

证券代码：300295

证券简称：三六五网

公告编号：2022-009

江苏三六五网络股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

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

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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
-----------	-----------	-----------	--------

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为容诚会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	三六五网	股票代码	300295
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	凌云	黄杰	
办公地址	南京市雨花台区花神大道 90 号中兴物联研发大楼 3 号楼 6 楼	南京市雨花台区花神大道 90 号中兴物联研发大楼 3 号楼 6 楼	
传真	025-85569365	025-85569365	
电话	025-83203503	025-83203503	
电子信箱	dshbgs@house365.com	dshbgs@house365.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、公司所从事的主要业务

1)、 “365淘房” 业务

“365淘房” 业务主要是基于公司自有网络平台和应用等为用户和房企等垂直行业客户提供的专业网络服务，该业务是公司核心业务；

自2020年下半年以来，公司注意到：一方面由于房地产市场进入新的发展阶段，房地产企业越来越注重营销效果，且随着数字经济发展，房企对于数据化营销的需求也日益高涨；另一方面，由于互联网用户使用习惯的变化，图文流量占比下滑，而视频流量则不断提升；同时由于参与门槛降低，越来越多的人参与内容制作，使得互联网流量下沉至个人，呈现去中心化趋势；因此公司从2020年下半年开始对“365淘房”业务进行调整和升级，逐步减少了公司竞争优势相对较弱的交易性服务业务，而在本报告期内公司将业务重点回归公司核心能力所在的互联网流量领域，力争成为“国内领先的地产产业链流量运营商”；

在保持传统的网络广告业务外，公司淘房业务将重点发展整合升级的端口服务和流量运营服务，即运用国内领先的流量增长方式，提升自有平台流量，通过用户运营手段满足B端营销效果化的需求，同时将自身流量增长、用户运营的经验和方法产品化，赋能产业链合作方，满足其营销数据化和自有渠道建设需求；

公司“365淘房”业务主要收入模式目前主要为网络广告收入、B端客户的流量运营服务收入，其他房产营销服务以及端口收入等。

2)、“365金服”业务

“365金服”主要是基于房地产交易等场景为用户在存量房交易、生活消费方面提供金融服务，公司已构建了以互联网小贷公司为资金平台，以交易场景为基础，自营、合作渠道并存的金融服务体系。本报告期内公司申请并获准成立了商业保理公司，以扩大金融服务能力。365金服的资金主要来源于自有资金，而收入主要为利息收入。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	1,788,934,445.70	1,889,790,056.12	-5.34%	2,466,243,029.99
归属于上市公司股东的净资产	1,307,320,937.48	1,285,014,126.52	1.74%	1,246,728,169.30
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	273,412,807.33 ¹	347,620,177.31	-21.35%	472,426,368.15
归属于上市公司股东的净利润	27,025,102.06	51,785,476.16	-47.81%	101,475,697.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-38,695,057.23	31,612,920.00	-222.40%	68,616,484.08
经营活动产生的现金流量净额	16,055,995.19	-65,030,345.81	124.69%	-7,730,212.00
基本每股收益（元/股）	0.14	0.27	-48.15%	0.53
稀释每股收益（元/股）	0.14	0.27	-48.15%	0.53
加权平均净资产收益率	2.08%	4.07%	-1.99%	8.32%

注：1 此处为不包含公司金服收入的营业收入，如果包含金服利息收入则公司营业总收入为 362508823.05 元，较上年同期增减为-18.46%。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
--	------	------	------	------

营业收入	91,331,716.16	101,870,735.78	88,771,302.54	80,535,068.57
归属于上市公司股东的净利润	32,300,542.01	6,411,920.95	12,418,249.06	-24,105,609.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,663,710.68	4,138,136.73	3,569,814.25	-51,066,718.89
经营活动产生的现金流量净额	66,705,075.75	-54,214,912.67	487,431,047.98	-483,865,215.87

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	27,686	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,710	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（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	
胡光辉	境内自然人	15.00%	28,727,950	21,545,962			
邢炜	境内自然人	2.01%	3,848,000	3,848,000			
蒋宁	境内自然人	1.95%	3,736,258				
中国国际金融香港资产管理有限公司－客户资金 2	境外法人	0.80%	1,531,378				
西藏众星百汇企业管理有限公司	境内非国有法人	0.62%	1,188,400				
JPMORGAN CHASE BANK,NATIONAL ASSOCIATION	境外法人	0.45%	866,272				
凌云	境内自然人	0.41%	781,984	557,738			
张继红	境内自然人	0.41%	781,397				
张振	境内自然人	0.36%	694,600				
徐非	境内自然人	0.33%	624,000				
上述股东关联关系或一致行动的说明	胡光辉与蒋宁为夫妻关系 (公司回购账户持股根据规定未列入前 10 名股东)						

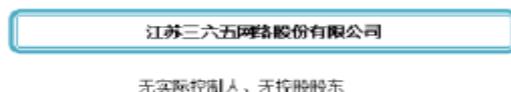
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系**5、在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

2021年度对于公司而言是面临外部环境剧变与内部战略调整双重压力叠加的一年，但同时也是新定位新征程开始的一年，公司按照年初的规划开展各项工作，并在新形势新环境下完成了企业定位调整、业务模式升级等进展。

1、完成企业定位的调整与业务模式的升级

公司在本报告期内完成了企业定位的调整和业务模式的升级，逐步减少了公司竞争优势较弱的交易性服务业务，而将业务重点回归公司核心能力所在的互联网流量领域，力争成为“国内领先的地产产业链流量运营商”。公司在报告期内通过试点基本确定了新定位新模式下商业变现的成功路径，在保持传统的网络广告业务外，公司淘房业务将重点发展整合升级的端口服务和流量运营服务，即运用国内领先的流量增长方式，提升自有平台流量，通过用户运营手段满足B端营销效果化的需求，同时将自身流量增长、用户运营的经验和方法产品化，赋能产业链合作商，满足其营销数据化和自有渠道建设需求；

2、内容视频化，强化平台基础核心

针对用户使用习惯的变化，公司从2020年下半年开始内容视频化战略。本报告期内，公司继续执行这一战略，重点推进公司基础平台的升级，组建了专门的短视频团队。公司基于抖音的MCN已完成注册入驻，着力打造国内最有影响力的房地产MCN机构。

3、积极探索开拓金融服务空间

在报告期内，针对政策变化，公司金服业务一方面积极探索除房地产交易外更多场景下的服务，为未来互联网小贷业务发展拓展空间；另一方面，申请并获准成立了商业保理公司，尝试拓展新的金融服务路径。

4、打造赋能型总部，强化一线响应能力

在报告期内，公司对内部管理进行优化，对职能线进行人员优化和专业能力提升，努力打造赋能型总部，使得总部在市场判断、产品输出上提供指导并能够更加迅速响应各城市公司的需求，从而更好地为客户服务。

但由于本报告期内公司所服务的房地产市场呈现“冰火两重天”态势（详见报告期公司所处行业情况部分相关介绍），尤其是下半年房地产市场景气度大幅下滑，市场观望气氛浓郁，公司也相应受到了不利影响，营业收入较上年同期有所下滑；

而且由于部分房企信用风险暴露，整个房地产产业链均受到影响，公司因此相应增加了资产减值和信用风险损失计提，从而使得公司在本报告期内实现营业总收入36250.88万元，同比下降了18.46%；归属于母公司股东的净利润2702.51万元，同比下降了47.81%。

2022年度是公司战略定位升级后的第一个完整年度，公司在本年度的重点工作是：

1、稳步推进新业务定位下整合升级的端口服务和流量运营服务

“365淘房”业务在试点的基础上全面建设流量运营能力；对于端口服务，一方面要在已试点城市扩大收入规模，另一方面要不断扩大试点城市范围；B端流量运营服务则需要通过营销推广扩大市场覆盖率，提升收入规模。

2、金服业务要继续探索新渠道新业务

金服业务一方面要做好现有业务在新监管政策实施前的过渡，逐步调整业务重心以适应监管精神的要求；另一方面继续保持良好风控的基础上灵活应变，积极寻找和尝试可孵化的业务场景。

3、继续强化核心能力建设，为重回增长轨道打好坚实基础

公司在2022年将从三个方面继续强化核心能力建设：一是继续以开放心态，围绕公司核心能力做好新业务新能力的提升和新人才的引进；二是要做好年轻干部梯队的建设，让有活力和冲劲的年轻干部有更大施展空间；三是要做好现有团队的培训提升，使团队能够更好地适应新业务定位下的新要求。