业整体的发展进程。

### （九）盛天网络云游戏服务平台项目实施风险

#### 1、付费习惯风险

从消费者付费习惯来看，过去几年我国游戏行业主要采用 F2P（Free to play，免费游戏）模式，盈利主要来自游戏内付费，使得大部分人习惯了免费游戏，用户需要一定的时间习惯付费订阅制。目前主流的云游戏服务平台均是以会员订阅的模式为主，同时可能存在游戏时间限制。改变用户对游戏的消费习惯，并逐渐提升其付费能力需要一段时间，这对于云游戏服务平台的前期推广存在不利影响。

#### 2、无法满足用户体验风险

游戏体验的良好与否，是用户决定是否付费的关键，也是云游戏是否能够

实现大范围普及的关键。用户极致体验成为创新技术转化和获得市场认可的关键因素之一。云游戏的用户体验包括多方面，比如网络体验、画质体验、游戏启动时间、游戏公平性等。若本项目在建设阶段无法在多方面满足用户对于上述体验的需求，则可能对后续平台运营产生不利影响。

### 3、长期资金投入的风险

从成本来看，云游戏的基础架构建设一次性投入成本大，长期运营成本高，因而具有入局实力的几乎都为巨头，长期来看，如何收回成本是入局者在进入云游戏领域所需要优先考虑的问题。对于云游戏服务平台厂商来说，云服务成本主要包括服务器、IDC 租赁费用和带宽成本三项，其中服务器成本占比较高，IDC 租赁费用和带宽成本基本透明，随着云游戏服务平台投入运营，服务器后续需要进行定期更新迭代，未来成本控制的重点在云服务的服务器。同时技术的不断进步以及行业竞争的日趋激烈要求企业不断投入人力、物力和财力进行产品升级和新技术的研究开发，若不能保证长期的资金投入，则会对项目的实施产生不利影响。

## 二、财务风险

### （一）应收账款规模较大的风险

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 8,132.47 万元、8,928.04 万元、22,793.95 万元和 26,606.91 万元，占同期流动资产的比例分别为 8.98%、8.89%、21.45%和 24.13%，公司应收账款规模较大且占流动资产的比例逐年增加。虽然公司的主要债务人信用状况良好，但是如果主要债务人的财务经营状况发生恶化，则可能存在应收账款发生坏账或坏账准备提取比例不足的风险，从而将会影响公司的资产质量及盈利水平。

### （二）商誉减值的风险

公司截至 2020 年 3 月 31 日的商誉账面原值约为 3.17 亿元，主要因对子公司天戏互娱的收购而形成，根据《企业会计准则》，企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试。如发生减值，则应当确认商誉的减值损失，减值部分将冲减公司当期利润。

目前天戏互娱经营情况正常，公司未曾计提商誉减值准备，若未来天戏互娱经营状况未能达到预期，将存在商誉减值风险，对公司业绩造成不利影响，**进而对公司经营稳定性、未来发展产生重大不利影响。**

### **（三）毛利率波动风险**

报告期各期，公司毛利率分别为 53.22%、36.69%、29.09% 及 27.67%，毛利率指标呈现逐年下降的趋势，主要是由于公司营业成本增幅高于同期营业收入增幅所致。如果未来出现公司主要产品或服务市场需求发生变化等情形，公司将面临毛利率下滑、盈利能力下降等风险。

### **（四）募集资金投资项目预计效益实现风险**

公司本次募集资金扣除发行费用后将投资于盛天网络云游戏服务平台项目、盛天网络游戏授权及运营项目、盛天网络游戏服务项目、大数据及云存储平台升级项目和补充流动资金。上述项目的实施有助于公司落实发展战略、扩大经营规模和提升盈利水平。虽然公司对上述项目的市场前景以及可行性进行了充分的论证，但竞争对手的发展、市场规模的变化、行业技术的变革、宏观经济形势的变化以及市场推广效果不理想等因素也会对项目的投资回报和公司的预期收益产生影响。若上述因素对公司实施募投项目产生不利影响，将可能导致募集资金投资项目的预期效果不能完全实现，从而对公司经营业绩产生一定不利影响。

### **（五）摊薄即期回报风险**

本次发行后，随着募集资金的到位，公司的总股本和归属于母公司股东权益均将进一步增长，但由于募集资金使用效益的显现需要一个时间过程，相关利润在短期内难以全部释放，公司每股收益和净资产收益率等指标存在短期内下降的风险。特此提醒投资者关注本次发行可能摊薄即期回报的风险。

## **三、其他风险**

### **（一）审批风险**

本次发行尚需依法经深交所发行上市审核并报经中国证监会履行发行注册程序。公司本次发行能否通过深交所发行上市审核和完成中国证监会发行注册程

序，以及公司完成上述审核和注册程序的时间均存在一定的不确定性。

## **（二）股价波动风险**

公司股票在深交所上市交易，除经营情况和财务状况等公司基本面因素外，股票价格还受到国际和国内宏观经济形势、资本市场走势、市场心理和各类重大突发事件等多方面因素的影响，公司股价存在一定的市场波动风险。

## **（三）发行风险**

本次发行股票的发行结果将受到证券市场整体情况、公司股票价格走势、投资者对本次发行方案的认可程度等多种内外部因素的影响。因此，本次发行股票存在募集资金不足的风险。

## 第六节 与本次发行相关的声明

### 一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

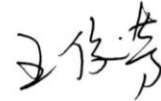
全体董事签名：




赖春临



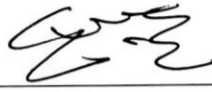
崔建平



王俊芳



田玲



王先远



梅佑轩

湖北盛天网络技术股份有限公司

2020年 9 月 10 日

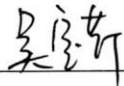
## 一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体监事签名：



李晗



吴宝芹



张芳



湖北盛天网络技术股份有限公司

2020年9月10日



## 一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体非董事高级管理人员签名：

  
曹晴

湖北盛天网络技术股份有限公司

2020年9月10日

## 二、发行人控股股东、实际控制人声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东、实际控制人：

  
\_\_\_\_\_  
赖春临

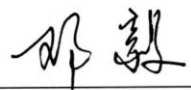
2020年9月10日

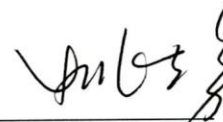
### 三、保荐人及其保荐代表人声明

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：  
  
姚力夫

保荐代表人：  
  
周依黎

  
邓毅

法定代表人：  
  
姚志勇



## 保荐机构董事长、总裁声明

本人已认真阅读本募集说明书的全部内容，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构董事长：

  
姚志勇

保荐机构总裁：

  
王世平




#### 四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

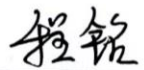
律师事务所负责人：

  
赵海

经办律师：

  
任华

  
王峰

  
程铭

北京市竞天公诚律师事务所



## 五、为本次发行承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读湖北盛天网络技术股份有限公司创业板非公开发行 A 股股票募集说明书（以下简称“募集说明书”），确认募集说明书内容与本所出具的审计报告（报告文号：众环审字[2020]010822 号）等文件不存在矛盾。本所及签字注册会计师对湖北盛天网络技术股份有限公司在募集说明书中引用的本所出具的上述报告的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

本声明仅供湖北盛天网络技术股份有限公司申请本次非公开发行 A 股股票之特定目的使用，未经本会计师事务所书面认可，不得用作任何其他目的。

会计师事务所负责人：

  
石文先

石文先

签字注册会计师：

  
陈刚

陈刚

  
付平

付平

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2020年9月10日



## 六、发行人董事会声明

### **(一) 除本次发行外，董事会未来十二个月内是否存在其他股权融资计划的声明**

根据公司未来发展规划、行业发展趋势，并结合公司的资本结构、融资需求以及资本市场发展情况，除本次发行外，公司董事会将根据业务情况确定未来十二个月内是否安排其他股权融资计划。若未来公司根据业务发展需要及资产负债状况需安排股权融资时，将按照相关法律法规履行相关审议程序和信息披露义务。

### **(二) 发行人董事会按照国务院和中国证监会有关规定作出的承诺并兑现填补回报的具体措施**

根据《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）、《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）和中国证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）等法律、法规、规章及其他规范性文件的要求，为保障中小投资者利益，公司对本次发行对即期回报摊薄的影响进行了分析，并结合实际提出了具体的填补回报措施，相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行做出了承诺。

公司全体董事、高级管理人员根据证券监管机构相关规定，分别对公司填补被摊薄即期回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：

“1、不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、对本人的职务消费行为进行约束；

3、不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

4、由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、若公司后续推出股权激励政策，则该股权激励的行权条件与公司填补回

报措施的执行情况相挂钩；

6、自本承诺出具日至公司本次发行股票实施完毕前，若证券监管机构作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足证券监管机构该等规定时，本人承诺届时将按照证券监管机构的最新规定出具补充承诺。”



（本页无正文，为本募集说明书“第六节 与本次发行相关的声明”之“六、发行人董事会声明”之签章页）

湖北盛天网络技术股份有限公司董事会



2020年9月10日