NetDragon
NetDragon Websoft Holdings Limited
網龍網絡控股有限公司

网龙网络公司(0777.HK) 2021 年全年业绩电话会议及网络直播

香港时间 2022 年 3 月 30 日上午 11:00 正

（美东时间 2022 年 3 月 30 日下午 11:00 正）

公司出席管理层

梁念坚——集团副董事长兼执行董事

任国熙——集团首席财务官

Vin Riera——普罗米休斯行政总裁

林琛——集团高级副总裁

主持人：

各位投资者朋友早安，欢迎各位莅临出席网龙网络控股有限公司 2021 年全年业绩发布会。

各位股东、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 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发布会，有请。

梁念坚（Simon）：【转译自英文发言】

好的，谢谢！早上好！欢迎来到“网龙元宇宙”。我在说我身后的背景图，因为这是我们今天会议的主题之一。现在让我们先跳到议程那一页，大致了解一下今天的会议流程。大家已经看过新闻稿，我相信你们已经研究了详细的数据。所以我只讲重点，然后让 Ben 报告一下公司的财务数据。更重要的是，回顾我们六个月前上一次的业绩公告，当时我们向大家介绍了股东价值提升计划，我很高兴地宣布，我们在这一领域成绩斐然。我们会再接再厉，详情将由 Ben 给大家介绍。Vin 将带大家了解我们在教育业务中取得的佳绩。林琛将向大家介绍游戏业务的诸多进展，不仅是 2021 年取得的成绩，还有未来的发展计划。接着，再由我来谈谈元宇宙，以及为什么我们相信这是我们正确的选择，相信这是我们的未来，相信元宇宙将与我们的教育和游戏业务产生大量的协同效应。最后，我们将进入问答环节。

下一页，我想这些数字本身已经足够说明一切。我真的不需要解释太多。我们的总收入突破了人民币 70 亿元大关。其他各项指标也全面增长，这听起来像是一个重复的话题，但很重要。我想大家希望看到一个持续发展的企业。我们很高兴做到了这一点。

下一页，和上次业绩公告时一样，游戏业务仍然是我们产生现金流的引擎。林琛将向大家介绍我们已经取得的成绩以及未来的发展计划。非常高兴我们教育业务取得的进展，尤其是在 Vin 领导下的海外业务。他会向大家汇报，并列举我们所取得的部分重大成果和关键成果。稍后，我会解释我们如何看待元宇宙，以及我们如何布局该领域。我们为此制定了“三步走”式的战略，我会稍作介绍。Ben 则会更详细地介绍我们在股东价值提升方面所做的努力。现在，我把时间交给 Ben，大家应该对他非常熟悉了。

任国熙（Ben）：【转译自英文发言】
谢谢Simon！大家好！首先，我将回顾公司去年的财务表现，然后向大家介绍我们在提升股东价值的资本市场措施方面取得的最新进展。这一页，我想特别指出，我们的收入、经营利润和净利润均实现了连续五年的增长。过去五年，我们的收入增长了2.3倍。至于净利润，自2018年扭亏为盈以来，我们的净利润几乎翻了一番。这得益于我们在游戏和教育业务上取得的成功，我们在这两条业务线上持续不断地创造异常强劲的业绩。

下一页。我们快速浏览一下利润表。我们的总收入同比增长14.6%。我们可以看到，游戏业务继续呈增长趋势，同时教育业务增长非常快。Vin等一下会详细介绍，但简而言之，我们的教育业务保持了强劲的发展势头：2021年的收入增长了32.2%，这实际上是我们过去四年来创下的最高增幅。这得益于全球K12教室对混合学习解决方案的强劲需求，以及作为市场主流的技术选择，普罗米休斯的方案可以完美契合这一需求。此外，在成本方面，我们在开展业务的同时严控成本，各项经营开支占收入的比重均同比下降，经营杠杆持续令我们获益。在利润方面，我们于2021年实现了经营利润增长27.4%，净利润增长11.4%，EBITDA（除利息税项折旧及摊销前利润）增长12.8%。

下一页来到分类财务数据，首先是教育业务，除了收入强劲增长外，我还想强调，我们努力克服了令我们材料和物流成本增加的供应链问题，从而成功将毛利率稳定在30.8%的水平。这一点也将由Vin详细说明。我们的经营性分类亏损也继续呈下降趋势，缩窄了28%，至2021年的4.12亿元人民币。在持续提高净损益水平的同时，我们继续投资于产品和技术开发，以把握混合学习需求带来的商机。在游戏业务方面，由于我们持续优化业务流程，经营开支结构得以改善，我们继续在收入和经营性分类溢利层面实现稳定增长，增幅分别为6.1%和7.8%。

下一页。接下来，我将介绍下一个主题，即股东价值提升。我将对我们的资本措施进行回顾并报告最新进展，这些措施的目的是为了最大限度地提高股东资本回报。首先，我想重申，我们致力于通过资本措施提升股东价值，以便在为我们未来的投资留存资本的同时，更好地向股东回馈价值。过去几年，我们通过执行一系列资本市场措施，真正兑现了这一承诺。正如大家在这一页上所看到的，在过去五年中，我们通过股票回购和持续性派息，包括中期和末期股息，提供了总计17亿港元的现金回报。今年2月份，我们又派发了1亿美元的2021年特别中期股息，即每股1.43港元。去年8月份，我们还宣布了为期三年的股票回购计划，总金额最高可达3亿美元。这也是我们的主要举措之一。截至2021年底，我们的净现金储备为48亿港元，我们相信这将使我们具备充足的资源支持未来的投资，以推动长期发展。

下一页。这张图表显示，过去几年，我们一直在增加对股东的现金回报，自2018年以来，我们通过持续性派息和股票回购提供的年度现金回报增加了两倍多。还有一件事，我也想向大家报告最新进展，我们一直在执行我刚才提到的三年期股票回购计划。自该计划于去年8月份启动以来，截至目前，我们已合计回购了1620万股股份，金额约为3800万美元。

下一页。这是另一个按每股计算派息的图表，显示我们持续性派发的全年股息于过去几年显著增加，从2018年的0.25港元增加到去年的0.80港元。在2021年的持续性派息基础上，加上特别股息，我们于2021年度派发的总股息接近每股2.3港元。这实际上相当于2021年度本公司拥有人应占溢利的约94%。接下来，我把时间交给Vin，他将向大家介绍教育业务的情况。

Vin Riera: 【转译自英文发言】
好的。谢谢你，Ben。大家早上好。我是普罗米休斯的CEO：Vin Riera。切换到下一页可以吗？接下来的几页就让我们来谈谈市场增长和我们看到的潜在市场空间。这一页很好地说明了自2017年以来，我们在市场中看到的持续增长。可以看到在2020年和2021年之间出现了一次飞跃，反映出学校为适应疫情，纷纷采取混合学习解决方案，于是大量采购资金涌入我们所在的市场，包括教室前端技术、互动平板、推送课程软件等。增长主要出现在两大方面，一是更新已有的教室前端技术，包括互动白板及已老化的互动平板，二是全球各地大批尚未使用过任何技术产品的教室，这些教室也开始配置相关技术，从而给我们带来了大量的销售机会。

下一页将探讨潜在市场空间和我们面前的市场机遇。这一页再次说明了更换周期和购买新的互动平板以及教室前端技术为我们带来的庞大机遇。我们来看市场规模，我们预估全球有4200万间教室，目前仍有82%的教室尚未配置这种技术，即这些教室还没有配置教室前端设备。如果单价按2,000美元计算，可得出价值690亿美元的直接市场空间。在我们面前的是规模极为庞大的市场机遇。观察图表中蓝色区域可以看到，那是各个国家采用互动平板或互动白板的比例，对我们来说这意味着更新型的市场。考虑到这些是已经配置了某种技术的市场空间，那么即便以最保守的预期来看，我们也有可能持续在这里得到因设备更新所带来的业务机会，故将其看作更新型市场。这片巨大的白色区域则代表着我们走进教室、提供首次配置教室前端技术的机会。在这页上，我们能看到价值690亿美元的巨大市场空间。蓝色代表着充足的更换市场，白色则是我们的开放性的市场空间。考虑到我们如今能够销售的现有产品，以及软件服务所带来的新增市场，我们未来仍有庞大的成长空间和充足的增长机遇。

下一页，我经常提及在全球各大市场保持领导地位并确保坚实的渠道布局、稳固的客户关系的重要性。我将重点提及五个市场，快速地介绍一下我们所实现的增长以及取得成功的部分关键因素。美国市场方面，我们在美国市占率排名第一，达到28.7%。2021年，美国市场增长71%，而普罗米休斯增长84%，超过了市场增速。我非常高兴有此成果。我们看到我们的产品在混合学习和远程教学中得到大规模采用。许多学区、大量老师开始采用我们的产品，他们前几年或许已购买过一些产品，但已经无法适应目前学生和教师所习惯的技术水平。这是我们在美国市场最先看到的趋势，我们也成功利用了这一趋势。在英国，我们的市占率也居于第一位，占23.1%。这也是我们连续第五年取得第一。我们在该市场录得42%的强劲增长。该市场可观察到一个有趣的趋势，我们发现有些教室愿意安装超过一台的互动平板，因此市场增长不仅仅来自更新型市场机遇，更包括了向教室销售额外的新设备的机遇。德国同样是我们居于领先地位的市场之一，之前那页的数据也许大家已经忘记了，德国的渗透率只有40%，也就是说在德国只有40%的教室配置了互动平板。这意味着在德国仍有可观的持续增长机遇。我们占23%，居于第一位。目前德国是我们在EMEA（欧洲、中东、非洲）地区规模最大的市场，从增长角度看快于英国。该市场中始终存在充沛的采购资金，让我们得以继续扩张和增长。法国是一个很有趣的市场，我们是第一位，市占率23.8%。它是增长最快的市场，从2020年到2023年的市场容量年复合增长率预测将达到31%，而市场规模会排到EMEA地区第四位。其市场趋势正在转向互动平板。该市场原本主要为互动白板

/投影仪市场，对我们来说其更新性需求存在庞大的机遇。然后我想提及伊比利亚，我们在该市场位列第二。我们采取非常平衡的增长策略，同比收入增长28%。较小型的市场中我想谈谈葡萄牙，但还有其他类似的市场，我们在其中占据绝对主导地位，例如在葡萄牙我们的市占率超过70%。可见全球类似市场的规模是比较可观的。来自上述五个市场的收入在我们2021年教育业务总收入中占75%。

下一页。在供应链和物流方面，2021年是有趣的一年。Ben先前提及过，我在这里再详细说一下，2021年开始后，由于市场状况继续恶化，我们需要进一步调整此前已开始的一些策略。我们快速部署了多项计划，包括单价管理、单位运费的控制和毛利率管理计划，并且在全年不断改进。单价方面，我们花了很大力气，成功实现单价同比增长5.6%，达到每台平板2,287美元。由于我们希望在渠道、客户和定价方面保持一贯性，为达到此目标采取了很多不同举措，结果也令人满意。单位运费方面，全年间重点实施了另一项重要的全公司范围的举措。市场运费上升6.8倍，而我们的运费仅上升2.8倍，因此控制运费方面我们走在了市场前面。总体毛利率也保持相对稳定。考虑到去年市场中出现的挑战，毛利率对比去年的33.8%仍保持在32.8%的水平。回顾全年，我们成功控制了许多业务中的变量。

下一页。接下来几页的内容是关于我们在客户经营方面取得的成绩，每一页都包含一些关键要点。在这一页上举出了许多不同的名字作为例子，但我想强调的要点共有三个。第一点是我们赢得大型学区客户的能力，复杂的大学区一贯是我们的强项所在。这里的三个例子是纽约市教育局以及迈阿密和芝加哥的公立学区。第二点我想指出我们赢得中小型学区客户的能力。我没有把小型学区放在上面，但我们确实赢得了不少中小型学区客户。由此可见，我们既善于赢得大型学区客户，也善于赢得中小型学区客户。我想指出的另一点是，我们善于赢得教育局客户。新南威尔士州教育局和波多黎各教育局是其中的两个例子。本页所强调的核心是，我们在K-12市场中积极竞争，获取胜利。而且在这个市场，我们不依赖于某种独特的、细分的优势，而是试图找到全面增长的经营路径，并保持这种全面的增长。

下一页是两个客户案例中的第一个。我经常被问到，我们为什么取得成功。除了品牌实力、客户忠诚度、我们的软件升级能力和产品可远程更新的特点等因素之外，我想用两个例子来与大家分享我们的成功秘诀。第一个例子是美国的Lee县学区。我们获得成功的因素实际上正是他们最需要的，与平板和课程推送软件配套的全面培训、服务支持和专业发展计划。这是一种愿意为价值付费、愿意为额外的服务和支持付费的市场。我们所做的正是与学区合作，了解他们的目标以及计划完成目标的时间表，制定能够满足其需求的解决方案，而不是仅仅提供一部屡获嘉奖的ActivPanel设备作为教室前端显示屏。我们的做法大大简化了从原有设备过渡的流程，很多学校都已经采购过其他品牌的设备，而我们尽可能使更换过程更加方便。下一个例子也是相似的，但有更多细节。英国Cidari Multi学院基金会最需要、最重视的是跨平台无缝融合其现有的教育科技环境，要求必须与谷歌软件和设备相兼容，还要提供相关培训。我们成功的关键之一，在于聆听他们想达到的目标，并与渠道合作伙伴携手完成该目标。我们成功地为他们制定了全面的解决方案，帮助他们大大增强对部署新设备的信心，以及确保他们的最终用户，即教师，能够在教室中实现顺滑的操作。以上两个成功案例说明，聆听客户的需求，发挥我们的经验，帮助他们实施定制化的方案，始终是获得成功的关键因素。

下一页是我们2021年获得的奖项，非常亮眼，因为2021年我们仍是以V7为主打型号。我们对该产品做出了许多更新和升级。如果顾客购入生命周期较早的V7产品，今年也可以体验到不少软件方面的改进。我们的互动平板和课程推送软件还获得了Tech&Learning、Bett、AV Awards和EdTech的奖项。作为该领域的市场领袖和意见领袖，我们在市场中得到了充分的认可。

在最后一页，我将谈谈签订教育部业务方面的进展。我们有时也称之为国家级项目。今天我想提三个例子。第一个是我们过往几次业绩沟通会经常提起的埃及。我们与埃及建立了战略伙伴关系，花费大量时间去理解他们的需求，尽可能配合帮助他们完成目标。在最近，我们与埃及签订了提供94,000台普罗米休斯互动平板的确定性合约。我们与埃及对彼此做出的承诺令我们非常振奋。我们也将在2022年合作推出Edmodo部署方案。我们同时也在探讨包含内容和元宇宙等新合作领域的计划。等会儿Simon将谈谈元宇宙方面的话题。泰国三个学区的试点已完成，取得显著可量化的教学成果提升，非常成功。2022年我们将在全国开展收费试点。我想分享的最后一个教育部业务是加纳，2021年9月，我们与加纳签署谅解备忘录，为加纳930万K12学生打造可持续的全国性混合学习平台。这是一个正在进行中的项目，很高兴能与大家分享进展。以上是教育业务，现在我将交给下一位。

林琛：
谢谢Vin，大家好，我是林琛，很高兴为大家介绍网龙游戏在2021年的业绩。可以看到今年我们网龙游戏的业绩获得了一个比较好的成绩，这个也是网龙游戏在持续的发展战略上的一个成功验证。其实在过去几年，我们在IP和我们擅长的品类上的持续投入，包括在海外游戏上的持续投入，也获得了一个很好的回报。大家看到我们的旗舰IP《魔域》和《征服》，两大IP在今年的收入都再创了新高。同时我们海外的收入也同比获得了增长。同时我们可以看到，网龙游戏的收入是一个健康、稳定发展的态势。从这两个，一个是我们的付费用户数，跟付费的健康程度，都能体现整个发展是相对健康和可持续的。

我们的游戏收入主要来自于两个平台，一个是PC平台，还有一个是手机平台。大家知道PC的游戏市场是一个相对稳定，而且有比较高壁垒的一个市场。我们在PC方面的收入（增速），也超越了行业的平均值，这也证明我们在《魔域》、《征服》和《英魂之刃》IP上的持续投入获得了回报。随着PC（游戏）市场保持相对稳定，那我相信在IP上的持续投入，也会推动PC游戏的收入继续持续增长。而在手机（游戏）收入上，大家可以看到我们现有的手游的收入持续在放大，同时我们有新游戏的上线，也推动了手机游戏的收入增长。所以说在PC端和手机端，同时获得收入的增长，也是今年我们一个很大的成绩。

重新帮大家回顾一下网龙游戏的核心IP，可以看到网龙游戏是持续在MMORPG这个品类上进行深耕，在这个品类上我们有《魔域》和《征服》两大IP，大家也知道MMO品类是一个相对长线，有高用户黏性的品类。在此基础上，我们同时也有高DAU的MOBA，比如说《英魂之刃》IP。与此同时，我们也不断在开拓新的游戏品类跟新的IP，像《终焉誓约》，就是一个基于二次元题材的卡牌游戏，在2021年也进行了上线。

接下来跟大家介绍一下我们整体的《魔域》IP的成绩，大家可以看到过去七年，《魔域》IP的收入都获得了一个持续的增长。这有几个原因，第一个是MMO这个品类具备比较高的用户黏性。随着我们在《魔域》IP上的持续投入，这些投入也长线为我们得到了非常显著的一个成效。大家看到我们的收入增长是由两个维度推动的，第一个就是我们活跃用户的稳定和持续增长。第二是我们在付费上通过高持续的内容产出，来不断扩大我们的付费能力。在去年一年，我们也很高兴看到无论从活跃用户，还是付费额上都得到了增长，也促进了《魔域》IP在去年一年继续的增长。

过去以来，我们是非常重视我们能够持续推出高质量内容的能力，一个体现就是我们持续每年为玩家推出大规模的资料片。在PC端，我们去年两个重大的资料片的更新也获得了不错的成绩。在现有用户

的黏度和老用户的回归上，都取得了比较好的成绩，保持了PC《魔域》生态上的稳定，和持续付费。而在手机端，我们推出了四部资料片，手机端的内容消耗的频度是比PC来得更快的，随着高质量的内容产出，同时结合内容营销和买量，我们显著降低了用户买量的成本。这可以帮助我们持续导入新用户，来维持手机游戏用户生态的稳定。这也在去年获得了比较好的成效。

在整个IP联动和持续内容营销上，在这件事情上，其实我们已经做了很长的时间，也积累了很多的成功案例，随着我们不断去了解用户喜欢的内容，包括IP联动，持续的内容营销和品牌建设，每年我们都会持续不断的推出这些成功的案例，来保证我们用户社区的活跃，并且在用户新增和用户付费上，都持续得到了回报。

接下来跟大家分享的一个比较重要的点，我认为游戏行业还是一个很重要的内容行业，网龙的《魔域》IP也是持续地去寻找内容的风口，内容发展的趋势。目前看来，我们认为国潮内容的趋势，包括和《魔域》IP的碰撞，这一个非常好的案例。从去年上半年的资料片到下半年的资料片，我们的《魔域》IP持续跟山海经这个题材做了结合。从这两个题材的结合，也碰撞出很好的内容，也获得了用户非常好的认可。未来我们也会在好的内容和产出上，持续的进行投入。

大家可以看到我们整个《魔域》系列的生肖幻兽在整个《魔域》IP里是一个很重要的玩法，同时也是我们一个很重要的付费点。在《魔域》IP上，我们看到用高质量的内容包装我们的付费点，而玩家愿意为高质量的（内容）付费，这个趋势是越来越明显的。通过我们很好的内容的生产、内容的包装，我们看到虎年的生肖年兽的销售收入第一次突破了一个亿，也证明我们持续在内容投入和对内容付费趋势的把握，得到了一个很好的回报。相信未来高质量的内容产出也不断能够推动我们收入的增长，同时内容付费也是保持一个MMO游戏社区良性健康成长的一个很重要的要素。

去年我们在《魔域》IP的建设上，有了首次的推动，尤其是在我们动态漫画上，去年11月我们的动态漫画首次在快手上上线，也获得了年轻人很多的认可。2022年也是比较重要的一年，我们会持续在舞台剧，在微短剧，在剧本杀上面，持续推动我们IP建设的内容。而这些面向年轻人的，用年轻人喜欢模式的呈现IP内容，我相信也会持续扩大《魔域》IP的粉丝数，同时建立《魔域》IP在年轻人里面很好的形象，推动整个《魔域》IP持续健康地发展。

接下来是《征服》IP，我们会保持在MMO品类上的积累，在稳定的内容输出上保持我们自己的节奏，同时去年《征服》IP在海外也得到了比较大的增长，我们拓展了像菲律宾和美国等一些国家，同时也摸索了一些很好的推广策略。今年我们会在更多的国家去推广我们验证成功的这些策略。因为《征服》主要还是以PC端为主，最大的特点是说它建立渠道的时间会相比手游更加的长，但是它的回报也是相对比较长线的。同时具备很强的壁垒性，这个也是保证我们整个IP长线获利的一个很重要的关键。

接下来为大家介绍《终焉誓约》这个IP，这个是网龙游戏在二次元的新品类，在年轻用户，包括玩法创新上一个很重要的尝试。虽然公测期我们克服了一些困难，最后的成绩还是非常不错的，达到我们的预期。首先从用户接受度上来讲，这个IP获取了100万以上的月活，同时一个很大的亮点，就是它的次留，55%以上的次留在业内是一个非常高的成绩。也证明了我们在新游戏方面，无论从美术题材和玩法创新，包括二次元的一些营销，获得新用户的认可。在新的一年，2022年，持续的内容投入跟海外版本的推出，将是这个IP很重要的工作。

目前来讲，《终焉誓约》在我们看来是一个适合全球化的题材和品类，目前我们在和海外发行商沟通，发行商也给我们很大的信心，认为我们的产品是具备海外发行的一个很大的潜力。近期我们会对最终的合作合同进行确定，希望2022年这个产品就会在海外上线，给我们带来收入的增量。

总结来看，在2022年，我们有持续稳定的MMO品类IP的持续增长，同时我们有《终焉誓约》在海外的发行，和《征服》IP在海外的拓展，当然还包括了一些新游戏，尤其像《魔域手游2》的上线，将会为我们在2022年的收入带来增量。同时我们会积极把握元宇宙，开放世界和区块链游戏的机会，去抓住这些内容的热点和风口，希望说能够在2022年和未来的几年，网龙游戏都可以获得很好的健康发展。
谢谢大家！

梁念坚(Simon)：【转译自英文发言】

刚才林琛正巧最后谈到元宇宙。现在由我回来向大家从战略层面介绍一下我们在元宇宙领域正在做的、已经开始做的以及将来要开始做的事情。首先，我们相信这真的是我们的专长。我们将其视为一款大型的MMORPG游戏，其中包含大量新技术和新内容。这就是我们的DNA。我们一直以来都在做这件事。我们也将继续做下去。所以，我把我们的计划分为三个部分。第一个其实就是林琛所说的区块链游戏。我想具体介绍一下我们已经推出的一款游戏，以及相关的计划，顺便说一句，这并不是我们认为可以利用区块链相关技术的唯一一款游戏。这就是我会把这页的前两个主题色块归为一类的原因，它们共同构成了我们的区块链游戏计划。我们对此感到非常兴奋，相信我们一定会成功。新的垂直应用领域，实际上我可能会把它描述为与我们正在从事的领域非常接近的相邻垂直应用领域。我们首先想到的，肯定是 “教育元宇宙”。我们坚信社会化学习的概念将会成为现实，并将一直发展。因此，凭借我们拥有的庞大用户群，无论是通过普罗米休斯还是Edmodo获得的，我们相信我们有把握这一机会的领先优势。所以我们不只是停留在计划阶段，而是已经开展了很多项目，但我目前还不能告诉你们细节。不过，可以肯定的是，我们下一份业绩公告将向大家披露更多详情。由于围绕区块链的整个元宇宙是一个全新的领域，因此它的发展相当迅猛。所以我们认为，我们需要在技术、业务、商业模式和所有创新方面保持领先。而事实上，我们手头有相当多的现金，我们希望尽可能利用好这些资金。因此，除了提升股东价值外，我们决定在整个区块链领域采取更加积极的投资方式。我们将投资一些基金平台，前提是能够让我们有机会看更多的具体项目，并可以获取获得丰厚的回报。此外，使我们无论是在技术还是商业模式方面，都可以真正走在所有创新的前沿。另一方面，我们将建立合作伙伴网络。顺便说一句，我们的投资不仅在软件上，还可能是硬件，以便增强我们的用户在元宇宙的体验。在这方面，我们需要真正的合作伙伴和可以共事的人才，让我们能够更快地进入元宇宙领域并拓展版图。这才是真正的重点。我们已经于2021年下半年开始行动，并将于2022年加快步伐。因此，我可以向大家保证，你们很快就会收到我们的好消息，而不必等到下一份业绩公告。

下一页，我将向大家具体介绍一下我们已经开始制作的游戏。如果各位记得，去年年底我们启动了尼奥宠物的NFT项目。提醒一下大家，尼奥宠物是游戏界的知名游戏，是一款虚拟宠物游戏。它已经问世多年，拥有1.5亿玩家的用户群，月活用户在百万量级。所以我们把这款游戏打造成加密游戏，因为如果你们看看游戏本身就知道，它的玩法实际上包括对战、饲养、装扮宠物，具备区块链游戏中的所有元素。能让我们从所有游戏中脱颖而出的，是它是第一个进入加密游戏领域或区块链游戏领域的，拥有

备受认可的玩法以及成熟的玩家群体的重要IP。我们要做的实际上是“边玩边赚”（“Play-and-earn”）模式，而不是“为了赚钱而玩游戏”（“Play-to-earn”）模式。我想很多人都会非常熟悉其中一款关于宠物的游戏，但那是一种为了赚钱的游戏，所吸引的是截然不同的受众群体。因此，我们决定继续采用免费、高质量以及“边玩边赚”模式，这样我们就可以吸引更多玩家。我们制定了完整的时间表，开发完成后就会宣布游戏上线。实际上，我们将在本周向玩家报告游戏的进展。然后发布封闭内测版本，我估计会在第二季度的6月份，或第三季度初的7月份左右发布。接下来，让我们展望一下2022年。

下一页我会讲得非常简略。其实，Vin和林琛都谈到了我们未来的业务规划。我们将在国内和海外的游戏业务以及内容方面制定非常平衡的增长策略。我的意思是，尼奥宠物不会是我们要做的唯一一款区块链游戏。在教育方面，我们将重点关注两个领域。一是充分利用我们在混合学习方面的优势。在这里，我就不重复Vin的发言了。我们只需要重申，我们对2022年及未来充满信心。（通过出售互动平板），我们在所有的教室中都获取了一个接口。在这个接口之上，我们可以叠加软件和内容。这很好地引出了下一个要点。很多人认为普罗米休斯只是一个硬件品牌商，但如果你们仔细听了Vin的介绍，就知道对我们来说，这项业务最大的差异化优势之一，是我们的授课软件。在此基础上，我们可以开始启动商业化进程。这就是我们的整个计划。最后但同样重要的是我刚才介绍的前两页内容。我们不但会继续执行元宇宙领域的各种业务规划，而且还会持续加码。我们将会非常积极，但当然是以一种谨慎的方式，进入一个新的增长领域。非常感谢大家的耐心聆听！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，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。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。
我们现在接入第一道问题。
我们第一条问题来自交银国际的梦琪。我们看到教育业务亏损率大幅收窄，是否有实现教育业务盈亏平衡的时间表呢？第二个问题是我们如何看待 2022 年游戏业务的增长，新游戏上线的计划，以及端游方面增长的预期。

梁念坚(Simon)：
好吧，让我回答第一个，Ben或林琛可以回答第二个。

刚才你讲的教育，其实我们一直都跟大家介绍我们的教育，因为我们有进展，所以我们的亏损一定会收窄。我们现在要平衡投入和利润，特别普米的进展非常好，所以我们预计有盈利。但是我们也投入了一些，无论是在现在教育的领域，还是在元宇宙领域。当然我们的目标一定是赚钱，就看时间的问题，我们一定有timetable，但是市场，包括元宇宙发展得很快，所以我们现在在做一个平衡。目前来讲，我们一定会往赚钱的方向来走。第二，亏损一定会收窄，但是时间表目前不可以透露。游戏的问题是林琛来回答。

林琛：
我先从业务上来回答，首先来讲端游的市场，刚才提到说它是相对稳定的，那在2022年我们也没有看

到什么新的大作的出现，我相信在端游方面，随着我们持续内容的产出，我们端游的收入能够保持继续的增长。在手游的部分，今年有几个维度，第一个是《终焉誓约》在海外的发行，那肯定是一个很大的增量。我们预期海外的收入能够超过国内。第二个我们的新游戏的部分，《魔域手游2》是我们旗舰IP游戏，我们希望它在今年能够上线，这也会给我们的游戏收入带来比较大的增量。当然其他还有一些是在海外的，刚才Simon提到的区块链游戏，它不受版号的限制，这些产品的上线也会加大我们在手游方面的收入。在预期方面，可能请Ben来补充。

任国熙（Ben）：
谢谢林琛，我觉得你已经讲得很好了。我补充一下，具体来讲，我们在2022年整个游戏的增长，从端游的角度来说，我们应该会是与市场增长一致，我觉得我们是非常有信心的。刚才林琛提到的，我们在海外方面的进展，特别在下半年，我们希望能够去发布《终焉誓约》海外的版本，那个给我们在下半年开始带来一个新的增长点。所以我觉得今年来说，不管是收入还是净利润，我们都是非常有信心，我们的游戏会继续保持一个稳定的增长。

梁念坚(Simon)：
在区块链游戏上，我补充一下。今年区块链游戏，我们一定有进展，在2022年。但是怎么去影响我们的P&L，老实讲我都不清楚，可能Ben也可以补充一下，因为在会计上怎么去影响我们的P&L，现在我们好像还在做一些比较深入的研究。

任国熙（Ben）：
区块链这个我可以补充一下，因为我们打算推出新的区块链游戏，刚才Simon提到的Neopets的游戏。因为大家也知道元宇宙游戏，其实它的本质应该是一个去中心化的生态系统。所以实际上我们会往那个方向来走，就是当我们设计这个游戏的时候，从公司的角度，我们的Economics有可能更多会是在Token的价值。这个可能会是一个比较新的形态，从整个会计处理的方面。所以我相信在下半年，越来越接近推出游戏的时候，我们会有更高的清晰度。

梁念坚(Simon)：
Ben能不能简单的讲一下我们也投资了一些加密货币，虽然我们赚了钱，但是我们也没有办法可以显示出来在P&L上。

任国熙（Ben）：
是的没错，其实我们的现金管理方面来说，净现金还是比较充裕的，前一段时间我们是投了一定金额的以太币，到现在来说，账面其实是赚了不少，因为会计准则的原因，我们不能够去把以太币增值的部分去mark up，但是我们都知道这已经是增长了很多。所以这个也可以说是我们其中一个unrealized gain，没有在P&L里面去反映。

梁念坚(Simon)：
我讲得比较细一点，我们其实对区块链游戏充满着信心。但是有可能在短期之内，你看不到在P&L上有

影响，因为会计现在还是在做catch up怎么处理Token的问题。

主持人：
感谢各位。
我们下一道问题是来自于CICC的Kai,问题是这样的：
《魔域》玩家的典型用户画像是怎样的，目前东南亚地区游戏玩家他的变现潜力如何？还有海外疫情会不会影响网龙教育产品的一些需求，以及交付的速度？

梁念坚(Simon)：
林琛你先回答《魔域》的问题，Vin，下一个问题是给你的，问题是疫情会否影响我们的教育业务，我认为答案是肯定的，但我相信你对此有一个很好的答案，好吧。林琛先回答第一个问题。

林琛：
第一个问题关于《魔域》的典型用户和用户画像，其实《魔域》的用户是比较下沉的，相对来讲在二三线城市的比例，比市场的均值是更高。《魔域》的用户我认为有一个特点，第一，它的用户忠诚度比较高，它在整个IP上的用户黏度是比较高的。第二，在付费方面，《魔域》有一批比较忠诚的，而且比较强的付费能力的大玩家。同时从用户的年龄层上来讲，我相信其实比我们想象得更加乐观，他们的用户年龄层还是18岁以上的成年人为主，未成年的比例在《魔域》IP上是非常非常少的。那这个其实在用户构成上，是相对比较健康的。所以说我们用户的画像，从它的稳定性和付费能力，也能够支持我们长线收入的增长。

第二个问题是关于东南亚用户的潜力，我个人认为《终焉誓约》会在东南亚取得比较好的成绩，另外一个原因是东南亚用户在题材方面，是有一些选择性的。我们看到能够发到欧美的一些游戏题材，跟东南亚的题材，还是略有不同的。那我们目前从市场上来看，东南亚用户的付费能力跟潜力还是在逐渐的增长。因为从市场分析来讲，它还是属于一个GDP比较高速增长的范围，我们也看好这一部分的市场和用户的潜力。谢谢！

梁念坚(Simon)：
Vin, 到你了.

Vin Riera: 【转译自英文发言】
新冠疫情确实对我们的教育业务产生了影响。疫情的影响首次是在 2020 年学校开始进行远程授课时体现出来的，我认为长期影响最深远的是教师开展远程教育所需的资金来源已得到保障。目前学生配备了新设备，老师配备了新设备，他们投资了各种教育科技解决方案和软件解决方案，这已经成为主流趋势，而前期的投入将使他们继续购买最新技术，继续升级现有技术。我认为这个趋势未来几年不会改变。

梁念坚(Simon)：
对我们绝对有影响，但是好的影响，不是坏的影响。因为我们一直都在推Blended Learning的概念，就

是，你可以随时随地学习，无论是在家里，还是在教室里面，还是在移动端，其实我们一直在推。疫情都把趋势加快了，我们为什么在2021年和2020年，两年我们教育，特别是海外教育的增长都是创记录的，这个是蛮重要的。当然我也补充一下，其实疫情给了我们一些挑战。对我们的供应链会有一个比较大的挑战，但是因为我们是准备得比较好，我们的团队也蛮有经验的，所以我们可以把一些问题解决掉，所以为什么我们的增长会比其他的公司快，第一，我们销售的队伍，我们客户的关系特别好。可能你对我们的客户名字不是很了解，但是我们很多的在美国，特别是客戶（中）的一些（学）区是挺大的。所以我们增长会比人家快，比如说我们在迈阿密、佛罗里达、纽约、德克萨斯（的客户），这些都是我们大的客户。我们为什么有信心在未来两三年都会有非常好的增长，就是这个原因。另外，当然我们有一些比较大的项目，我们跟埃及，一签就是三年，大概接近10万台的大屏，这个也是我们做得比较好的。谢谢。

主持人：
感谢，感谢各位的回答。

在下一条问题之前呢，先让我为大家再重复一次，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。

梁念坚(Simon)：
Ben的电脑有点问题，所以没有他的视像 他应该可以听得到

任国熙（Ben）：
是的 我还在

主持人：
好的 谢谢您

梁念坚(Simon)：
可能Ben要更新一下电脑

任国熙（Ben）：
是的 不好意思

主持人：
没问题，谢谢Ben，接下来下一条问题是来自广发证券分析师的问题：看到公司的游戏教育都取得十分不错的成绩，我们是如何展望游戏教育业务2022年的一些收入和利润增长的，这一方面可不可以给到一些感觉？第二个问题是我们目前储备了哪些游戏，还有就是我们预期它的表现会是怎样的？第三个问题，目前教育业务最大的增长驱动因素是哪些？第四个问题是。。。比较长 要不先回答这三个问题，然后我再问另外两个问题，因为后面还有两个问题。

梁念坚(Simon)：
能否拜托不要问这六个问题，让其他人有机会提问，顶多是这两个问题了。我已记不起那些问题。林琛先回答游戏的问题。然后请Vin谈谈教育。接着请Ben讲讲我们今年的展望。

林琛：
我先回答游戏方面的问题。首先我认为在2022年的收入部分，其实我跟Ben也有做过介绍。刚才问到说储备了哪些游戏和预期，我可以再补充介绍一下，因为我们目前的游戏，我们是聚焦在MMO、MOBA和新拓展的卡牌品类。因为在整个《魔域》IP下，无论是《魔域手游2》，还是下一代的《魔域》的PC和口袋版本，也都是我们在储备和研发中的项目。那在MOBA赛道，其实目前已经开始了《英魂之刃2》下一代MOBA产品的研发。在卡牌部分，其实我们储备得会更多，包含了“三消+”的融合创新的产品，包含了放置的产品，这些都是我们会在未来两年之内推出的产品，相信说聚焦于我们现有的品类，我相信能够在明年到后年，能持续有新的游戏上线，能带来不错的成绩。

梁念坚(Simon)：
与教育有关的问题是什么？

主持人：
教育业务最主要的增长驱动因素是哪些？

梁念坚(Simon)：【转译自英文发言】
我以为Vin已经讲过了，但没关系，Vin，你听到问题了吗？ 我们增长的主要动力，我认为你刚才已经回答了这个问题，但请再讲一下。

Vin Riera: 【转译自英文发言】
我可以谈一下。没问题。我来快速介绍一下。疫情的影响之一在于大量采购资金流入学校来升级其技术。市场以往一直保持增长，2017年的年增长率在8.5%左右，2021年的增长率为23%，增长的一个重要原因是资金增加。为此，我认为资金扩大了新技术的应用范围、加快了新技术的应用、缩短了替换周期、提高了课堂显示屏在空白市场的推广速度。这些都促进了市场的增长。事实上，这只是他们开始购买的产品之一。一旦他们开始购买并在教室应用更多技术，一切都需要升级。我们已经并将继续受益于这种趋势。

梁念坚(Simon)：【转译自英文发言】
Vin，我想你们完成的另一项工作是，通过销售更高端型号优化了我们的收入。或许你也可以就此做一个简单介绍。

Vin Riera: 【转译自英文发言】
是的，您说得很对，Simon。我们一直关注的事务之一是关于产品在教室的具体使用情况。我们有两种型号的互动平板。一种型号是大众可购买使用的优秀产品。另一种型号则增加了额外的硬盘、内存及功能。我们发现客户的需求有所转变，他们希望更好的产品性能，希望更大的存储空间，因为使用场景已经发生了变化。特别是当他们将互动平板与摄像头连接，或教师和学生利用他们的一对一设备与互

动平板进行更多交互的情况下，尤为如此。我们的高端产品可以更好地满足他们的需要。我们发现了市场需求的变化趋势，然后就是努力地满足这一需求。

梁念坚(Simon)：【转译自英文发言】
谢谢Vin，请继续。

主持人：
补充问题，就是教育业务跟游戏业务在2022年的收入和利润增长的一些预期。

梁念坚(Simon)：
我们不给预期。

主持人：
没有问题。在下一条问题之前呢，我再提示一下各位投资者，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。

我们的下一个问题也来自分析师。 请问一下国内教育业务目前的展望是怎样的？监管对于国内业务是否有任何影响？第二，谈一下区块链现在项目的投入情况，预计我们对于区块链的一些预期管理这一方面的问题。

梁念坚(Simon)：
我先讲国内条例的情况，因为我们不是做课后的服务，所以对我们来讲，是没有很大的影响。我们现在投入是在101PPT，还有跟各个地方的政府来做合作，做一些客户群，无论是to-C，或者是to-G，这个是为什么刚才我在讲投入和利润平衡的问题，因为我们在中国的教育业务还是在投入期。所以我们现在是建立客户基础，现在还是聚焦在跟政府合作，然后也是在做to-C的项目，特别是101PPT。区块链我刚才已经讲了，我们会做蛮多的事情。投入多少的金额，我目前不会讲，但是你很快会知道我们每一个项目，我们会投的资金大概是多少。我们觉得区块链一定是以后的一个方向，无论是游戏，还是教育，所以对我们来讲，投入区块链是很合理的，也是对我们以后的发展是非常好的。还有业务发展，教育元宇宙2022年大部分是在一个投入的阶段，然后把整个元宇宙建好。我们客户已经有了，我们在埃及，基本上所有的学生都是在我们Edmodo的平台上，其实我们把Edmodo平台跟教育元宇宙连起来，已经是一个蛮大的元宇宙。现在我们投一些项目，其实也有一些功能，会加进教育的元宇宙。游戏，我们已经基本上是进步了，就是那个Neopets的游戏，我们会往前推。刚才林琛也讲了Neopets以外，我们还有什么IP在区块链里面。刚才我也请Ben讲过，其实我们投入进去，我们的进展怎么在我们的P&L表现出来，目前我觉得我们都不是太清楚。因为那个会计的标准还没有追得上，Ben有沒有一些comment在里面?

任国熙（Ben）：
我刚才也介绍了一下大概目前对会计的想法，可能有一点值得提的，我觉得大家也看到目前区块链游戏在市场里面，他们的一些Valuation，他们做到的一些融资的规模，我觉得大家都看得到的，所以我觉得我们不管会计准则最后是怎么样，如果游戏成功，which我们很有信心，我们整个economic，整个

value，肯定还是回到网龙上市公司这边。

主持人：【转译自英文发言】
感谢梁博士 感谢 Ben。由于时间关系，我们现在会接入最后一道问题。

最后一个问题来自Jeff。普罗米休斯在2021年的表现极为亮眼，尤其是在市场占有率和应对供应链挑战方面。关于普罗米休斯的问题有三个。预计今年的通胀情况会怎样，这会对其利润率产生何种影响？第二个问题，能否谈一谈我们在软件方面的路线图以及对变现能力的预期？最后一个问题，你认为我们的产品在核心市场的需求前景如何？谢谢。

梁念坚(Simon)：【转译自英文发言】
好的。请我的战友Vin介绍一下。

Vin Riera: 【转译自英文发言】
好的。那我就来在不提到指引的前提下介绍一下情况。2021年，我们已经受到了通胀的影响。我们将在2022年继续贯彻2021年的最佳业务实践。我们能做出改变，调整采购的方式和时机，采购不同零部件的时机。因此，我们实际上能做许多事来控制我们的支付成本以及成本控制的方法。尽管如此，我们无法控制燃油价格，无法控制集装箱的价格。我们将继续如同2021年一样极为严格地管控成本，我认为2022年通胀的影响不会加剧，我们有能力应对这些影响。产品路线图方面，各位未来会收到新的信息，但不是今天。我们会在二季度末或三季度公布,因此你会在8月份的业绩电话会议上了解到更多情况。我们于2019年推出的ActivPanel V7产品获得了巨大成功，并已完成多次升级。该产品继续保持极为强劲的需求，原因是我们能使其保持更新。我们持续对该产品进行无线固件升级并更新相关软件，进而真正丰富了使用场景。令人振奋的是，我们将于下半年发布一些有关硬件产品的消息。我们想做的是确保满足市场当前的需求，提供客户想要的产品。再根据客户需求的变化推出新产品。相对于软件领域的投入，我们已建立孵化团队从事产品软件应用程序的工作，这些产品不仅限于平板，还包括密切相关的周边市场。我们希望能进一步提升教师使用体验。再说明一下，我将做好准备介绍这些内容，但不是在这次业绩电话会议上，很可能是在下次，因此，你需要再等一等。不过，我已经提供了一些信息，你可以细细体会，从我们正在进行的一些工作中找找线索。就今年的前景而言，我直接引用FutureSource发布的市场报告，他们认为教育市场2022年及2023年将实现增长，其他市场也是如此。我认为这一市场存在着长期的机遇。希望你回顾一下我今天的第二页PPT，那一页介绍了互动平板、互动白板的应用情况，以及介绍了市场空白情况，市场总规模达690亿美元。我想回顾那一页内容可以更好地说明我们对于市场空间的信心。我们仍有许多机会可以利用。

梁念坚(Simon)：【转译自英文发言】
好。我再补充一下。我们对2022年充满信心。在这里不妨说一下，我跟Vin经常沟通，不过谈的更多的是未来几年的愿景，而不是专注于日常的经营。这或许能让你多一点对我们的信心水平的理解。我觉得这很大程度上要归功于Vin和他的团队，因为他们已经实现了净现金流入。因此，我们可以做许多其他竞争对手办不到的事情。我的意思是，他刚才很轻松地提到在正确的时机进行采购以及其他，但这对于保障两点至关重要：第一点是供应链，第二点是最大程度提高利润率。因此，对我而言，普罗米休斯实际在全速发展，市场对我们有利。我们拥有优秀的经营团队，有优秀的市场推广团队，并且有一个

非常优秀的管理层。简而言之，我们对2022年充满信心。他在电话会议中简要谈到的内容之一，是令人兴奋的服务业务，我们的SaaS业务实际上已经开展工作。这类话题才是Vin和我经常沟通探讨的话题，而不是这个季度的业绩能否达标之类的。那么，好。我认为这是一个很好的问题。

主持人：

谢谢梁博士、Ben、林总和Vin，网龙网络公司2021年全年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进行交流，请与我们安排一对一的会议，祝大家有美好的一天，谢谢。