

证券代码：002555

证券简称：顺荣股份

芜湖顺荣三七互娱网络科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2015-098

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员	交银施罗德基金管理有限公司：陈孜铎 余李平 方正证券股份有限公司：郑龙云
时间	2015 年 10 月 9 日 15:00-16:00
地点	广州市天河区 37 游戏大厦
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理：李卫伟 董事兼副总经理：杨军 董事会秘书兼副总经理：张云
投资者关系活动主要内容介绍	2015 年 10 月 9 日，公司副董事长兼总经理李卫伟先生、董事兼副总经理杨军先生、董事会秘书兼副总经理张云先生接受交银施罗德基金管理有限公司、方正证券股份有限公司两家机构对公司的调研，此次调研活动以座谈的方式展开，以下为座谈记录： 关于公司核心战略 最核心的战略就是全球化，和互动娱乐化。全球化是指无论是从市场收入全球化，还是内容来源的全球化，甚至人才上面也是全球化。从全球获取资源、加工制作、再推向全球。互动娱乐化是指将影响力的 IP 做成整个互动娱乐的全面化的东西，例如将优秀的影视动漫 IP 改编成游戏来发行运营，或将优秀的游戏 IP 改编成影视剧推出。这样可以将一个优质的内容通过多种展现方式让用户和受众参与，依靠精品，持续打造和延伸 IP 的影响力。 关于动漫团队 我们首先是通过投资参股的模式布局一些优秀的核心动漫团队。但也有约定，就是可以有优先收购权利。现在也有两个团队：

一个在武汉，一个在上海。其中武汉团队的动漫《疯味英雄》已经正式推出，目前在各大视频网站都能看到，反响不错。上海的动漫团队将会集中精力打造日本 SNKP 公司的《拳皇》动漫系列。

关于 IP 的游戏改编

三七互娱之前已推出的 IP 改编网游有韩国端游《奇迹》授权改编的《大天使之剑》，盛大《传奇》授权改编的《传奇霸业》，电影《天将雄师》授权改编的同名手游《天英雄师》，热播电视剧《琅琊榜》授权改编的同名网游《琅琊榜》等等。今年底和明年初还将要推出日本红白机经典《热血高校》授权改编的同名手游《热血高校》、起点白金大神跳舞的同名小说《天启之门》改编的手游《天启之门》、湖南卫视明年新春档电视剧《武神赵子龙》授权的同名网游《武神赵子龙》，星浩影业出品的明年春节档电影《三打白骨精》授权改编的同名页、手游《三打白骨精》等等。另外我们也已经储备了韩国端游《天堂 2》和日本动漫《海贼王》（也叫《航海王》）的 IP，相应的改编游戏将陆续推出。今年比较大的 IP，现在看，一个是《琅琊榜》，游戏版权是我们的。未来这些核心的 IP，版权方也会意识到衍生收入，这方面的竞争会加剧。我们的布局也会去延伸，例如会去参股一些内容制作公司，从而在内容上获取更多的资源。

成功挑选优秀产品

我们评测团队几十个人，每年要评测的产品覆盖率占到市场总产品数的 95%以上。他们在这几年犯的错不多，所谓犯错就是指漏掉或否掉爆款的产品。其实有一两个漏掉的，但是还好不多，可能选十个中漏掉一个这样。另外挑选产品成功方面更主要的因素在心态，37 游戏在 PC 上面给合作伙伴最大的形象是比较开放，不会过多关注利润率。如果主推的核心产品都是自研的，利润率就会高。比如传奇霸业，利润率就很高，因为是自研的，但是 37 游戏从来没有给过自研的产品优先权，没有这个概念，而是只看数据，不考虑是自己的还是外部的，只要数据好，核心资源就会给到。基于这种开放的心态，37 游戏才能挑到业界最优秀的游戏产品。其实我们这种开放的这种评估模式，所有的 CP 都知道，我会告诉他，你的产品在我们这各种数据是什么样的，你的竞争对手是什么样的。就靠这个，反正你只要达到这个标准，数据肯定就会高，正因为我们这种开放的模式，很多研发商也愿意将自己的优秀产品交给 37 游戏来运营。

开放模式——重数据，不做重复迭代

首先我们看数据。就算我们一直做研发，有自己的研发团队，但我们从来不做自我复制的产品，不会几个研发团队去做相同类型的游戏，博成功率。37 游戏研发的每个产品的核心玩法都是完全不一样的。我觉得我们的核心优势是因为这个建立起来的。当然，外部的研发也有很多资源，但是他是开放的，37 游戏平台也是开放的，只要产品足够好，37 游戏就会大力推广，而不管游戏

是内部还是外部的。而且游戏产品也分很多类型，37 自研也覆盖不完。

互动提问

问：拳皇这个是针对什么样的年龄阶段？低龄还是全龄年代的人？

答：首先拳皇这个 IP 实际上是 80 后 85 后和 70 后为主。我们计划做的这个动漫系列其实最核心的用户群还是是对拳皇本身有认识的，因为它所有的人物和背景基本和最早第一季是匹配的，后来会做延展的，创造新的人物和世界观出来。但是第一季是完全匹配的。所以它最早的用户是对拳皇、了解有概念以及拳皇 97、98 这个手游在国内做得比较好。最终我们还是希望它的年龄层会做得比较大一点。可能比方说 18-35 岁都能去覆盖到。

问：从大战略上来讲，我们这次定增引入了奥飞动漫和芒果互娱的合作。其中奥飞在动漫方面的动作也很大，后边可能要拍几部大电影。我的理解就是 37 在动漫、IP 的转换上面可能会和它们去合作，不知道您怎么看？

答：肯定会合作。奥飞动漫和芒果互娱都是我们这次增发的战略投资方，也是我们的战略合作伙伴。奥飞动漫有很多很好的动漫 IP，包括最近他们收购的“有妖气”上面的《雏蜂》，就是他们要拍大电影的那个 IP。我们将和奥飞在动漫 IP 的游戏改编上开展深入的合作。和芒果互娱的合作则是在芒果互娱的影视 IP 游戏改编方面，比如明年开春档的湖南卫视主播剧《武神赵子龙》，由林更新和林允儿主演，我们的同名改编游戏也将和电视剧将会同步推出。和奥飞动漫和芒果互娱战略合作，我们后面都会持续深入的开展下去。

另外影视方面，我们和星浩影业也一直在合作，包括星浩影业将要出品的电影《泡沫之夏》和《八仙过海》，我们都有参与投资拍摄，还有星浩影业明天开春大档的电影《三打白骨精》，我们据此改编的同名页手游也会明年初同期推出。另外接下来我们还会和星浩去合作一些网剧的制作等等。

问：去年的页游用户数开始增长放缓，但规模还是在增长；今年页游整合的增速下降到二三十，但我们公司的整合增速则一直显著超越同行业的，这个逻辑在哪呢？

答：我们的竞争优势刚才也都讲了，这个行业走到最后就是强者愈强，寡头垄断的情况。我们目前除了自营平台 37.com 和 6711.com 外，外部迅雷、2345 网和顺网科技都有战略合作，最近我们和腾讯的合作也取得了重大进展，成为腾讯的十大合作伙伴之一。这样未来的格局，除了三七自己的运营收入，外部的市场份额里面有一部分收入是属于 37 游戏的。市场份额或许属于各自平台的，但是他的部分收入中也有部分是我的。

问：我们现在第一期员工持股计划，目前看对核心团队的覆盖如何？

答：现在正在进行中的上市公司顺荣三七收购三七互娱剩余 40% 股权，公司最核心团队的近四十名高管都参与了认购，这表明高管们都看好公司长期并且可持续的发展和增长趋势；除了这次认购的员工持股外，平时公司给与员工的薪资和福利待遇也在同行中属于中上水平，不用担心人才的流失问题。

问：公司手游业务表现及将来预期如何？研运一体的格局什么时候能稳定下来？

答：37 手游业务一直是公司非常重视的一块领域，也投入了很多的资源。今年我们的手游发行可以说已经在业界站稳脚跟，将来还将逐步完善自己的发行渠道。年初推出的由同名电影 IP 改编并独家发行的手游《天将雄师》，直到现在，大半年过去了仍然处于一个上升期，流水创新高。另外 37 手游参与联合发行的网易的《乱斗西游》、《梦幻西游》等产品表现也很不错。接下来，我们会陆续推出几款独家代理的 S 级手游《苍翼之刃》、《霸道天下》和《冒险之光》等，手游发行业务相信很快会上一个新台阶。我们很希望明年初就能形成手游研运一体的格局，我们手游自研的产品《热血高校》和《天启之门》预计年底前可以发，虽然我们期望很大，也觉得不错，但是市场会怎么表现，在经过市场验证之前没人能知道，手游市场规律性的东西认识很少，没有认识到。

问：手游这块，对于市场关注度比较高的 HTML5 游戏这块，您怎么看？

答：体系内也有合作的项目在慢慢推进，但是我觉的爆发会比主流预测晚一些。有些预测今年就有月流水过千万的产品出现，但我觉得明年这个时候才有可能会出现月流水过千万的 HTML 5 产品。为什么在 PC 上页游一下就起来了，因为 PC 上用户是习惯用浏览器的，但是在手机上没有这个习惯。大家用百度、淘宝都是直接用 APP，先天的使用习惯就是有劣势的，手机页游只能依靠有入口，各种 APP 给你流量，但是核心命脉在别人手里，什么时候爆发和用户习惯，跟 PC 上在时间上是不能照搬的。

问：谈谈海外战略。公司中报海外增速很快，这个是跟海外市场情况更相关吗？

答：公司今年海外，主要是做投入。从去年底开始在海外大幅做手游扩张，不仅仅在亚洲地区，包括英文地区，欧洲，我们都储备了一大批产品，而储存产品的成本很高。因为手游的特点和页游不一样，页游是持续投放，持续推广，大概从第三个月或者第四个月就会产生利润，而手机前五个月都看不到利润。先推广，比如请代言、做市场预热等。

附件清单	无
日期	2015 年 10 月 9 日