

## 网龙（0777.HK）2023年中期业绩电话会议及网络直播

香港时间8月31日上午10:00正

（美东时间8月30日下午10:00正）

### 网龙出席管理层

梁念坚博士，集团副董事长兼执行董事

任国熙先生，集团首席财务官

林琛，集团高级副总裁

### 主持人：

各位好，我们的业绩发布会即将开始，业绩PPT已经上载至网龙的投资者关系网站[ir.netdragon.com](http://ir.netdragon.com)新闻及活动栏目内的网上录播一栏，请各位登录网站下载。

如果在Webcast上的投资者有什么问题，请在提问栏上输入问题，管理层会在问答环节中回答。

欢迎各位出席网龙网络有限公司2023年中期业绩发布。

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（Simon Leung）

集团首席财务官：任国熙先生（Ben Yam）

集团高级副总裁：林琛先生

现在先有请梁念坚博士。

### 梁念坚：(翻译)

谢谢！我是 Simon。感谢大家出席。各位早安，晚安，午安。从屏幕上，我们三个人穿得一模一样，略显乏味。也许下次我们应该换成 T 恤。言归正传，很高兴能在这里向大家介绍今年上半年的业绩，谈一下未来展望和下半年。今天，我先简要介绍一下业绩亮点，然后由 Ben 分析财务表现，有些数据需要向大家详细解释。像之前一样，林琛将负责回顾游戏业务。Vin 今天有点忙，所以由我来介绍教育业务，特别是我们即将分拆的业务。然后，我们将进入展望和问答环节。

下一页。上半年有点像查尔斯·狄更斯的《双城记》，喜忧参半。我们看看好的一面。游戏业务方面，我们回归增长，成果喜人。新冠疫情后，中国玩家消费回暖，这是好消息。我们的收入同比增长 8%，环比增长 16%，令人欣喜。我们在过去几年的投入成效开始显现，将陆续推出一些新游戏。我不想抢林琛的风头，他会详细介绍，总之成绩斐然。

教育业务方面，上半年充满挑战。公司的机制、运营和结构都没问题。真正的问题在于市场。主要受两个因素影响。一是新冠疫情之后，美国市场（我们最大的市场），来消化已经采购的设备，因此上半年我们的美国收入增长放缓。好消息是，他们仍有采购预算。所以只是暂停采购而已。另一个因素是欧洲。由于经济低迷，我们在欧洲市场增长缓慢。尽管如此，我们在除中国外的市场份额仍然保持第一。这意味着我们并未失去市场份额，这是好消息。我们还推出了一款新产品，使我们能够扩大目标市场，进入到占据市场重要份额的“性价比”细分市场——即中低端市场。我们的新产品从 6 月份开始出货，所以在未来几个月甚至几年里，销量应会持续上升。最后，我们正在推进合并协议（分拆上市）。我稍后详述。以上就是我们上半年的总体情况。有很多喜人的成绩，但也有一些问题需要解决。现在，有请 Ben 介绍财务数据。

#### 任国熙：（翻译）

谢谢 Simon。首先，我将简要回顾我们的利润表，然后分析分类财务数据。大家可以看到，由于我们的教育业务收入随同市场趋势下滑，上半年公司的整体收入同比下降了 13%。我们认为，这只是暂时性下降，过去几年由于新冠疫情的影响，我们取得了超高增长。Simon 将在介绍教育业务时进一步说明。另一方面，我们的游戏业务收入同比增长 8.1%。我们对这一表现非常满意，因为游戏业务明显重拾增速。稍后，林琛将会详细介绍。开支方面，我们继续严格控制，确保把钱用到实处。我们的行政开支同比增长 22.8%，主要是因为海外教育业务分拆上市交易相关的开支。如果扣除这种一次性影响，我们的行政开支增加约 10%，原因包括加薪，以及中国解除疫情防控后，今年的差旅费比去年有所增加。利润方面，我们的除利息税项折旧及摊销前利润同比增长 4.3%，经营溢利和本公司拥有人应占溢利分别同比下降 6.1% 和 11.5%。不过，如果不计一次性的分拆上市相关开支，经调整后的经营溢利和本公司拥有人应占溢利应该基本持平或略有增长。在这一页上，我想强调的最后一点是，我们的现金状况继续保持稳健。现金及银行结余为人民币 42 亿元，净现金结余约为人民币 32 亿元。因此，我们欣然宣布，除每股 0.4 港元的中期股息外，还将派发每股 1 港元的特别股息。

分类财务数据方面，在上一页已经说了收入，这里介绍一下其他指标。首先说一下教育业务的几个指标。我们上半年的毛利率为 24.4%，同比小幅下降 1%，但从环比来看，实际增长了 3.7%，并且已经连续两个季度增长，主要得益于去年年中推出的 ActivPanel 9 的平均售价较高。上半年，教育业务的经营性分类亏损有所扩大，达到人民币 2.49 亿元，主要受到收入降低的影响，而我们的经营开支则同比基本持平。游戏业务方面，业绩表现亮眼。毛利率上升 1 个百分点，达到 96.8%，得益于我们去年实施了成本管控措施，优化了服务器的使用。在游戏业务的经营开支方面，由于去年招聘了更多员工，研发开支同比增加 16%。正如我们之前提到，这些员工将使我们受益，让我们能够更好、更快地制作出

更多优质游戏。在营销和市场推广开支和行政开支方面，我们继续严格控制开支，这两项经营开支同比基本保持稳定。以上就是我要介绍的财务亮点。下面把时间交给林琛，他将向我们介绍游戏业务的表现。

## 林琛：

大家好，我是林琛，很高兴为大家介绍网络游戏 2023 年上半年的业绩。

首先前面讲到我们的游戏业务在今年上半年恢复了增长，整体收入增长了 8.1%，同时我们在国内和国外的业务都获得了增长。在国内的部分，其实之前我有提到过，去年受到一些疫情的影响，在中大 R 的消费上略有回落，今年随着经济的复苏，我们很高兴地看到中大 R 的消费获得了很好的增长，也带动了整体游戏在国内的收入增长了 8.9%。在海外的部分，受汇率的一些影响，我们的增长会略低一些，也达到了 4% 的增长。

在增长的同时，我们很高兴看到，整个收入结构和内容是相对比较健康的。在用户生态和玩家社群方面，我们持续优化外挂和工作室的帐号，虽然 DAU 略有下降，但整体用户的生态、体验和消费的信心是增长的，这也推动了我们 ARPPU 的上涨，对我们中大 R 在游戏中的持续消费建立了很好的信心。

下一页。

大家可以从数据上看到，网龙游戏过去四个季度都保持了连续的增长，目前这个增长是一个非常稳健的发展态势。无论是今年的 Q2 还是今年的上半年，我们的游戏收入都是历史的新高，尤其是在《魔域》IP 线也是创历史新高，代表我们过去在 IP 上的投入、过去的游戏战略获得了很大的成功和回报。

除了国内和国外的业务都是增长的之外，我们在 PC 端和手机端也获得了很好的增长。在 PC 端部分，我们的收入增长了 8.3%，除了 PC 的部分，我们还有互通的版本，除了 PC 的触达，我们可以通过互通版的触达更好地去吸引用户，包括用户的回流，包括我们现有 PC 用户的粘着度，这也很好地带动了我们在国内及国外的 PC 端用户的收入和收入的增长。

在手机端的部分，虽然业界在今年受到了很大的挑战，但随着我们在整个用户社群，包括买量策略上的优化，我们在新增用户和买量的成本降低上取得了较好的成绩，这也带动了我们的主力旗舰产品，比如口袋版以上的 DAU 增长，以及驱动了我们收入的增长。

下一页。

接下来从几个 IP 线为大家介绍一下我们主体的业务情况。

首先是《魔域》IP，《魔域》IP 我们持续坚持整个 IP 的战略，我们在 IP 的内容上持续投入，在产品线上也是不断拓宽的。随着这些策略有效地落地，保持整体 IP 收入再创新高。这几个新高来自于几个方面：首先在整体《魔域》PC 端的部分，获得了 10% 的同比增长和 22% 的环比增长，那是一个非常强劲的增长部分。这里带动了一个驱动因子，刚才我也提到了，首先是跨平台的互通版，它对我们回流

用户的触达，包括回流用户通过我们的互通版去进行触达，然后转换到我们的 PC，包括整体的活跃和 APA 的增长，都为整个简体的用户生态带来了很好的、健康的发展。

手机端随着我们买量策略的优化，这里可以看到也做到了 9.5% 的同比增长。与此同时，我们整个 IP 产品线持续地更新高质量的资料片，同时在上半年《魔域手游 2》也同步上线。从用户运营、收入和几个用户增长的维度，都很好地带动了《魔域》IP 的整体健康发展。

下一页。

接着是我们在产品和长线精细化运营的策略方面，我们始终保持着高质量的内容产出，包括我们用户的回流和玩家的维系。在 IP 方面，今年我们在 IP 和内容上也有所进化。去年我们更多的是用 IP 联动推出更好的内容，但今年我们加强了在内容上的投入，我们会自创很多的 IP 内容，也会从中发现用户对我们 IP 的忠诚度，随着我们自创 IP 内容的有效推出达到了比较好的留存，对整个 IP 起到了良好的效果，这个维度也是我们未来会着重发展的一个很重要的方向。

有了优质的内容，通过抖音、直播、赛事等更加新型的传播手段，可以更好地触达、引入和保有用户，我们在整体多维度的持续升级，才能让这个 IP 持续健康发展。

从前面的数据可以看到，我们付费的部分今年上半年是做得比较好的，这也代表了我们在产品策略上，重点是把握住现有用户和新用户的用户习惯、用户体验，在我们已有的、成功的商业模式上不断深挖。对于一个 MMO 游戏来讲，养成部分是游戏很重要的部分，而我们的整个幻兽模块也是我们持续打磨的一个精品的模块。除了过往的游戏的数值，从美术、体验、玩法、人设故事性，多方位对我们的核心消费系统做了持续的增强和打磨。这个模块已经占到了整体养成收入的 50% 以上，也很好地驱动了我们收入的增长，也是一个相对健康的方式。用户不单对我们的内容是认可的，他们更愿意在我们的这些系统上去建立信心，更好地去付费。

从整个游戏市场的趋势来看，玩家对内容向的消费趋势，这不光是二次元游戏带来的，对我们的游戏上来讲，我们也很明显地看到了这个趋势，所以在这个方面，我们会不断增强在内容上的深度和游戏体验。像我们的兔年兽，每年的年兽是我们很重要的收入的内容的组成部分。过往除了做一些包装之外，今年从整个故事性、人设和 IP 的结合度上，我们花了更多的时间去打磨更好高品质的内容。同时在消费上来讲，我们也有不同的消费策略，像我们在 PC 端会更加加强中大 R 付费的深度，这也带来了同比的效益的增长，手机端我们会更加考虑中小 R 和中大 R 分层消费的习惯，这也带动了我们的付费渗透率和付费额双向的增长，是今年收入增长很好的驱动力。

前面提到在今年的市场上，获客对所有的公司都是一个挑战，有了一些高品质的内容，通过一些新型的营销形式，很好地降低了我们的买量成本，增加了我们用户的一些回流的内容。这方面的迭代演进不断升级，也是对我们游戏一个很大的助力。

下一页。

前面说完了《魔域》IP，接下去介绍《英魂之刃》IP。事实上在上半年，我们也在一个成功商业模式上

做了延续，就是联动了《因为太怕痛恶就全点防御力了》这个日漫的 IP，这个在上半年驱动了我们双端的流水，获得了 18% 的同比增长。这个在 MOBA 赛道，其实竞争对手是非常有限的，目前我们在持续打磨用户体验，在成功的商业模式上进行深挖，这也会良好地维系整个 IP 的用户的活跃群体和收入的部分。在面向未来的部分，在 MOBA 这个赛道我们会更重视未来的一些机会，无论是 MOBA 的竞技性赛事更加下沉，更偏休闲一些，还是在竞技性的主体上不断增强，我们《英魂之刃 Lite 版》和 2.0 版本也在持续地研发中，未来一两年也会上线，把这个赛道持续地深挖下去。

下一页。

在《征服》IP 的部分，虽然上半年收入下降了 12.3%，但主要原因是埃及镑和美元的汇率造成的，其实这里跌了接近一半以上的汇率，影响了我们以美金计的收入的销售额。实际上，如果只看埃及单体的市场的话，以埃及镑计，我们的收入增长了 45%，其实是一个非常大的增长。

从《征服》来讲，我们发现了两个很重要的机会：第一个就是驱动收入增长的是在埃及和中东中大 R 的付费习惯的一些深挖。我们会看到随着我们玩法的打磨，中大 R 的消费有一个明显的增长。同时 MMO 是一个很大的品类，我们看到很多玩家在 MMO 里面也会开始玩一些休闲游戏，包括休闲卡的玩法，这帮我们挖掘到埃及本地化的特色玩法对玩家的吸引力。这一部分我们会单独拉出来一个新项目，就是我们的《代号-Alpha》项目，也会在明年上线。我们在这里挖掘到了一个新赛道的市场机会，随着《征服》IP 在埃及市场影响力的增大，我们认为未来也会很好地驱动我们海外和整个《征服》产品线的收入增长。

下一页。

我们很大的一个投入模块就是 AIGC 的部分，AIGC 首先在美术的部分已经被市场和各家公司验证的，是一种可以有效产出内容的方式，无论在原画、UI 或场景这些环节，它已经使我们的生产效率得到一个显著的增长。比如在我们的 2D 原画环节，它至少帮助我们提高了 30% 的效率，这也会对未来我们在内容上的品质和效率有很大的助力。

在整个游戏性方面，我们非常看好 AI 对智能 NPC 上的应用。因为我们的主力品类是 MMO 品类，MMO 品类最重要的就是人与人之间的交互，整个社群跟生态的构建。我们看到随着 ChatGPT 等一些 AI 的应用，它可以很好地帮助我们构造更加智能的、更加具有交互性的 NPC，包括一些群体的演化、交互模型和社交模型的迭代，去创造全新的用户体验，所以这部分也是我们重点投入发力的，未来我们会在游戏系统、新游戏上线这些内容。

下一页。

在 AI 辅助用户和陪伴的部分，我们已经有一些成绩，部分功能也已经上线了，主要是在 MOBA 和 MMO 团战对操作性比较强的内容上，AI 可以很好地帮助一些轻度的用户，去降低用户的上手门槛和上手难度，让更好的轻度型的用户去融入我们的操作型和竞技型的体验中去。针对操作体验竞技性需求比较强的用户，AI 陪玩、AI 训练的模式，能够创造一些更好的体验水平和对战体验。这两点我们会持续深

耕，创造更好的用户体验，带动游戏收入的增长，AI 部分是集团同步去发力的一个很大的重要部分。

下一页。

最重要的是我们整体的游戏产品线。我们的 IP 战略是非常坚定，而且是非常有效的。在《魔域》IP 上，新的端游、新的手游在今年和明年都会有陆续的新产品上线。从商业模式来讲，我们有相对比较经典的一些模式，也就是市场被验证的、重制的这些逻辑，它是商业化成功率比较高的方向，也有我们的品质迭代版本去获取更大的一些用户，进行更好的用户破圈，保证整个《魔域》产品线在未来收入的稳定性和增长。同步上来讲，在 MOBA 赛道，前面也有提到我们在 Lite 方向和更加竞技的方向都有产品去布局，希望在这个赛道上能够挖掘出更大的机会。在《征服》赛道上来讲，我们觉得偏休闲的方向是非常大的收入机会，明年收入的上限，包括跟“MMO+”的融合和相互导量，也会驱动在海外收入上有一个很好的增长。

在新 IP 部分，我们的《终焉誓约》跟合作方的密切合作下，明年也会上线，包括新的放置卡牌赛道的产品，包括针对海外的 MMO《代号-龙》的产品上线，也会驱动新 IP、新产品的收入增长。

从整体上来看，网龙在上半年已经有了一个非常好的增长态势，在下半年我们会保持同样的稳定的发展，在明年后年在研发上的投入也会获得回报，驱动未来游戏收入更好的发展。

以上就是这些，谢谢大家，下面交给 Simon，谢谢。

### Simon（翻译）：

谢谢林琛。

在代表 Vin Riera 介绍教育业务之前，我想先着重说几点。一个是内容，这是游戏中非常吸引人的部分。同样吸引人的是 AI 技术，因为教育业务也在发展 AI。从地域来看，无论是教育还是游戏业务，我们发现中东/西非市场的发展令人振奋。这将成为增长引擎。接下来几分钟，我将扮演 Vin Riera，尽管我老一点，可能也没他长得帅。

下一页。这张图显示过去几年的市场状况以及今年的预测。如图所示，由于整体市场（主要是美国）需要消化库存，加上欧洲经济低迷，因此出货量可能出现负增长。反观普罗米休斯的同行，他们也面临相同的挑战。我并不是说负增长是对的，但这是我们必须应对的市场状况，而我们其实知道如何在市场低迷时实现增长。

下一页。这是我们与市场整体增速的对比图。过去几年，我们的增速一直远超市场平均水平。因此，我们上半年的出货量下降情有可原。接下来，我会解释一下原因。

下一页。大家可以看看这些经营指标，实际上，我们的市场份额仍然保持第一。我们的新产品 AP9 的平均售价更高。毛利率环比有所提升。收入同比下降了 29%。部分原因是市场下滑，但同样重要的是，降幅显得如此之大，是因为去年上半年的同比增幅为 71%。对比之下，就显得跌幅很大。这不是找借

口，只是想让大家看懂这些数字。

下一页。我刚才说，我们知道如何在市场下滑时实现增长。这就是我们的策略。在很长一段时间里，我们都专注于高端产品，因为我们想保持盈利能力、毛利率和诸多优势。然而，鉴于市场走势，我们去年就决定进军中低端市场，不是今年才决定的。这为我们开辟了一个巨大的市场，是以前 AP9 没有触及的市场，令人欣喜。我们将新产品称为“性价比”产品，用它来打开低端细分市场。我们去年开始研发，今年年初推出，6 月份开始出货。所以，你们会看到该产品在未来数月、数年的表现。

下一页。这些数字表明，新产品将给我们带来巨大机遇。我们可以取代传统技术，开拓庞大的替换市场。我们的产品安装量庞大，高达 170 万台。因此，我们可以在市场没有实际增长的情况下，开辟新市场。我们正在瞄准一个更大的市场，LX 产品开始出货后，我们就开启了进军之旅。

下一页。

这些是我们接下来几个月要做的事。除了发布、推出新产品，推向市场之外，我们也在努力拓展 SAAS 变现收入。我们的目标是在今年年底推出首款软件订阅服务。大家可能还记得，我们曾收购一家名为 Explain Everything 的公司。我们将把它整合到产品中，计划在下半年推出。我们正在做的很多事情，都是为了节约教师的时间和精力。这是很好的目标。我们研发的 AI 技术也是为了实现这个目标。

如林琛所述，我们应用了 AI 技术。我们从两个方面应用 AI。一方面，我们看到很多使用 AI 的案例，可以帮助教师减少在备课、布置和批改家庭作业方面的工作量，并提高他们在课堂上的教学效率。因此，我们将把 AI 应用到我们的课堂技术中，包括我们的平板设备。

但同样令人兴奋的是，我们正在研究如何做到这一点。我们相信，市场需要一个教育类大语言模型。不仅如此，我们可能还需要为每个国家或地区建立一个教育类大语言模型，我们需要考虑的问题包括治理、安全、所有当地法律法规和当地文化等等，还有本地化课程。因此，我们的产品需要因地制宜。这为我们创造了与许多客户/国家合作的良机。大家都知道，我们在与埃及和埃塞俄比亚等国家合作。所以我们相信可以与他们携手，将 AI 技术和大型语言模型技术推广到各个国家和地区。这是让人倍感振奋的事情。同时也会为创造 SaaS 订阅收入提供机会。因此，我们十分看好 AI 技术，在地域市场方面，也看好中东。

下一页。

这是我们一直在竭力促成的事情。我们的美国团队为了完成这项交易，夜以继日地工作。交易已经进入最后阶段，很快就能完成。我们将分拆海外教育业务于纽约证券交易所上市。网龙将保留分拆公司 70% 的股权。不过，我们不必一直保持 70% 的股权。只要股价持续上升，我们很乐意降低持股比例。我们正在努力实现这一目标，并确保网龙的股东能够分享这家公司未来的增长红利。

下一页。

我们这样做的原因主要有三个。首先，我们希望释放股东价值，因为在这种情况下，分拆也许能更好地发展业务。

第二，能够获得一个独立的融资平台，引入公众投资者和战略投资者。分拆合并后的公司将专注于海外教育业务。

第三，便于我们规避不利的地缘政治形势。我们对中美关系持开放态度。我们认为，设立一家主要市场在美国的教育公司在美国上市，从战略层面对我们更为有利。因为我们和政府打交道，作为一家独立的公司更便于应对各种监管要求。所以我们作出了分拆上市的决定，这对股东也是百利而无一害。

下一页。

最后，结束前我说一下展望。我和林琛刚才已经详述，这里再简单介绍一下。游戏方面，我们已经步入正轨，未来会做得很出色。我们将继续发展旗舰游戏，同时致力推出新游戏，因为这是我们保持游戏业务增长的策略。

教育方面，第一要务是完成分拆上市交易。我们将享受新公司的估值红利。我刚才谈到的 LX 产品，帮助我们在低迷的市场中取得增长，因为它扩大了我们的目标市场。我也介绍过 SaaS 服务。

最后，通过分拆，我们有机会审视我们教育业务的成本，以及公司的余下业务，同时审视中国市场，思考如何运营这部分业务。这些就是我们在未来几个月的计划。

我就讲到这里。谢谢大家的耐心倾听。

接线员，我们可以开始问答环节了。

## 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。

在电话上的投资者，如果您希望提问，请在电话键盘按\*1 键，并耐心等待操作员宣读您的名字。在线上会议的投资者，如果您希望提问，请在提问栏上输入问题，主持人会在稍后读出您的提问。

接下来正式进入问答环节。我们接受英语提问，也欢迎普通话的提问。当然我们也欢迎广东话的提问。

第一个问题来自中银国际，关于游戏业务：

我们游戏业务中使用的 AI 模型是自研的还是使用外部大模型呢？是否有和国内的大模型公司合作？

第二个问题，管理层是否可以详细讲一下国内教育业务的计划？除了中小学外，我们是否还在职教、高教领域有布局？



**梁念坚:**

请林琛先回答游戏的问题，然后我来回答教育的问题。

**林琛:**

AI 的部分分为几个维度。第一个，我们肯定有用现有的大模型，比如海外的 ChatGPT、百度的文心一言。在大模型的部分，原则上我们肯定是对接现有最成熟的模型去应用。与此同时，我们也会针对我们游戏的部分去做一些小模型的应用，比如在 MMO 的品类和 MOBA 品类，有一些游戏专用的数据和内容，所以在 MOBA 战斗里我们会基于自己的游戏数据去做小模型上的强化学习和深度学习，大模型和小模型我们是同时去布局及应用的，还是针对如何创造更好的游戏体验这个事情针对性地去做。

**梁念坚:**

林琛，我相信我们其实可以跟很多不同的大模型合作，不一定要选一个，对不对？

**林琛:**

是的，我们现在也是同时跟几个大模型在做合作。

**梁念坚:**

回到教育板块，目前我们没有详细介绍国内的情况，我们会做一个复盘，但我们可以讲几个观点。在教育板块，我没有看清楚，因为在国内的赛道不能太多，所以我们现在注销，选择一两个赛道来做。当然，我们在国内的资源也不光是支持我们国内的业务，也支持我们国外的业务，所以我们也要看看在国外怎么去支持我们的新公司（MYND.AI），有什么其它的事情可以做。比如在 AI 方面，包括你讲的高职方面，我们也在看，我们公司一直在高职方面有一些尝试，也有些成功的例子，所以我们现在在选择，抱歉没有详细地介绍。

**主持人:**

谢谢 Simon 和林总。再次提醒，在电话上的投资者，如果您希望提问，请在电话键盘按\*1 键，并耐心等待操作员宣读您的名字。

下一个问题是来自广发证券的可心，他想了解教育业务上半年收入下滑较大，主要原因是什么？对下

半年的收入展望如何？谢谢。

**Simon:**

Ben, 你来回答吧！

**任国熙:**

可以，没问题。刚才 Simon 在他的部分其实已经讲了一下，我可以再重复一下，再详细介绍一下。我们上半年教育收入下滑的主要原因是，我们是跟随市场大环境下滑的，如果你们去看我们的一些同行，你们应该会发现每一家都下滑，特别是海外市场。下滑的主要原因，过去两三年因为疫情的缘故，全球很多不同的国家，比如美国或欧洲不同的国家，他们有很多政府资金去刺激课堂硬件的交易，导致过去这两年高于正常值的生长，就是比正常的生长更高的一个生长。我们认为今年是消化的一年，要把这个需求消化，不代表行业会下降，只代表过去两三年高度生长的情况，这些量我们要消化，我们预期未来还是会继续生长的。下半年来说的话，我们认为今年还是消化的一年，下半年应该会比上半年更好，但是要到明年整个生长才能够恢复。

**梁念坚:**

不好意思，Ben，我以为是问为什么上半年下跌的幅度较大，我以为你会说数字，所以我来补充一下。刚才 Ben 讲过整个市场都在下滑，所以我们同行也如此。另外一个下滑幅度较大的原因，因为我们去年上半年的生长为 71%，这个数字让人感觉今年上半年的下滑好像很大，因为我们去年的生长很大，刚才为什么有一张 PPT 专门讲去年上半年的生长，市场是有下跌的，这个是真的，但为什么看起来我们下跌很多，这是数字上的问题。

**主持人:**

谢谢 Simon、Ben。下一个问题。请问公司在区块链领域的布局如何？第二，平板软件的核心价值点在于什么？从商业模式上有望带来多少价格的增量？

**梁念坚:**

林琛你先回答我们在 Web3 做的一些工作。

**林琛:**

首先讲区块链的部分。我们目前是不会参与区块链任何业界常见的割韭菜行为，我们主要看重的是区块链在数字资产部分的应用，包括应用虚拟资产对游戏带来的助力，尤其是我们是做长线运营的产品。对用户来讲，一款游戏的下滑或者一款游戏的停运对用户的损伤是非常大的，我们非常看重区块链技术如何运用在游戏的资产，包括保值、增值、交易整个部分的价值。在前面的产品线上，我们有一款《英魂之刃科幻版》，已经计划接入区块链技术，让我们的游戏用户像 CSGO 皮肤一样，更好地对皮肤资产、数字资产更好地去做确权和做流通交易，这是我们在区块链游戏布局的部分，这是我们在长线数字资产方面比较看好的一个方向，已经开始在做一些应用。

**梁念坚：**

我觉得这个要提一下，我们在 Web3 有两个事情，一个是区块链，一个是加密货币。刚才听到林琛没有讲加密货币，我们是用区块链的技术来做这个事情。在教育板块，我们也会应用区块链技术，所以我们公司有一个特性，很多技术可以在游戏里用，在教育里也可以用。刚才您问到大屏的核心问题，可能我们需要一个比较长的时间，或者我简单讲一下。我们一定有竞争能力，不包括中国，我们在世界上是第一的，在教室里可以用我们的教室系统支持学生去学习、支持老师去教学，所以过去几年都是在海外可以在第一的地位。

**主持人：**

谢谢 Simon 和林总。下一题我们收到来自电话线上投资者的问题。

下一个提问来自德意志银行 Herman，请开始您的提问，谢谢。

**Herman：**

我来自德意志银行，抱歉，我用广东话提问。

**梁念坚：**

没问题。

**Herman：**

我想问管理层，生成式人工智能（Generative AI）的发展，将如何跟你们的教育、游戏结合，从而创

造一些新的产品？谢谢。

**梁念坚：**

我先回答教育方面，稍后请林琛可以重复一遍我们在 AI 上的工作。

在 AI 上我们有两个很大的机会，一是 AI 与大屏结合，即是平板和整个智慧教室系统，帮老师减负，以及在教学上促进老师与学生的互动，在课后也能帮老师出作业、改作业。我不是说老师不用工作，只是帮老师减轻这方面的工作量，让他们投放更多时间在学生身上。这对我们来讲是一个很大的机会，有两方面的工作，一是将 AI 应用在平板上，形成自己的产品特色，与竞争对手的产品不同。刚才有问到核心价值所在，这就是我们的核心价值，结合 AI 应用，形成独特的产品。我们有一个理论，就是赢家占据大部分份额(Winner-take-most)。如果我们有独特的产品，就能继续增加市场份额，即使市场低迷，所以这是很令人振奋的。

另一个让人感到兴奋的点是，就是垂直大语言模型，我们不是去跟谷歌、OpenAI、百度、阿里去竞争，我们不是做这些事，我们会建立一些专用模型，应用在教育板块，任何一个模型都能应用，有很大的灵活性。刚才林琛也介绍过在游戏上的类似应用。

为何我们觉得这是一个机会呢？给学生用通用人工智能，尤其是 K12 的学生，这是很危险的，不知道会有什么内容进来，可能会违反当地法规，有很多不同的问题，所以我们推出垂直大语言模型，然后有一个安全护栏(guard-rail)去处理网络安全治理、本地内容，这方面的需求很大，我们具备综合实力，因为我们最突出的经验就是跟大的地区、大的州或整个国家去做教育相关的事，例如埃及。所以我们就处于一个特别的竞争态势上。最后加一句，应用 AI 可以改变整个教育，我们有一个信念，叫做“按照自己的节奏学习，定制课程”，AI 能促使这件事发生。林琛，你听不听得懂广东话？他问我们在游戏应用 AI 方面有什么发展，刚才你讲过，再讲一遍吧。

**林琛：**

我再总结一下。AI 有几个方面，第一是降本增效，当然游戏的利润率是比较高的，(AI)对降本增效是有帮助的，但可能不完全那么关键。关键点有两个，一个是现有游戏体验的增强，比如我们现在 MMO 的体验、MOBA 的体验，通过 AI 技术可以把现有的体验做得更好，在现有收入上有一个放大器的作用。我们比较看中的、机会点最大的就是，通过 AI 创造全新的体验、全新的游戏模式，我认为这是未来一个很重要的蓝海的机会。前面提到的，智能 NPC 有可能通过 AI 技术去创造从来没有的一些体验，我认为这个对用户的吸引力是最大的，在 MMO 领域已经从需求角度被验证的，我们如何从技术角度用 AI 创造更好的社区和互动体验，我觉得这是一个很大的机会，也是我们看中的一个重点。

**主持人：**

谢谢林总和 Simon。

在电话上的投资者，如果您希望提问，请在电话键盘按\*1 键，并耐心等待操作员宣读您的名字。

我们收到了一个关于公司资本回报计划的问题：

公司能否详细说明资本回报计划的最新构想？比如，基于目前的资本结构，准备向股东提供多少回报？谢谢！

**任国熙：(翻译)**

关于资本回报计划，我们在过去几年一直在向投资者汇报最新情况。如果大家还记得，几年前我们宣布了股票回购计划，将回购最高达 3 亿美元的股票。此后，我们定期进行回购。去年我们未能回购股票，主要由于合规问题，因为我们的教育业务在申请上市，我们处于静默期。在宣布教育业务将分拆上市后的几个月，我们重新启动了股票回购。大家应该注意到，这次除了中期股息，我们还宣派了特别股息。整体而言，我们希望确保能够持续地提供股东回报。如果大家看过我们几年前的公告或网络直播，我们曾承诺将大部分自由现金流通过股票回购和派息相结合的方式返还给股东。我们昨天宣派了股息，过去几年也宣派过几轮特别股息，这些行动足以证明我们履行了承诺。

今后，我们仍将坚守承诺。但同时，我们也必须顺应市况。因为大家知道，现在股市整体走势不太好。如果股票回购是回报股东的最佳方式，那我们会继续考虑这种方式。

我们会视情况调整。这并不意味着我们不会回购股票，我们会在股票回购和派息之间权衡。总之，要确保提供适当的股东回报。

**梁念坚：(翻译)**

我想补充说明：我们要做的是定期审视我们的战略。如果我们打算进行并购交易，我们希望保持一定的灵活性。公司要有足够的资金去做这些事。这就是我们不会承诺制定具体资本回报计划的原因。但历史证明，我们会在适当的时机做正确的事情。

**主持人：**

谢谢 Ben and Simon。

下一题有来自电话线上的投资者，来自国泰君安的投资人，请操作员接入，谢谢。

谢谢，下一个提问是来自于国泰君安 **Angus**，请开始您的提问，谢谢。

**Angus:**

谢谢管理层，各位领导好，我是国泰君安的 **Angus**。想请教一下各位领导，关于教育方面的一个小问题。因为我们看到在 AI 平板上面也有一些规划，所以想请教一下现在 AI 平板目前推进的进度，预计 ASP 会不会比普通平板有一个比较明显的提升呢？以及我们接下来会重点布局的一些市场，后面出货量的预期是怎样的？这是第一个小问题。

第二个是关于游戏方面的，我们看到今年《魔域互通版》、《魔域手游 2》的表现比较强劲，整个《魔域》IP 有比较强的生命力。想请教一下领导，关于《魔域》IP 明年相关游戏的上线节奏，以及对哪一款《魔域》IP 游戏有比较大的收入预期？谢谢各位领导。

**梁念坚:**

林琛，我先回答教育方面，然后你来讲别的，因为教育的会比较简单一点。

第一，我们一定会把 AI 放进平板，至于能否提高 ASP，那就要看我们整个的产品战略，其实最重要的不是提高 ASP，最重要的是创建一个 SaaS 经常性收入订阅模式，所以不是看要不要提高 ASP。但是有 AI 呢，绝对可以帮助我们增加市场份额，这个一定可以，测量成功的关键在于 SaaS 的收入，不是看 ASP。OK，林琛。

**林琛:**

首先是这样，从整个《魔域》IP 产品线的布局上来讲，我们今年会重点做整个 IP 内容的布局，今年下半年我们有 IP 的白皮书和全新的、更加完整的世界观推出。从整个策略上来讲，一个是在内容项的持续投入和布局，第二是产品线，在前面的产品线看到，我们在明年和后年都有持续的端游和手游推出。

在未来的预期上，因为整体《魔域》的基数是比较大的，我们更加期望它是一个稳健的增长，比如在未来一两年有 20%或 30%的稳健增长，因为它整个盘子的基数已经很大了。

问到对哪一款产品是有预期，我认为重制版和《魔域》新 PC 已经是被业界验证过的，不光是《魔域》IP，《剑侠》的 IP 或完美的一些 IP，通过重制版和新迭代的新品，至少能保证整体 IP 产品线的收入有 10%-20%的稳健增长。在这个部分，《魔域》是我们的基本盘，能够通过新产品和内容布局，保持每年有 10%-20%的稳健增长，我们一些新游戏可能有爆款的可能性，我们把它作为产品线的补充，整体上是这样的，谢谢。

**主持人：**

谢谢林总和 Simon。由于时间限制，我们现在将会结束今天的业绩会。

感谢各位投资者今天的参与，希望大家多多关注公司，如您想进一步与管理层交流，或者想了解更多信息，请会后与网龙投资者关系部联系，谢谢大家，再见。