

网龙网络公司(0777.HK) 2022 年中期业绩电话会议及网络直播

香港时间 2022 年 8 月 31 日上午 10:00 正
(美东时间 2022 年 8 月 30 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

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 2022 年中期业绩发布会。

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 已经上载至公司的网站 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】

早安，对一部分人应该说午安吧，大家好。约六个月前，我们也是相同的阵容。在此我们将再次跟各位谈谈我们的业务。那么首先简单地重点介绍一下过去六个月的进展，然后是财务状况。Vin 和林琛会对各自负责的业务进行讲解。我会再来谈两个方面，一个是元宇宙。我今早参加 CNBC 的采访，谈论了很多关于元宇宙的话题。我很乐意回答相关问题，我会稍微谈一谈元宇宙，尤其是我们的 AI 数字人 CEO 唐钰得到了相当多的关注。我之后会简要地谈谈我们下半年的业务。

那么让我们迅速看一下，我们的业绩表现很好，收入同比增长，利润同比增长。不过在更深的层面上，尽管业绩还是非常令人鼓舞，我们仍然有一些挑战需要去应对，并非是我们公司自身的问题，更多地是围绕宏观经济形势的挑战。让我来简略说说各个业务，然后我会请团队的其他成员来深入介绍。教育业务方面，我认为是极其令人满意的，看看 Vin 笑得多么灿烂。收入同比增长 71%，这是非常了不起的事情。我是说，在过去六年以来这项业务一直保持两位数的增速。但 71%真是非常了不起。游戏业务收入略有下降，这也是由于我们面对着所有公司都在面对的挑战，不仅是中国的企业，而是世界各地的企业，实际上是宏观经济受到影响，我们稍后会再次谈及到这一点。过去六个月，我们围绕元宇

宙做了很多事情，包括建立平台，投资，推出游戏。而我们稍后会更详细地谈一谈。最后是我们持续承诺为股东提供资本回报。**Ben** 会具体介绍我们的措施，就是我们将会在中期股息之外再派发中期特别股息。下面我将把时间交给我们的 CFO **Ben**，让他来介绍财务数据。

任国熙 (Ben)：【转译自英文发言】

好的。谢谢**Simon**。首先我要介绍一下我们上半年的财务表现，然后我会给大家介绍一下我们的资本回报措施的执行情况。好，让我们详细看一下财务报表。首先，收入继续强劲增长，总体增长**26%**，这实际上是我们近年来收入最强劲的增速之一。正如**Simon**提到，我们的教育业务上半年增速创新高。在快速增长的市场和公司强大执行力的支持下，收入同比增长了**71%**，并且扩大了我们的市场份额。

游戏方面，我们的收入减少了**3.9%**，主要是中国的宏观环境影响造成的。林琛将会具体和大家谈一谈。成本方面，由于我们继续执行有效的管理管控，销售及市场推广开支和行政开支占收入的比例都下降了。我们的净利润同比增长了**30%**以上。按非公认会计准则计算的**EBITDA**、经营溢利以及溢利都有两位数的增长，我们认为这能更好地反映我们真正的经营表现。

让我们来看下分类财务报表。首先看教育业务，随着强劲的收入增长，我们的毛利增长了**40%**以上。您可以看到毛利率稍微下降，**Vin**稍后会谈一下原因。上半年的核心分类亏损大幅减少至**3600**万，由于经营杠杆的效应以及我们继续实施非常有效的成本管控措施。游戏方面，我们继续针对新游戏产品线投入研发，同时优化我们现有的游戏，因此研发费用增加了**9.5%**。**OPEX**的其他开支方面，我们继续优化业务结构，因此销售和营销以及行政费用减少。从整体上看，我们上半年的游戏核心分类利润维持在**10**亿以上。

好的。接下来是关于资本回报措施。首先，正如我们在之前的财报会议上所提到，我们致力于通过股份回购和股息相结合的方式向我们的股东提供资本回报。因此，从我们在大约一年前宣布**3**亿美元的股份回购计划以来，到目前为止我们已经完成了**3800**万美元的股份回购。但大约今年**1**月份，为了符合港交所上市规则，我们暂停了股份回购，因为当我们重大项目在进行时，不能进行任何回购。由于我们在上半年的大部分时间里无法进行回购，为了履行承诺，我们宣布在**0.4**港元的常规中期股息之上，额外派发每股**0.5**港元的中期特别股息，作为回购的替代措施。我们还想强调的是，我们继续保持**40**亿港元的净现金储备，这令我们能够继续投资并把握未来的战略机会。

最后一页的重点是，我们一直都在通过股份回购、持续性派息和特别股息相结合的方式来回馈股东。正如您所看到的，在过去的几年里，我们继续通过这三种措施持续增加我们对股东的现金回报。特别是在过去的几年里，我们进一步加大了回报力度，在今年已经宣派了两次特别股息。今后，我们将继续兑现我们资本回报的承诺。那么我将以下时间交给**Vin**，去谈谈我们的教育业务，**Vin**。

Vin Riera：【转译自英文发言】

好的，谢谢**Ben**。我是普罗米休斯CEO **Vin Riera**，下面由我来介绍教育业务。下一页。

我们上半年的业务表现非常强劲。我们主要从三个指标来看，即我们的总体收入增速、销量增速和市场份额表现。上半年收入增长十分强劲，环比增长**42.1%**，同比增长**74.3%**。销量增速同样强劲，我们的增速跑赢市场。上半年，市场销量环比增长**23.9%**，我们的销量环比增长达**47.3%**；市场销量同比增

长71.5%，我们的销量同比增长82.3%。上半年我们没有赢得任何大型国家招标项目，所以这是我们在全球各个主要市场中取得的高增长。市场份额方面，我们在2021年下半年的市场份额为21.9%；而在2022年上半年则提升至26%。下一页。

我多次提及了在全球市场保持首位的重要性。这对我们的品牌和产品至关重要，能够确保我们提供客户需要，以及合作伙伴愿意销售的产品。我很高兴我们在收入排名前五的国家均保持市场份额首位。我们在美国、英国、德国、法国和意大利都是首位。值得关注的是，幻灯片上的每个地区都有不同产品组合、不同资金流、不同合作经销商和分销商。这无疑印证了我们在全球的市场地位，和我们对全世界教室需求的深刻理解。请翻页。

我们继续专注于执行。我们的平均售价与上半年相比环比下降4.5%，原因主要有两个方面。首先，我们降低了一部分产品的价格。为了迎接AP9（新产品）推出，我们清理库存，对AP7（旧产品）进行了降价销售。我稍后会谈谈我们的新产品。第二个原因是欧元兑美元也出现贬值。每平板的材料成本继续下降，组件价格继续下降，而我们得以从中受益。每平板材料成本环比下降1.6%，而运输成本在2021年3季度达到顶峰，随后持续下降。我们每周和每月均严格监控该指标，每平板运输成本环比下降16.7%。我们扣除关税影响的毛利率环比上升1.3个百分点，即从2021年下半年的28.6%上升至2022年上半年的29.9%。下一页。

好的。我很兴奋能宣布新款ActivPanel V9的上市。这是过去三年来我们推出的首款新产品。V7同样非常成功，三年来我们靠V7保持并赢得了更多市场份额，这印证了我们打造产品的匠心，对未来趋势的见解，以及我们对当下和未来需求的理解。此次发布共有五个重点，连接性、耐用性、兼容性、易用性和安全性。下面我对此稍作讲解，让大家更好地理解我们关注的重点。首先主要是连接性的提升。我们的客户期望所有设备能够以直观方式流畅地协作，无论是直接连接还是通过网络连接。我们创新的ActiveSync解决了这一需求，让ActivPanel 9与教师的笔记本电脑或OPS等联网设备能以更无缝的方式整合，让设备之间更容易共享信息。我们升级了ActivPanel 9的网络功能，包括蓝牙和充电功能均已达最高标准。我们的客户对耐用性有需求，由于硬件和软件日新月异，学校必须确保其投资足以持续支持不断进化的教学方式，以适应未来的方式转变。ActivPanel 9作出了硬件升级，扩展了存储空间以及配备ActiveSync来适应未来的需求。当然，客户对产品兼容性同样有期望，疫情带来的教训是学校必须为师生不在教室的情景做好准备。教学技术必须具有在任何地方均可使用的兼容性。ActivPanel 9现在还包含录屏工具，让教师能够更轻松地录制和分享课堂内容。

我们同样重视易用性。教室中使用的技术必须足够友好，容易上手和简单驾驭。教师和IT管理人员能够直观地进行操作非常重要，以建立信心、满足感和成功的结果。ActivPanel 9优化了Element series (V7)的菜单，增加了更多个性化的菜单功能和云端资料，令教师能够在任何 ActivPanel 9上实现个性化的体验，并有多种方式快速登录平板并利用启动个性化设置。最后一个因素是安全性，数据安全至关重要。我们在硬件和软件的设计方面均采用行业最佳实践，以保护个人及敏感信息。首先ActivPanel 9的硬件安全性符合行业标准，是受信任的平台。其次，我们还通过允许教师用个人资料以多种方式登录平板，让教师和管理员更好地控制ActivPanel 9的锁定和解锁，提高安全性能。并且在每次课程完成后，系统中残留的任何数据都会被清除。我很高兴我们向市场推出了这一产品，目前正在进行运送和安装工作。下一页。

增长方面，我们将继续着重于在全球赢得更多市场份额，当然还有更多重点可以和大家分享。首先，我们仍在不断寻找能够让我们实现市场差异化并为用户带来更佳用户体验的合作伙伴。我们去年宣布与领先的设备管理软件公司Radix合作，该软件可帮助IT管理人员追踪平板的安装和使用。在此我非常高兴地向大家宣布，从今年6月我们开始独家分销Merlyn Mind，这是一款于教室应用的AI工具，让教师能有更简便的用户体验。此外，我们也在不断打造新产品，不仅在硬件方面，在软件方面也是一样。我们投入于多个不同的应用，这些应用将改善用户体验，并为业务带来经常性收入来源。至于收购方面，我们目前正在与候选名单上的一些公司紧密沟通，它们都是与课堂显示设备紧密相关领域的SaaS公司，能够进一步改善用户体验并为师生创造无缝的教学环境。下一页。

最后我想告诉大家的最新进展是，我们在今年上半年对Edmodo做了很多工作，并已决定将在今年9月关闭B2C平台，从而节省约2000万美元的年化运营成本。我们将继续聚焦于全球国家级项目的变现机会。在过去，我们讲过很多国家级项目的机会，我们对将 Edmodo World平台整合到带入这些国家级项目的机遇充满信心，这也符合我们长期的混合学习战略。同时，我们继续聚焦于建立国家级项目的储备，这将覆盖我们所有的产品和服务。接下来交给林琛。

林琛：

感谢 Vin。大家好，我是林琛，很高兴为大家介绍网龙游戏 2022 年上半年的业绩。

网龙游戏坚持长线发展，尤其在 MMO 和 MOBA 这两个品类的发力上，大家也知道这两个是相对比较长线的品类。在上半年，我们的游戏收入受经济和疫情影响略有下跌，从其他几个 KPI 来讲，我们还是有很好的迹象。首先在海外的收入上取得了 8.5% 的增长，对于 MMO 品类和 MOBA 品类来讲，在线用户的稳定和付费用户的稳定非常重要。我们很高兴看到这些 KPI 在今年上半年，保持一个稳健和健康的状态。

下一页。从收入结构来看，首先是端游的部分，我们受到的影响更大一些，尤其是端游的高端用户受经济的影响更大一些，因此略有下降。但是我们有信心随着经济的发展重新恢复，这部分的收入会重新回来。我们在手机的手游收入上获得了逆市的增长，手机收入比例也在不断增长，现有 16% 的增长，我们认为未来还有很大的发展空间。

下一页。接着介绍我们最重要的《魔域》IP 的整体情况。我们把《魔域》IP 所有的产品看成一个整体，希望长期经营这个 IP，也会发力于这个 IP 的长线发展，不光是产品，我们还会在 IP 等各个方面持续投入和打造。从这些数字来看，端游的收入受到的影响会更大一些，但是随着我们的一些内容的推出，可以看到手游收入的增长，包括在线用户、APA、用户基数上都是比较健康的，这也跟我们 MMO 品类的特点非常相关。在 MMO 的品类上，我们最重视在线用户的活跃，和良性生态的维护。用户付费也是与之相关的，用户粘性是我们考量的重心，所以在今年上半年我们会持续推出和用户活跃、用户粘性、社区健康相关的很多措施，可以看到这些措施出台后在上半年有很好的回报。

下一页。其实 MMO 是一个很消耗内容的品类，我们今年从三个方面进行了发力，第一个是资料片内

容的高质量推出，上半年主要是家族的资料片，家族资料片主要用来维系社群的活跃和用户粘性，包括建立一个良性的生态。在今年上半年，也拉动了我们的用户活跃和用户的回流，取得了比较好的成绩。第二是付费方面，我们坚持国风、国潮的内容包装和内容的推出，尤其这部分的内容受到了一些中小二的欢迎，对我们的 APA（付费用户基数）有很好的帮助。我们和华南虎的公益联动，在和一些国潮的联动上也取得了比较好的成绩，有助于持续曝光我们的 IP。包括在今年 8 月份，我们首度推出了《魔域》IP 的音乐剧，扩展了 IP 的用户群体。今年下半年，除了持续性推出内容和联动外，还有一个很重要的是职业觉醒的资料片，这个资料片对收入和活跃同时有拉动作用，所以《魔域》下半年会有很多很强的内容产出，在我们的预期之内。

下一页。《魔域》作为一个重量级 IP，我们会持续布局它的产品线，首先介绍《魔域手游 2》，《魔域手游 2》经过和我们的合作方西山居，持续的打磨，在今年 Q2 已经开启了一些开放性测试，包括付费的测试。从测试数据来看，在我们原汁原味的《魔域》的特点和内容上，已经获得了 IP 用户的欢迎与认可，还有一些细节需要持续打磨，我们预计在 2022 年 Q4 推向市场。

OK，下一页。在 MMO 品类上，内容品质的质量，尤其美术的品质是非常重要的，所以在 PC 这条产品线上，我们会进行开发《魔域》的重制版。《魔域》重制版的亮点是引擎和美术上的升级，在经典的模式上，我们会进行一些保留，这个也是预期在明年推向市场。

OK，下一页。前面说到我们在海外市场上也在逐渐发力，我们从两个维度去发力做这件事情，一个是产品线，第二个是运营推广和一些国家级的策略。首先从产品线的角度来讲，我们在不同的品类上布局和尝试。《终焉誓约》是我们在二次元品类二次元卡牌方面一个很重要的尝试。目前已经和知名的发行商 3A 进行了签约，选择这家发行商很重要的原因，是我们会和发行商在长期的产品迭代和生命周期上，去做更加深入的合作，以保持我们这款游戏获得长线的生命力。

在《征服》的部分，《征服》IP 在今年也获得了一个很大的增长，尤其在海外的收入上，增幅达到 67%。我们会持续把埃及测试成功的经验推广到其他国家，我们预期除了埃及，其他国家在今年也会获得一个很大的增长。除了 PC 端，手机端和互通版，也会作为我们今年在海外发力的一个重点。

在《英魂之刃》的 IP 上，我们认为 MOBA 品类在海外还是有很多机会，尤其是我们会针对海外用户的特点、海外的机型和市场的情况，重新推出我们的 Lite 版本。这个新版本我们在越南已经获得了一些认证，接下来我们会在更多国家推广这个新版本。

最后是我们自有的《Neopets-三消》游戏，目前从上半年的测试数据上来看，已经获得了比较好的成绩。同时 IP 用户和非 IP 用户对它的认可度都比较高，我们预期在下半年推向市场。从整体上来讲，我们预期在海外的产品线上，加大研发投入和推广力度，预期能够推动海外收入的持续增长。

下一页。我们加大了在研发上的投入，我们是从这两个维度去看这件事情。第一 在我们已有比较强的 MMO 品类，尤其是《魔域》IP，我们会持续性推出续作跟新品，2022 年 Q4 会有《魔域手游 2》的上

线。在 2023 年会有《魔域》重制版的发布计划。在 2024 年上半年有《魔域》口袋版 2.0 的推出，在下半年还有一款新的《魔域》PC 版本，预计在 2024 年 H2 上线。

这是我们的重点 MMO 品类，同时我们也在探索 MMO+跟其他赛道，目前每家公司都比较擅长自己的品类，在自己的品类上逐渐积累和发挥优势，所以我们比较重视“MMO+赛道”。在《三消》品类上，我们在《三消》的核心玩法上加入了 MMO 元素，所以《Neopets》在下半年的上线，这也是我们在“MMO+”的第一个尝试。

同时在《代号：仙侠》和《代号：DPS》项目上，是我们最擅长的 MMO 品类和放置卡牌品类的融合创新，也能够发挥我们在 MMO 品类上的积累。同时我们的《终焉誓约》在日本上线，这些都是有明确上线时间点的新产品。还有一些在研的，但还没有确定上线时间的产品，包括我们在区块链游戏上的尝试，包括我们在元宇宙和 VR、AR 技术上的应用，在研发上也会给我们带来更多的可能性。

新游戏也是我们发力的一个重点。从整体上来讲，网龙游戏聚焦于我们擅长的 MMO 和 MOBA，两个品类的持续发力。在新赛道上，我们也会利用我们的优势，逐步扩展海外的机会、新品类的机会，和融合创新的机会。预期来讲，我们相信在 2022 年下半年和明年，我们都会新品的推出，以保证我们游戏业务的稳定增长。以上，谢谢大家。下面交给 Simon。

梁念坚(Simon): 【转译自英文发言】

谢谢林琛。首先我想谈谈我们在元宇宙方面的投入，接下来我会谈谈展望。作为一家公司，我们以多种方式拥抱元宇宙，其中一个元宇宙的试验包括任命数字人 CEO，因为我们相信全公司拥抱元宇宙才能成功，我们相信这是一大趋势，相信区块链、去中心化和加密货币是未来的趋势。很多人都问市场近期波动造成什么影响。长远来说我们的运营十分稳健，市场调整实际上有利于我们的长远发展。我会详细说明一下。目前我们正在着手构建平台以便把握元宇宙机会，我们相信自己的能力构建生态系统，也将会这样做，应用方面会以教育、游戏/娱乐领域为主。以上是我们的重点，现在我来逐一讲讲，让大家明白背后原因。我们新设立了 AI 数字人 CEO，虽然这是一个激进的举措，但我们认为可以明确反映公司致力于朝这方面发展。早上我接受了 CNBC 的专访。当我说出我们的计划时，他们说看来这不是噱头，我说绝对不是，希望在不久的未来跟你们交流的不再是我而是她。这实际上对大家都有好处，她会积极参与我们的企业管理、提高流程的流畅度和效率、将现时的一些资源用于其他方面，我个人和整个公司都感到十分振奋。

下一个要谈的是尼奥宠物，在讲这个 Web 3.0 游戏之前我先总体说一下。我们对尼奥宠物系列的各种进展感到兴奋。林琛刚才介绍过三消类别游戏，属于休闲游戏，各方面的统计数字都令人振奋。尼奥宠物的传统游戏用户十分活跃，我们现在还在尝试世界建造类。上星期五，我们推出了一款 Web 3.0 游戏，反应十分好。我们推出的当然是小范围的 alpha 测试，但反馈都很正面，这大大激励了我们继续推进当前的路线图。我们希望将这款游戏打造成首款 play-and-earn 而不是 play-to-earn 的游戏，这点十分重要。我们有很多不同的合作伙伴，相信这款游戏会比之前更加丰富精彩的，我很期待可以在适当的时候公布。接着谈谈的是我们正在构建平台。我们认为 AR、MR 和 XR 今后会是元宇宙不可或缺的，所以决定投资于一家叫作 ROKID 的公司，投资额度是 400 万美元。ROKID 专注于生产 AI 眼镜，

可以和我们的游戏、娱乐和教育产品相结合。除了投资，我们还跟 ROKID 达成独家战略合作，首先会合作开发教育元宇宙应用程序。我们深信这是必要的，而且会有助于我们今后教育元宇宙的成功。

好了，现在我来谈谈展望。在谈展望之前我得先讲几件事。第一是，Ben 刚才讲过我们致力于给股东带来资本回报，他提到差不多 4,000 万美元的回购和派发每股 0.5 港元的特别股息，我想提醒大家，我们之前也派过特别股息，大约是 1 亿美元。只要计算一下，便知道我们已给股东带来 2 亿美元的资本回报，所以是履行了我们早前作出的承诺。至于今年下半年的展望，今年会是我们教育业务创新高的一年。我再说一遍，2022 年更使我们振奋的是，正如 Vin 所说，除了 Radix，我们还与 Merlyn Mind 合作，将 AI 和语音技术与我们的课堂技术整合。我们会继续探寻这一领域的并购机会来扩大市场份额，更重要的是带来更大的 SaaS 变现机会。我们会继续严格控制中国和其他地区的成本，并且继续降低成本，应付日后可能出现的宏观环境的影响。最后要谈谈同样重要的游戏业务，尽管面临一定挑战，我们深信有能力像过去每一次一样克服，就如林琛所说，我们会专注于推出新游戏，包括海外游戏。这相当令人鼓舞，因为这会在某种程度上在减低风险的同时扩大机会。我就说到这里，下面交回主持人。谢谢。

主持人：

感谢梁博士和各位管理层，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。

【转译自英文发言】

我们首先欢迎第一个提问，公司业绩相当好。有两个问题想请问Vin。首先，我注意到2022年上半年整体市场需求非常强劲，能否解释下在宏观环境整体疲弱的情况下是什么因素驱动了强劲的需求？您预期强劲需求会持续下去吗？第二个问题是您预期B2G业务会在什么时候带来重大收入贡献？这对毛利会有什么影响？谢谢。

Vin Riera: 【转译自英文发言】

好的，我先回答第一个问题，就是关于需求的驱动因素问题。其中一个因素是新冠疫情使学校为教师和学生提供很多课堂技术。当学生停课过后重回教室，他们意识到课堂技术的使用程度与教师和学生现时使用的技术水平有一段距离，且全球各地都有大量资金投入以改善课堂技术。因此，2020年和2021年内学校大量购买教育技术产品产生的需求，同时为了配合新技术的使用而给教室加装设备，以及大量的相关资金提供支持。

问题的第二部分是需求会不会持续下去。我认为在过去12至18个月里的最大趋势之一是，教室需要一个具备运算能力、速度和容量的互动平板，能够与教师和学生的设备进行高效互动，所以我认为将进入客户从互动白板更新到互动平板的过渡期。随着V9的推出，现时采用V1或V2互动平板的客户会有需求和有兴趣进行升级，从而大大提高用户体验。升级之后除了更加安全之外，还可以与教师和学生的设备更高效地进行互动，所以我认为需求会持续下去。至于收入方面，我不确定你指的是B2G还是B2C，现时我们的关注点是能够与普罗米休斯整合的课堂教育技术。我们已和一些机构达成合作，也正在物色收购目标，在这两方面，我们有能力在课堂以外的领域进行合作和变现。值得一提的是我们会通过国家级项目面向教育部销售Edmodo，这方面有扩展机会。

梁念坚(Simon): 【转译自英文发言】

好，可以的话容我补充几点意见。正如 Vin 所说，有不少过时的技术急需更替，所以今后的需求会十分强劲，往后商机也有不少。我们的业务遍及全球，所以有能力在多个国家实现收入增长，这实在是好消息。如果要问我们是否有有机会再增长 71%，那么我要说我们接受这个挑战，毕竟，我们认为今后增长依然会强劲。

任国熙 (Ben): 【转译自英文发言】

另一个问题是对毛利的的影响，对吗？我认为从国家级项目的角度可以分两方面回答，这是因为国家级项目包括硬件和软件两种。硬件方面，我认为毛利可能会略低于我们的核心市场，但正如各位所知，国家级项目的硬件收入规模远远更高。软件方面，我们的国家级项目将带来软件收入，而软件的毛利率往往较高，因此我们的B2G项目将对我们的利润带来显著的正面影响。

主持人:

我们下一道问题是来自中金公司的，关于教育板块的问题，总共有三个问题。

第一个问题 我们的教育板块研发投入有所收缩，主要原因是什么呢？我们的未来展望是什么？

第二个问题 教育业务在中国地区的发展情况如何？

第三个问题 教育领域并购的方向及计划，可不可以具体分享一下？

谢谢。

梁念坚(Simon):

我回答第三个问题，可能现在不能作具体分享，但是我已经讲过，我们有很多不同的合作，我们在不停地看机会，我相信在不久的将来可以分享一些具体的消息。

你第一个问题和第二个问题其实是有关联的，中国教育板块有一些挑战，也有一些政策的改变，虽然政策对我们的影响不是很大，但我们也应该做一点调整，聚焦一下，所以我们是战略性地在看。同时，我们决定把一些比较长远的投资停下来，所以我们在国内的研发成本会降下来一点，Ben和我也讲过那个成本缩减。但是在普米和其他地方，我们的研发成本是增加的，因为我们的增长也非常好。

主持人:

下一条问题是来自于中信证券的问题。上半年教育业务的毛利率有点下降，主要原因是什么？

梁念坚(Simon):

Ben，你要回答吗？

任国熙 (Ben):

毛利率方面Vin也作了解释，我可以再详细讲讲。我认为有几个层面。

第一是汇率的问题。其实我们有很多收入是来自于欧洲，欧元和英镑（兑美元）的汇率在上半年，不管是同比还是环比都下跌了蛮多，环比下跌了将近10%。而我们的销售成本和采购绝大部分都是美元。在这个情况下，我们的ASP，以人民币计价或以美元计价有一个比较大的影响，这个影响可能是几个点

的毛利率。另外，Vin提到6月底我们推出新产品，就是ActivPanel 9，因为这个产品是新的，所以旧的产品首先要清库存。其实我们没有做很多的降价，但是我们在ASP没有那么激进，这是另外一个原因。总体来讲，还有另外一个因素，我们去年底有一个比较大的库存，因为去年已经预期今年上半年会有很多订单，我们要确保我们有货去卖。那个库存也是基于去年的材料价格，所以这些也会有一些影响。总体来讲是这么几个原因。

梁念坚(Simon):

库存我们是特意的，是策略，如果我们有货，我们可以马上送货，利用我们财务上的优势，帮我们提升市场占有率。普米是做硬件生意的，所以总各方面来看，不光是产品，销售也利用我们的财务优势来赢得市场份额，我们也会继续这么做。

主持人:

接下来接入一道语音提问，来自广发证券。麻烦操作员接入。

操作员:

有请广发证券杨琳琳提问，谢谢。

提问:

管理层，上午好。我有三个问题想请教一下。

一是关于教育这一块，教育这一块在上半年的收入增长特别快，非常强劲，亏损也有大幅收窄。想请教一下，教育业务这一块在今年是不是可以看到扭亏为盈？还是在下半年，或者什么时候实现？以及对教育业务的收入和利润端的展望。

第二个问题，我们看到这两年的分红有比较明显的提升，这是现在保持股价或市值的应对措施，还是一个比较长期的规划？

第三个问题，关于游戏。今年上半年受整体外部环境的影响，包括版号的一些因素，怎么展望下半年新游戏的表现？

梁念坚(Simon):

其实几个问题刚才都讲过了，可能没有那么深入，先请林琛谈谈游戏业务下半年和明年的情况，然后由我来回答教育的问题。

林琛:

游戏方面，我们预期下半年的情况会比上半年有所改善。一是因为上半年我们没有推出新游戏，下半年我们有《魔域手游 2》的上线，这部分会为我们带来一些收入上的增量。第二 从目前的数据来看，我们的生态和消费的数据还是保持稳定的情况，从数据上来看，也会比上半年略好。这部分请 Ben 作补充，因为从财务数据的预期来讲，我们还是预期下半年比上半年有所增长。

梁念坚(Simon):

我回答其他的问题。第一，先回答分红的问题，Ben和我都谈到这个事情，我们一年前就宣布了在三年来用3个亿（美元）来做回购，这是我们资本回报的一个方式。但是Ben也讲了，我们其实已经开始做回购，做了大概4000万（美元）。但是由于香港交易所条例的一些问题，我们需要把这个行动停掉，所以我们用另外一个（方式）来给股东资本回报，所以我们采取了特别股息的方法，这不是为了应对股价的问题，当然我们这样做也对股价有帮助，但最重要的是我们要实现对股东的承诺，要是不发债我们就分红。回到教育方面，我们预计明年会扭亏为盈，上半年的增长非常好，（同比）增长71%，但下半年不可能维持同样的增长，我们还是会有好的增长，但是不会那么高。所以我们预期明年会扭亏为盈。

主持人：

好的，谢谢。有请操作员接入平安证券的问题，谢谢。

操作员：

您好，您的声音已放开，请提问。

平安证券易永坚：

谢谢领导，我是平安证券的易永坚。我这边有几个小问题。第一，还是关于教育的问题。我们这种强劲的增长，包括前几个季度的强劲增长，据我个人观察，其实很多领域我也看了，很大部分原因是来自于北美教育信息化基金的推出，如果没有教育信息化基金的推出，本质上这个增长应该不会那么快。对于北美教育信息化基金的持续推出，我知道你们在北美有比较大的市场影响力，你们对这一块的市场在今年和明年有怎么样的一个预判呢？我印象中这个基金是从去年中开始的，是否能够持续到明年或者再往后？这是第一个问题。

第二个问题，我也观察到你们这部分的产品，在六七月份更换了供应的工厂，对产品质量各方面会产生影响吗？这是第二个问题。

第三个问题，关于利润这块。在我的认知里面，普米在全球范围内，应该是属于最头部的交互设备，理论上讲，它的品牌议价能力是相对比较强的，我感觉盈利能力有点出乎我的意外，我认为有品牌的电子产品，它是有相对比较强的盈利能力的。我想知道在盈利能力这一块，包括此前几个季度有一些亏损，原因是什么？是来自于渠道在投入建设，还是什么原因？

梁念坚(Simon)：

不好意思，第二和第三个问题都听不到。

主持人：

声音不太清楚，可否稍微慢一点再问一次？

不好意思

平安证券易永坚：

OK。

梁念坚(Simon):

你第二和第三个问题都听不到。

平安证券易永坚:

现在听得清吗？不好意思，可能刚才讲得太快了。

梁念坚(Simon):

现在好一点了。

平安证券易永坚:

第二个问题，我观察到你们的教育产品的供应链、供应厂端好像发生了一些变化，供应厂方面的变化，是否会影响到产品？

第三，关于教育业务总盈利的能力问题。普米在全球范围算是最头部的品牌，我认为它的盈利能力，应该属于有议价能力的品牌，它的盈利能力之前为何没有体现出来？主要的费用投入在哪一块？

上述是我的三个问题，谢谢。

梁念坚(Simon):

我先回答第三个问题。教育业务有好几块，因为普米在收入上的占比比较大，所以我们比较多讲普米。其实我们的教育业务包括中国市场，中国市场和普米是分开的，那一块是有亏损的。我们还有其他小的业务，可能你光看普米认为没有理由亏损，其实我们在国内市场有一些费用的，有需要的话Ben可以补充。

第二个问题，其实换厂商对我们来讲不是一个新的问题，好几年前，我们买了普米之后也换了好几个厂商，因为我们的供应链团队非常强，研发队伍也非常强，我们对于换厂商考虑了很多，也跟他们谈了很多，也做了很多测试，目前我们完全没有发现有很大的问题，一定存在一些小问题的，是因为新产品的问题不是换厂商的问题，我们绝对不担心，我们也不排除有新的业务会跟其他厂商合作。

你的第一个问题，可能你看得比较细，看到美国方面，Vin刚才也讲过，我们在整个世界（的布局），除了美国市场，在英国、德国、法国、意大利，我们也都是第一名的。先讲美国的（教育信息化）基金，应该还会持续两年。另外替换的周期也开始了。所以我们的增长不光是靠（美国教育信息化）基金，其实很多都是来自于自然的增长。而且我们是一家全球化公司，所以我们可以其他领域、其他地方，比如在德国市场也可以争取比较好的市场份额，也可以帮助我们的增长。在产品线方面，目前我们比较注重高档产品，我们也在考虑做性价比比较高的产品。我们也把AI带进不同的板块，以帮助我们的收入增长，也可以帮助我们做SaaS。我简单讲讲未来的展望，我们认为增长的机会非常多，无论是不同地区的市场，还是替换市场，以及新的用户和变现都是我们增长的机会。

任国熙 (Ben) :

第三个问题我补充一下。如果光从硬件的角度来看，我们的盈利可以是非常大的，但我们的目标不是做硬件厂家，我们的目标是做混合学习的市场领导者，所以我们在这方面有挺多的投入，包括软件和

SaaS层面，对于不同的工具或不同的内容（都有投入）。从这个角度来说，如果纯粹看我们的利润，就会看到亏损的状态。但是从硬件的运营层面来说，我们应该做到了行业领先。

主持人：

好的，谢谢。下一道来自于交银国际分析师的问题。他的第一个问题是关于教育业务的，之前已经回答过了。第二个问题，请问游戏业务下半年，林琛总怎么看待新游戏上线和《魔域》IP的表现预期？谢谢。

梁念坚(Simon)：

刚刚林琛也讲到下半年，你要他再讲一遍？

主持人：

可能稍微再补充一点，谢谢。

梁念坚(Simon)：

请林琛回答。

林琛：

我再多讲一点吧。

梁念坚(Simon)：

都是同样的问题，要不要讲其他。我开玩笑的。

林琛：

第一是市场方面，刚才提到监管方面，我认为监管方面越来越清晰了，无论是版号还是内容，在监管越来越清晰的情况下，厂商也能够清晰布局发力什么品类的游戏，从市场方面，今年下半年相比上半年，我们预期会更加乐观一些。在游戏方面，刚才谈到分成两个方面，一个是新游戏，一个是老游戏。老游戏，从《魔域》的整个产品线，不仅是今年下半年，今年下半年有《魔域手游2》上线，明年下半年也有重制版上线，包括后年，可能我们会有两款《魔域》的新产品，这是《魔域》的IP续作。当然还有一些融合创新，包括泛娱乐的部分，刚刚没有太多介绍，舞台剧、动态漫画、IP衍生产品也是我们的发力方向。对于整个《魔域》来讲，不光是游戏，它是一个完整的IP，还包含了很多文化产品。正如我前面所说，预期下半年的收入情况和市场情况 都会比上半年好。

梁念坚(Simon)：

谢谢林琛。

主持人：

谢谢林总。下一条问题来自于中银国际的分析师。中银国际的分析师希望了解我们在元宇宙上，整体的发展战略和想法是什么？希望能够分享多一些。

梁念坚(Simon)：

可以讲的我都讲了，我讲几个。我们相信元宇宙是一个方向，所以我们会全面性地投入。刚才也讲了，我们会建立生态系统，也会在里面做游戏、娱乐、教育方面的服务。另外我们也做了一些投资，无论是VC投资还是基金投资，目的是帮助我们加深对市场的认识，因为这是新事物，大家都是在学习。其实可以讲的我们都讲了。另外是Neopets的整个方向，我们对Neopets Web 3.0的方向非常兴奋，可能需要找另外的机会跟你详谈。

主持人：【转译自英文发言】

下一个问题来自Integrated Asset Management，问题是公司宣布普罗米休斯与领先AI教育技术公司Merlyn Mind订立美国独家分销协议，利用我们的销售网络来将硬件销售扩大至SaaS解决方案，可不可以详细一点说明我们现在规划的SaaS业务模式？谢谢。

梁念坚(Simon)：【转译自英文发言】

好的，首先澄清那是Merlyn，不是Marylyn，请不要混淆。Vin，请讲。

Vin Riera：【转译自英文发言】

好的。Merlyn的其中一个独特优点是基于AI软件提升用户体验，目前已经在课堂技术中应用，为教师提供顺畅的环境，并且也让我们可以为教师提供更振奋人心的课堂体验。对于采购方来说，是通过相同的方式、相同的资金来源，来采购软件。购买硬件是一次性的，但将产生相关的经常性收益，同时为用户提供更卓越的用户体验。这是我们在课堂应用SaaS业务的首个合作，我们感到无比振奋。目前已在美国推出，而且在6月底已经开始建立订单储备。

梁念坚(Simon)：【转译自英文发言】

我有一点意见想说。其实这不是Vin和他的团队关注的唯一机会。大概在不久之后我们会在适当时候跟各位分享更多这方面的消息，Vin的团队在这方面做了不少工作来加强我们的课堂应用能力，同时保持市场份额和扩大SaaS服务。

主持人：

非常感谢，由于时间紧迫，下面将是最后一个问题。

现在邀请最后一道问题，这道问题来自EverBright的分析师，首先他恭喜公司在今年上半年获得了很好的成绩，他的问题是这样的，三消游戏在欧美十分受欢迎，我们有否这方面的计划和布局，以及在欧美推广的想法。谢谢。

梁念坚(Simon)：

可能林琛介绍得不那么清楚，请林琛介绍《Neopets·三消》方面。

林琛：

首先我来介绍一下。其实三消有很多细分领域，刚才提到“三消+MMO”的元素，在市场上典型的成功产品有《梦幻花园》，在欧美是非常受欢迎的。在国内MMO是一个大品类，在海外，三消和休闲品类是一个大品类，这也是代表了我们在休闲品类上的布局。我们认为三消是相对长线的品类，我们公司的

战略是希望做长线的经营，所以三消和内容的产出是比较适合我们的。刚才提到《Neopets·三消》是我们做的第一款三消产品，从核心的手感、游戏消除的体验上，包括三消的玩法和Neopets IP内容的包装上，都获得了用户的认可。上半年的测试数据也给予了我们比较大的信心，我们有信心下半年它的上线和测试，能获得比较好的成绩。其实我们比较重视这个领域，刚刚由于时间关系，介绍得比较简略。

梁念坚(Simon):

我讲讲Neopets IP，可能大家对Neopets的认识不深，它的中文叫“尼奥宠物”。其实这个游戏有蛮长的历史，已经有1.5亿人玩过这个游戏，现在我们还有100万的MAU。刚才林琛提到的数据，上半年的测试数据让我们非常兴奋，我们准备第四季度在美国上线，希望下半年公布业绩时有好消息跟大家分享。

主持人:

十分感谢梁博士、林总。

谢谢大家，我们今天的业绩发布会圆满结束，感谢各位投资者今天的参加，如果您希望与管理层进行交流，请与我们联系一对一的会议，祝大家有美好的一天，谢谢。