

湖北盛天网络技术股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 年公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规、规范性文件及《湖北盛天网络技术股份有限公司章程》的规定，认真履行职责，积极开展工作，贯彻落实股东大会的各项决议，不断规范公司治理。公司全体董事勤勉尽职，为公司董事会的科学决策和规范运作做出了卓有成效的工作。现将 2023 年董事会工作汇报如下：

一、2023 年的经营成果

2023 年公司继续深入布局平台、内容、服务的一体化运营体系。面临已上线游戏的成熟期及广告业务的策略性调整，公司 2023 年实现营业收入 13.29 亿元，同比下滑 19.84%，实现归属于母公司的净利润 1.69 亿元，同比下滑 23.81%。公司 2023 年毛利率为 27.42%，同比上升 0.12 个百分点。此外，若剔除股权激励费用的影响，2023 年归属于母公司的净利润为 1.95 亿元，相较 2022 年剔除股权激励费用后的净利润，同比下降 16.60%，下降幅度小于营业收入的下降幅度。

本期 IP 运营业务收入较上年同期降幅较大，主要是 IP 运营原有的游戏产品流水下滑，而新游戏产品的发行还在筹备过程中，暂时没有收入增量，但随着推广费用的降低，IP 运营业务毛利率同比提升 8.86 个百分点。游戏运营业务收入较上年同期减少，主要是因为本期尚无重要的新游戏发行上线，早年上线的《三国志 2017》流水正常下滑，游戏运营业务毛利率同比提升 2.98 个百分点。网络广告与增值业务收入较上年同期下滑，主要原因是公司加强了对广告业务的风险控制，更加谨慎地选择合作伙伴，优化客户结构主动压缩了一部分低毛利的移动广告业务，毛利率同比提升 1.63 个百分点。

在投资布局方面，2023 年 9 月，公司以自有资金出资 2,500 万元作为有限合伙人增资武汉长江泓鑫投资基金合伙企业，该基金将定向投资于数字经济、数字文化等新兴科技产业，寻找 XR 产业链上下游优质标的。未来公司将通过投资和自我扩容，积极拓展更多的 XR 内容和应用场景，帮助公司在未来新一代互联网技术和 XR 元宇宙实现战略布局。

报告期内，公司有一期股权激励计划和一期员工持股计划处于实施状态，2023 年 8 月 3 日，公司召开了第四届董事会第二十次会议，确定股权激励计划第一期归属的股本数为 76.05 万股，授予价格为 3.86 元/股。2022 年员工持股计划第一个锁定期于 2023 年 8 月 21 日届满，可解锁日期为 2023 年 8 月 22 日，可解锁的权益份额占本员工持股计划持有权益总额的 50%，对应的标的股票数量为 304.71 万股。两项计划彰显公司发展信心，调动激励对象积极性，构筑公司利益共同体。

二、董事会日常工作情况

（一）概述

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《创业板股票上市规则》、创业板上市公司规范运作指引和其他有关法律法规、规范性文件的规定，不断完善公司的法人治理结构；按照已建立的内部控制制度，股东大会、董事会、监事会议事规则及独立董事、董事会秘书工作制度的要求，组织三会工作并积极开展董事、监事、高级管理人员培训教育和管理工作，进一步规范公司运作，加强信息披露的透明性和公平性，提升公司治理水平。

报告期内，公司及时按照《上市公司独立董事管理办法》等文件要求，对《公司章程》《独立董事制度》等制度文件进行修订，保证公司内部控制制度的有效性。报告期，公司真实、准确、及时、公平、完整地披露有关信息，通过电话、电子邮箱、深圳证券交易所互动易平台等多种形式回复投资者问询，在加强信息沟通、促进与投资者良性互动的同时，切实提高公司治理的透明度。

1. 股东与股东大会

公司严格按照《股东大会议事规则》的要求召开股东大会，确保股东能够参加股东大会，行使股东的表决权；确保所有股东，特别是中小股东享有平等权利，充分行使自己的权利。报告期内，公司共召开1次年度股东大会和2次临时股东大会，会议的召集、召开、表决程序严格依据相关法律、法规及规定，各项议案均获得通过，表决结果合法有效。

2. 公司与控股股东

公司制定了《防范控股股东及关联方占用公司资金专项制度》，保证控股股东依照《公司章程》的规定行使股东的权利与义务，规范股东行为，未发生超越股东大会、直接或间接干预公司决策和经营活动的现象；公司与控股股东在人员、资产、财务、机构和业务方面做到“五分开”，也不存在同业竞争等问题。

3. 董事和董事会

公司严格按照《公司章程》规定的程序选举董事；公司董事会的人数和人员结构符合法律、法规的要求；公司建立了《董事会议事规则》，全体董事能够以认真负责的态度出席董事会，充分履行作为董事的义务和责任。报告期内，公司共召开6次董事会会议，会议召集和召开程序合法合规，各项议案均获得通过。

4. 独立董事

为达到《上市公司治理准则》《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》《上市公司独立董事管理办法》的要求，董事会建立了《独立董事制度》《战略委员会议事规则》《审计委员会议事规则》《提名委员会议事规则》《薪酬与考核委员会议事规则》等制度。聘请的独立董事人数已符合中国证监会要求达到董事会成员三分之一的规定，且独立董事成员的专业构成合理。

为达到《上市公司独立董事管理办法》的要求，董事会于报告期内修订了《独立董事制度》《战略委员会会议事规则》《审计委员会会议事规则》《提名委员会会议事规则》《薪酬与考核委员会会议事规则》等制度，新制定了《独立董事专门会议事规则》，相关议案于2023年12月8日经第四届董事会第二十三次会议及2023年第二次临时股东大会决议审议并通过。经公司2024年第一次临时股东大会审议并通过，公司董事会于2024年1月完成换届，第五届董事会共聘请独立董事三人，独立董事的人数、任职条件均符合要求。

公司独立董事制度的建立为公司确定发展规划，健全投资决策程序，加强决策科学性，提高重大投资决策的效益和决策的质量，建立和完善高管人员薪酬管理和考核制度，强化董事会决策、监督职能提供了有力的保障，进一步完善了公司的治理结构。

（二）董事会召开情况

会议届次	召开日期	披露日期	会议决议
第四届董事会第十八次会议	2023年04月21日	2023年04月25日	巨潮资讯网：第四届董事会第十八次会议决议公告 (2023-005号公告)
第四届董事会第十九次会议	2023年04月25日	2023年04月25日	巨潮资讯网：第四届董事会第十九次会议决议公告 (2023-021号公告)
第四届董事会第二十次会议	2023年08月03日	2023年08月04日	巨潮资讯网：第四届董事会第二十次会议决议公告 (2023-029号公告)
第四届董事会第二十一次会议	2023年08月21日	2023年08月22日	巨潮资讯网：第四届董事会第二十一次会议决议公告 (2023-042号公告)
第四届董事会第二十二次会议	2023年10月20日	2023年10月23日	巨潮资讯网：第四届董事会第二十二次会议决议公告 (2023-053号公告)
第四届董事会第二十三次会议	2023年12月08日	2023年12月09日	巨潮资讯网：第四届董事会第二十三次会议决议公告 (2023-057号公告)

（三）股东大会召开情况

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	会议决议
2022年度股东大会	年度股东大会	25.95%	2023年06月14日	2023年06月14日	巨潮资讯网 2023-026号公告 《2022年度股东大会决议公告》
2023年第一次临时股东大会	临时股东大会	25.25%	2023年09月06日	2023年09月06日	巨潮资讯网 2023-050号公告 《2023年第一次临

					时股东大会决议公告》
2023年第二次临时股东大会	临时股东大会	25.57%	2023年12月25日	2023年12月25日	巨潮资讯网 2023-063号公告 《2023年第二次临时股东大会决议公告》

(四) 董事会下设专业委员会召开情况

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容	提出的重要意见和建议	其他履行职责的情况	异议事项具体情况(如有)
第四届董事会审计委员会	梅佑轩、赖春临、田玲		2023年5月21日	审议通过《2022年年度报告全文及摘要》《2022年度财务决算报告》《2022年度审计报告》《2022年度内部控制自我评价报告》《关于2022年度利润分配预案的议案》《2023年审计部工作计划》《关于使用募集资金和自有资金购买理财产品的议案》《关于收购标的2022年度业绩承诺情况完成说明的议案》《关于对收购标的管理团队进行超额业绩奖励的议案》《审计部一季度工作报告和二季度工作计划》《募集资金2022年度存放与使用情况的专项报告》《关于部分募集资金投资项目延期及完工的议案》《2023年第一季度报告》《关于续聘会计师事务所的议案》。	审议年度报告及相关议案,并明确表示同意;审核同意内部审计工作计划和工作报告。	无	无
第四届董事会审计委员会	梅佑轩、赖春临、田玲		2023年5月12日	沟通公司内审工作计划和工作报告;检查公司与收购标的的合作情况及其审计工作的开展情况;检查外聘审计事务所的工作情况。		无	无
第四届董事会审计委员会	梅佑轩、赖春临、田玲		2023年5月21日	审议通过《2023年半年度报告及摘要》《2023年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》《审计部第二季度工作报告及第三季度工作计划》。		无	无
第四届董事会审计委员会	梅佑轩、赖春临、田玲		2023年5月19日	审议通过《2023年第三季度报告》《审计部第三季度工作报告及第四季度工作计划》。		无	无
第四届董事会审计委员会	梅佑轩、赖春临、田玲		2023年5月25日	审议通过《审计部2024年年度工作计划》。		无	无
第四届董事会薪酬与考核委员会	田玲、赖春临、梅佑轩		2023年2月21日	审议通过《关于公司高管2022年度薪酬考核和2023年度薪酬方案的议案》《关于对收购标的管理团队进行超额业绩奖励的议案》。	审核公司高管薪酬和股权激励等事项并明确表示同意。	无	无
第四届董事会薪酬与考核委员会	田玲、赖春临、梅佑轩		2023年2月03日	审议通过《关于2022年限制性股票激励计划第一个归属期归属条件成就的议案》《关于作废2022年限制性股票激励计划部分已授予但尚未归属的限制性股票的议案》《关于调整2022年限制性股票激励计划授予价格及授予量的议案》。		无	无

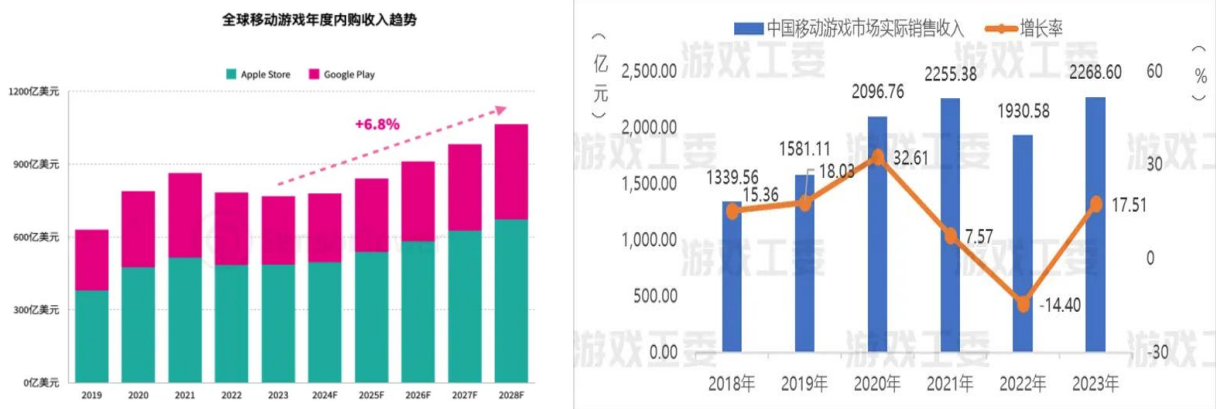
第四届董 事会提名 委员会	田玲、赖 春临、梅 佑轩	2023年 208月 03日	审议通过《关于聘任高管的议案》。	审查高管任 职资格并明 确表示同意	无	无
第四届董 事会提名 委员会	田玲、赖 春临、梅 佑轩	2023年 212月 08日	审议通过《关于聘任董事会秘书的议案》。		无	无
第四届董 事会战略 委员会	赖春临、 王俊芳、 田玲	2023年 104月 21日	审议通过《2022年度总经理工作报告》《2022年度 董事会工作报告》《2022年年度报告全文及摘要》。	审查公司公 司战略相关 事项并提供 建议	无	无

三、公司所处的行业情况

（一）游戏行业：2023年全球移动游戏市场规模略有下滑，中国移动游戏行业回暖

2023年，全球移动游戏市场经历了轻微的调整，内购收入达到767亿美元，较前一年下降2%，但下降幅度有所减缓¹。中国市场则呈现出复苏迹象，游戏用户规模增至6.68亿，同比上升0.61%。中国游戏市场的实际销售收入达到3029.64亿元，同比大幅增长13.95%，其中移动游戏市场尤为突出，实现2268.60亿元的销售额，同比增长17.51%。²这一增长得益于用户消费意愿和能力的提升、新上线的高品质游戏以及精品游戏的长线运营。

图1：2023年全球与中国的移动游戏收入情况



资料来源：SensorTower（含预测）、中国音像与数字出版协会游戏工委、中国游戏产业研究院

注：SensorTower 统计数据仅包含应用商店 IAP 预估值，不包括广告变现收入和中国地区第三方安卓渠道收入（下同）

（二）细分游戏前景：轻量化游戏发展迅速，小程序游戏快速增长

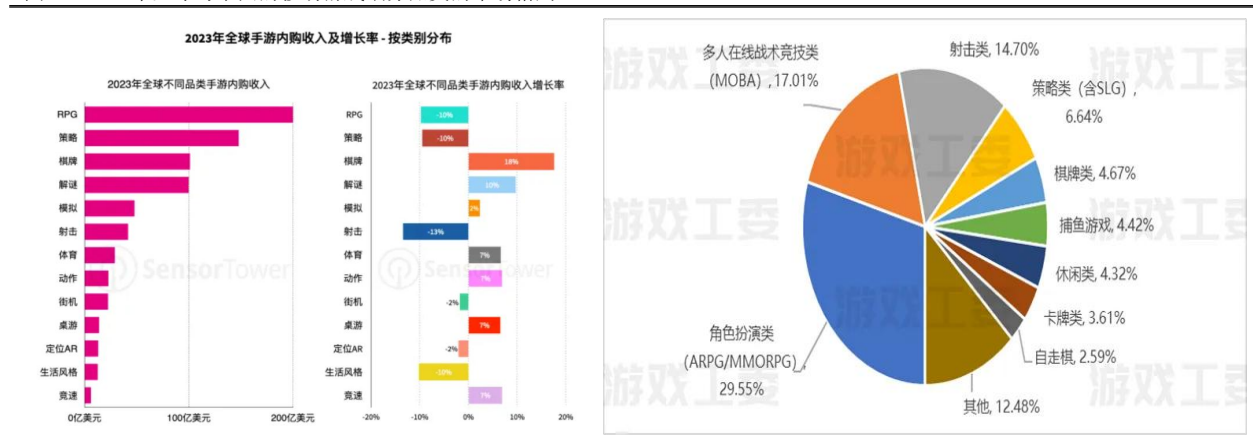
在全球范围内，2023年中重度手游收入虽有所收缩，但依然占据了市场总收入的59%，收入规模最大的两种中重度游戏为角色扮演类和策略类游戏，在2023年分别实现200亿美元和

¹ 移动市场情报平台 SensorTower《2024年移动游戏市场展望》

² 中国音像与数字出版协会游戏工委、中国游戏产业研究院《2023年中国游戏产业报告》

148 亿美元收入，同比均下滑 10%。³中国的前 100 名移动游戏产品中，角色扮演、多人在线战术竞技、射击、策略（含 SLG）和棋牌类游戏占据了超过 70% 的收入份额，但射击、策略和卡牌类游戏收入相较去年均有所下滑。⁴

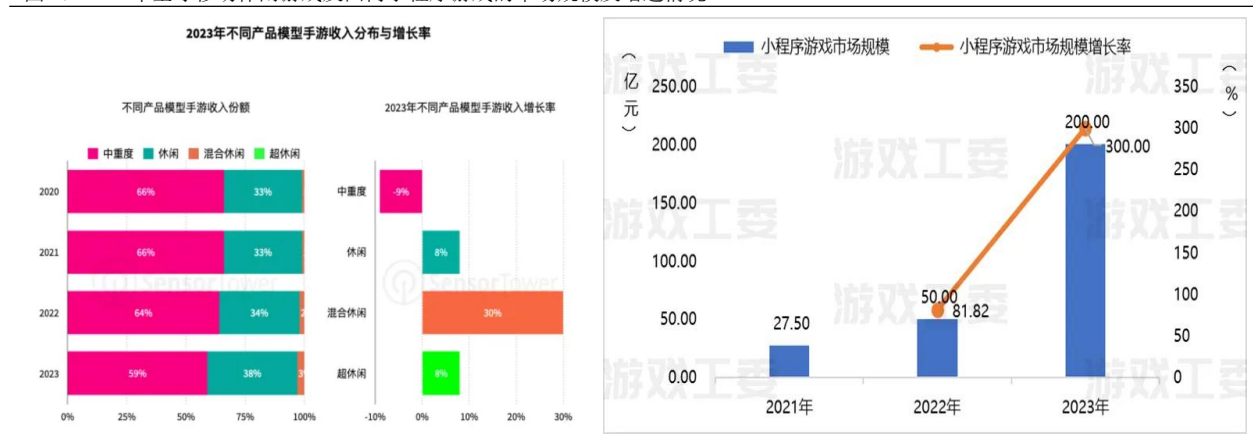
图 2：2023 年全球与中国的移动游戏细分品类的市场格局



资料来源：SensorTower（含预测）、中国音像与数字出版协会游戏工委、中国游戏产业研究院

移动游戏轻量化趋势下，国内小程序游戏快速增长。2023 年轻量化游戏和小程序游戏迅速崛起，从全球维度看，休闲和混合休闲类移动游戏的玩家支出显著提升，混合休闲手游收入同比增长高达 30%，超过 21 亿美元。⁵国内小程序游戏市场收入达到 200 亿元，同比增长 300%⁶，这得益于平台的大力推广和开发者的积极参与，降低了买量成本，提升了游戏质量，加速了用户付费规模的扩张。

图 3：2023 年全球移动休闲游戏及国内小程序游戏的市场规模及增速情况



资料来源：SensorTower、中国音像与数字出版协会游戏工委、中国游戏产业研究院

³ 移动市场情报平台 SensorTower 《2024 年移动游戏市场展望》

⁴ 中国音像与数字出版协会游戏工委、中国游戏产业研究院 《2023 年中国游戏产业报告》

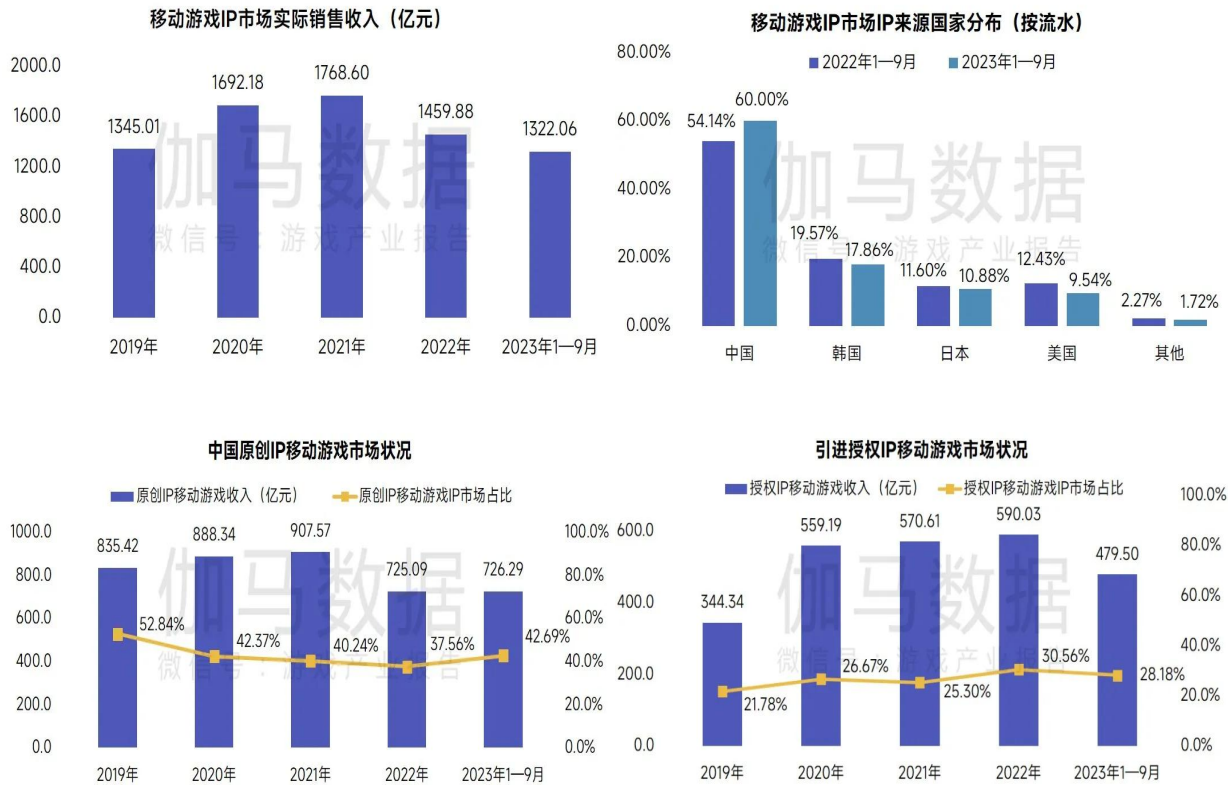
⁵ 移动市场情报平台 SensorTower 《2024 年移动游戏市场展望》

⁶ 中国音像与数字出版协会游戏工委、中国游戏产业研究院 《2023 年中国游戏产业报告》

（三）IP游戏：国产原创IP占比提升，韩国和日本是引进授权IP的重点区域

2023 年前三季度，国产原创 IP 在中国移动游戏市场的收入占比显著提升，达到 42.69%，引进授权游戏 IP 收入占比为 28.18%。中国、韩国和日本的游戏 IP 产品流水位居前三，分别为 60.00%、17.86%和 10.88%⁷，显示了东亚文化在中国市场的强大吸引力。中国原创 IP 游戏受欢迎程度不断上升，同时韩国和日本也是引进授权 IP 游戏的重点区域，具备潜力挖掘空间。

图 4：2023 年前三季度中国移动游戏产业 IP 市场情况



资料来源：中国音像与数字出版协会游戏工委

（四）云游戏：多场景入口有望拓宽市场增量空间

随着技术普及和市场需求的推动，云游戏在过去几年中经历了快速发展并逐渐走向成熟。2022 年全球云游戏市场收入达 23.98 亿美元，同比增长 72.8%。2022 年中国云游戏市场收入达 63.5 亿元，同比增长 56.4%。2022 年全球云游戏总时长约为 92 亿小时，同比增长 57.2%，中国云游戏月活人数已达到 8410 万人，同比增长 35.21%。⁸

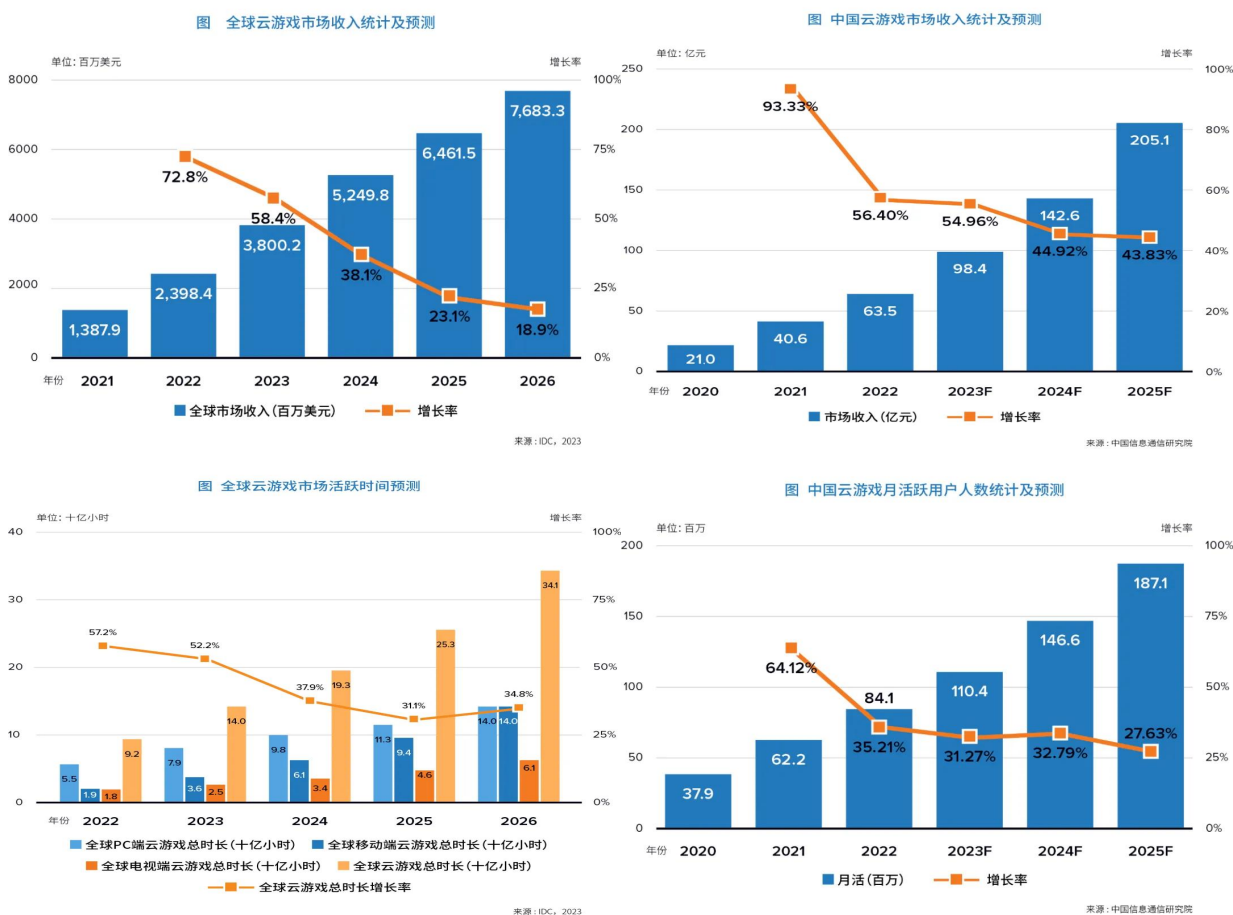
云游戏多场景入口进一步拓展用户群体和市场覆盖面。智能座舱、客厅大屏、屏幕音箱等新兴终端场景娱乐化属性加强进一步拓宽了云游戏入口，为云游戏行业带来新的增量空间。以智能座舱为例，

⁷ 中国音像与数字出版协会游戏工委《2023 年度移动游戏产业 IP 发展报告》

⁸ 中国信息通信研究院、国际数据公司 IDC《全球云游戏产业深度观察及趋势研判（2023 年）》

随着技术的不断发展，消费者对汽车的认知正逐渐从单一的交通工具向“第三空间”转变，而座舱是实现汽车空间塑造的核心载体，其中智能座舱正是头号玩家竞相追逐的流量入口新战场，如何提高用户用车的便利性，提升人车情感交互体验，成为了行业关注的重点。

图 5：全球和中国云游戏市场规模统计与预测



资料来源：IDC（含预测）、中国信息通信研究院（含预测）

（五）电竞酒店：连锁化、品牌化成为电竞酒店发展新趋势

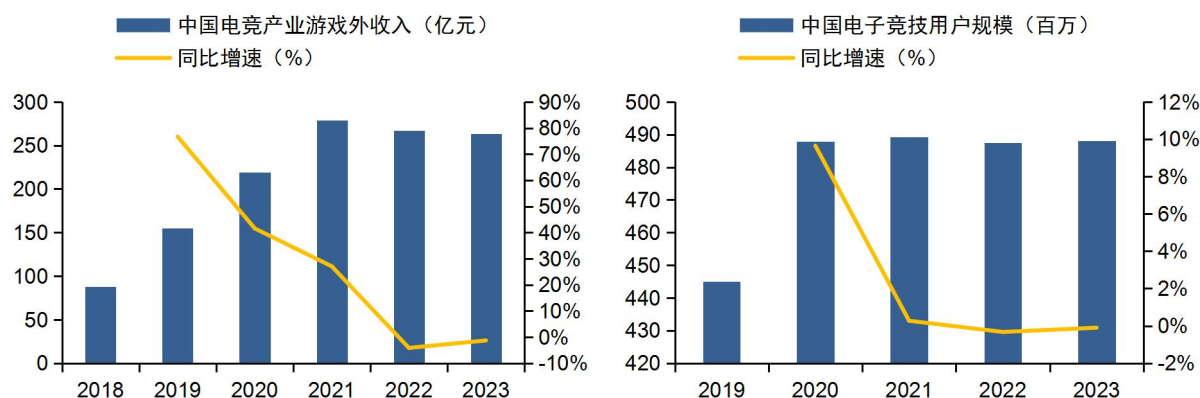
根据中国音像与数字出版协会电子竞技工作委员会发布的《2023 年度中国电子竞技产业报告》，2023 年国内电竞产业整体收入出现了小幅下滑，2023 年中国电子竞技产业实际收入为 263.5 亿元，同比下降 1.31%⁹，下滑幅度相较于去年有所收窄。收入下滑的主要原因在于占比最大的电竞内容直播收入下降。随着线下赛事的增多和关注热度的提升，电竞赛事收入和俱乐部收入同比增长。在用户规模方面，2023 年国内电竞用户约为 4.88 亿，同比增长 0.1%¹⁰。随着电竞游戏的新产品、新品类的出

⁹ 中国音像与数字出版协会电子竞技工作委员会《2023 年度中国电子竞技产业报告》

¹⁰ 中国音像与数字出版协会电子竞技工作委员会《2023 年度中国电子竞技产业报告》

现，以及电竞赛事在杭州亚运会正式成为的正式参赛项目，电子竞技行业吸引了更多社会公众的关注，预计电竞用户规模未来仍有增长空间。

图 6：中国电子竞技游戏外收入及用户规模



资料来源：中国音像与数字出版协会电子竞技工作委员会

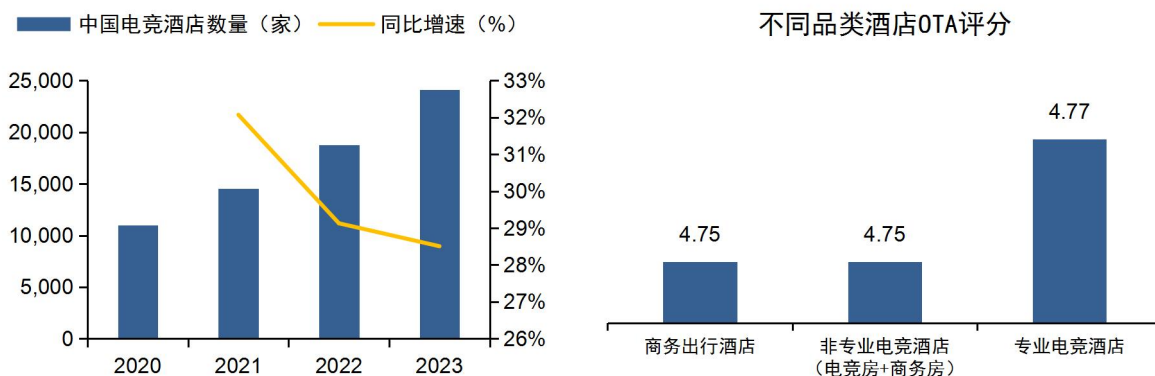
电竞产业的发展同时也带动了电竞酒店业态的发展，众多传统酒店包括首旅如家、华住等传统酒店集团，腾讯、携程、美团等互联网企业，以及爱电竞、雷神等电竞产业链企业均对电竞酒店进行了实体化布局。连锁化、品牌化将成为电竞酒店发展新趋势。装修、管理、运营等一些标准化的转型过程，可能会是电竞酒店连锁化的过程中的痛点。截至 2023 年底，全国共有电竞酒店 24149 家，同比增长 28.5%，净增 5357 家¹¹。

随着年轻人群年龄、职业的转变，电竞酒店的客群画像已从学生群体拓展至职场人士，越来越多的年轻人在差旅过程中倾向于选择电竞酒店，减少携带电脑出行的不便，依然可以兼顾日常爱好，2023 年专业电竞酒店的 OTA 评分为 4.77¹²，高于商务出行酒店和非专业电竞酒店。电竞酒店从过去的电竞场景开始向商务场景渗透过渡，Z 时代职场人高消费意愿、高消费能力的优势愈发体现。

图 7：中国电竞酒店数量及 OTA 评分情况

¹¹ 中国音像与数字出版协会电子竞技工作委员会《2023 年度电竞酒店行业大数据报告》

¹² 中国音像与数字出版协会电子竞技工作委员会《2023 年度电竞酒店行业大数据报告》



资料来源：中国音像与数字出版协会电子竞技工作委员会

（六）AI+游戏/社交：游戏场景应用广阔，语音社交创新发展

从AIGC产业链状况来看，中、上游产业主要提供AI必备发展资源与生成AI运作逻辑框架，并涉及多个全球前沿科技领域，涵盖数据处理技术、芯片技术、服务器技术、计算机技术等；而下游主要提供AI落地应用场景，以自身的商业化能力推动中、上游技术的进步与迭代。游戏产业涉及的AI相关技术涵盖数十个细分方向。以游戏研发为例，AI主要应用于游戏资源生成和辅助测试。AI能够加速内容生成和设计过程，以文本、图像、音视频等形式生成丰富多样的游戏元素、关卡、故事情节等，为玩家提供更多创新和趣味。AI也可以自动优化游戏平衡和难度，根据测试反馈调整游戏内容，提供更具挑战性和适应性的游戏体验。

图8：AIGC产业链及游戏行业涉及的AIGC技术



资料来源：伽马数据

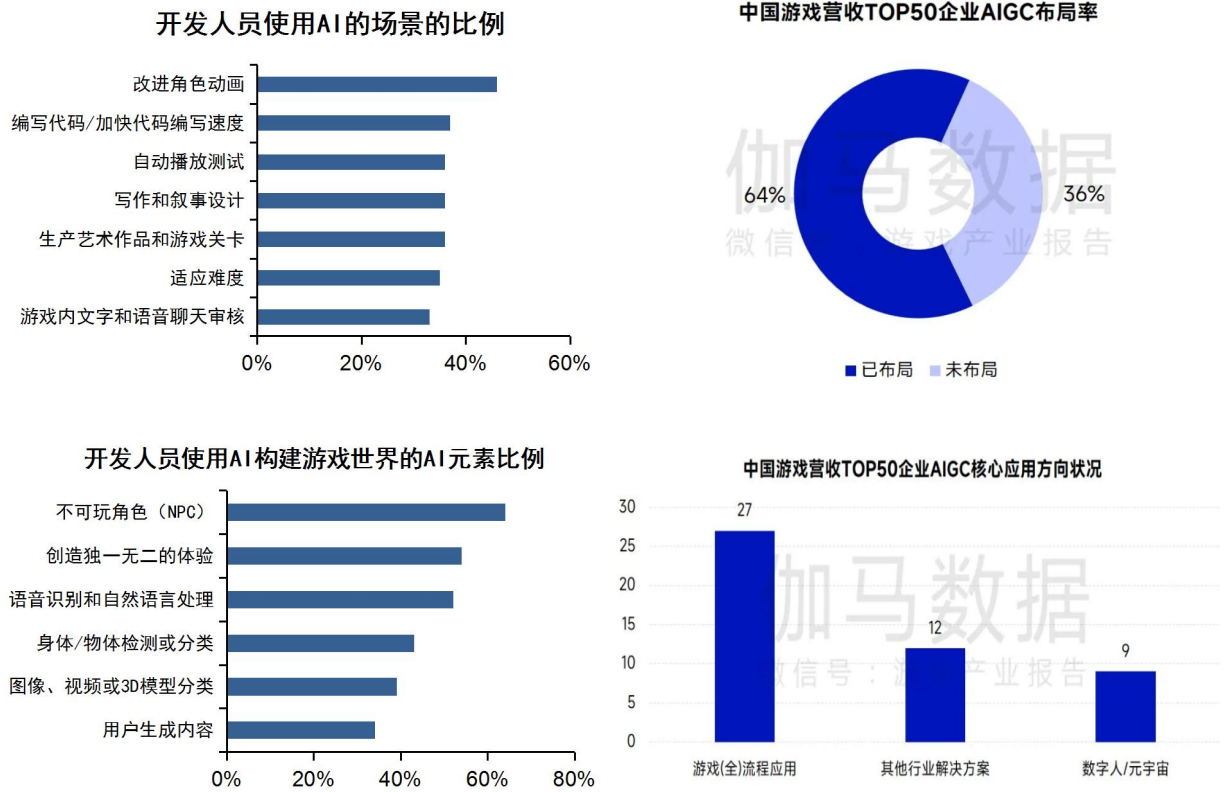
海内外游戏厂商均已开始积极探索AI在游戏中的应用落地。2023年，在Unity调查的工作室中，有62%的游戏开发者在工作流程中使用了AI，并且有大量的工作室正在将人工智能引入现有的工作流程中。有71%工作室表示，AI改善了他们的交付和运营，37%的受访开发者表示他们正在使用人工智

能来加速代码编写，而 36% 的开发者正在生成艺术作品、游戏关卡、测试游戏循环以及自动化叙事元素¹³。在中国游戏市场，营业收入 TOP50 的游戏厂商有超六成明确布局 AIGC。其中，有 27 家厂商已经将 AIGC 投入到游戏研发、营销、运营等产业全流程应用层面；12 家企业运用 AIGC 相关技术为其他行业或企业提供解决方案。¹⁴

¹³ 游戏引擎开发商 Unity 《2024 年 Unity 游戏行业报告》

¹⁴ 伽马数据《中国游戏产业 AIGC 发展前景报告》

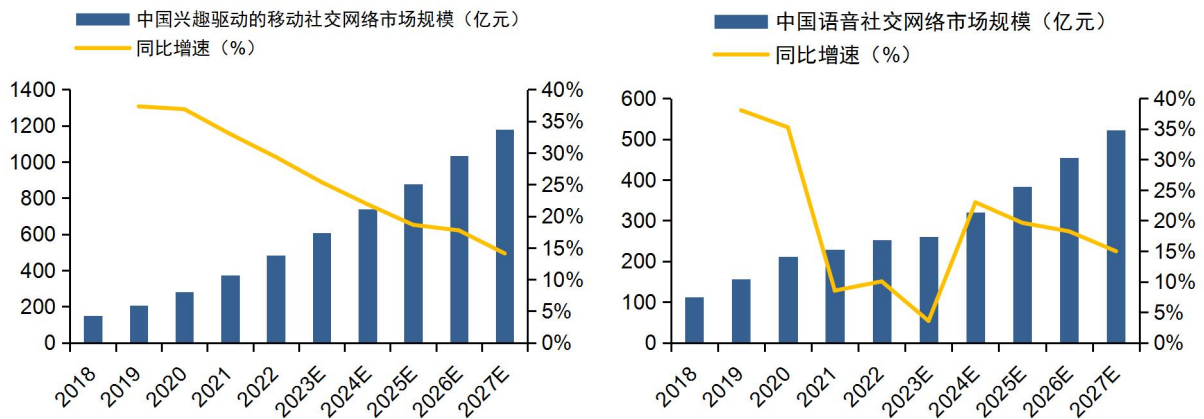
图 9: Unity 统计的游戏工作室使用 AI 情况以及中国游戏头部企业对 AI 的布局情况



资料来源: Unity, 伽马数据

随着网络游戏和电竞行业的发展, 叠加用户娱乐需求及社交需求的提升, 游戏开黑陪练、音乐交友等基于兴趣驱动的移动社交网络市场规模扩大。2022 年中国兴趣驱动的移动社交网络市场的市场规模为 485 亿元, 同比增长 29%。

图 10: 中国兴趣驱动的移动社交网络以及语音社交网络市场规模



资料来源: 趣丸集团招股说明书, 弗若斯特沙利文 (含预测)

AI 多模态技术的持续升级，正在降低非音乐专业人士在唱歌和创作音乐内容方面的技术门槛。AI 声学分析的先进能力能够精确识别并捕捉用户音色的独特性，音乐社交软件可以通过构建详尽的音乐画像为用户匹配更为精准的音乐内容服务和社交互动对象，进一步增强用户体验的个性化和社交的互动性。随着各类文生音模型的涌现，音乐创作也变得更加便捷高效，用户仅需输入简单的歌词或音乐概念描述，即可迅速生成包含丰富人声和伴奏的音乐作品。AI 多模态技术能够简化音乐制作的复杂程度，有望满足用户更多元的社交需求，带来兴趣社交行业的创新发展。

四、公司未来发展的展望

（一）2024年工作安排

未来，我们会致力于核心主赛道——互联网平台的搭建以及互联网泛娱乐内容与服务的生态构建。公司将以云平台为核心，不断构建内容、发行、游戏服务等相关生态链，并对场景进行深度运营，不断拓宽产品矩阵和服务内容实现内生成长，在巩固现有业务的同时，积极在互联网泛娱乐相关产业链上下游寻求外延机会，通过并购、投资等方式强化自身的 IP 与 CP 能力，扩宽企业护城河，打造新的盈利增长点。

2024 年，公司将紧跟 AIGC、虚拟现实等新技术变革下带来的产业机遇，全速推进 AI+ 的应用战略，坚持科技赋能场景，让娱乐更有趣。具体而言，将重点开展以下工作：

1. 探索AI在游戏和社交场景的创新应用

公司将进一步探索 AI 在游戏和社交领域的拓展。在游戏素材制作方面，公司将进一步探索 AI 在视频素材上的运用，通过深度学习技术，生成出丰富多彩的声音动效，提升游戏的沉浸感和交互感。在智能 NPC 和 AI 主播方面，公司将持续推进和研究，未来希望通过自然语言处理技术，在游戏和社交场景中为用户配备有情绪、有个性的智能 NPC 和 AI 主播。此外，公司还考虑引入推理社交游戏及在线剧本杀的 AI-DM，通过生成式预训练模型，引入多轮对话记忆机制，实现有逻辑推理能力，且随时随地想玩就玩的 AI-DM。

在音乐社交赛道，我们正在预研文生音等领域的 AI 音乐创作方向，包括 AI 作词、作曲、写歌等，为用户提供更便捷、更创新的音乐创作工具，积累更多原创作品，培养更多给麦创作达人。在 AI 音乐社交方面，未来我们将开放 AI 虚拟人分身创建，支持更多角色，如 AI-CP、AI 疗愈师、AI 萌宠、AI 主播等，让每个用户都能拥有自己的虚拟人分身，并拓展代表用户的虚拟人分身之间的线上元宇宙社交。同时，我们还将结合自研的派对游戏、弹幕互动游戏、手游等，以及合作的达人/主播等，实现 IP 联运互动。未来公司将持续探索 AIGC 在音乐上的多层次应用，将作词、作曲、编曲等音乐制作内容和 AIGC 模型深度融合，进一步深挖用户潜在创作与分享需求，强化打造音乐社交型社区，同时将联合公司游戏社交产品，形成集创作、分享、娱乐、互动为一体的虚拟社交乐园。

2. 壮大游戏发行业务

面对新时代用户对精品游戏需求爆发增长的趋势，公司将依托渠道与宣发优势，积极布局精品游戏发行与海外游戏代理发行业务。2024年，公司的游戏发行子公司将持续专注游戏发行，同时也将持续寻找与游戏开发者深入合作的机会，通过联合研发、定制开发等模式锁定优质的内容资源。公司的旗下 Paras 工作室目前已具备成熟的本地化服务能力，可以提供多国语言翻译、技术及测试支持以及美术支持，2024年计划强化跨平台的发行能力，以满足玩家的多样化需求。

3. 巩固并拓展IP游戏业务

公司将寻找并筛选更多的优质 IP，丰富 IP 资源池，形成更为完善的游戏产业生态链，满足游戏玩家多样化的游戏娱乐体验。2024年公司将重点推动《大航海时代：海上霸主》的发行工作，保障《真·三国无双 8》顺利完成开发，扩大公司 IP 游戏产品矩阵。以 IP 合作为契机，公司将寻求与产业链合作伙伴开展 IP 联动、IP 植入等更深入的合作，协同发展。

4. 继续建设云游戏平台

继续加大云技术投入，围绕云 PC 和云手机场景搭建云游戏服务平台，加速基础设施布局。同时积极探索将云游戏的显卡算力作为 AI 业务的基座，促进 AI 相关产品的孵化。在运营方面，将继续构建以云游戏平台为核心的服务生态闭环，以云游戏作为用户转化的入口，进行个性化营销和服务推送等探索，积极拓展云游戏市场增量价值。

5. 进一步加强合规管理

继续强化未成年人保护措施，完善防沉迷系统，确保用户健康绿色的游戏环境。同时，公司将进一步落实平台责任，引入先进的 AI 技术，对接专业鉴别的系统，以提高对不良信息的识别和处理能力，提升内容管理的智能化水平。此外，公司将持续优化实名认证流程，细化内容管理标准，以更严格、更精细的管理措施，为用户打造一个安全、有序的游戏与社交服务体验，在提升平台合规性的同时，增强用户的信任和满意度。

（二）公司面临的风险和应对措施

1. 重点产品依赖风险

公司游戏业务收入当前主要依赖于 IP 改编移动网络游戏《三国志 2017》和《三国志·战略版》。尽管公司已推出《真·三国无双霸》，《大航海时代：海上霸主》也在准备发行工作，但在新产品未能对公司收入产生较大贡献的情况下，重点产品运营状况变化依然会对公司经营业绩产生较大影响。2024年公司将加大游戏发行投入，陆续推出新的产品，以降低对重点产品的依赖。

2. 新技术迭代风险

AIGC 等新技术目前处于快速发展阶段，游戏行业涉及的 AI 相关技术涵盖数十个细分方向，技术和产品快速迭代可能影响到网络游戏企业的发展。公司在 2023 年成立 AI 创新实验室，主要致力于深度挖掘人工智能在各个领域的潜在应用和市场需求，促进自身产品和服务的转型和升级。公司将持续关注 AIGC 在游戏行业以及游戏/音乐社交领域的融合，完善现有产品的功能玩法，探索和拓展更丰富的社交场景。

3. 云游戏平台建设不达预期、行业竞争加剧的风险

公司募投项目云游戏平台正在建设之中，需要采购大量服务器等相关设备，如果供应链受到影响，可能会出现设备供应不足或价格波动较大的情况，公司能否以合适的价格取得满足需求的设备存在一定的风险。云游戏行业进入者正在逐步增加，竞争格局还远未稳定，如果公司不能保持持续的竞争力，将有被淘汰的风险。公司将在云游戏平台上整合游戏社交、游戏电商、电竞等服务，完善云游戏平台的业务生态，降低平台风险。

4. 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。如果公司不能有效建设核心人才队伍，对核心人员进行合理的激励和管理，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。为稳定公司现有研发、运营和管理团队，公司提供了公平的考核激励机制和晋升体系，创造了开放、协作的工作环境，通过合理的薪酬体系和持续的股权激励，加强了人才梯队建设。与此同时，公司以优厚的培训和激励机制，吸引行业优秀人才加入公司，促进公司长足发展。

5. 行业政策变动风险

在文化创意领域，游戏行业的发展与国家政策和监管环境紧密相连。自《未成年人网络保护条例》2024 年 1 月 1 日生效起，游戏行业在未成年人保护方面迎来了更为明确的指导和要求。公司已采取前瞻性措施，全面加强未成年人保护机制，严格监督公司的平台与产品整合防沉迷系统，确保青少年的健康成长不受侵害。与此同时，公司通过建立和完善网络安全制度、细化内容管理标准等方法，进一步强化内容管理。此外，公司将积极拥抱技术创新，引入 AI 技术，提升内容管理的智能化和精准度，对接专业鉴别系统，增强对不良信息的识别与处理能力。

湖北盛天网络技术股份有限公司董事会

2024 年 4 月 25 日