

2018年数字阅读营收增速滑坡 多元化业务模式亟待突破

数字阅读是近年来的热点,但这个领域的企业发展并非都能持续高增长。2019年4月19日,掌阅科技披露2018年财报,全年总营收19亿元,同比增长14%;营业利润1.38亿元,同比微涨3.5%;净利润为1.39亿元,同比上涨12.55%。

据民间研究机构质子研究院发来的报告:掌阅科技的业绩有所上涨,但公司股价较2018年初的44.4元下跌至当前股价21.81元(4月19日收盘价),下跌幅度超过49%。资本市场的表现,似乎也在给市场追逐者做了个理性提醒。

	2018年	2017年	同比增长%	2018年1-6月	2017年1-6月	同比增长%
营业收入(万元)	190315.1	166699.1	14.17%	83206.1	76839.5	8.29%
营业成本(万元)	134245.6	117095.7	14.65%	66291.8	54901.7	20.75%
毛利率%	29.48%	29.75%	减少0.27个百分点	20.33%	28.55%	减少8.22个百分点
营业利润(万元)	13848.5	13376.4	3.53%	4611.5	6626.8	-30.41%
净利润(万元)	13931.6	12378.1	12.55%	4732.4	5935.9	-20.28%

(数据来源:掌阅科技2018年财报)

数字阅读营收增速放缓

纵观掌阅科技,2018年全年业绩较同期有所上扬。公司在2016年—2018年期间持续尝试多元业务,但迄今为止,据财报显示“数字阅读”业务依然是掌阅科技的主营业务,占2018年全年营收的94.06%,业务利润占全年利润总额95%。

质子研究院分析指出,主营业务在连

续高增长后,在2018年增速开始放缓。2016年、2017年数字阅读营收的增速分别为91.3%、39.21%,到了2018年增速则降到了个位数,为5.61%。相应的是,公司的毛利率也开始下滑。分析公司年报可以发现,主营业务“数字阅读”毛利率已经持续下滑至27%,2017年毛利率为30%。

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
数字阅读	1,655,997,953.45	1,205,440,850.38	27.21	5.61	10.15	减少3.00个百分点
硬件产品	88,318,364.37	68,373,080.81	22.58	63.91	46.01	增加9.48个百分点
版权产品	136,861,749.55	63,937,596.30	53.28	272.92	165.52	增加18.89个百分点
其他	21,972,666.17	4,704,951.86	78.59	164.62	-16.82	增加46.71个百分点
合计:	1,903,150,733.54	1,342,456,479.35	29.46	14.17	14.65	减少0.30个百分点

数字阅读	2018	2017	2016
营收(万元)	165599.8	156810.32	112,646.85
同比增速%	5.61%	39.21%	91.30%
营业利润(万元)	47371	47,370.63	37,160.04
同比增速%	0.00%	27.48%	31.75%
毛利率%	27.00%	30.21%	33%

(数据来源:掌阅科技2016—2018年财报)

大环境挑战无所不在

对于掌阅科技的财务数据增长放缓,有人认为是市场波动的自然表现,也有人担心是业内挑战的必然趋势。对于后一种分析,就需要掌阅科技修得好内功,经得起挑战。

从上游优质内容和下游分发渠道这两个最重要的指标看,掌阅科技赖以起家 and 上市的“出版图书数字阅读”,已基本形成成熟的、自家独有的、相对封闭的“自有”业务。但对任何公司而言,过于聚焦的初期

战略,有利于抵抗风险,但也可能导致内驱力不足。

当然,掌阅科技为此也做了很多尝试。据公告显示,2017年以来,公司引入了包括《围城》等作品独家电子版权,还与“月关”、“天使奥斯卡”等网络文学知名作家签约,开始发展“掌阅文学”的内容。2018年引入了《十九岁的时差》、《金庸作品集》、《季羡林全集》等内容。

质子研究院分析指出,虽然对外公告说是引入了众多文学内容,但是在财报上并没有体现。由于在各种渠道上付出的努力,2017年公司内容采购成本同比提升了37.59%,占本期总成本的33.61%;2018年内容采购成本同比减少了8.14%,占本期总成本比26.93%,呈逐年下降趋势,从一定程度上说,公司在加强内容质量和数量方面,还有空间,还有待加强。

再来分析分发渠道的成本。2017年渠道分销成本6.2亿元,占总成本比例的52.54%,较上一年度提升3.3个百分点。2018年渠道分销成本较上年度上涨17%,占总成本的53.69%。

随着“流量贵”这一互联网普遍情况,

掌阅科技崇尚的“纯技术”基因,在一定程度上牵制了内容运营上的投入。

掌阅科技从诞生之初就提倡做正版图书的数字阅读平台,从本质上说,掌阅科技并不是内容运营的公司。创始管理层之一的王良就曾对外强调,“掌阅最初对自己的定位是纯IT公司、技术型平台,希望将产品做好、服务好内容合作方就足够了。”

有业内人士评价到,掌阅赖以生存的数字阅读业务,形成目前的局面,可能并不是高强度竞争所导致,而是与“明知流量贵却无法停止投入、明知内容培育难但又没得选”的竞争大环境有关。

掌阅科技的流量成本可能在2019年进一步提高,这就要求运营团队短期内必须优化营收表现。

随着用户内容选择的渠道越来越多,也随着进入数字阅读产业的巨头越来越多,无论“数字阅读业务”如何发展,因天花板的客观存在,任何市场主体,要想推出第二个iReader,毫无疑问,必须要狠下工夫。尤其面对资本市场,摆在面前的紧迫任务是,要缓解单一主营业务出现的降速趋势。

分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
数字阅读	渠道成本	720,713,394.23	53.69	615,237,900.26	52.54	17.14
数字阅读	版权成本	361,480,887.31	26.93	393,512,786.04	33.61	-8.14
数字阅读	工资薪酬	53,068,807.70	3.95	43,447,201.52	3.71	22.15
数字阅读	服务器托管	27,686,832.15	2.06	18,838,426.28	1.61	46.97
数字阅读	其他	42,490,928.99	3.17	23,360,620.58	2.00	81.89
数字阅读	小计	1,205,440,850.38	89.79	1,094,396,934.68	93.46	10.15
硬件产品	产品成本等	68,373,080.81	5.09	46,827,337.39	4.00	46.01
版权产品	版权成本等	63,937,596.30	4.76	24,076,622.03	2.06	165.56
其他	其他成本	4,704,951.86	0.35	5,656,194.62	0.48	-16.82
合计		1,342,456,479.35	100	1,170,957,088.72	100	14.65

(数据来源:掌阅科技2018年财报)

战略布局亟待新突破

业内人士已经意识到,依托“数字阅读”的单一业务结构,未来的下行势头难止。为此,掌阅科技持续寻找新的收入来源,或将成为一个重要战略选择。

掌阅科技从2016年开始积极试水硬件、原创网络文学版权销售及衍生、游戏联运、广告等业务。从2017—2018年收入结构看,陆续增加版权、广告、硬件、游戏联运等新业务,但从规模看,除数字阅读外的业务收入累加占比不到全年收入的6%。由此看,掌阅科技要想拥有第二增长,还需要“硬”拼。

硬件业务是掌阅科技寄予厚望的新增长来源。据公司财报披露,仅2017年就发布了iReader Light和iReader Ocean等多款电子阅读器产品,2018年发布iReader T6、智能本iReader Smart这两款硬件产品。据披露的数据,2018年掌阅科技的硬

件收入8832万元。

另一则有关深圳掌阅2018年的审计报告显示,全年硬件实现营收9181.6万元,营业利润-298.2万元,由此看,硬件业务板块,营业利润首现为负,这也给掌阅科技的硬件业务提出“转正”新要求。

在内容方面,2019年掌阅科技也做了努力。前不久,掌阅科技投资红薯网进入网络原创文学市场。公司年内先后以二次交易、1.7亿元的现金获得南京分布(红薯网经营主体)38.5%股权,占比成为南京分布的第二大股东,为此,南京分布需在2018年完成净利润不低于4000万元。

不管是硬件,还是软件,掌阅科技的“数字阅读”带给读者市场的意义都不言自明,带给资本市场的期待一直都在,但其多元化的业务模式尚需努力,亟待突破。

(质子研究院供稿)