

# 斗鱼靠直播“吸粉” 第二季度净利润同比暴增5倍多

■本报记者 谢若琳

在与虎牙“联姻”传言甚嚣尘上之时，斗鱼公布了2020年第二季度财务报告。财报显示，斗鱼营收和利润再次创下新高。今年第二季度，斗鱼实现总营收25.08亿元，同比增长33.9%；实现毛利润5.23亿元，同比增长73.7%；非美国通用会计准则下，实现净利润3.23亿元，同比增长513.7%。

“斗鱼今年第二季度以及上半年的业绩表现基本符合预期。”艾德证券期货代表陈刚在接受《证券日报》记者采访时表示，“市场传闻称，腾讯撮合斗鱼与虎牙合并，如果最终成功，对二者的业绩或将具有促进作用，因为合并后的销售费用、管理费用等开支或将减少。我们预计斗鱼业绩仍将稳步增长，若与虎牙成功合并，将产生‘一加一大于二’的效果。”

## 直播收入同比增长35.8%

今年第二季度，斗鱼在优化直播运营管理效率、提升平台商业化效率，以及完善电竞、娱乐等多元化内容生态方面加大了投入。有赖于平台对各个分区的持续精细化运营，斗鱼老用户付费习惯持续养成，新用户付费渗透率也得到提升，从而促进了平台营收、利润等各项指标的稳健增长。财报显示，第二季度斗鱼总付费用户数达到760万，同比增长13.4%。

斗鱼创始人兼CEO陈少杰在财报分析会议上表示，今年第二季度，各个分区变现效率尤其是游戏分区的变现能力持续提高，腰部主播的收入占比也连

续四个季度提升，竞争力进一步增强。

在付费用户数、ARPPU增长、品牌影响力提升等多重因素驱动下，斗鱼第二季度总营收从2019年同期的18.73亿元增至25.08亿元，同比增长33.9%。其中，直播收入从2019年同期的17.08亿元增至23.20亿元，增长35.8%；广告和其他收入从2019年同期的1.64亿元增至1.88亿元，增长14.5%。

第二季度，斗鱼通过强化各分区的精细化运营能力，进一步提高平台优质内容的变现效率。平台毛利润从2019年同期的3.01亿元增长73.7%，达到5.23亿元，对应毛利率为20.8%；非美国通用会计准则下，平台净利润为3.23亿元，同比增长达513.7%，对应净利率为12.9%。斗鱼财务副总裁曹昊表示：“斗鱼二季度财务表现依旧稳健。一方面，营收仍然保持高速增长；另一方面，公司在加强投入的前提下，资金使用效率持续优化，保证了平台整体利润率的持续提升。未来，我们会继续深度挖掘平台变现能力及效率，致力于成为股东带来长期投资价值。”

## 深入布局电竞产业链

为了促进平台内容生态健康发展、提高用户活跃度和留存率，斗鱼第二季度仍继续加大对以电竞为核心的优质内容的投入。首先，在游戏内容方面，斗鱼通过签约行业优质游戏主播，覆盖行业内顶级赛事等方式，以加深平台各个游戏垂直板块内容的专业度。其次，平台持续发力美食、生活、科教等多元化板块的内容创新，为用户提供更精彩



的直播内容。

利用电竞赛事直播方面的专业性优势，斗鱼持续加强与腾讯等游戏厂商在电竞线上赛事的深度合作，通过创新合作的方式转播了2020LPL春季赛、王者荣耀KPL职业联赛、PCL春季赛、2020英雄联盟季中冠军杯赛等官方大型赛事50多个。据不完全统计，斗鱼第二季度累计直播王者荣耀KPL职业联赛203场，较第一季度直播场次增加712%，观看人次高达2.4亿。自制赛事方面，第二季度斗鱼举办了包括“斗鱼黄金大奖赛”在内的50多个高质量电竞赛事，推动赛事期间游戏分区用户量和活跃度大幅提升。

专业化、多元化、高品质的节目内容，直播间、视频、鱼吧等多种形式的社区互动场景，推动平台用户规模稳定增长。财报显示，第二季度斗鱼整体月活跃用户数(MAU)为1.65亿，继续保持

行业领先；移动端MAU达到5840万，同比增长15.4%。

海外市场表现同样突出。斗鱼于2019年9月份联合日本三井物产推出直播产品Mildom。据Abeam Consulting日本游戏直播市场调查报告显示，Mildom的人均月平均观看时长和人均月活跃天数均位居行业第一，MAU位列行业前三。

陈少杰表示，未来斗鱼将持续打造优质电竞内容，包括联合及自制多种形式的电竞赛事及相关游戏视频；积极布局及探索云游戏等新的商业模式；优化主播培养及招募体系，抓住爆款新游所带来的行业机会，进一步提升移动端流量、用户转化率及市场渗透率。

斗鱼预计2020年第三季度将继续保持增长，营收预计将达到26.4亿元至26.8亿元之间，同比增幅将在42.1%至44.2%之间。

# 7月份以来减持1288次 A股公司董监高41天合计减持126亿元

■本报记者 桂小笋

7月份以来，关于A股上市公司董监高减持的公告频繁发布。《证券日报》记者对同花顺数据统计后发现，7月1日至8月10日期间，A股上市公司董监高共发生1288次减持行为，对应的减持市值总额约为126亿元。

当前正值中报发布敏感期，上市公司董监高交易自家公司股份时，一不小心踩进“窗口期”的现象也时有发生，从而构成窗口期交易、短线交易的行为。

对此，上海明伦律师事务所律师王智斌在接受《证券日报》记者采访时表示，窗口期交易是违规行为，相关法律限制上市公司董监高利用信息优势进行交易。如果上市公司董监高的减持行为踩

进了“窗口期”，或存在被处罚的风险。

## 22笔减持数量达上千万股

同花顺数据显示，在上述1288次减持行为中，大多数单次减持对应的股份数量并不大，其中有121次减持行为对应的股份数量在1万股以下，有些减持行为对应的股份数量甚至只有几百股。

不过，也有一些减持行为对应的股份数量堪称“豪爽”。数据显示，共有22笔减持行为对应的股份数量不低于1000万股。

对比两市公告，许多上市公司董监高在减持前曾进行过“预报”。关于减持原因，有的公司称“因个人资金需要”，并对持有股份情况、减持时间区间等相关事项的具体细节进行了公示，并

声明称，在减持过程中，将严格遵守《证券法》《上市公司收购管理办法》《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》等有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件的规定及公司内部规章制度的要求，并及时履行信息披露义务。

尽管如此，从两市上市公司发布的公告情况看，仍有部分董监高的减持行为踩进了“窗口期”，或因触发相关规定而被处罚。

## 董监高“窗口期”减持有风险

根据相关规定，上市公司定期报告公告前30日内，上市公司业绩预告、业绩快报公告前10日内，自可能对本公司股票交易价格产生重大影响的重大事项发生之日或在决策过程中至依法

披露后2个交易日内，都被称为“窗口期”，上市公司董监高在这些期间均不得买卖本公司股票。

《证券法》第四十四条还对上市公司持股百分之五以上的股东及董事、监事、高级管理人员的“短线交易”行为予以限制，一旦出现“买入后六个月内卖出”或“卖出后六个月内又买入”的情形，由此所得收益将归上市公司所有，公司董事会应当收回其所得收益。但证券公司因购入包销后剩余股票而持有百分之五以上股份的不在该条规定之列。

王智斌律师对《证券日报》记者解释称，相比公众股东，上市公司董监高直接掌握公司运营信息，为了保护公众股东公平获取信息并公平交易的权利，在这些信息依法披露之前，法律会限制上市公司董监高利用信息优势进行交易。

# 探访“天问一号”背后的小巨人 中天火箭三“箭”出蓝关

■本报记者 殷高峰

中国首次火星探测任务“天问一号”探测器不久前顺利完成第一次轨道中途修正，正按计划飞往火星。预计2021年2月末，“天问一号”将进入火星环绕轨道，伺机着陆火星。在那一刻，将是一家来自陕西的“硬科技”企业、首批专精特新“小巨人”企业为中国自主开展行星探测贡献的一份荣耀，这家企业就是即将登陆火星的中天火箭。

近日，《证券日报》记者走进中天火箭，对话中天火箭总经理李健，探访这家“天问一号”背后的小巨人企业。

## 三“箭”出鞘助中天业绩飙升

和李健的对话是从近期颇受关注的“天问一号”开始的。“此次火星探测的着陆与以往的地球返回卫星和载人航天工程采用的降落伞截然不同。火星降落伞需要通过大量的高空开伞试验，模拟火星大气环境，调整设计参数，取得最优的降落效果，确保万无一失。”李健告诉《证券日报》记者。

此外，该型号探空火箭可将卫星导航或雷达模式探空仪送入有高度要求的高空，对大气温度、密度、风速、风向等气象要素进行探测，并对电离层、地磁场、宇宙线、太阳紫外线、X射线等多种物理现象进行回传，收集大气成分、密度等参数，达到模拟火星环境的效果，为设计适合火星大气环境的降落伞提供第一手资料。

李健告诉《证券日报》记者，中天火箭研制的某型号探空火箭主要负责火

星探测项目的关键试验——火星降落伞高空模拟开伞试验，在超音速低密度条件下验证火星降落伞的减速性能。

“中天火箭已成为目前国内拥有探空火箭型谱最全、产品应用最多、技术水平最先进的企业。”李健对《证券日报》记者表示，公司的产品先后服务于海洋探测、水资源保护、国家重大科学基础设施项目“子午工程”等多个重大气象保障和演示验证项目，为公司创造了可观的经济效益，也奠定了公司在国内探空火箭行业的领先地位。

除了“天问一号”之外，公司还通过多平台兼容拓展军品市场，“在军品的研制中，公司抓住无人技术现代化作战中对打击目标的精准化要求不断提高的机遇，独辟蹊径，选择在20公斤以下、搭载平台为无人机的制导火箭作为主攻方向。”李健向《证券日报》记者透露。

“作为航天四院的首个型号制导火箭，其采用高精度激光制导，可利用直升机和无人机多平台发射，实现对目标定点清除式的精准打击，是国内首个20kg级以上制导武器系统。”李健介绍称，该型号制导火箭在多平台兼容方面取得重大进展，为中天火箭拓展更广阔的军品市场奠定了坚实基础。

在中天火箭产品“三箭齐放”中，人影火箭是公司的主营产品之一。从6人起步开始研制，发展到现在占据人影市场50%左右的份额，在研发、生产、销售的全流程里，坚决贯彻安全生产、创新创效、严控质量，实现了人影火箭产量、年销售额的大幅增长。

在实现经济效益高速高质量发展的

同时，公司在保障民生和造福社会方面也不断贡献中力量。奥运会开幕式、G20峰会、南京青奥会等国家重大活动保障方面，公司的人影产品积极参与气象保障。抗击广西大旱、狙击贵阳冰雹、守护青海三江源和祁连山水资源、扑灭四川凉山火灾……处处可见中天火箭的人影产品在防灾减灾、水土保持、生态修复方面发挥巨大作用。

在此基础上，中天火箭主动谋划、提前布局，积极实施“走出去”战略，不断开拓“一带一路”沿线国家市场，壮大公司的国际业务规模，逐步建立起以市场为导向的国际化发展体制机制。

## 融资项目涵盖军品和民品

这家得益于国家“军民融合”政策的企业，经过十余年的发展，今年7月16日首发上市获通过，即将登陆深交所创业板。

资料显示，1989年，航天四院四十一所团委为了响应国家号召，成立6人小组开展增雨防雹火箭的预研工作。2002年，经过整合模型火箭、增雨防雹火箭、特种材料三家分厂，陕西中天火箭技术有限公司正式成立。2009年，中天火箭产品参加国庆60周年阅兵气象保障，作业数百发火箭，直接提升了增雨防雹火箭产品在全国的影响力。2013年，中天火箭完成股份制改革。2014年，公司总资产顺利突破3亿元。

控股股东航天四院直接持有公司股份5074万股，占公司总股本的43.54%；四十三所和四十四所航天四院直属事业单位，分别持有公司4.62%

# 京东入局见福连锁寻求双赢 资本助便利店企业跑马圈地

■本报记者 李春莲

有人说，便利店安放了城市白领的灵魂，“24小时不打烊”更是成为不少夜归人的“心头好”。如今，丰台区顺和国际财富中心楼下新开的一家便利店，就成为这个写字楼里白领的“新宠”，每天中午排长队，一旦去晚了，很多菜品就会售罄。

便利店需求旺盛，恰恰是资本持续青睐便利店的一个重要原因。国内便利店行业目前仍处于初级发展阶段，除了大型外资便利店在不断扩张外，不少本土便利店也在不断发展壮大。尤其是近两年来，腾讯、阿里等互联网巨头纷纷入局，更是推动便利店行业走向自己的黄金时代。

日前，便利店行业又迎来一位电商“大佬”，便利店连锁品牌见福已完成战略融资，投资方为京东。中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示，京东入局会倒逼便利店行业改革，这是真正的含金量所在。

在疫情突袭下，便利店行业不断分化。一方面，全时因为资金链出现问题而关闭了不少门店；另一方面，7-11、罗森、便利蜂等便利店品牌却在加速扩张。在市场红利的吸引下和利好政策支持下，被资本热捧的便利店行业同时面临不断加剧的市场竞争。

“竞争越来越激烈，通过资本的力量发展壮大将在便利店行业越来越普遍。”川财证券分析师欧阳宇剑向《证券日报》记者表示。

## 刘强东投资见福便利店

天眼查App显示，近日，厦门见福连锁管理有限公司(以下简称“见福连锁”)发生工商变更，投资人新增江苏京东邦能投资管理有限公司(刘强东持股45%、李娅云持股30%、张勇持股25%)，持股比例为20%，位列第二大股东。变更后，该公司注册资本由1.25亿元增至1.56亿元。

中国连锁经营协会近日发布的《2020年中国便利店TOP100榜单》显示，见福连锁旗下的见福便利店以1719家门店名列榜单第十位，门店主要分布在福建省内，并布局江西、四川两省。

随着7-11、罗森等便利店的持续布局，福建地区便利店行业竞争也不断加剧。据了解，罗森已与福州市本土超市达成初步合作协议，将在福建市场进行首次布局。这对本土便利店来说，如果不进行变革，市场份额或将进一步缩减。

居住在厦门的李女士向《证券日报》记者表示，当地便利店确实比较土一些，需要进步和洗牌。

京东投资见福连锁，可以说是两全其美之事。一方面，将助力见福连

锁的改革，尤其是加速便利店的线上化；另一方面，京东可进一步布局自己的零售版图。

“所有的互联网大佬一定会投资便利店，也就是零售业态。”中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬向《证券日报》记者表示，因为线上与线下互联互通、一体化运营、互补短板，这是未来的一个趋势，要把粉丝留住，既要有线下的体验感，又要有线上的便利感。随着京东入局，见福连锁会在智能、技术、人气、流量、粉丝等方面有一个大的升级。

川财证券分析师欧阳宇剑在接受《证券日报》记者采访时表示，对于见福连锁来说，由于受限于规模，见福便利店的品类不够丰富。但京东入局后，可以把京东供应链优势分享给见福连锁，进一步丰富见福便利店的品类，从而提升客户粘性。同时，通过京东的流量优势以及物流优势，可以补充见福连锁的线上业务。

欧阳宇剑认为，便利店的场景在于线下，离消费者更近，与线上模式互补，具备持续主动服务客户的功能，有助于提高用户黏性，便利店是打通线上线下模式的关键渠道。

## 便利店行业加速洗牌

受疫情影响，便利店行业加速洗牌。“活下来”的龙头企业加速扩张，撑不住的企业只能关门。

今年5月份，全时便利店因资金链断裂，关闭了北京、成都等地的多家门店。随后，见福连锁宣布，接手全时在成都地区的106家门店。而这，或许只是见福连锁扩张的开始。

朱丹蓬认为，有了资本的加持，见福连锁肯定会进行全国化扩张。

今年4月30日，商务部等十三部门印发《关于推动品牌连锁便利店加快发展的指导意见》，提出18项政策措施，指导推动便利店发展。

在政策利好频出的背景下，尽管不少零售业态受疫情影响在收缩战线，但便利店龙头企业却在加速扩张。今年以来，便利蜂已先后进入山东、广东、河南、安徽等省份，辐射20个城市，门店数量快速增至1500家。便利蜂方面表示，不会因疫情改变既定计划，仍将保持高速、高质量的开店节奏。与此同时，7-11、罗森、全家等国际品牌便利店也在加速扩张门店。

“从竞争格局来看，2018年国内便利店行业CR5(五个企业集中率)较日本低41.6个百分点。”欧阳宇剑表示，国内便利店行业尚处于初步开发阶段，具有地域集中、自有品牌开发程度低、增值服务规模小、规模效应弱等特点，未来有望在不断外延扩张的同时实现商品服务差异化，逐渐淘汰竞争力较弱的企业。

# 特斯拉首次宣布股票“一拆五”计划 人为控价或进一步刺激股价上涨

■本报记者 龚梦泽

作为全球电动车龙头，今年以来特斯拉股价不断爆发。截至8月12日，特斯拉股价已达1374美元/股，年内已累计上涨228.54%。在连续完成四个季度的盈利目标后，特斯拉已经具备加回标普500指数的资格。

美国东部时间8月11日，特斯拉首次宣布股票拆分计划，此举可以让更多投资者能够买得起这家公司的股份。特斯拉方面表示：“截至2020年8月21日所有在册股东所持有的每股股票，都将在2020年8月28日交易结束后，额外获得4股股票，经股票分割调整后的股票交易将于2020年8月31日开始进行。”

“企业拆分股票，主要是为了让股票价格更实惠于散户投资者，拆分后的股票会更具交易性，从而增加流动性。”特斯拉的目标投资者，大部分还是倾向投资快速增长的科技类企业。特斯拉股票每股拆分为五股后，投资者购入的单位成本将下降八成。”林示表示。自拆分消息传出后，特斯拉的股

价在盘后交易中一度飙升6.46%至1463.23美元。与此类似的是，苹果公司两周前宣布股票一拆四以来，股价也飙升了14%。

在林示看来，世界上不缺任何一家传统车企，但特斯拉只有一家。新汽车制造商的估值存在较大差异，主要源于华尔街将特斯拉视为未来的汽车公司之一。“传统汽车厂商所配备的经销商，面临高昂的产品开发成本和数亿美元营销费用。”

许多传统车企已经醒悟，电动化是车企的未来。从2019年开始，传统汽车豪强积极开展新业务合作，布局“新四化”。今年6月10日，福特汽车公司和大众汽车集团正式签署协议，福特将基于大众的MEB平台，向欧洲市场打造一款纯电动车，计划2023年推出市场，预期数年内产量超过60万辆。美国车企巨头通用集团也表示，将在2020年到2025年期间在电动车和自动驾驶领域投入200亿美元的资金和资源。

传统车企重视电动化发展路线，特斯拉的优势就愈发明显。“在寻找可再生能源替代化石能源这件事上，特斯拉在传统车企确定上路之前，就已摸索了十多年。”林示认为，美国产量的恢复以及中国市场份额的持续增加，都将催化特斯拉股价的上涨。

汽车技术资深专家、纵目科技副总裁陈超在接受《证券日报》记者采访时表示，作为一家像科技公司的汽车公司，随着SpaceX的覆盖面积越来越广泛，未来L4级自动驾驶的特斯拉将在全球大部分地区实现实时在线、低延迟的网络传输，势必会成为特斯拉大竞争差距的重要一环。