证券代码：300113 证券简称：顺网科技

**杭州顺网科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国泰基金 邓时锋、谷超华宝基金 刘文正中银基金 杨雷汇添富基金 王天宜易方达基金 郑希、何一铖海富通 李佳嘉、赵冰沙、招商证券 顾佳、陈良栋、费杨 |
| 会议日期 | 2020年6月4日下午15:00-17:00 |
| 会议地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长 华勇先生董事 徐钧先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司应投资者要求介绍了公司战略及公司业务发展等情况，并就调研机构关心的问题进行了问答交流，具体见附件。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年6月5日 |

附：投资者关系活动主要内容介绍

**Q1：传统业务面临下滑压力，5G带来的云游戏、云电脑蓝海，我们是有先发优势，也有技术的储备，怎么在国内游戏产业竞争中，获得自己位置？资金支撑的量级和规划？**

A：公司现在储备资金，这个市场有一定的竞争。我们认为新业务日活100w、月活1000w才有价值，对新业务的投入是一个循序渐进的过程，测算下100w日活和1000w月活的投入在10亿-20亿。其他投入方向：1）边缘计算，本身需要建设机房，我们目前的架构模式的成本理论上是目前市场上采用架构的1/4，因为我们是用民用级产品并且我们是网吧出身的，因此成本上有优势；2）版权上的投入也是克制的，不会盲目采购游戏版权。

云游戏盈利模式：1）谷歌模式：free用户和pro用户，pro用户送10款游戏包含在套餐内，后面的额外付费包括购买时长、单买游戏，谷歌游戏是单机和主机游戏，游戏的付费方式比视频网站更加丰富；2）国内网游的云游戏盈利模式包括代理和联合运营模式，很多国内游戏厂商都有手柄类游戏的储备，国内玩法会更丰富，可以包括时长、单品售卖、道具分成售卖、联合运营、独代游戏、广告、分区运营、换皮经营模式等。

**Q2：运营商推广5G，我们也有很多运营商资源，全国各个省份推广5G的状态如何？**

A：我们在发布云1.0时候，运营商态度积极性不高，因为5G对他们业绩贡献不明显。现在这次的云游戏产品出来之后，运营商看到了5G的可能性，包括2C业务的潜力。因此之前很难谈的资源互换上，比如带宽、电力、机房等也可以进行洽谈，运营商对游戏在5G产业的发展期望比较高，三大运营商+广电合作兴趣很高。目前的难点在于盒子，我们公司的盒子需要进入运营商的集采盒子。简单来说我们在做IP Game，是在IPTV的网络基础上架设的游戏业务。

**Q3：公司目前的战略包括云PC、顺网云玩toC端，那个战略是重点？**

A：云玩是最重要的，资源部署主要是云玩上面，同时难度也较高、有时间窗口和技术门槛。云PC和云玩的算力可以复用，只是表现不同。

**Q4：云玩的渠道有哪些？**

A：自建销售体系、网吧体系，网吧以体验为主。

**Q5：如果不考虑疫情影响对今年业绩的影响，过去两年我们也有高增长，如果明年恢复常态的话，传统业务的收入、利润水平如何？**

A：传统业务主要包括浮云收入、CJ以及广告等。（1）浮云相对稳定，为应对国家政策不确定性，浮云风险把控较好，对涉赌等内容都自查和专业审核，预计浮云业务的表现能够稳定。（2）CJ：明年疫情解决后CJ业务应该会有提升。（3）公司业务核心是广告，由于公司是做PC游戏，但是因为现在大量内容都偏向移动游戏，端游新游太少，所以广告投放相对比较少，未来我们通过云玩等拉升活跃度，去年和今年主要是流量业务受影响比较大。（4）云业务：在收入上有信心，但是利润上目前还需时间。云业务收入如果持续扩大，那么把业务做大和做内容变现的机会就有了。

**Q6：今年公司各项业务发展情况？**

A：（1）网吧业务走到今天，利润同比大幅增长的可能性现在不好说，端游如果有现象级游戏出现可能会带动收入，整体上看需要期待内容侧的变化，比如以前LOL等爆款游戏带来收入增长。爆收入的可能性要大于爆利润的可能性，我们公司内部没有设净利润指标，业绩指标一般是活跃用户和收入。

（2）云玩的收入拐点要看从今年CJ后一年内的变化，可能收入月环比有很陡峭的上升，目前对消费电子的渠道后续的期待度很高。消费电子目前也没有可替代的，今年CJ上会确定商业模式然后发售。今后的推广模式会是线上线下、四大运营商一起，做全网的推广。

（3）云PC和云电脑也有基础盘，因为网吧700亿市场还在，不排除我们自己进入行业，去引导网吧行业的升级改造。