证券代码：002174 证券简称：游族网络

**游族网络股份有限公司****投资者关系活动记录表**

编号：20190507

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 天风证券、海通证券、安信证券、招商证券、兴全基金、兴证资管、鹏华基金、新华资产、银华基金、长信基金、长江资管、人保资产、泰康资产、中国人寿资产等 |
| **时间** | 2019年5月7日 16:00-17:30 |
| **地点** | 上海市宜山路711号2号楼 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长林奇、副总经理陈礼标、董事会秘书许彬； |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 会议主要内容为：  2019年4月30日，公司披露了2018年年度报告。2018年度，公司实现营业总收入35.81亿元，同比上年增加10.68%；其中移动游戏实现收入25.68亿元，占营业收入比重71.70%，同比上年增加11.59%；营业收入中来自海外地区的收入达到18.44亿元，占营业收入比重51.49%；归属于上市公司股东的净利润为10.09亿元，同比上年增加53.85%。  公司自2009年成立至今经历了第一个10年，分为三个阶段：第一阶段为生存阶段，第二阶段为发力阶段，第三阶段为上市之后的平稳阶段。目前公司步入了第四个发展阶段。  公司在前三个阶段的战略是以相对可控的成本制作品质靠前的产品，获得稳健利润，并通过研运一体化、提升IP价值来获得成长。两年前公司开始主动转变这个模式，做出多维度调整：首先对组织架构进行调整，并加强中台建设；其次公司从原来的低成本、短频快的产品风格，逐步转向高成本、长周期的产品风格，重点从单一产品的成功转变为一个品类的成功，例如策略类进行细分，把握好积累的数据持续开发。  全球化方面，游族非常早开始做海外，业务创新相对积极。公司未来将对全球市场进行细化切分，突出区域优势，重点地区为欧美、台湾、东南亚，目前东南亚局部国家和地区已经开始出现千万美金月流的产品，潜力不容小觑。全球化的重心是把握：1）区域化本地研运；2）人才供应体系。  主要交流问题如下：  1、问：目前全球游戏产业的格局相对稳固，公司如何做自身的战略定位？包括在出海方面，很多友商取得很好的突破性成绩，公司如何看待出海的竞争？  答：在国内游戏产业格局方面，我们主要是把单一产品品质拔高、做厚；多矩阵类型的产品进行集团化作战。公司自16年提出集团化中台作战的想法，17年开始实行，18年在实施过程中已经能发现问题、解决问题，并能朝着更高的目标前进。  关于游戏出海，在全球化背景下，我们与其他游戏公司现在是在同一起跑线上。一些友商更多依赖单款产品，组织成熟度低，这种模式被抄袭、复制的速度很快，我们认为可持续性有待加强。  这些现象的背后，核心是人力资源和组织模式的创新。产品运营创新大家谈的非常多，但目前组织模式的创新走在前面非常少，华为是一个组织创新的典型代表。过去发展的10年公司承受压力和竞争较小，但未来面对更大的压力和调整，需要进行更多变革和创新。  2、问：这个调整目前您认为目前已经到什么阶段？  答：从上往下看，中高层已经基本完成调整，主要特点有：  1）技术研发层呈现年轻化趋势；  2）中台技术领先业务团队轻量化，淘汰相对粗糙的产品。  3、问：您如何看待技术上革新，例如云计算和区块链对游戏边界的定义和影响？  答：云游戏对研发、体验的核心模式变化较小，更大的变化在运营模式上产生变化，如苹果、谷歌出现的包月模式，核心在于用户玩游戏的时长是固定的。  区块链可能会对游戏的研发带来更大的突破，但关键是在底层制度建设及信任体系实现的难度；相比3-5年商业模式的革新，5-8年用户习惯的革新，金融革新的速度会相对更为缓慢一些。  4、请您介绍一下公司产品线的上线时间  答：公司主要的几款重量产品排期如下，GOT 页游海外已经上线，页游国内版目前在等待版号；GoT移动版的繁体版已经开发完成，将与国内同步，其他版本也已经在开发了。第三季度计划推出少三2和山海镜花，接下来会推出少三X。  其他游戏（如盗墓笔记），将在第四季度尾端或明年第一季度推出，具体情况取决于我们的战略。公司优质产品均需要完整开发一年半以上的时间，游戏具体上线时间将根据公司的战略规划和实际情况作安排。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2019年5月7日 |