

证券代码：002517

证券简称：恺英网络

恺英网络股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及 人员姓名	华鑫证券 朱珠、于越；易米基金 王磊； 恒昇基金 罗娟；朱雀基金 胡荣春； 兴业基金 陈旭；上海利位投资 黄宇翔； 华泰资管 范愈；华创证券（资管） 张洛； 正弘投资 周情；光大永明 王凝； 长盛基金 钱文礼；中原英石 赵梓峰； 平安 陈树莹；华宝信托 顾宝成； 建信基金 杨荔媛；加银基金 刘霄汉； 南方睿泰 赖旭明。
时 间	2022年5月5日 下午
上市公司接待 人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书 蹇军法 董事会办公室主任兼证代 刘洪林 投资者关系经理 陆文昭
接待地点	进门财经电话会议
投资者关系活动 主要内容介绍	提问 1：公司今年在国内和海外市场的产品储备情况是怎样的？

回答：《圣灵之境》已于 5 月 5 日正式上线，未来计划上线的产品有《妖怪事务所海外版》、《妖怪正传 2》、《龙神八部之西行纪》、《新倚天屠龙记》、《仙剑奇侠传：新的开始》等，具体可关注公司官网、官微、官方公众号发布的信息。

提问 2：相比其他有传奇品类游戏布局的厂商，公司的优势有哪些呢？

回答：

公司在传奇类产品研发领域具备明显的竞争优势，未来将进一步扩大在该领域的优势。

（1）技术底层共享带来超高研发效率。多年来浙江盛和的研发体系积累了完整的技术底层和美术资源，资源共享促进了内部团队的竞争与合作。

（2）对用户习惯和数值体系的深入理解。自《蓝月传奇》以来，公司连续打造多个爆款，对于用户习惯以及 MMO 玩家最重视的数值体系有着极其深刻的理解。

（3）多元化全方位的发行支持。国内领先发行商对于公司产品充分认可，给予了众多资源支持，与公司发行团队共同推动产品“爆款”。

（4）IP 方的大力支持。传奇 IP 授权方盛趣游戏与公司共同组建合资公司盛同恺，在 IP 层面给予公司大力支持，确保公司继续在传奇类产品研发领域占据竞争优势。

提问 3：除了传奇品类游戏，公司在二次元品类上也通过自研+投资的方式布局，公司如何看待年轻用户的游戏市场？公司在二次元品类上有哪些优势？

回答：根据艾瑞咨询预测，2023 年中国泛二次元用户规模将达到 5 亿人。庞大的二次元用户给二次元游戏打下了坚实的用户基础。公司重视不同年龄段的用户群体，在二次元品类也有深入

的布局。2020 年公司推出 3D 写实二次元美术风格放置游戏《高能手办团》，国内上线首月即流水过亿元。当前也有二次元模拟经营类产品正在研发中。公司与二次元重要社区 B 站有着紧密的业务合作。公司潜心研发的 MMORPG 手游《刀剑神域黑衣剑士：王牌》由 bilibili 独家代理，游戏上线当日即登入 iOS 畅销榜第七、免费榜第二。

提问 4：目前国内游戏买量费用高，海外也面临苹果的 IDFA 隐私政策，公司会通过哪些发行方式降低买量费用呢？

回答：随着行业内买量成本的提高，公司也在相应调整发行方式。一方面公司加强与外部发行伙伴的合作，另一方面控制成本，提高效率，强调品效合一。此外，公司愈加注重游戏研发精品化、推广精细化、运营长线化。

提问 5：游戏出海越来越激烈，公司在游戏出海的策略是什么呢？除了投资布局的主机游戏、SLG、模拟经营等，公司未来在海外推出的自研产品会聚焦哪些品类？海外发行会侧重哪些海外地区呢？

回答：全球化、加码海外是公司核心战略主题之一。

(1) 研发板块立项研发时树立全球化思维，在产品设计上用全球化的语言讲好中国故事、中国 IP，当前在研产品均基于全球化立项。

(2) 发行板块精品化运营，文化输出+海外本土 IP 商业化双管齐下，加快海外流水增长。

(3) 投资布局更多全球化的研发团队，尤其在主机游戏、海外市场受欢迎的 SLG、模拟经营品类重点布局。

欧美、日韩、东南亚是海外发行侧重地区，将根据具体产品有所区分。

提问 6：公司围绕打造自有 IP，推出的小说、动漫会在哪些平台发布？其他衍生品类还包括哪些？

回答：2021 年，公司与知名作家卜令楠（笔名：洛城东）签约合作推出“蓝月”IP 系列文学作品，赋予“蓝月”IP 系列全新世界观和剧情。《蓝月纪元》的小说已在掌阅、百度、咪咕同期连载，实体出版物由上海文献出版社出版发行。衍生品类包括但不限于实体出版物、有声书、短视频、实体周边等。

提问 7：公司今年转让《高能手办团》开发商心光流美 25% 股份，网易、B 站等四家认购，这是出于怎样的考虑呢？未来会与网易、B 站有更多合作吗？未来公司还会从心光流美去拿产品吗？

回答：公司转让部分股权，有利于公司收回投资成本，实现投资项目增值，形成投资板块的正向循环；有利于心光流美在这一轮融资中优化自身股权结构，有利于其未来长期发展。此外，在转让部分股权之后公司仍然持股，并且在业务上与心光流美保持继续合作。

除了心光流美之外，B 站还跟投了公司另一战略投资项目终极幻境；网易与公司共同投资了余烬网络，与公司其他投资项目也有业务合作。未来公司也将在股权和业务层面与网易、B 站、心光流美开展持续合作。

提问 8：公司投资布局了主机游戏研发团队，包括今年上半年投资的余烬科技（网易也是该公司股东），公司怎样看待主机游戏的未来？

回答：根据中国游戏产业报告，得益于玩家对于高品质游戏的要求越来越高以及主机硬件的普及，2021 年中国主机游戏市场销售收入同比增长 22%，体现出很强的增长潜力。我们认为国内主机游戏这个细分领域正在迎来发展的机遇，因此我们投资了余

烬网络，布局这个赛道，包括其他投资项目很多在产品立项时也会选择多端互通，抓住主机端的机会、扩大用户规模、提升用户体验。

提问 9：公司怎么看待 IP 对游戏的价值？在引入外部 IP 时，公司会有哪些考量？

回答：IP 具有较大的用户基数，形成了一定的影响力，有利于降低获取用户的成本，迅速打开市场。引入外部 IP 时，会着重考虑其影响力、受众群体、未来的发展潜力，可以让我们借助 IP 的市场和粉丝影响力放大产品优势。

提问 10：公司目前获得了斗罗大陆、盗墓笔记等顶级 IP 授权，怎么看待目前市场上相同 IP 的产品数量较多、竞争激烈的现状？公司的 IP 改编产品从研发角度，与同名 IP 竞品会有哪些不同呢？

回答：首先，类似斗罗大陆这类头部 IP，已经证明了可以有不同类型的多款产品在市场上同时出现，因为不同的粉丝对于不同类型产品的偏好是不同的，头部 IP 的市场空间是存在的；其次，我们在 IP 获取上许多时候是需求驱动的，制作人对于这个 IP 有自己独到的想法和见解，我们才会去获取 IP，因为只有对 IP 有情怀的制作人才能真正还原 IP 的魅力，从而吸引用户。

提问 11：公司怎么看待越来越多的公司去做联合投资，一家游戏厂商可能获得多家游戏大厂的投资，您觉得这是未来的趋势吗？

回答：目前我们有不少投资项目都获得了多家游戏大厂或产业资本的投资，比如心光流美、终极幻境、余烬网络、数字浣熊等等，因为市场上的好项目始终是稀缺的，真正优秀的项目还是会吸引产业资本聚集。公司未来还是会坚持自己的投资战略，聚

	<p>焦早期项目，以战略投资的形式去做布局，通过投后赋能提升企业的价值，当然也会在不同的投资阶段与大厂合作，进一步提升标的企业的竞争力。</p> <p>提问 12：很多人会探讨游戏和社会价值的结合，例如在游戏内传播中华优秀传统文化，能否分享一下，公司在这方面的做法与心得？</p> <p>回答：恺英网络不断完善未成年人保护体系，积极参加行业合作与标准制定。子公司上海恺英网络科技有限公司成功入选由商务部、中央宣传部、财政部、文化和旅游部、广电总局五部委组织认定的“2021-2022 年度国家文化出口重点企业”；</p> <p>子公司杭州恺英网络科技有限公司孵化的以绘本+漫画的多元形式阐释中国节日民俗背后的文化内涵和礼乐意义的《岁时令》即将出版；</p> <p>子公司绍兴恺英网络科技有限公司与中国网络作家村已达成战略合作，双方基于核心游戏、文学 IP 以及孵化原创 IP 等业务开展合作，目前已推出文游互联跨界小说《蓝月纪元》，在掌阅持续连载，并作为文游融合经典案例由上海科学技术文献出版社出版发行；</p> <p>恺英网络投资企业北京仟憬网络科技有限公司推出纪念长征主题游戏《前进之路》。</p> <p>恺英网络一直深入贯彻落实《国务院关于加快发展对外文化贸易的意见》（国发[2014]13 号）和上海市《关于加快发展本市对外文化贸易的实施意见》（沪府发[2014]71 号）精神，积极推进中华文化“走出去”。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 5 日