

证券代码：002354

证券简称：天神娱乐

大连天神娱乐股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	工银基金 田硕鹏 华商基金 胡中原 华夏久盈资产管理 肖桂东 中泰自营 周晟 国泰君安 张昱 渤海证券 姚磊 广发证券 范卓宇 德邦证券 崔世峰 海通证券 康百川 东吴证券 李赛 中原证券 乔琪 华安证券 姚天航 开源证券 方光照 上海证券 胡纯青 新时代证券 马笑 兴业证券 刘跃 国元证券 褚杰、崔文斌 山西证券 徐雪洁、谷茜、刘贵军 太平洋证券 倪爽、王晓萱、韦珂嘉

	<p>诺亚控股 杨晴、黎向华</p> <p>金元顺安基金 蔡传逸</p> <p>湖北宏泰集团 张军</p> <p>雪松信托 王伟芳</p> <p>百川兴晋基金王利、马卓</p> <p>财惠资本李绍卿、赵瑞峰</p>
时间	2021年7月9日 上午 8:30-12:00
地点	山西省综改示范区山西数据流量生态园
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 沈中华</p> <p>总经理 徐德伟</p> <p>董事、副总经理、董事会秘书 刘玉萍</p> <p>副总经理 贺晗</p> <p>副总经理 李燕飞</p> <p>副总经理 刘冠泊</p> <p>财务总监 黄怡</p> <p>行政总监 商竹</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在本次投资者交流会上，就投资者关心的问题进行了整理，现将投资者普遍关注的主要问题及公司交流情况整理如下：</p> <p><b>问题 1：公司与日本医美品牌 FAITH 的合作出于什么考虑？</b></p> <p>回复：公司在数据流量业务板块服务了众多品牌商家和中小商家，见证了很多品牌在流量助推下的快速成长历程，流量的背后是数据，流量投放最多的领域也是增长最快的领域。依托山西数据流量生态园在多维数据聚合方面的平台优势，通过对流量数据的动态分析，可以前瞻性地挖掘出潜力品牌。公司与 FAITH 品牌的合作，是为了充分发挥在短视频、直播、内容营销等领域的数据流量优势，与潜力品牌商家深度绑定，分</p>

享品牌成长红利，实现从“流量”到“流量+”的业务布局，打开新的增长空间。

**问题 2: 公司与 FAITH 品牌是怎样的合作机制?**

回复: 公司与日本株式会社松庐拟设立合资公司株式会社 Gratia, 公司持有合资公司 80% 股份, 由合资公司承接 FAITH 在天猫国际的独家销售权, 并拓展其他电商平台, 成为 FAITH 在中国的电商代理运营与销售主体。

**问题 3: 公司“流量”到“流量+”的策略还会拓展到其他产品或品牌吗?**

回复: 会的, 公司将持续对流量数据进行分析, 依托数据流量优势, 不断扩大产品布局。

**问题 4: 公司在数据流量业务上的竞争优势是什么?**

回复: 公司依托山西数据流量生态园的平台优势, 不断整合短视频、直播、内容带货等新营销方式, 实现了品牌内容营销与精准数字营销多维推广、自有流量与应用分发同步增强协同并举, 围绕客户痛点, 提供涵盖流量分发、投放优化、创意提效、内容营销的全场景营销服务。特别地, 公司通过对流量背后的多元数据进行动态分析, 挖掘潜力产品、潜力品牌进行流量助推, 分享高增长红利, 这是公司在数据流量板块的最大优势, 也是公司数据流量驱动实体经济业务战略的主要内容。

**问题 5: 自有流量平台爱思助手的用户情况怎么样? 主要运营模式是什么? 目前主要服务哪些客户?**

回复: 目前月活跃用户数约 2000 万人, 日活跃用户数约 200 万人。作为自有流量分发平台, 主要为各类 APP 执行投放推广, 目前运营模式为 CPT (按应用投放展示位和时间收取广告费) 或 CPA (按新增下载并有效激活用户数量收取广告费)。目前主要为今日头条、抖音、快手等 APP 执行投放推广。

**问题 6：山西数据流量生态园的运营情况如何？对于入园企业有哪些服务？**

回复：目前入园企业已达 86 家，包含满帮、聚盟、盛趣等独角兽企业、上市公司，流量投放规模已超 3 亿元，数据流量价格洼地与数字产业发展高地初步成型，已经成为聚合多维数据与海量内容，聚合流量需求群体、流量平台、品牌商家、中小商家、内容创业者、MCN 机构、新个体经济等核心要素的生态服务平台。除了数据流量服务，生态园还为入园企业提供行政服务、法律服务、金融服务等平台服务。

**问题7：公司电竞驱动游戏的战略是如何制定的？**

回复：游戏行业一直是一个毁誉参半的行业，主要原因在于耗时成瘾、负债买装备、刺激赌博三大弊端，我们认为，必须制定规则来消除这些游戏的弊病，电竞是解决游戏三大弊端的最直接最有效的方式，因为电竞源于游戏又高于游戏，它就是给游戏制定规则的。传统电竞一直没有解决盈利问题，因为传统电竞一直是低频次、高成本的线下精英比赛。公司依托在棋牌休闲游戏领域的经营基础，与电竞结合，推出高频次、低成本的线上全民电竞赛事，既解决了电竞盈利问题，也在持续助推旗下棋牌休闲产品的运营发展。

**问题8：公司棋牌电竞的运营情况如何？**

回复：公司运营的《德州扑克大师》是目前国内唯一具有版号、合规运营的德州扑克产品。公司利用电竞对游戏的正向引导作用，将德州扑克游戏与竞技有机结合，挖掘棋牌运动的竞技属性和文化价值，依托竞技所具有的技艺比拼、正向激励等功能，给电子棋牌游戏行业注入正能量。国外市场 Facebook 有一个关于休闲游戏“421”的标准数，它含义是休闲游戏第二天的留存数据即次日留存是 40%，周留存数据是 20%，月留数据是

10%。而公司国服的德州扑克大师截止到今年 6 月份的数据情况是高于这个数值的。日服产品到今年 4 月注册用户破百万，日本大约有 1.23 亿人口，说明每 100 个日本人中，就一个我们的用户。

拓展用户并快速恢复到以前德州扑克的市场规模，是我们下一步重点的工作，2017 年公司旗下的德州扑克游戏业务为公司带来了 3.1 亿元左右的净利润，但到了 2018 年德州市场由于政策影响，所有 APP 全部遭遇下架。在 2020 年，我们通过创新“棋牌+电竞”商业模式使德州产品重新合规上线，是目前市面上唯一一款合规运营的德州扑克产品。

**问题9：公司棋牌电竞的下一步发展方向是什么？**

回复：主要是四个方向，第一个方向是直播，会跟直播平台有深度的绑定，公司正在运营的德州扑克大师近期在虎牙直播上表现优异，通过直播引流的用户质量十分高，包括用户的付费情况和留存情况，比我们自己平台的平均数据提高了 10%，这也进一步证明了电竞对德扑的推动作用；第二是在赛事方向上，WCAA 是我们很好的合作伙伴，目前合作得也非常稳定。接下来我们会把比赛的频率加大，将比赛常态化，把它变成一个日常内容进行输出；第三是在公会方向上，现在我们签约了七个国内顶级的公会，后面可能类型越来越多，未来把比赛做成两个层级，一个是职业比赛的层级，还有一个是大众用户的层级；第四是自裂变，这是我们目前对德州扑克大师产品的一个升级，以前的德州扑克游戏可能只能打德州扑克，而我们的产品里面会有更多的玩法，把德州扑克大师做得更丰富。

**问题10：在电竞驱动游戏业务上，除了棋牌电竞，还有没有其他布局？**

回复：电竞驱动棋牌游戏只是公司电竞驱动游戏战略的一个领域，打造出高频次、低成本的游戏赛事模式就是我们思路，

得益于此前在‘棋牌+电竞’商业模式创新的成功，我们正把‘电竞赋能’的概念扩展到休闲类游戏，布局休闲游戏赛道。基于对国外休闲游戏模式的研究，并结合电竞可以对休闲游戏起到驱动的效果，我们已将电竞应用于休闲游戏，正在打造一款休闲游戏平台。

**问题11：围绕休闲电竞游戏，公司是否有出海布局？**

回复：休闲游戏出海是公司的一个方向。在休闲电竞平台方面，目前还处在测试阶段，公司拥有丰富的研发商资源，在传统出海业务上也很有经验，业务的出海模式是通的，未来时机成熟的时候会做出海业务。

**问题12：公司“电竞驱动游戏”和“数据流量驱动实体经济”两大战略有相通点吗？**

回复：双驱动两大战略的相通点就是数据，两个战略板块都聚焦在数据分析与应用上。

**问题 13：公司现在的布局很像一个平台型公司，公司在平台型服务方面的布局有什么特点？**

回复：公司在电竞游戏和数据流量方面都在打造平台型服务。

电竞游戏业务方面，公司正在研发的休闲电竞平台就是一个服务于休闲游戏研发商和玩家的综合型平台，可以实现休闲游戏的电竞化、休闲游戏分发等功能，是公司结合多年在休闲游戏的发展经验并结合了电竞驱动游戏的理念而全新打造的游戏平台。

数据流量业务方面，通过创设山西数据流量生态园，就是要聚合多维数据与海量内容，聚合流量需求群体、流量平台、品牌商家、中小商家、内容创业者、MCN 机构、新个体经济等核心要素，形成生态服务平台。

	<p><b>问题 14: 公司的管理层是全新的管理层, 请教一下现在管理层团队稳定性和专业性如何?</b></p> <p>回复: 从 2019 年 9 月份开始, 公司进入了一个小股东治理的时代, 采用职业经理人管理模式, 无实际控制人。这种管理模式在成熟的资本市场较为常见, 近年来随着机构投资者的增多, 中国资本市场股权结构也开始由一股独大趋于股权分散。无实际控制人下, 管理层受到董事会的监督, 能者居之, 对上市公司的平稳、持续发展具有正向作用。</p> <p>其次, 规范治理结构。公司股东大会、董事会、监事会和管理层各司其职, 明细各自的职权边界, 形成权力机构、决策机构、监督机构和经营管理者之间相互制衡的机制。公司管理层的职业经理人团队全部通过市场招聘进入, 其中包括金融背景、电竞游戏行业和商业模式研究各类人才, 都是业内深耕多年的资深人士。公司目前的治理结构有利于公司未来的长远发展。</p> <p>另外, 完善激励机制。公司在去年制定了《2020 年股票期权激励计划》, 有明确的业绩考核指标, 激发了管理层的积极性。有激励就有约束, 下一步管理层会努力完成业绩考核指标, 将公司业务带上正轨。</p> <p>综上, 公司现在的管理层在稳定性、专业性和结构优化上, 均为优质配置, 能够发挥其主观能动性, 通过各自的优势及经验, 形成强有力的团队合力。公司现在的管理层勤勉尽责、恪尽职守, 致力于以前瞻战略布局和先进的管理理念为公司全体股东争取更好的业绩回报。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 7 月 13 日