

证券代码：002605

证券简称：姚记科技

编号：2021-003

## 上海姚记科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（线上会议）</u>
参与单位名称及人员姓名	开源证券（余倩婷）、新时代证券（马笑）、国海证券（朱珠）、天风证券（冯翠婷）、西部证券（卢翌）、海通证券（毛云聪）、安信证券（王晶晶）、国金证券（伍兆丰）、国君证券（张昱）、广发证券（朱国源）等
时间	2021年8月30日下午14点
地点	无。
上市公司接待人员姓名	董事兼董秘卞大云、投资者关系陈良栋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021年8月30日，上海姚记科技股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“姚记科技”）董事、副总经理兼董事会秘书卞大云和投关陈良栋与来自多家的机构投资者、券商研究团队分析师就2021年半年报报告以及公司未来发展重点进行沟通。</p> <p>以下为本次投资者关系活动纪要：</p> <p>2021上半年公司营收19.95亿，同比增长96%；扣非后归母净利润3.27亿，同比增长17%；归母净利润3.67亿，同比下降54%，主要系2020年上半年股权会计核算变更，确认了比较大的投资收益产生的非经常性损益。</p> <p>公司主要以游戏研发运营，扑克牌的生产销售，互联网创新营销业务为主。</p> <p>公司游戏板块，上半年营收6.4亿，占全部营收的32%。报告期内，公司继续加大研发投入力度，自主研发、设计多种创新玩法，提升产品美术表现力，并不断更新迭代升级版本以满足玩家游戏体验，且已建立数个游戏工作室。公司拥有日益丰富的产品矩阵，国内游戏产品主要有《指</p>

尖捕鱼》、《捕鱼炸翻天》、《大神捕鱼》、《黄金捕鱼场》、《小美斗地主》、《齐齐来麻将》、《梦幻恐龙园》等休闲、养成类游戏，并持续研发捕鱼棋牌类新品游戏。其中《指尖捕鱼》、《捕鱼炸翻天》已运营多年，具有很强的玩家粘性。海外游戏产品主要有《Bingo Party》、《Bingo Journey》、《Bingo Wild》等，其中《Bingo Party》、《Bingo Journey》是目前国内出海休闲竞技类游戏单品排名靠前的游戏，在全球范围内具有相当强的竞争力，在包括 AppStore、Facebook、Google Play 等平台运营。

扑克牌板块，上半年营收 5.23 亿，同比增长 39%。出货量和营收都在快速增长，规模领先同业，具备明显规模效应、成本优势，且严格执行精细化管理，在供应链、渠道和质量上具备优势，所以在消费者终端的定价能力是较高的，整体渠道绑定效应更强。虽然疫情对整体行业有影响，但姚记逆势上涨，公司市场地位和份额逐步加强。

互联网创新营销板块，上半年营收 8 亿，主要系去年下半年芦鸣科技实现并表。目前互联网创新营销以信息流为主，内容营销为辅，推动数据分析、效果分析、效果优化以及短视频内容生产、营销的全链路布局，为品牌客户提供在线营销解决方案，客户包括网络服务、游戏、金融、电商、快消等投资公司。

Q&A:

Q: 短视频营销方向公司后续的投入以及推进方向？

A: 从 2019 年到现在，我们互联网创新营销业务的体量成长较快，从 KOC、KOL 体量来看，今年比去年有 200-300%的增速。我们把短视频商业化作为一个整体，现有布局包括信息流广告业务，同时围绕 KOC、KOL 进行达人撮合，并且尝试品牌营销号代运营和电商代运营，帮助品牌方发挥价值，实现品销合一。我们目前正在逐步完善构建和打造覆盖数据分析、效果营销、效果优化、短视频内容生产、内容营销的互联网创新营销的全链条。

Q: 短视频基地发展和业务量如何?

A: 目前短视频基地的两期工程已基本竣工, 有 70 多个线下场景。两期的场景有区分, 第一期是我们自己搭建一些短视频素材常用的场景; 第二期我们会根据客户需求搭建更细节化的场景。上海国际短视频中心目前拍摄场地充裕, 拍摄中心, 已有众多品牌入驻, 未来会持续进行招商和宣传, 与更多产业伙伴进行合作。

Q: 现在对网络游戏限制变多, 是否会对扑克牌销量有没有影响?

A: 目前扑克牌的市场需求相对稳定, 游戏方面的限制对我们影响还不明显。近年来, 我们通过扩大自己的销售团队、制定新的销售策略等方式, 拓宽了扑克牌产品的销售渠道, 新的渠道增长很快, 我们也在加强渠道整合能力, 并结合公司移动互联网游戏业务, 充分发挥协同效应, 形成线上客户和线下客户相互导向的良性发展, 所以上半年扑克牌板块的营收同比增长 39%。

Q: 公司销售毛利率、净利率下滑情况在未来展望如何? 三大业务占比未来倾斜情况如何? 营销方面, 后续战略定位如何?

A: 互联网创新营销业务营收的会计计入准则和商业模式来看, 毛利率和净利率水平较低。而在三大主业占比中, 互联网营销收入占比在变大, 使得整体毛利率和净利率有一定下滑, 但分业务来看, 游戏和扑克牌的毛利率和净利率水平是较为稳定的。

1) 互联网创新营销是公司发展最快的业务, 会作为战略方向去发展。创新营销方面, 我们收购芦鸣科技、投资侵尘文化, 在流量大变化情况下, B 端企业对优质营销商需求旺盛, 后续会围绕短视频商业化进行推进, 为客户提供全链路的营销解决方案。2) 游戏方面, 出海是主要的战略方向, 希望未来能与国内持平。3) 扑克牌方面, 希望维持市场竞争地位, 扩充市场份额是当下目标。

Q: 国家对游戏行业的政策对公司游戏业务有什么影响? 青少年游戏收入

	<p>占比情况如何？</p> <p>A: 1) 目前姚记的游戏类型主要是捕鱼和棋牌类，主要客户群不是未成年人，未成年保护限制对我们的游戏业务本身影响不大。同时，我们会严格落实国家政策要求，致力于推动未成年人保护制度的完善与实施；2) 对游戏行业的政策趋向于高监管、严要求，但整体是支持行业发展的，我们会坚持高质量、高标准来发展游戏业务。政策对行业的指导会促进整个行业健康发展，我们通过投入与研发提升产品竞争力，反而会有更好的效果。</p> <p>Q: 营销方面，广告和内容营销现在的占比各是多少？未来这个比例会有变化吗？</p> <p>A: 具体比例没有披露，整体以信息流广告为主，内容营销布局比较充分。未来会根据广告营销市场做一个动态平衡的调整。</p> <p>Q: 公司游戏储备如何，是否有计划做新品类？</p> <p>A: 公司研发投入增长很快，研发团队增加，项目数量也在储备。后续国内外储备有 3-4 款新产品。整体思路：1) 捕鱼、棋牌类赛道有相对优势，捕鱼赛道会有更多新品迭代和研发，强化在此品类的优势；2) 斗地主、麻将做新的拓展，会有更多产品陆续推出；3) 后续会在塔防等休闲品类做创新研发，把新品游戏布局放在玩法创新类、融合类；3) 海外以 Bingo 赛道为主，其他产品也在不断进行线上测试。</p> <p>Q: 公司近期大宗交易是怎样的？</p> <p>A: 公司近期的大宗交易，主要是部分股东的资产管理计划，属于公司股东及一致行动人之间内部构成发生变化，其合计持股比例和数量未发生变化，实际并不涉及向市场减持。</p>
附件清单(如有)	无。
日期	2021 年 8 月 30 日