

## 网龙网络公司(0777.HK) 2021年中期业绩电话会议及网络直播

香港时间 2021年8月27日上午10:00正  
(美东时间 2021年8月26日下午10:00正)

### 公司出席管理层

梁念坚——集团副董事长兼执行董事  
Vin Riera——普罗米休斯行政总裁  
林琛——集团高级副总裁  
任国熙——集团首席财务官

### 主持人：

各位尊敬的股东、投资者，早上好！欢迎各位抽空参加今天的业绩发布会，我们的业绩 PPT 会在直播平台同步播放，同时各位也可以在公司网站下载，业绩 PPT 已经上载至网龙的公司网站 [www.nd.com.cn](http://www.nd.com.cn) 投资者关系栏目内电话会议及网上录播一栏，请各位登录网站下载。

首先请让我为各位介绍一下今天出席的各位管理层：集团副董事长兼执行董事梁念坚博士、集团首席财务官任国熙先生、集团高级副总裁林琛先生、普罗米休斯行政总裁 Vin Riera 先生。

现在我们就把时间交给梁念坚博士为我们主持今天的会议，有请。

### 梁念坚 (Simon)：

好的，谢谢！大家上午好！从我身后的背景，大家可以看到我正在香港，希望你们也能安全地抵达办公地点。感谢大家参加我们今天上午的电话会议。我很希望与你们面对面地交流，但由于新冠疫情，我们只能采取这种方式。过去一年半，我很少出差，这是很少见的。我很欣喜地向大家报告，公司上半年的业绩表现非常出色，这得益于我们的游戏和教育业务表现。各项指标显示，我们的收入、利润率、现金和利润都有所增加。接下来管理团队会向大家介绍。让我们回顾一下公司上半年的表现。

在此之前，让我再次快速介绍一下管理团队。我会介绍一下整体的亮点。许多人在讨论中国教育行业的新方向，希望了解这会对我们的教育业务产生什么影响，我会简要地谈一下。Vin会针对教育业务做更详细的介绍，Vin除了普罗米休斯，还负责Edmodo。我们看到市场正在朝混合学习解决方案的方向发展，这是Edmodo和普罗米休斯合并的契机，因此Vin不仅是普罗米休斯的行政总裁，也是合并后教育业务的行政总裁。林琛将向大家介绍游戏业务，随后由Ben报告公司的财务数据。他将介绍我们会在下半年实施的股东价值提升计划，这是在我们非常强劲的业绩基础上，最令人兴奋的部分，我们称之为资本管理。

让我们继续看第4页。我们在新闻稿中已经介绍过，我在这里只重点说几个数字。收入同比增长19%，相当可观。EBITDA的增速更高，达到42%。经营利润和净利润都有所上升。净利润增长了28%，经营利润增长了59%。

第五页，关键亮点，我简单介绍一下。在游戏方面，我们获得了两位数的增长，这在当前环境下是非常出色的。另一个亮点是，我们的海外（游戏）收入增长了29%。教育业务继续保持强劲，我们改善了教

育业务的盈亏情况。新冠疫情下，物流和货运对我们来说是非常大的挑战，但我很高兴地告诉大家，我们的团队在应对挑战，以及管控物流和货运成本方面做得非常好。我们继续执行国家级模式推广战略，我们正在加快步伐，继续在埃及等国家拓展业务。除此之外，近期我们还与泰国签署了合作备忘录。我们将启动英语智慧课堂实验室的试点项目。完成之后，我们将推广到该国其他地区。希望新冠疫情不会阻挡我们前进的道路。最后，还有一件令我非常高兴和兴奋的事情是，我们将宣布一系列措施，释放网龙的价值。我们能够做到这一点，凭借的是连续多个季度取得的强劲财务表现。

中国方面，市场受到很大影响。教育方面的政策变化导致整体市场波动。但请各位放心，我们与一些其他公司有很大的不同。我将用几分钟时间向大家解释，你们也可以问更多的问题。我们可以看一下演示材料，第7页显示，新政策实际上并不影响我们的业务，因为我们并无校外辅导业务。事实上，由于这一变化，教育的重点更多地回归了课堂，教室将配备适当的基础设施，老师的培养受到更多的重视，这将让学生受益。而这正是我们推广混合学习解决方案的战略。所以我们的一系列战略实际上非常符合中国教育的未来趋势，这是我们从一开始就奉行的战略，从未改变过。因此，从某种程度上来说，新冠疫情为我们带来了全球其他国家的市场机会，而疫情加上中国所有的新政策为我们拓宽了中国市场。第8页，鉴于这一点，我们非常清楚要在中国做什么。此前我们已经试验了相当多的产品和策略。随着政策变化，我们很清楚，我们的未来属于课堂，以及toG或toB业务。我们要做的是提高战略聚焦度。因此，我们将合理精简在中国的组织规模，通过精简来节约成本，从而提高净利润。我认为这对投资者非常有利。关于教育业务，我将交给Vin Riera介绍，他将带大家回顾普罗米休斯和Edmodo业务。

#### **Vin Riera:**

好的，谢谢。大家上午好。首先，我想谈谈由新冠疫情推动的强劲市场需求。疫情促使教育市场寻求混合学习的解决方案，这带来了对我们的教育产品组合的刚性需求。我们看到互动课堂技术是混合学习的核心组成部分。在过去的18个月中，全球各地的学校增加了一对一设备的采购量，他们购买了更多的软件程序，以及探索用不同的方式在混合学习环境中教育学生。而我们的先进互动课堂技术正是其中的绝对核心。市场对支持混合学习解决方案的高端技术的需求显而易见。我稍后会谈到这一点。这也是一个巨大的机会，因为全球互动显示设备的渗透率相对较低：全球只有大约三分之一的教室安装了互动显示设备。这意味着我们仍然有巨大的机会，不仅可以继续在较成熟的市场上替代传统技术，还可以不断拓展新兴市场，赢得业务并扩大市场份额。关于整体市场需求强劲的最后一点是，学习的新常态将持续。全球各地正在实施的混合学习解决方案不是未来一两年内的短期解决方案，而是一种新常态，学校将采用这种方式继续运营，不仅是在面对面的课堂环境下，也包括在混合学习环境中。因此，我们坚信混合学习推动了目前的需求，这也是我们业务的未来。从市场增长前景来看，2020年到2021年的市场增长率预计为20%。我们显然把握了这一增长趋势，而且我们认为增长将持续到2022年。请看下一页。

驱动普罗米休斯增长的因素之一是我们的品牌价值，我在每次业绩会议上都谈到过这一点。普罗米休斯在教育领域已深耕20多年，品牌知名度很高，深受全球教师、管理者和IT专业人士的推崇。品牌价值确实帮助我们打开了市场大门。第二个驱动因素是，我们拥有优秀的产品，价格定位适当，并且聚焦于教育的功能。互动设备可以用于多种不同场景，我们选择将开发和研发重点放在课堂技术和使用场景，以及如何将这些设备用于学校，甚至供某些新兴市场的教育部使用。我们聚焦于独特的混合学习功能，专注探索如何将我们的产品用于课堂，使其既可用于与学生面对面的传统场景，又可用于需要连接摄像头、运行不同类型的软件与学生进行远程交流的场景。至于最后一个驱动因素，我们能够覆盖到这

些区域，是凭借我们与全球销售渠道建立的良好关系。我们一直在寻找和拓展可以通过新的销售渠道关系更好地填补空白的区域，以确保当机会出现时，我们能够把握并有能力竞争。我们非常重视与销售渠道的关系，对他们进行投入，以确保在我们成功的同时，他们也能取得成功。上述这些因素导致了我们的市场份额的扩张。2020年下半年，我们的全球（除中国外）市占率为21%，2021年上半年达到24.5%。我们的前三大市场（即美国、英国和德国）是我们在新兴市场以外的最大市场，我们在这三个国家的市占率均有所提升。请看下一页。

我们的收入和出货量均显著增长。收入环比增长21%，同比增长35.6%（按美元计），出货量也录得环比增长。其中，市场增速为6%，普罗米休斯增速为21.5%。所以，我们在市场上的出货量和收入都在增长。请看下一页。

我们持续注重保持卓越的营运能力。Simon在开场发言中谈到了这一点，但供应链和物流对所有企业来说都极具挑战。我们非常注重如何持续高效、低成本地运营，并确保我们的销售渠道和分销商都有我们的产品能够给学校安装。从第一点——产品组合来看，我们的平均售价同比上升。这有几个原因。首先是混合学习解决方案中，学校确实希望采用我们的高端产品。这种产品更高效，计算能力更强，可以在混合学习环境中轻松运行。这并不是说我们的低端产品不适用，而是在混合学习解决方案中，高端产品肯定可以更轻松地完成任任务。值得一提的是，全球现在有大量的资金流正在支持教育科技的支出。当资金充裕的时候，学校当然会寻求可持续的解决方案，不仅适用于今年，也适用于未来几年。毛利率的提高再次归功于我们的严格成本控制。我们确保对库存进行合理的规划，对供应链和物流的管理细致到一分一毫，以确保我们从中获得所需的价值，并将这些价值也传递给我们的客户。从运营效率来看，运营费用占收入的比率从27.2%下降到了23.6%。接下来，请林琛介绍游戏业务的情况。

### 林琛：

各位投资者，大家好，我是林琛，很高兴为大家介绍网龙游戏在2021年上半年的表现。

下一页，首先游戏业务（收入）在上半年获得了12%的增长，同时我们的海外收入获得了29%的增长，我们的重点IP，也就是我们的《魔域》IP获得了连续7年以上的稳定增长。在这些数字背后，其实是我们对游戏市场跟游戏内容推出有强的理解的一个好的结果。可以看到如何去产生高质量的游戏内容，如何持续去运营玩家，这时候体现了网龙在过去很长一段时间对游戏的投入、对市场理解的一个综合表现。现在在整个游戏市场来讲，我们都觉得任何一家游戏公司都需要打造它的能力长板、它的核心能力，我们看到我们的IP、核心用户，这些都是我们做游戏最核心的能力和核心的护城河。基于这些能力，我们会不断地提升发能力，基于这些我们会更好地看到，我们未来游戏的一些机会。尤其是在内容的产出方面，我们擅长的MMO的品类，也会基于我们对市场的理解、对用户的理解，去探索一些新的品类。所以在未来一段时间，我们也会坚定地认为，网龙游戏会获得一个持续的增长。

下一页，首先帮助大家先简单再回顾一下我们整个游戏业务的情况。网龙游戏核心聚焦于MMO跟MOBA品类，同时我们会在休闲品类上也进行一些扩展。MMO其实是一个大品类跟一个非常长线的品类，所以在整个核心玩法如何打磨、在长线的内容如何推出上，我们积累了很多的经验。我们同时也在《魔域》IP上不断地投入，包括获得了一些knowhow，我们持续总结，而且拓展到其它的游戏上，包括我们探索的一些新品类上，这也使得我们整个的游戏结构未来能够持续健康发展。



下一页，首先为大家介绍一下我们最重要的IP，也就是《魔域》IP的情况。首先《魔域》IP在今年上半年获得了同比14%的增长，同时一个很好的现象是，我们看得到我们的月活，整个IP的月活是增长了6%，那就意味着我们的收入增长同时是带来持续的玩家群体稳定跟可持续的发展，尤其是在手游的部分，我们的手游的MAU和DAU各获得了68%和34%的同比增长，这也意味着随着我们在内容品质上的提升，也有能力更好地吸引我们的用户和维系用户。同时整个IP的大池子来讲，我们的PC用户、手机用户，我们是有更多的用户触点，能够把我们的核心用户更好地保留在我们这个IP之下。随着我们一些IP的系列产品年轻化，我们也可以不断扩大整个IP的用户群。

下一页，这里也是我们在MMO品类上对内容产出的一个很深的理解，在过去一段时间里《魔域》收入持续增长，也证明了我们在游戏内容产出，如何推出高质量的内容产出上的一些Knowhow，包括我们的年轻化、包括我们的文化元素，游戏作为一个内容行业，文化元素的融合和结合，包括我们的IP联动、品牌溢价、包括我们的画面升级，我们会持续不断地在最合适的时间点推出这些内容，持续跟玩家进行互动。这些不仅使整个IP和品牌更加年轻，更加有它的品牌价值，同时在付费方面，我们也会有很好的节奏去对我们的核心付费用户做一个售卖。

下一页，第一个大家可以看到今年的周年庆，我们是以《魔域》少年游作为一个很强的主题，这也是获得了新用户和老用户的接受，也可以看到《魔域》作为一个长盛不衰的IP，它可以时刻保持年轻，这种精神跟我们传达、表现出来的一种体验也是被玩家所接受的。

下一页，接下去是国风、国潮，我认为国风、国潮也是整个游戏市场和用户，尤其是大陆玩家，很明显体现出的一个文化喜好度。我们在用户国风、国潮喜爱度上，把魔幻的元素和流行的元素进行很强的结合，尤其是这一点获得了玩家的认可。不光是《魔域》，我们看到在《英魂之刃》上同时有这个趋势，在现在的游戏市场上，玩家对内容的追求已经体现了很明显的趋势，只要我们能结合出很好的游戏内容，我觉得玩家在这一点上完全是买单的，也会有持续的内容产出的能力。

下一页，我们在持续做IP联动的过程中，也会更好地去push我们的IP，强调我们的IP的调性，《魔域》是一个热血的IP，我们在如何选择IP，如何对我们的用户强调IP品牌的调性，包括如何增强用户的体验，这次的IP联动获得了一个比较好的效果，也证明了这种热血、激斗的IP跟《魔域》IP的重合度，跟IP用户对我们的认可。这一点在一个长线游戏的持续运营上是非常重要的。

下一页，同时《魔域》无论从端游、手游来讲，过去是2.5D的自研引擎，集团有强大的引擎能力，目前我们已经把整个游戏引擎切换成同时兼容2.5D和3D，我们在游戏画面上不断地提高，也会体现在我们的用户体验上。当然同时对于老用户，他有一个习惯迁移的过程，我觉得对新用户来讲，他肯定3D是完全接受的一种表现形式，在这个过程中，我们也会通过3D能力的提升来带给用户更好、更新、更有带入感的游戏体验。

下一页，接下去是我们的《征服》IP，《征服》IP在MMO的部分，延续了我们在MMO的理解，包括《魔域》的一些成功经验，随着我们持续推出内容，能够维系长线用户的稳定跟收入。同时《征服》IP是在海外做得比较好的，它的海外收入已经超过了国内的部分，它在埃及等国家的好的经验沉淀，已经在一些新的国家完成了一些从0到1的突破，我相信随着这些从0到1的突破，我们也可以在今年下半年跟明年看到更好的海外收入的增长。

下一页，埃及的成功经验，随着整个集团在全球化的布局，包括我们在Neopets或者其它一些游戏上的助力，虽然它只是一个《征服》IP，但是我们在《征服》IP平台之下，能够达到更多的用户触点，也可以通过《征服》过往的渠道和用户，把我们好的游戏推送给更多的玩家。

下一页，接下去是《英魂之刃》IP，《英魂之刃》这个IP虽然整体的IP收入有所下跌，但是我们很高兴地看到，从我们的PC《英魂之刃》来讲，它已经获得了同比和环比的收入增加。在这个过程中我们也看到，MMO跟MOBA这两个我们同时擅长的品类之间的融合创新，产生了一个很好的效果，虽然说我们的用户有所下降，但是我们用户的付费能力其实有大幅的上升，同时我们也找到了一个如何去把MOBA用户转换成我们的高付费MMO用户的方式和方法，这已经在PC版本上获得了比较好的体现，这也带动了整个PC收入的回升。在这些经验上来讲，我们后续也会用于口袋版。

下一页，在这里会看到，在口袋的部分，随着我们的IP联动、国风国潮的风格越来越受到玩家的喜爱。口袋版本从6月份开始，收入已经同比持平，这个时候我们已经看到把好的趋势跟做法转移到我们的口袋版。同时在手游部分它有更大的机会，我们从来都会认为我们对玩家的持续的理解，对内容的产出，如何产出高质量的内容，这一点是游戏公司研发的核心，所以我们也相信把这些Knowhow带到手游的部分，能够在今年下半年获得更多的成绩。

下一页，接下去是我们新游戏的部分，在前面我们也提到了，市场是在不断变化的，玩家对内容品质的追求，对内容品味的追求也在不断地变化，在这里像《魔域手游2》跟《终焉誓约》，一个是跟西山居，一个是跟B站，在持续打磨我们的内容品质，我们相信市场在变化，只有推出高质量、高品质的内容，才能获得市场的认可。同时另外一个方面，像《Neopets》这个IP，我认为也是一个很好的机会，它也算是集团一个全球化研发的第一款项目，在福州的团队跟在美国的团队可以密切配合，从全球化布局角度去推出更好的适合全球市场的游戏，在这一点也会为我们带来很大的机会。

下一页，今年大家都知道在监管的部分也会遇到很多的压力，但这个对我们来讲，我们其实是在主动应对这些变化，第一个我们可以看到，整个集团在过往，在未成年的部分已经是做得比较积极和主动的，我们相对积极地去理解一些政策和更好地做好这些工作。在整个集团里面，未成年的收入其实是低于1%的，同时我们也看到无论是中国文化的融入，还是积极配合政府推出一些文化创意产业的内容，我们都认为是一个正确的趋势，因为毕竟游戏是一个文化内容产业，我们有一些IP联动，同时也有一些跟故宫、非遗的联动，使我们的内容更加往正确或者是合适的方向去发展。同时，我们在海外的部分也看到，它也是有一个很好的增长，也让我们的游戏整体的收入结构更加稳定和健康。

下一页，在今年上半年我们延续了去年下半年的趋势，也获得了更好的发展。在今年下半年，我们这些目前稳定的IP，我们是有一个很强的预期，它能够继续目前的发展，同时在《英魂之刃》IP上，它也能够找到一些路径，找到一些knowhow，去做一些收入的回升，随着我们一些新游戏的推动，我相信在今年下半年游戏收入也会更加健康、稳定地发展。

就是以上，谢谢大家。

任国熙 (Ben) :

大家好！我是 Ben，下面介绍我们上半年的财务状况。首先，请看利润表，我们的收入增长近 19%，游戏和教育业务都表现出色。我们的游戏收入延续了去年下半年的增长势头，增长了 12%。教育业务录得了我们近年来最强劲的业绩表现之一，23.7% 的增长得益于两个主要驱动因素，一个是整体市场增长，另一个是我们的市场份额持续扩大，Vin 刚才也提到了。经营杠杆也发挥了作用，让我们在控制业务管理成本的同时，持续增加收入。所以，大家可以看到，我们的销售及市场推广开支和行政开支占收入的比重均比上一年均有所下降。因此，净利润增长了 28%，除利息税项折旧及摊销前利润增长了 42%，非公认会计准则净利润增长了 26%。同时，由于我们的净现金超过 40 亿（人民币），我们的财务状况继续保持非常强劲和稳健。请看下一页。

在分类财务数据方面，首先是教育业务，我们的总体毛利率增长了 5.5 个百分点。这主要得益于普罗米蒂斯毛利率的提升。值得一提的是，和我之前给的指引一致，教育业务的经营性分类亏损继续收窄，从去年（上半年）的 3.77 亿（人民币）下降到 2.66 亿（人民币），我们预计下半年这一亏损将继续收窄。在游戏业务方面，由于经营开支相对稳定，我们的收入和利润再次实现两位数的增长。请看下一页。

接下来是关于股东价值的提升。我们很高兴能够宣布这些措施，我们的目标是执行这些新的资本措施，以最大限度地提高股东的资本回报，同时能够继续投资公司的未来。下一页。

首先，许多跟踪我们多年的投资者会了解，过去几年，我们的盈利能力和现金流一直在增长。同时，我们的自由现金流也在持续增长，如图所示，2020 年，我们的自由现金流接近 10 亿（人民币）。未来几年，我们完全有信心保持自由现金流的持续增长。下一页。

随着我们的利润和自由现金流的增加，过去几年，我们也一直在通过派息和股票回购提高股东的现金回报。2020 年，我们向股东回报了总共 3.55 亿港元，比 2019 年增加超过 50%，占净利润的 37%。下一页。

现金回报可以进一步细分为两个部分。首先是股息，大家可以看到，过去几年的派息一直在增加。我们很高兴地宣布，我们将把今年的中期股息增加 60% 至每股 0.4 港元。下一页。

在股票回购方面，我们的董事会已经批准一项承诺的股票回购计划，根据该计划，我们预计在未来三年内回购总额最高达 3 亿美元的股票。这是我们为履行最大限度地提高股东资本回报的长期承诺所采取的行动。我们认为，鉴于目前的股价水平，以及我们的业务、利润和现金流在过去多年的持续增长，现在是启动如此大规模股票回购计划的最佳时机。此外，股份回购计划及提高现金股息的措施凸显了我们对长期业务前景和未来创造现金流能力的信心。因此，我们将实施回购计划，同时继续保持非常强劲的资产负债表和流动性状况。预计我们将在未来三年内，将大部分自由现金流通过股票回购和派息返还给股东。我想再次强调，在我们实施该计划的同时，我们将继续保持非常坚实的净现金储备。截至上半年末，我们的净现金超过 40 亿（人民币），这为未来的收购和战略性机会做了充足准备。接下来，我把舞台交回给 Simon，他将带领大家展望未来。

**梁念坚(Simon):**

谢谢你, Ben。我看到你们还在看第 37 页, 在 3 亿和 6 亿美金那边算来算去, 请尽兴。不说笑了, 继续谈我们的展望。关于今年下半年, 林琛已经很清晰地表述了我们计划从什么方向来推动游戏业务增长, 重点是下半年将会推出的新游戏。教育业务方面, 我们非常有信心为今年画上完美的句号。其中一个原因是, 在上半年高速增长的基础上, 我们还有非常充沛的订单储备带入下半年, 这是一个非常好的消息。

我在上次会议中也谈过这个问题, 我们认为我们的股价事实上被低估很多, 所以我们将聚焦于释放公司的价值。Ben 谈到回购计划, 也提及增加股息。股息方面, 我们相当有信心, 我们的良好表现和现金流创造能力能够得到延续。我认为释放价值的一大重点是, 考虑如何分拆我们的教育业务。我们已经开始筹划, 实际上已经开始启动, 将会适时通知大家进展。最终而言, 我们会非常慎重地执行股份回购计划。这是释放价值另外一个方式, 同时也是通过股息之外的方式回馈股东。感谢大家耐心聆听, 希望大家对我们上半年的表现满意, 期待 6 个月之后再次和大家谈谈下半年表现。接下来我们会进入问答环节。谢谢大家。

**主持人:**

感谢梁博士以及各位管理层的分享, 现在我们即将进入问答环节, 欢迎各位以以下两种方式提问: 如果您希望能够透过电话会议系统提问, 请按\*1键, 我们的操作员将会为您接入, 请按\*1键。如果您希望透过网络直播平台发问, 请点击左方的问号, 并在问答框架内输入您的问题。

我们欢迎各位以英语以及中文提问。

欢迎提问。第一个问题。我们在网络直播平台上收到了一个问题。能否谈谈普罗米休斯明年的利润和现金流展望? 还有进一步提升利润的空间吗? 材料方面存在涨价压力吗? 谢谢。

**梁念坚(Simon):**

Vin, 由你来回答?

**Vin Riera:**

我们不会给明年的指引。好的。那么, 我们在密切管控供应链, 供应链方面仍然存在一些问题。我们始终在设法保障保部件的采购来源, 以确保在需要时能够提前做好。物流方面仍然有挑战。供应链方面也仍然有挑战。对于未来我很乐观, 不过我不认为情况在近期能有改善。我认为进入明年的过程中还是要继续应对挑战。我希望6个月后能说更多我们开始看到的改善, 不过在6个月内, 我不认为供应链的情况会有明显的变化。

**梁念坚(Simon):**

事实上, 关于这一点我还有一些补充。利润方面, 运费只是其中一个因素, 除了运费之外, 团队正在非常努力地控制产品成本。这不光涉及产品组合, 也涉及平均售价。大家是否还记得Vin展示的其中一个图表, 我们的平均售价上升了, 毛利率事实上也上升了。所以毛利率的提升是由综合的因素造成的。我



保证，Vin和他的团队高度聚焦于这方面的改善。还有提升空间吗？答案是，有，但必须作出很大的努力。不过我相信我们的团队可以做到。能否再重复一次现金流的问题？

**主持人：**

好。现金流的问题是，现金流展望和利润展望，利润是否还有进一步的提升空间，还有材料方面是否存在涨价的压力？

**梁念坚（Simon）：**

我还有很多没有回答到的。我们已经回答了关于普罗米休斯利润的问题。请Ben来回答整体现金流的问题，因为它同时牵涉到游戏业务和教育业务。Ben。

**任国熙（Ben）：**

在现金流方面，我可以从整体角度来谈谈现金流。大家知道，全年的现金流与收入增长相关，对吧？展望今年下半年，我们预期收入环比增长，正如Simon在展望中提到的一样，我们对此很有信心，而且我们也会控制好成本。所以，在经营现金流和自由现金流方面，我们都非常有信心下半年现金流能实现持续增长。以上是对现金流问题的回答。

**主持人：**

非常感谢。如果您希望能够透过电话系统提问，请按\*1键，我们的操作员将会为您接入，谢谢您。

我们的下一个问题同样来自网络平台。这个问题有关我们的教育业务。管理层提到，我们的教育业务分拆上市正在开展。能否再多分享一些详细的规划、时间表或者目前的进度呢？

**梁念坚（Simon）：**

还不行。我们已经开始了筹划工作，在我的介绍中也提到，或许我说得不够清楚，我们将适时通知大家。

**主持人：**

好的，非常感谢。下一个问题来自天风证券的冯翠婷。管理层早上好，想咨询一下游戏板块这方面的问题，第一个是公司旗舰IP《魔域》上半年手游、端游的收入增长和用户增长中不同市场的占比是怎样的？第二个是中国市场和海外市场增长趋势是如何的？第三个问题是关于《征服》，《征服》游戏采用埃及模式在全球取得了很多的机会，想请问一下具体的模式跟内容，未来公司会否把这样一个模式复制到其它的游戏，以保证公司产品的生命周期？谢谢。

**任国熙（Ben）：**

我先说一下手游跟端游占比的情况。我们现在不披露手游跟端游的占比，因为我们很多手游都是既有端游又有互通版，玩家在PC上跟在手机上都可以玩，这方面我们觉得目前来讲我们PC和手游的占比是比较模糊的。在境内和海外的部分，我们可以介绍一下，海外的收入同比增长了29%，在上半年，我们对未来的展望也是比较乐观的。其他的方面请林琛回答。



**林琛：**

首先，我们目前以整个IP为发力点，Ben也提到，以《魔域》IP为例，我们是通过推出内容，我们有很多的用户触点，我们是通过IP来拉动整体的收入的增长。第二个是谈到《征服》在埃及的模式，《征服》在埃及是有一些先发模式的，在埃及的网吧系统里，我们是第一批进到网吧系统的成员，《征服》主要是PC版本，通过PC进入到埃及这种“一带一路”国家的早期市场以后，我们在不断地拓展机会，包括在征服平台上可以推出更多的内容和玩法，包括借助在埃及一些端转手的机会。事实上我们会看到在中国，在游戏的行业是走在世界市场前列的，我们会看到尤其是MMO作为一个大品类，一些端转手的机会，包括在手游市场的一些早期机会，我们认为《征服》IP是一个相对非常有中国特色的IP，中国特色的一些职业、内容，从外国玩家来讲是比较受欢迎的。我们在一些新的国家去做一些从0到1的拓展，这时候我们相信这些内容在每个国家是有一些本地化特色的，这也使得我们花了一些时间做本地化的内容，所以目前来讲我们完成了从0到1，在未来一段时间里我们希望继续放大这些实践。

**主持人：**

谢谢林琛总的回答。下一个问题有关教育业务。我们的投资者Okada想知道有关埃及项目的进展。移动智慧教室什么时候会开始大规模的落地？

**梁念坚 (Simon)：**

就只有这个问题吗？

**主持人：**

是的，是这个问题。

**梁念坚 (Simon)：**

其实我们已经完成了一些试点，然而不幸的是，新冠疫情仍未得到控制。所以目前处于搁置状态，因为还有其他活动正在进行，我们正在与埃及政府协调。所以答案是我们目前还不清楚，不过我可以保证，只要埃及的新冠疫情得到控制，我们将马上开始考虑如何交付移动教室。

**主持人：**

非常感谢Simon。下一个问题来自广发证券，杨琳琳。广发证券有几条问题。第一条问题是，现在教育业务的亏损收窄了，费用率得以得到控制，管理层可否期望一下接下来的利润和收入趋势呢？第二个问题是泰国、埃及项目的进展将来会为我们带来多大的规模收入？第三个是教育的上市计划与进展（这个之前已经问过了）。第四个是《魔域2》、《终焉誓约》等新游戏的上市计划。

**梁念坚 (Simon)：**

好的，我来回答前两个问题，林琛来回答第三个问题。噢，对不起，是用普通话对不对？我们做生意一定会往赚钱的方向走，所以你看我们整个的趋势，我们是往那个方向。我们是从两个方面，其实我刚才在我的介绍里面也提过，第一，我们对往前走的增长信心非常高。第二，我也讲了在成本方面，我们也会花一点力气，因为我们已经经过几年不同的试验，我们也知道往前走是应该怎么走，所以我们会做一些比较显著的减低成本措施，我们会很有信心往那个方向走，但是因为我们不给预期，所以具体的时间还不可说。在泰国和埃及都一样，我们对这两个市场的期望比较大，但是我们不会给一个指引说我们的项目会有多大，但是不会太小。在埃及我们是全面地跟他们合作，不光是移动教室，也不

光是大屏，我们的Edmodo平台也进去了，也有很多其它方面的合作，所以我们在埃及的发展是全方位的。在泰国我们希望方向也是如此。我们所有的国家级的项目都会往那个方向走。

**林琛：**

关于《魔域2》和《终焉誓约》两款游戏的问题，《魔域2》我们在和西山居合作，目前我们在持续不断地打磨和测试，我们希望在2022年上半年推出这个产品。《终焉誓约》目前已经在B站上做过了几轮测试，我们相信在今年下半年它会正式公测。

**主持人：**

谢谢梁博士，谢谢林琛总。如果您希望能够透过我们的电话系统发问的话，请按\*1键，\*1键，谢谢您。

下一个问题来自Eng Hou。随着教育业务快速增长，总体毛利率是否有可能下降？公司对此能接受吗？又或者公司是否有提高整体利润率的做法？

**梁念坚（Simon）：**

说实话，我不知道该如何回答这个问题。对我们而言，毛利率是非常复杂的问题，因为我们有不同的业务。不过从我们的过往业绩可以看到我们在毛利率这方面做得非常，非常好。我在这里想再次提醒大家看看演示文档，由于平均售价上升且成本得到控制，我们的利润上升了。我笑了一下是因为，我们有如此多不同类型的业务，不过我们教育业务方面的整体趋势是做软件、硬件和服务的组合。因此，我预计利润率将会因产品组合而上升，原因是软件和服务的利润率一般高于硬件利润率。但这并不意味着我们的硬件利润率会下降，我们的目标不是通过这样提高利润率，我必须说清楚。我们的目标是通过卓越运营和开展毛利率更高的业务提高利润率。Vin，对吧？

**Vin Riera：**

没错。说得很好。

**主持人：**

非常感谢。接下来这道问题也是来自网络平台，刚刚有看到公司有提到我们接下来会有一个3亿美金的回购计划，公司应该是对未来十分有信心，可不可以再给我们讲一下未来的增长策略，还有就是现金流上，我们怎么做这个回购计划？

**梁念坚（Simon）：**

刚才Ben已经谈过了现金流的问题，我觉得他不介意再讲一遍。从策略来讲，我们刚才也讲得比较清楚了，林琛总也花了很多时间说我们的游戏怎么发展，Vin也讲了很多我们在教育方面的发展，我刚才也讲过，我们除了发展目前的业务，我们也会多做一点软件、服务，所以我们的策略就是这样。另外一个比较重要的就是我们那些国家级项目，刚才我也介绍了它们的进展，我希望有时间再看一遍，不行的话我们再聊。现金流的问题Ben也讲过，因为我们的业务增长，利润提升，钱赚得比较多，所以现金流一定会改善。对不对，Ben？

**任国熙（Ben）：**

对，这里面有两点，一个是我们现在的净现金已经有超过40亿元人民币，这个现金对我们来讲非常足

够让我们未来去抓住并购或者是战略的机会。另外，我们非常有信心，能够继续保持我们的利润，还有我们未来的自由现金流的增长。过去几年我们这些指标都是在增长，在过去20年里面，除了某一两年，两三年之外，都是在增长。所以我们看到这个趋势，我们过往的业绩，还有我们对未来的展望，包括我们教育业务的亏损越来越低，越来越改进，所以我们对未来的现金流非常有信心。所以我们的派息和回购的策略，刚才有提到就是，我们希望未来几年我们大部分的自由现金流能够返回给我们的股东，通过一个是回购，一个是分红，同时我们还有超过40亿人民币的净现金。

**主持人：**

谢谢，谢谢两位。接下来我们接入一道来自电话会议系统的问题。有请工作人员。  
问题是来自交银国际的孙梦琪。

**交银国际，孙梦琪：**

谢谢管理层。我这边有一个问题是关于教育业务的，之前管理层谈到今年普米会计划进入到国内的市场，我们主要想了解一下目前普米在国内业务开展的进展，以及将会采取哪些比较差异化的方式去竞争，还有我们对于今年普米在国内发展的展望，比如说进入多少学校，有多少出货量之类的。

**梁念坚 (Simon)：**

我们不是说准备今年进入中国市场，我们一直在中国都有做业务，不是今年才进去。可能我刚才介绍的不是那么清楚，我的意思是现在的条例的更改，现在国内的情况是很适合我们在国内做更大的推广，我的意思是，不是说今年我们才进去的。我们跟其它公司不一样的地方是，我们是采取混合学习的模式 (blended learning)，我们的平台不仅可以放在教室里，在家里可以用，在移动的场合也可以用，跟其他的产品很不一样，所以刚才我提到Vin Riera不光是我们普米的CEO，Edmodo也是他来管理，就是把硬件和软件平台整合在一起，我们的方向是这样子。关于预期，对不起，我们不在这里公布。

**主持人：**

谢谢，接下来下一条问题是来自中国银河国际资产管理的Ken。他想问Edmodo什么时候开始变现？对于2021和2022年的Edmodo收入规模是否有指定目标？

**梁念坚 (Simon)：**

你想回答吗？还是由我来回答？请说。

**Vin Riera：**

我很高兴回答这个问题。我们在通过几种不同的方式进行Edmodo的变现。首先是打造针对教育部和国家级模式的产品。我们几个项目已经在开发，还有几个正在谈，为潜在订单打下基础。另外我们还有一个做法是通过已有的网络社区进行有效的变现。我们有一些新产品即将在明年推出，会帮助我们的业务变现。所以我们目前有一些不同措施来帮助业务和网络社区进行变现。

**梁念坚 (Simon)：**

有一部分业务已经开始变现，不过明年我们将进行规模化的变现。这是Vin想表达的信息。

**主持人：**

非常感谢。下一个问题来自 Panview，在现在中美关税下，教育业务毛利率大约是多少？尽管政策变化莫测，政策环境是否有可能在未来出现改善？我很好奇未来的政策环境怎样，以及是否会有一些有可能对我们运营有利的因素。

**梁念坚 (Simon) :**

回答这个问题，我可能要能够预知未来。这个问题我交给 Vin，他比我更擅长预言未来。

**Vin Riera:**

我也不是预言家，不过我想说的是，我们已经看到，就美国的关税来说，我们的产品在美国被免于以最高的关税征收税率，我认为这是非常好的征兆，而且我不认为这会改变。尽管如此，我并不能预知未来的政策。不过和过去相比，我们确实没有在关税这方面受到新增的负面影响。

**梁念坚 (Simon) :**

不过我还想说，对此我的观点有一点点不同，因为事实上，你能看到我们的毛利率在上升。这意味着 Vin 和他的团队对关税问题处理得非常到位。如果未来有任何变化，关税能够取消，对我们也只有好处。因此，个人而言，我不认为关税在未来会上升。所以我认为我们目前的成本比较安全。

**主持人:**

由于时间关系，我们现在邀请最后两道问题。下个问题同样来自 Panview。如何看待我们股息政策的未来走向和增长潜力？投资者是否应该预期股息和自由现金流以相似的速度增长？

**梁念坚 (Simon) :**

我们不认为股息会下降。所以这么说吧，我的意思是我们之前已经说了，将很大部分的价值回馈给股东，这是我们的承诺，而股息并不是唯一的途径，还有一个途径是股份回购。虽然我们目前不能承诺什么，但我并不认为会下降。

**主持人:**

非常感谢。最后一道问题，来自工银国际的 Kenneth。我们看到游戏 IP 的收入增速目前是超过了 MAU 的增速，这是否意味着我们目前的策略主要是提高现有用户的 ARPU 驱动增长，未来我们有没有新的策略来实现新用户的增长？

**林琛:**

在去年的业绩发布会上我们提到，在去年疫情期间，我们的用户获得了比较大的增长，而我们去年的收入并没有拉得特别高，MMO 是一个长线的游戏，我们会阶段性地做用户的新增和阶段性的变现，所以一般我们是交替着做这个事情，来保持 MMO 用户群体的生态良性发展。今年虽然说会看到我们的用户并没有很大的增长，但是我会看到几个现象。第一，我们在手机端的用户增长是比较明显的，意味着 PC 市场的整个用户新增已经是相对萎缩的，我们的新增用户量肯定是来自于手游的部分，我们也可以看到在口袋《魔域》的用户新增上获得比较大的增长。

至于在未来，我觉得有两点非常重要，第一，现在其实在用户获取上，品牌、内容营销跟高质量的内容吸引用户，这是非常重要的，在获量的部分，我们会通过品牌、内容营销去更好地获取新用户，尤其是



《魔域》IP，已经从口袋的数据上体现了这一点。另外一个，在收入上，随着高质量的内容的推出，ARPU必然是提升的，这也一定程度证明我们的内容品质是提升的。如何看待ARPU，我们认为它是需要健康的提升，而不是一种不健康的提升，我们相信高质量的内容的推出而带来的ARPU提升是相对健康的。谢谢。

**主持人：**

接下来我们邀请梁博士为我们做一个总结致辞。谢谢。

**梁念坚 (Simon)：**

首先，感谢大家今天早上拨冗参加此次会议。我希望大家都对我们的报告感到满意。有几个关键点我想再次提醒大家。第一点是在我们的业务方面，包括游戏和教育业务，都是全球化的业务，并不只在中国展开。我们对于我们在中国的市场地位感到自豪，但与此同时，我认为保持多元化也是一件好事。全球业务方面，我认为市场并没有给我们足够的奖励，我们正在非常努力地改变这种看法。我想说的还有一点，如果你看到我们在释放价值方面的承诺，还有以股息、回购等方式将价值回馈给股东的承诺，教育业务分拆上市的承诺，这都意味着我们对未来的业务发展非常有信心。我们的回购计划不是一年计划，我们说得非常清楚，是三年的计划，在这段时间内我们将保持合适的现金水平，让我们能够把握一些战略性机会。这也显示出我们团队对于未来的游戏和教育业务发展都非常有信心。我们会全力以赴让各位满意。最后，感谢各位的参与。如果还有问题的话，请随时与我们联系，提出更多问题。非常感谢大家。

**主持人：**

谢谢各位，网龙网络公司2021年中期业绩发布会圆满结束，感谢各位投资者今天的参加，希望大家继续关注公司，如果您希望与管理层有进一步的交流，请与我们安排一对一的会议，祝大家有美好的一天，谢谢。