

证券代码：300533

证券简称：冰川网络

深圳冰川网络股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2024】第 001 号

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 30 日 15:00 至 17:00
地点	同花顺网上路演互动平台（ https://board.10jqka.com.cn/ir ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理刘和国先生 董事会秘书、副总经理梅薇红先生 财务总监董嘉翌女士 独立董事刘胤宏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，公司与参会投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照相关规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平性，没有出现未公开重大信息泄露等情况。主要内容如下：</p> <p>1. 远征，龙武这一批老游戏营收已经越来越低了，现在国内收入只靠着超能世界这一款游戏了，公司在新游戏方面</p>

的布局能不能加快点速度？国内游戏市场竞争激烈，游戏寿命越来越短，新游方面有什么最新的动态可以分享？

答：您好，公司一直在加大新产品的研发和投入，几款新产品还在改进和优化中，需产品品质达到预期且运营数据达标后才能开展商业化运营。除国内运营的产品外，公司还在加大海外市场的拓展。感谢您的关注！

2. 二季度业绩有没有改善的措施？

答：您好，公司后续将持续加大新产品的研发和投入，除国内运营的产品外，公司还在加大海外市场的拓展。感谢您的关注！

3. 请问一季度销售费用大涨原因？

答：您好，2024年第一季度，公司为继续完善海外市场布局，公司深入推进游戏产品出海，加大海外投放力度，在努力延长原有卡牌游戏产品生命周期的同时，逐步提高对新上线产品的推广投入，以期未来通过新产品的盈利能力推动公司业绩增长。其中，《X-HERO》《Hero Clash》《Titan War》《Epic War》《Merge Topia》等投放力度较大，公司销售费用增长，运营成本增加。感谢您的关注！

4. 梅董秘您好，想问一下今年新游戏的规划或者发行有吗？

答：您好，公司目前在研产品包括《暮光幻想》《豆豆打僵尸》《代号Q》《代号G》《代号F》《大世界》等，主要在研产品情况具体请您查阅公司2023年年度报告，感谢您的关注！

5. 感觉公司在买量的道路上一条路走到黑了，在买量成本越来越高的情况下，公司有什么方法去降本增效？对未来的广告宣传有没有好的规划？

答：您好，公司会根据产品的类型确定不同的获得用户的模式，但未来买量依然会是公司重要的获取用户的方式之一，也会探索各种不同获客模式。买量成本确实逐年增加，相对买量收益也会减少，我们会尽可能在买量收益和买量规模之间取得平衡，需要持续进行产品体验进化和发行模式的创新。感谢您的关注！

6. 2023 年公司用户活跃度和留存率的表现如何？有哪些提升用户体验的措施？

答：您好，通过和同行大概对比，公司产品的活跃度和留存率，在同类产品中，处于正常水平。我们将通过持续内容供应、做好客户服务来提升用户体验。感谢您的关注！

7. 能解释一下，为什么 1 季度广告投入飙升到 8.5 亿的原因吗？这些钱是全部花完了，还是说有一部分要在二季度才能投放？这么大的买量投入，公司对回报率做过预测吗？

答：您好，公司销售费用以权责发生制为确认依据，当期已发生/消耗的费用在当期确认。Q1 互联网流量费用投入的增加主要是因为几个产品在海外同时发力。公司发行部门在投放过程中，会随时参照多种数据指标修正投放力度，确保回收。后续投放的力度会根据投放效果适度减少或者增加。如果后续能保持当前的投放力度，则当期公司财务支出会持续扩大从而形成亏损，但产品正常运营的情况下最终会形成收益。我们预计海外产品运营回收周期相比国内会更长，收入确认需要递延，最终形成收益会有滞后。感谢您的关注！

8. 那对应推广费用对未来一年游戏流水的影响是怎样的，二季度业绩会有预期的游戏流水吗？日常怎么去管控推广成本与收益的关系？

答：您好，公司发行部门在投放过程中，会随时参照多种数据指标修正投放力度，确保回收。后续投放的力度会根据投放效果适度减少或者增加。我们预计海外产品运营回收周期相比国内会更长，收入确认需要递延，最终形成收益会有滞后。感谢您的关注！

9. 公司如何平衡游戏的商业化和用户体验？

答：您好，不同用户群的需求是不同的，我们优先保证大多数用户在不同层次的核心体验，合理的商业化可以提升用户的体验，付费是良好体验的结果而不是前提。感谢您的关注！

10. 公司有开发 3a 游戏的计划吗？

答：您好，公司当前没有开发大型 3A 游戏的计划。感谢您的关注！

11. 公司当前的股东人数是多少？

答：您好，公司截至 2024 年 3 月 31 日的股东人数为 34898 名。感谢您的关注！

12. 请问刘董，公司一季度投放较大的是哪几款游戏？

答：您好，公司 2024 年第一季度互联网流量信息服务费投放较大的主要为《X-HERO》《Hero Clash》《Titan War》《Epic War》《Merge Topia》等游戏产品。感谢您的关注！

13. 请 2024 一季度业绩亏损原因？

答：您好，2024 年第一季度公司业绩亏损主要是由于公司营业收入减少的同时销售费用大幅增长。营业收入减少主要系《X-HERO》《超能世界》《Hero Clash》的预计玩家生命周期较 2023 年有所延长，分别从 3 个月、3 个月、3 个月延长至 7 个月、6 个月、5 个月，受此影响，公司本期确认的收入减少，部分收入将在后续确认；销售费用增长主要系《X-HERO》《Hero Clash》《Titan War》《Epic War》《Merge Topia》等投放力度较大。2024 年第一季度，随着公司海外市场流量费用大幅提升，公司预期海外投放回收周期相比国内发行产品更长。以目前游戏回收数据情况来看，海外产品利润率同比下降，公司游戏产品未来盈利能力整体呈下降趋势。具体信息请您关注公司 2024 年第一季度报告。感谢您的关注！

14. 面对激烈的市场竞争，公司如何保持其产品的竞争力和市场份额？

答：您好，游戏市场一直都保持着高强度的竞争，公司未来将继续坚持用户体验驱动的产品创新，坚持长期主义，加大研发投入，增加产品供应数量，为未来可能的机会布局。感谢您的关注！

15. 冰川网络 在游戏买量的时候 怎么设定 ROI 如果绩效不好 为什么还要大投入 导致亏损的原因是什么 为什么容忍亏损？

答：您好，通常情况下我们在买量评估可赢利时才会扩大买量规模。买量成本在发生当期即确认费用。而收入的回收需要在未来相当长的时间内才会逐步兑现。同时，依照相关会计政策，公司对不同的道具类型采用不同的收入确认方法，导致部分收入将在后续确认。因为多个产品在 Q1 同步增大了买量投放，所以总量较大，导致当期利润亏损，我们

预计未来几个月依然有可能保持一定的买量投放规模。感谢您的关注！

16. 刘总，我看过你的专访，觉得你是一个很纯粹的老板，冰川也是一个很纯粹的公司，专注游戏的打磨。这也是我持有冰川股票的信心。但是作为一个投资者，想要咨询一下，公司一季报的大额亏损，导致股价在3月大跌40%，给投资者造成了巨大损失，也打击了长期看好咱公司信心。我认为作为上市公司，除了要做好产品，也要多关注投资者利益，公司在短期和未来有哪些举措可以提升公司业绩和股价？

答：您好，非常感谢对冰川的支持！我们期望当前加大的买量投放在未来会形成收益，所以短期亏损在预料之内。我们期望未来通过持续的产品供应和运营可以为投资者提供长期价值，但公司未来业绩受各新游戏上线是否成功影响较大，请根据公司各产品的运营情况作投资判断。感谢您的关注！

17. 贵公司在未来有哪些新的游戏项目计划？

答：您好，公司目前在研产品包括《暮光幻想》《豆豆打僵尸》《代号Q》《代号G》《代号F》《大世界》等，主要在研产品情况具体请您查阅公司2023年年度报告，感谢您的关注！

18. 请问在游戏研发过程中是否运用AI技术？投入了多少资金？

答：您好，对于游戏产业而言，AI有助于提升一部分游戏研发的效率，但整体上还没达到非常好的预期，另一方面AI也有助于提升游戏的体验，但这需要相当长的时间去持续

	<p>打磨。我们预计未来 AI 在游戏产业中的作用应该会持续提升。感谢您的关注！</p> <p>19. 请问刘董，一季度推广费用 8 个多亿会在一季度全部使用完吗？</p> <p>答：您好，公司销售费用以权责发生制为确认依据，当期已发生/消耗的费用在当期确认。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	不适用
日期	2024 年 4 月 30 日