证券代码：002168 证券简称：惠程科技

**深圳市惠程信息科技股份有限公司****投资者关系活动记录表**

 编号：2020-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国元证券股份有限公司 何军北京高信百诺投资管理有限公司 刘光明北京乐正资本管理有限公司 何玄文北京鑫乐达投资管理有限公司 侯继雄北京公能达投资管理有限公司 赵凤学北京思源恒岳资产管理有限公司 张勇中衡一元投资集团有限公司 姚立军北京格雷资产管理中心（有限合伙） 杜可君西藏香山投资管理有限公司 朱麟北京星台投资管理有限公司 包春华北京景富运通投资管理有限公司 何理北京华清紫荆创业投资中心（有限合伙） 赵立业北京招银国金投资有限公司 庄枢北京招银国金投资有限公司 黄运成北京企业迦投资有限公司 张帅华觉（北京）资产管理有限公司 武圣翔河北昂泰投资管理有限公司 贾鹏鹤河北昂泰投资管理有限公司 李永钊德清库银投资管理合伙企业（有限合伙）张润根 |
| **时间** | 2020年5月23日 15:00-17:30 |
| **地点** | 北京市朝阳区宏泰东街绿地中心中国锦51楼 |
| **上市公司接待人员姓名** | 惠程科技董事长兼总裁 汪超涌先生惠程科技副总裁、哆可梦董事长兼总经理 寇汉先生惠程科技独立游戏及海外游戏业务负责人 徐海啸先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 惠程科技汪超涌先生展望了中国资本市场发展趋势，同时回顾了信中利资本集团和惠程科技的发展历程；寇汉先生对游戏行业进行了解读，并介绍了哆可梦游戏的发展模式和展望；最后上市公司主要负责人就投资者关心的主要问题进行了互动交流，具体见附件。 |
| **附件清单（如有）** | 有 |
| **日期** | 2020年5月23日 |

附：投资者关系活动主要内容介绍

**一、惠程科技董事长兼总裁汪超涌先生展望了中国资本市场发展趋势，同时回顾了信中利资本集团和惠程科技的发展历程**

汪超涌先生对疫情后的国内经济发展寄予厚望：他认为随着国内疫情影响逐渐减弱，市场也正在迅速恢复信心，相信资本市场在战胜疫情的利好推动下也会走出好的行情。目前湖北省的工作重心已经从抗疫转为拉动经济，全省各级部门都在上下一心全力振兴经济，相信全国各地经济形势也会逐渐好转。当然国际形势给国内市场带来了一系列不确定因素，对国内市场有一定的冲击，但相信这些影响都是短暂的。

信中利资本集团主营业务主要是创投，是国内第一批民营创投机构，主投方向是互联网新经济尤其是海归创业等，比较成功的案例有百度、搜狐等海归创办的大型互联网机构。经过二十多年的发展，信中利于2015年在新三板挂牌，市值曾超过250亿元。信中利2016年收购了惠程科技，计划把惠程科技打造成为一个大型高科技投资控股平台。后来有幸结识了哆可梦的创始人寇总，寇总是IT、通信、互联网娱乐领域创业的领军人物。2017年惠程科技完成对哆可梦的并购，哆可梦在寇总的带领下高速成长，业绩突出，超额完成了三年业绩承诺，且哆可梦贡献营业收入80%左右，为公司未来发展战略打下坚实的基础。目前惠程科技已成功转型，成为一家以互联网游戏为主营业务的上市公司。

前几年惠程科技与投资者的交流还不是特别充分，市场对惠程科技的发展战略规划也不是很了解。我们对惠程科技的现状以及未来发展都是十分看好的。希望以后能和各位投资者合作共赢，共同为投资者创造价值，回报投资者。

**二、惠程科技副总裁、哆可梦董事长兼总经理寇汉先生对游戏行业进行了解读，介绍了哆可梦游戏的发展模式和展望**

寇汉先生表示，惠程科技现在主要是电气业务和互联网游戏两大业务。2017年哆可梦加入惠程科技这个大家庭，作为惠程科技一个业务单元，主要布局移动互联网游戏相关业务。中国近几年经济发展迅速，其中一个重要的载体就是移动互联网，移动互联网作为新经济、数字经济范畴，政策扶持力度开始显现。

移动互联网的特点之一是“大”，与传统经济相比，其用户量庞大，据相关数据显示，中国手机用户超过16亿，其中手机游戏用户约5.3亿，还有很大的增长空间。哆可梦主要从事大型多人在线游戏的研发和运营，尽管有观点认为互联网行业的人口红利正在触顶，但从手机游戏这个细分行业来说，还有较大的发展空间。目前手游行业已经过了野蛮生长期，正逐步走向内容、运营能力层面的竞争中，行业发展正在走向规范化。

寇汉先生回顾了中国游戏市场的发展历程，认为移动互联网游戏是支撑中国未来游戏市场发展的中坚力量。中国游戏行业经历了从电脑端游到网页游戏再到手机游戏，网页游戏很快就被手机游戏取代了。从手机游戏细分市场份额来看，一直保持较快的增长速度，从2017年的1161多亿元增长到2018年的1340亿元左右，而在2019年收入规模更是接近1600亿元，由此可见移动游戏发展迅速，市场份额较大。

寇汉先生还介绍了哆可梦的发展历程及经验：哆可梦成立于2009年，最早从事端游研发，随着市场风格的转换，于2013年底全面转型手游业务。经过近几年的发展和沉淀，2015年运营总部迁移到广州，行政和研发总部设立在成都。他认为成都拥有较多大学，年轻IT人才众多，是一座有研发基因的城市；同时成都市政府对新经济、移动互联网的扶持力度大，适合互联网行业的发展。

从公司业绩表现来看，哆可梦2016年营业收入接近2亿元，2017年营业收入约为7.15亿元，2018年营业收入约15.60亿元，2016-2018年发展迅速，2019年因版号原因流水略有下滑，但收入和利润均达标，同时在2019年对收入结构也进行优化，自研游戏比重逐步提高。

哆可梦近几年营业收入保持高速增长的原因，主要是团队深切认识到游戏行业由过去的渠道商把控流量市场正演变为研运一体的趋势给游戏厂商带来的机遇。哆可梦重视流量运营，同时坚持自己的特色——以自研为主，定制独代为辅，坚持精准化投放，精细化营销。哆可梦对所有游戏都会经过精细打磨，通过几轮商业化测试才允许上线，通过自动优化模型系统对精细化营销及时、有效的响应，这套模型能及时地对投放效果作出实时反馈，优化师甚至能够在移动端收到预警提示，远程操作切换效果不佳的素材，从而达到精准投放的效果。

最后寇汉先生对中国游戏市场进行了展望。他认为中国游戏市场发展空间巨大，随着5G技术的飞速发展及普及，云游戏未来的发展通道也会随之打开。对于有资源、有积累的游戏上市公司来说，抓住这一历史发展机遇就有实现业绩爆发式增长的可能。同时还能推动将中国传统文化传播到全世界。目前，哆可梦的云游戏平台已基本完成，当然目前云游戏平台还依赖于5G网络建设，具体的云游戏形态还需要行业进一步探索。

**三、问答交流情况：**

**Q1:请问贵公司手游主要是哪些类型？目前主要的手游产品是哪一款？**

答：哆可梦主要从事中重度MMO游戏的研发运营，如SLG、RPG等。目前比较火的一款名为《九州仙剑传》，年11月份上线，单月流水过亿。

**Q2:贵公司主要目标用户如何分布，学生占比是否较多？**

答：公司主流用户为22-28岁左右，寒暑假期用户上线相对多一点。

**Q3:贵公司研发投入2019年有7000多万元，而目前同时研发运营十数款游戏，请说明一下具体原因？**

答：目前公司游戏研发团队有200多人，拥有成熟的数据模型，同时策划多种类型游戏，在成熟的数据模型基础上进行迭代创新，我们现在同时运营的游戏是多年陆续投入研发的结果，其市场风险相对更小，这也是比较适合哆可梦目前的发展节奏。

**Q4：未来的云游戏和目前主流游戏有什么主要区别？**

答：首先5G传输速率快，有更大的想象空间；其次，云游戏和与AI的结合，会极大提升玩家的游戏体验感。但鉴于目前5G还没有完全普及，具体产品尚未出现，还有待于进一步观察，但可以预见的是，在5G时代游戏内容质量与流量获取分发能力会是企业的核心竞争力。目前4G网络下行业格局基本形成稳态，未来5G将要打破现有行业分布。

**Q5：贵公司未来很长一段时间会继续将游戏业务作为发展重心吗?**

答：目前阶段正处于此过程中，原来传统的电气业务也在稳中有进地发展，公司制造业务也正在积极谋求智能化转型，希望能在“新基建”中有所作为；其次公司还在电力系统的智能化、泛在电力物联网等领域谋求同步发展。