

网龙（0777.HK）2024 年度业绩发布会

香港时间 2025 年 3 月 27 日上午 10:00 正

（美东时间 2025 年 3 月 26 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

刘克建先生，集团代理首席财务官

林琛先生，集团高级副总裁

主持人：

各位投资界的朋友早上好，欢迎各位参加网龙网络有限公司 2024 年年度业绩发布会。

业绩发布会将会通过路演中、富途、万得平台同步直播。业绩 PPT 也已经上载至网龙的投资者关系网站 ir.netdragon.com “新闻及活动” 栏目内的“网上录播” 一栏，请各位登录下载。

首先，请让我为各位介绍今天出席的管理层。

梁念坚博士，集团副董事长兼执行董事。

刘克建先生，集团代理首席财务官。

林琛先生，集团高级副总裁。

现在我们就把时间交给梁博士，有请。

梁念坚（翻译）：

好的，谢谢各位。又到了一年一度的这个时候。无论您身在哪个时区，感谢您参加我们的发布会。早上好，晚上好，下午好！

今天，我们不仅会为各位回顾 2024 年的业绩情况，也会对 2025 年进行展望。面向今年，我们有一些非常振奋人心的战略。

各位可能已经看过了我们的通稿。发布会期间，各位会听到许多我们拥抱 AI、赋能未来的举措。拥抱 AI 是一个非常正确的选择。过去，我们一直把 AI 看作辅助性的角色，认为它能帮助我们降低成本，优化业务管理。但在去年，我们决定全力投入 AI，不仅关注如何通过 AI 降本，更要关注如何通过 AI 开发面向全球市场的产品，持续推动未来增长。

AI 不仅要应用于我们的核心业务，游戏和教育，今天早些时候，我们还发布了一项公告，介绍了一项围绕 AI 和 IP 的新事业。

接下来，我会简要介绍我们的两大业务板块——游戏和教育的核心亮点。

游戏方面，我多次提到过，我们将继续深化 AI 的应用。事实上，教育领域也一样，我们会同步推进 AI 与教育的结合。因此，我们不仅要借助 AI 去降低游戏开发和美术创作的成本，还要通过 AI 推动我们的长青 IP 魔域的长线运营。稍后林琛会为大家详细介绍。

教育业务方面，很遗憾，我们在美国和欧洲遇到了一些挑战，原因各不相同。而这两个市场也是我们在教育领域最大的市场。

美国方面涉及很多因素，包括持续两年的通胀压力，以及预算分配的不确定性。特朗普总统要解散教育部，这意味着会有很多未知数。好的一面是，资金依然保留在那里，只不过问题在于这些资金将如何分配到各州，再进一步下发到各学区。

欧洲方面同样面临挑战。俄乌战争仍在持续，多国进入大选周期，例如德国。但好消息是，德国已经组建了政府，并且有很高的教育预算，而德国又恰好是我们在欧洲的第一大市场。因此，我们还是能看到希望的曙光。2025 年阻力预计还会继续，但我们也认为 2026 年会迎来市场的恢复。

抱歉，这些方面我可能讲得有点长，但我认为这是很有必要让各位了解的。

产品方面，我们有一项振奋人心的进展，就是推出了 ActivPanel 10，简称 AP10，这是一个模块化架构。我们把计算设备从屏幕中分离出来，让产品在配置上更加灵活。视客户的需求，它能适配安卓、Chrome、Windows，乃至 Mac 系统。

同时，我们还有能部署更多服务的设备，这个其实就是过去几年我们一直在推动的 CaaS (课堂即服务)，未来会继续深化。

当然，AI 也将融入教育业务。刚才提到的服务也都会和 AI 结合，非常令人期待。

与此同时，面对外部挑战，我们也在积极管理公司的损益表和资产负债表。我们已经采取了一系列措施，各位可以通过财报了解详细信息。我们会审慎地管理我们的资产负债表。

稍后我再来和各位分享对 2025 年的展望。我的介绍先告一段落，接下来的时间交给我们的代理首席财务官 Wood。

刘克建 (翻译):

谢谢 Simon。各位早上好！接下来，我将向大家介绍网龙的财务情况。

我们的毛利率提升了 3.3 个百分点，达到 65.2%。EBITDA 利润率上升 4.8 个百分点，达到 23.4%。税前利润同比增长 19%，达到 7.56 亿人民币。可见，尽管收益有所下降，我们的盈利能力依然稳健。

净现金同比增长 13%，达到 21 亿人民币。同时，我要特别强调，我们的经营活动现金流已连续六年保持在 10 亿人民币以上，充分证明我们商业模式的可持续性。

最后，股息方面，我们宣布每股派息 0.5 港元。按照昨日股价计算，股息率为 7.6%。

以下是一些关键财务数据：总收益有所下跌，降至人民币 60 亿。由于我们主动采取优化措施，适应市场需求变化，游戏及应用服务收益同比下降 6% 至人民币 39 亿。Mynd 由于业务仍处于转型期，收益同比下降 27% 至人民币 21 亿。

尽管如此，我们的毛利率仍然提升了 3.3 个百分点，达到 65.2%，经营开支维持稳定，约为 33 亿，与去年基本持平。

需要注意的是，我们通过执行 AI 战略，实现了成本的管控。2024 年第四季度，我们实施了成本优化措施，相应的降本效益预计会在今年显现。

2024 年，我们的 EBITDA 利润率和税前利润均有所增长。这里要特别说明一下税项，其中有一笔 4.52 亿人民币的一次性非现金递延税费用。这主要是因为 Mynd 上一年度的经营状况不尽理想，出现亏损，导致无法结转递延税项，因此需要计提减值准备。但请注意，这是一笔计提准备，如果未来 Mynd 业绩改善，这部分金额可以冲回利润表。

现金流方面，我们的经营活动现金流保持稳定，净现金也有所增长。因此，我们的年度末期股息由 0.4 港元提升至 0.5 港元，同比增长 25%。

分类财务数据方面，大部分之前已经介绍过。我想强调的一点是，游戏业务占我们整体游戏及应用服务收益的 87%。刚才也有提到，由于成本优化措施是 2024 年第四季度才开始实施的，因此 2025 年我们将能全年享受相应的降本效益。这将是一个利好财务表现的因素。

Mynd 方面，虽然收益有所下降，但由于单位材料和运输成本压减，毛利率同比提升了 1 个百分点。

分类经营开支方面，这里我们特别列出了去年 GEHI 新加坡业务的出售。Mynd 的数据里包含 1000 万美元的相关开支。如果剔除这一部分，Mynd 2024 年的经营开支实际上较 2023 年同比下降了 3.4%，这说明 Mynd 方面也在进行有效的降本措施。

最后，我们想再次强调，自上市以来，我们持续向股东派发股息，累计分红已超过 18 港元。本次末期股息同比增长 25%，达到每股 0.5 港元，体现了我们回报股东的决心。

总的来说，2024 年的财务表现有喜有忧，各项战略的执行和对股东的回报为我们的未来发展奠定了良好基础。感谢各位聆听。

接下来，请林琛来和大家分享游戏业务。

林琛：

Ok，大家好，我是林琛，很高兴为大家介绍网龙游戏 2024 年的业绩。下一页。

网龙游戏去年在 AI+游戏方面获得了很好的一个进展。其实从前年开始，就已经开始应用了 AI。去年，我们从两个角度取得了比较大的好的成绩。第一个就是我们的降本增效维度，从研发人员的角度，我们在 2024 年是减少了 14% 的研发人员，这个也是我们在降本增效实际对成本的一个改善。同时我们发现 AI 在各个职能，不光是美术，从我们的策划、程序、客服各个环节上，AI 对我们的效率提升都是显著的，都能达到 30~60% 的一个提升。

同时，AI 在增强我们的游戏体验方面，其实也获得了比较好的成绩。无论从 AI 的防外挂，还是从我们的 AI 陪玩，作为一个游戏产品，AI 也能够显著帮我们去增强玩家的游戏体验。

同时，在 AI 的应用方面，我们其实也发现了未来有很大的一个机会。从降本增效的角度，我们会围绕 AI 的能力去构建我们的组织，去建设我们的 AI 生产线。预计在今年 2025 年我们在降本增效上会获得更大的一个突破跟成绩。

同时，在创新游戏体验上面，我们依旧会围绕我们的智能 NPC 去改善跟创新我们的全新的用户体验。尤其是在 MMO 这个赛道上，开放世界，如何去通过构建智能 NPC 去创造全新的游戏体验，包括 AI 生成内容跟游戏，这个也是让我们非常激动的一点。

在 AI 的应用上，同时对我们的 IP 的高品质内容也是会有很大的帮助。从这张图上大家会看到，从前年开始，我们是在单一的 AI 的大语言模型或者细分领域的 AI 上进行了使用，它能够在初步对我们的研发效率进行一定的提升。但从去年的年中开始，我们发现从 AI 智能体构建的整个游戏生产链路，是将有机会颠覆整个游戏行业的制作与生产。

所以说从去年开始，我们逐步构建了以 AI 智能体为核心的我们的 AI 能力，包含了我们的知识库。它就从单一的步骤到完整的游戏事务的 AI 生成。

面向将来来讲，如果是围绕 AI 组织跟 AI 生产线，我们有机会去达成面向未来的 AI 驱动的智能生产。这对整个游戏的内容产出跟效率也会发生极大的一个提升。这个也是我们在 AI 的机会窗口上所需要能够把握的一个最大的机会。好，下一页。

游戏是一个体验型产品。AI 不光在我们的降本增效上有很大的帮助，尤其是在我们的体验上，我们也会有一个非常大的提升。传统的游戏体验它可能是线性的，是被快速消耗的。围绕着 AI，我们有机会去创造更加真实、面向未来的涌现性的体验。这对一个游戏公司是最重要的核心竞争力。OK，下一页。

接下去为大家介绍我们的 IP。在 IP 战略上，我们核心的目标是打造健康运营的长线的长青 IP。

首先是我们的魔域 IP。魔域 IP 在去年下半年我们主动从长线运营角度做了一些在生态跟付费策略上的一些调整，包括运营渠道。这些调整主要是更好地去优化我们的核心用户的一个生态跟稳定性。从我们的数据上来看，虽然我们的收入受到了一定影响，但是我们作为 MMO 游戏的核心部分——我们的用户的活跃度，是能够看到在显著的提升的。

很多的一些的工作，是我们长期布局的工作，也逐渐开始体现。比如说在端游部分的双端互通。PC 端的持续的更新跟推广，显著带来在我们的活跃度上的提升。同时，在手机端的直播和获客的部分也明显去提升了我们的用户活跃。我们的调整从数据上已经初步反映了我们的长线健康的程度。

在今年的上半年，我们相信，通过我们这些措施的改善，今年上半年环比去年下半年能够做到一个收入的稳定。在下半年的话，这些调整的收益能够逐渐地体现出来，让我们重新恢复到一个健康运营的长线增长的趋势中去。OK，下一页。

接下去的话，我们的高品质内容是不断保证我们整个游戏健康增长的一个基石。从去年上半年的龙年兽，我们取得了一个很好的成绩。从龙年兽，到我们的英灵宠，到我们的国庆宠，通过这些高品质的内容的输出，我们在内容向消费的比例是持续提升的。这个部分也对我们的用户的品牌跟我们的口碑也是一个很好的维系。下一页。

今年的话，会持续的去推出我们更多的高品质内容，从无论从工艺，从我们的文化跟我们的非遗角度，这些内容的推出的频度，跟我们的品质，我们会不断地提升，来促进我们用户的健康增长。下一页。

文化+游戏，这个对游戏一个内容行业如何抓住内容风口去推动我们的用户的活跃是一个很重要的点。对于我们来说，游戏在内容向是有很大的优势。它从视觉跟互动表达上都更好地去发扬我们在文化上的一个核心竞争力，同时可以更好地获得用户跟社会的认可。这个是我们未来持续去努力跟发力的重点领域。下一页。

从两个端游的游戏数据来体现上，从最重要的我们的核心的商业模式跟消费内容上看，我们的消费率，从我们去年上半年的年兽，也就是我们的龙年兽，到我们下半年的国庆跟英灵宠，我们的用户的消费率是有一个显著的提升。

这个也是在去年随着经济的影响，整个用户的消费观念，针对文化内容的消费观念的一些转变，让我们主动对一些消费的策略，包括我们的定价，包括我们的用户门槛做了适当的降低。这个也会对我们的整个的消费率有一个明显的提升。

对于一个 MMO 游戏来讲，如果说用户是持续活跃、持续付费的，它对一个良性的长性生态跟我们的留存也会有一个显著的变化跟帮助。我们相信在这些努力底下，我们的整个魔域 IP 会维系一个长线的稳定的趋势。下一页。

这个时候，我们下一个 IP，比如我们的英魂之刃的 IP 上，就会轮到一个显著的数据上的变化。

我们的英魂之刃 IP 其实在之前，前两年经历了一个下跌。那么这在下落过程中，其实我们抓住了我们的内容和我们的长线运营两个重要的点。所以说通过我们赛事跟内容的努力，我们在去年做到了一个恢复的、一个连续稳定的收入增长。

也从英魂之刃 IP 上，我们在长线运营上获得了一个很大的信心。无论从在我们的今年 1 月的 10 周年庆的当天，我们所有的游戏数据都达到了一个三年的最高值，获得了一个明显的增长。我们相信在我们的长青 IP 上，只要我们的内容策略和运营策略是正确的，它一定会带来我们在长期的收入跟用户上的持续增长。下一页。

在海外的征服上，我们把一些国内被验证的成功的策略也带到了海外。比如说我们在 PC 跟手机端的双端互通，它对我们的用户的新增数据跟长线留存都达到了一个非常好的效果。同时的话，我们在海外，为了适应更多的区域的多样性跟喜好性，我们完成了本地化的组件化部署。这样子的话，在面向不同区域的时候，我们能够很快在今年加速我们在本地化拓展的一个进度。

所以说如果说排除汇率的因素，我们的征服 IP 在海外也是长期做到了一个稳定增长的趋势。下一页。

那么在新产品线上，我们基于一个长线游戏的策略，我们优化了我们自己的产品线。有一些内容的研发内容跟研发资源，我们投入到了我们更加重点的一个长青游戏的研发团队中，更好地保持和改善我们整个现有游戏的运营的效果。

在新产品线上，从魔域 IP 来讲，最重点的我们的《魔域重制版》，也就是我们《魔域再起》项目，在今年也做了对外的用户留存测试。它的数据是超过我们的期望的，应该相对比较确定的能够在今年把这款产品推上线，获得一个比较好的成绩。而我们下一代的魔域 PC 新的产品数据在对外测试角度也是达到了我们的预期的。

同时，随着市场的变化，其实小程序游戏是有一个明显的用户增量在去年。所以说我们也及时也观察到这个用户现象，然后推出了魔域 IP 的《魔域传说》这款小程序游戏，它在去年已经上线了，它在整个产品线上是我们的导量成本最低，同时有一个很好的对 IP 用户维系的角色和赛道的布局。我们今年同时也会对它做比较好的推广。

那么在新游戏方面的话，无论是《代号-龙》还是《星海特攻》。我们其实《代号-龙》已经签了代理，然后我们的《星海特攻》也在不断打磨核心体验，获得了一个比较好的用户反馈。同时我们还有《代号 NW》，面向未来的开放世界 MMO 的布局。

所以说从整个产品线角度，我们会及时去洞察，根据市场的趋势跟变化，优化我们的产品线。相信通过我们对长青游戏的布局跟整个 IP 的维系，我们在未来会有一个很好的新游戏的一个增量。

总结起来，在网龙游戏的整个业务上，基于长青游戏的策略，AI 的投入跟使用，能够很大程度上改善我们的成本跟效率，对我们的高品质内容有一个很大的支撑。因为在新的趋势下，用户对体验和内容的追求永远是越来越高的。AI 能够很好地帮助我们去持续地降本增效，去推给用户更加优质的内容。

同时，在 AI 的帮助下，能够不断在我们的长青游戏的策略支持下，我们希望我们在今年的上半年，环比去年下半年，能够做到一个更加稳定的收入。同时在下半年的在我们的新游戏的带动下，在 AI 的持续的推动下，我们取得一个更好的成绩。

好，以上，谢谢大家。

梁念坚（翻译）：

好的，谢谢林琛。去喝点水吧，因为我们问答环节还会需要你。

如果各位听了林琛的分享，会发现他多次提到了 AI。各位会感受到，AI 将是我们一个持续的主题。

好的，接下来我会快速为大家过一下 Mynd.ai，因为它是一家在纽约证券交易所上市的公司。所以我不能讲太多细节，但作为股东，我要为大家介绍一下 Mynd 的工作。下一页。

由于遇到了一些行业性挑战，公司的收益有所下降，但好消息是我们在成本管理方面做得很好。运输费用下降，材料成本下降，运营开支下降，我们也合理调整了员工规模。因此，我们才能实现更高的毛利率和其他良好财务数据。

继续来讲 AI 这个主题。AI 是我们未来的机遇。我们在全球有 150 万间教室，我们的能力，接下来会在下一页讲到，通过我们的新架构，我们可以把 AI 服务带入教室，让师生互动更高效。下一页。

这是关于我们的 AP10，我在亮点部分已经谈到过很多了。这里是为大家形象地展示我们能做什么。AP10 可以通过多种方式来配置。它作为整个教室的计算设备，能促进师生间的互动。下一页。

这一页继续在介绍我们为什么要做 AP10。解绑计算设备和大屏，让我们可以部署更多服务。实际上，我们 2024 年就开始做这件事了。这也是为什么各位能看到我们在拓展我们的经常性收入。2025 年和之后，我们会继续推动相关的工作。AI 也会再次在其中扮演重要角色。下一页。

这一页我们简单说一下。希望各位能够了解，我们正在采取一系列措施清理优化资产负债表，从而做好结构性准备，便于在需要时利用美国的资本市场。

接下来，我来讲一下 2025 年的展望。

首先要和各位分享的，是我们与闻歌这家公司的合作，这对我们是一项非常振奋人心的合作。我们已经和他们签了条款书，他们将投资价值 7500 万人民币的现金和 AI 资产。其中，现金自然是很重要的，但更关键的在于他们将为公司注入的 AI 资产。这项合作真的是一场天作之合。闻歌是中科院孵化的公司，拥有大量技术，稍后我会详细介绍他们的“雅意”。我们

会把这个 IP 投入到这家公司，在中国大陆以外的市场，也就是中国香港、中国澳门和其他国家和地区，与他们开展独家合作。AI 将是这项合作的技术核心，通过创奇思来合作。

我们在香港有许多重要客户，包括香港政府、香港机场和港铁公司。我们会将在香港的所有积累推向全球。所以这次合作实际上是 IP 与 AI、技术执行力和交付能力的合作。

刚才忘记提到，我们和香港政府也有密切合作。创奇思参与开发了 PayMe 软件，我相信住在香港的各位应该很熟悉，这个是我们为汇丰银行开发的。

接下来说一下“雅意”。通过右侧的图表，各位可以看到，它是在中国大陆以外地区的公司所拥有的。如果各位比较关注大语言模型和 AI 智能体的测试，那么会注意到“雅意”的排名在持续上升，仅仅次于一些非常知名的大模型，比如 GPT 4.5、Gemini、DeepSeek 和 Kimi，“雅意”就排在它们后面。因此，我们对这项合作非常激动。

所以，我们会利用这个 IP，并专注于一些特定行业，包括教育领域。这项合作非常令人激动，我们也很期待看到它会如何推动我们 AI 教育的未来发展。下一页。

这个图可能有一点误导，不好意思。我来简单总结一下，我们将打造 AI+内容生产战略。这个平台不仅会支持游戏业务，刚才林琛也多次谈到这一点，它也用于 AI 教育游戏，这一点我之前有多次提到。AI 教育游戏实际上是 Mynd 和创奇思都会做的。我想这会非常值得期待。

好的，最后我来分享一下对 2025 年的展望。游戏方面，我其实重申了一些林琛提到的战略，我们的战略是 AI+游戏，在美术之外，在编程方面也实现降本。我们会确保长青 IP 魔域的持续增长，这对我们来说非常重要。

Mynd 方面，我们会继续优化成本结构，为市场的恢复做好准备。我刚才有提到市场预期何时恢复，但我对这个时间谈不上满意。

最后但同样重要的是，我们将持续关注股东回报。简单来说，我们会继续审视我们的分红策略，并在适当的时机考虑回购股份。

好的，谢谢各位的聆听，感谢各位的耐心。现在我们可以进入问答环节。谢谢大家。

主持人：

感谢梁博士和管理层，现在我们即将进入问答环节。

欢迎各位以以下两种方式进行提问。第一，如您希望透过电话系统提问，请按星一键，星一键。我们的操作员将为您接入。第二，如您希望透过网络平台发问，请在屏幕右方的提问栏中输入您的问题，主持人会读出您的问题。谢谢。

首先我们先邀请来自电话会议系统的问题。

好，目前暂时还没有电话会议上面的问题，我们先接入第一道来自于路演中网上的问题，这条问题是关于我们跟创奇思和中科闻歌的一个合作，目前的进展是如何呢？可不可以介绍一下为什么我们会选择“雅意”？

梁念坚（翻译）：

这个问题非常好。我们很喜欢这个合作，因为我们知道他们的关注点。顺便说一下，在我们和闻歌讨论正式合作之前，双方就已经有其他合作了，有过共事的经验。如果各位去看“雅意”在市场上的排名，会看到它正在上升。所以我们更愿意和一个正在崭露头角、规模相对更小的公司合作，共同专注于某些特定行业，而不是找 GPT4.5 这种面向广泛市场的大模型。目前我们已经签了条款书，正在推进股权收购协议。但这并不意味着我们现在没有正在合作。我不能透露太多细节，但我们正在推进一些非常令人兴奋的项目。希望在合适的时候，能和各位分享这些项目的好消息。谢谢。

主持人：

第二道来自路演中线上投资人的问题是关于我们的派息的。请问公司未来会否继续维持高的派息比率，分红和回购方面有没有什么计划？

梁念坚（翻译）：

好的，我觉得这是一个很好的问题。可以的话，我想请您回顾一下 Wood 演讲的最后一页 PPT，那一页列出了我们的历史派息情况。同时，您也可以回顾我在 2025 年展望的最后所提到的：我们在考虑如何回报股东，为股东回馈价值。我预计公司会持续向股东派发股息。另外，在合适的时机，我们也肯定会考虑回购股份。

主持人：

谢谢 Simon。

各位投资人，我再把我们的问答方式再说一次。然后如果您希望透过我们的网络平台提问的话，可以在您屏幕的右方输入您的问题，谢谢。

接下来这条问题是来自西南证券的分析师。请问一下我们现在新品计划和一些推进的节奏，包括新的产品，包括我们教育跟游戏方面都可以。

梁念坚：

林琛你先说吧。

林琛：

OK，我现在再介绍一下我们的新品的计划。其实大家从刚才的 PPT 上也看到，首先第一个很重要的赛道就是我们的魔域 IP。我们的魔域 IP 首先是我们的《魔域再起》这款产品，它今年是会上线公测的。这个是一个确定性比较强的项目。

接下去的《魔域 PC（新）》，理论上它是下一代面向更多的用户的产品。它会根据我们的产品线的市场节奏，我们会把资源更好地聚焦于今年上线的产品，然后再持续推进我们下一年度的一个新品。

接下去，因为大家也会看到说小程序游戏是有一个明显增量的。所以说我们在已经布局的魔域传说的小程序游戏上，已经看到了比较好的机会点。我们可以在小程序游戏上，未来如果我们的数据好，我们也可以通过 AI 能力快速上线更多的产品。

接下去，在其他 IP 的新品上，它最重要就是游戏品质。像《代号-龙》可能，它是面向海外已经签了代理的产品。而我们的《星海特攻》是一个基于 UE 引擎的高品质的 roguelike 的俯视角射击手游。它其实也有一个很大的独特性跟市场机会。

面向未来的新品的话，最重要就是下一代的 MMO，也就是基于 AI、基于智能 NPC 的下一代产品，也是在我们的布局中的。这个就是我们的新品中的一个计划。

梁念坚：

OK，我继续接林琛来说。其实 AI 就是我们那个 theme，所以有 AI 游戏，我们其实有 AI+education，教育。其实教育里边也是一个游戏，我们可以再做一些互动。所以我刚才也讲了，整个 AI 的生产线其实是覆盖我们游戏跟教育，所以那个效果会比较明显，我觉得在那方面。

当然我们那些服务，无论是游戏也好，或者是我们在 Mynd 叫做 CaaS 也好，也可以就是摆在我们新的产品叫 AP10 里边来体现出来。但是也不限制在 AP10，其实我们在手机、在 PC 端，都可以把那些新的，无论是 AI 的游戏或者是 AI 的内容，都可以把它体现出来。这个是我们总体的计划，不光是游戏，也不光是教育，是总体。

主持人：

下一道问题是来自交银国际的孙梦琪。现在请问一下管理层，如何展望《魔域》接下来的表现？

梁念坚：

嗯，林琛。

林琛：

OK，我再深入介绍一下。《魔域》是一款 MMO 游戏。MMO 游戏最重要的核心就是它的用户活跃、粘性跟生态。这个对 MMO 来讲是最核心重要的。收入因为是受一些策略跟商业化定价的一个策略，它会有短期的波动。

所以说从刚才的介绍中，我们整个的魔域 IP 的用户稳定性跟粘度是不断提升的。在我们的整个用户向，我们认为整个 IP 是有，展望上来讲，是一个好的基础，更加良性的生态。

从收入维度的话，当然从今年 1~3 月目前的收入数据来看，我们其实也比较有信心。同比去年的调整，它已经恢复到了一个正常的水平上。至少说今年的上半年能够环比去年下半年我们是持平的一个趋势。

在今年的下半年，有机会在我们整个生态改善，包括我们的一些运营恢复活动跟新产品的带动下，能够恢复到一个重新的健康的增长的趋势中。这个也是过去我们十年一直在做到的事情。谢谢。

梁念坚：

对，就是我插一句，就是刚才我们讲那个叫 evergreen IP，我们是 fully expect 魔域是我们其中一个 evergreen IP，所以 it could be around for a long time。

主持人：

谢谢两位。

接下来是来自于路演中平台李先生，投资人的问题。请问一下 24 年下半年游戏业务下滑的主要原因是什么？然后第二个问题是，您好，今天网龙的年报上有一个所得税是 6.42 亿元，其中递延税款计提了 4.5 亿元，这个大概是什么样的背景？谢谢。

梁念坚（翻译）：

Wood，不如你先来回答，然后林琛再补充。

刘克建（翻译）：

好的。问题是中文还是英文？

主持人：

是中文。

梁念坚：

林琛你先讲吧。

林琛：

OK，在去年下滑的因素，再具体介绍一下。前面有讲到说因为随着市场的用户的一个变化，我们其实主动做了一些调整。它可能分成几个维度。第一个是在我们的商业化定价策略上，受到一些经济的影响，用户的付费习惯发生了一些改变。所以说我们主动对一些定价，包括用户付费的门槛，做了一些适当的降低。这样的话，它其实是能够让更多的用户参与到我们这个活动中，但它在短期的收入可能会受到一些的影响。

其次，其实在整个的用户构成跟生态中，我们还是为了长线的生态的健康，我们去降低的一些传统的数值向一些会加大更多的中大 R 之间、中小 R 之间的差距的一些数值向的消费的比例。这个短期是受一定影响的，但长线它会做得更好。

而在有一些手游的运营渠道上，不同的运营渠道，我们会对它的一些回款，或者说对它的一些对用户的运营跟健康生态的运营做一些考量。如果说一些我们认为不太合格的渠道，我们也会做一些不断的优化。这些短期都会带来一些我们收入的下滑的影响。

但这个目前在我们看来是可控的，而且也是为了整个魔域 IP 未来能够长线运营 20 年必须要做的事情。好，谢谢。

刘克建：

好，那我回答那个递延税的问题。

在人民币 6.4 亿的那个利得税里边，其中有人民币 4.2 亿是递延税的一个 one-off 的，一次性的、非现金流的会计的一个处理。它是什么样子？是因为它 Mynd 那边是有亏损，所以我们跟审计探讨的时候，因为以前年度的 tax loss 是可以抵扣未来 taxable income，属于一个递延的资产，所以要把它做一个 impairment provision，就是做一个减值的准备。所以刚刚提到说这个是一次性的，都不会在未来 2025 年或之后再重新会发生。这是第一点。

第二点就是说，未来，如果 Mynd 的 financial performance 有改善的话，这样子的话，之前的税我们做的一个 impairment，不是说不能用，就是说未来如果我们有 taxable income 的话，还是能抵扣的。所以说，这个只是会计上的处理，未来如果是 Mynd 的 performance improve 的话，我们可以把它冲回来的。

梁念坚：

我也加一句。那个 tax loss，其实我们是，以前可能我们做过一些东西是有亏损的，我们一直是放在我们那个 balance sheet。所以这次，刚才我也讲了，我们做一次 fiscal management，我们就做了一个 reserve。最重要是，大家要明白说这个是一次性，然后是 non-cash，就是一个 accounting 的 entry，这个是我觉得比较重要。

刘克建：

所以再补充一下，为什么我们看到我们的 net cash 还是在增长。我们的 operating cash flow 还是连续 6 年保持在 10 个亿人民币以上。That's why 上面讲，我们无论是派息，我们就会一直都往上走，大概是这个。影响是没有，所以没有现金流的影响，为什么我们就把它处理掉了，我觉得。

梁念坚：

Very good point. 就是我们的 net cash 还是往上升的。

刘克建：

对。

主持人（翻译）：

谢谢。谢谢 Simon，谢谢 Wood。

我们的下一个问题来自 Lumiere Capital 的 Victor Khoo。实际上，这个问题我们已经回答过了，但我再重复一遍：为什么游戏核心利润从 2024 年上半年的人民币 6.88 亿大幅下降到下半年的人民币 2.37 亿？我们能否期待 2025 年上半年出现显著回升？

刘克建（翻译）：

我重复一下林琛刚才说的。由于我们对长青 IP 采取了主动调整，因此 2024 年下半年收益有所回落。今年上半年，我们预计环比增长会相对平稳。而今年下半年，随着新游戏的推出和去年下半年的调整的逐步显现，下半年的收益或核心财务表现将恢复正常。所以，我再次强调一下，因为调整是去年下半年实施的，所以今年上半年相较去年同期仍会有所回落，但今年下半年会恢复健康增长。

主持人：

谢谢 Wood。

接下来是来自国证国际分析师的问题：想请教一下 Mynd 的业务。我们的 Mynd 业务 2024 年收入有所下降，未来有哪些具体的措施可能会实现收入的回升？

梁念坚：

第一呢…是普通话啊？

主持人：

普通话，对。

梁念坚：

第一呢，其实下降有两个原因。一个是市场，我刚才也讲了，我们其实一直以来，Mynd 最强的市场就是美国跟欧洲，两个都是有一些困扰了，是不同的，欧洲是因为乌克兰跟俄罗斯打仗的问题，然后每个国家，它也有它的具体的问题，竞选也是一个问题。

另外就是在美国，我们叫做预算的不确定性。过去几年，因为有 Covid 的时候，他们就给了很多钱给学校，所以他们都做了很多升级，所以有一个积极影响在里面。但我们期待这个换代周期，就是会回来的。所以这是一个方面。我们期待 2026 年那个市场就开始回来。所以今年还是比较有挑战性一点。

第二个就是和去年同期比较的时候，因为我们把其中我们的一个业务，就是新加坡幼儿园那个业务，把它卖掉了，因为它是我们的一个非核心业务，所以你要排除掉它再来比较，要把我们那个业务拿走，才可以看得比较清楚一点，做相同口径的比较。

第三个就是我们的心服务，因为我们觉得往经常性收入的方向去发展会比较健康，因为我们有 150 万个教室是我们的用户。另外，我们有很多 services，在我们，比如说 ActivSuite 啊，Explain Everything 啊，有很多我们都可以做增值。

然后你看这个 AI 也是另外一个方向。所以我们就做了一些调整，把一些产品从一次过付款的，我们把它变成一个经常性收入源。这个也是另外一个方向。所以我们去年大概是 500 万美元的软件及服务 (SaaS) 收入，我们今年也会继续地增长。好处是 SaaS 收入是慢慢变化，跟一次过买卖是很不一样的。所以我们都几条腿一起来跑了。

另外一个关键就是我们 AP10，因为 AP10 我们把那个 OPS，把它拿到我们那个机器的外面，所以我们部署服务那个方面会比较方便，所以这个也是我们以后的一个增长因素。

主持人：

谢谢 Simon。

接下来这条问题是来自中信证券的分析师，您刚刚其实也部分回答了他的问题，他也不想再请问一下，2025 年我们在教育硬件跟 SaaS 上面有没有一个清楚一点的 guidance，还有一些展望。

梁念坚：

我们就是一向都在这个会议上都不给 guidance，不好意思啊。

主持人：

谢谢。

我在这边再一次提醒各位投资人，如您希望通过我们的网络平台发问的话，请您在您的屏幕右方的提问栏里面输入您的问题。然后如果您希望通过电话系统提问的话，请拨*1 键，*1 键，谢谢。

下一条问题，有一条是关于我们在 AI 方面的一个问题。有一位乔先生他想要请教一下，我们教育 AI 现在其实是一个很大的在经济上面的进行一个推动。那接下来我知道我们在整个教育方面也有一些想法，对教育 AI 可不可以再清楚地或者说详细解释一下一些方向性或者产品的推出。

梁念坚：

可以分两方面来看。一个是，因为我们老本行是游戏，所以我们就是说 AI 游戏加 AI 教育的游戏。所以我们可以在那方面会花很多精力在里面。其实我们也可以利用我们在游戏里边的发展，做一些给学生有兴趣可以跟它互动，然后一起学习的游戏。这个是一方面。

另外，我刚才讲的很多事都是在我们教室里面的，所以我们可以放很多 AI 的服务在里面。譬如说，可以帮助老师备课或者是改作业，或者是他教书里面的内容，都可以帮忙，也可以帮忙学生在教室里面怎么跟老师来互动，或者是那个，因为我们有 AI 的话，我们都可以对每个学生，他们就可以有些个性化的帮助。这个我觉得是在教育来讲可能是一个革命，这个就是我们的一个方向。好，谢谢。

主持人：

谢谢 Simon。

我们看到现在网络上还有一些问题。接下来有一条问题，也是刚刚那位乔先生的补充。刚刚 Simon 讲到了我们 AI+教育，然后他还想请问一下林琛总， AI+游戏上面可能是不是可以再多说一些，除了我们传统的在我们提升效率上面，比如说在产品推出上面，我们有没有什么想法？谢谢。

梁念坚：

对，林琛。

林琛：

OK,我觉得分成两个方面，主要就是说 AI 如何去创新跟改善用户体验。

第一个我觉得说已有的产品线上，其实 AI 还是能够帮助我们很好地去增强运营效果跟游戏体验的。在运营效果上来讲，其实 AI 在一些流失预警，在提供更好的用户服务，在创造更多动态的内容上，包括生产上，它其实已经很明显达到成效。在未来的话，这个部分的话我们会逐渐的增强。

接下去就是一个新游戏的部分。新游戏的话，第一个是我刚才讲到的智能 NPC。因为我们最擅长的是 MMO 这个赛道。MMO 赛道最重要的就是整个的代入感和用户的社交。

过去，受限于我们整个的内容生产的模式，内容都是有限的，它其实更多是一个封闭式的系统。而在 AI 的赋能下，它对我们整个的世界构建的真实性也好，交互体验的一个内容量跟真实性做一个显著的提升。AI 游戏的这个方面，我们觉得一定在 MMO 赛道是一个非常大的机会。

其次，我刚才其实有提到，就是说过去的社交可能是人与人之间的社交，这时候来讲，可能，原来如果是竞争性的，有人赢就有人输，但其实它很难去控制，给所有的用户一个良好的体验。而在 AI 的帮助下，用户跟在智能 NPC 构建的一个社会生态里，他个人会找到更加适合自己的一个定位，而这时候来讲，用户体验就有一个比较大的提升。所以说在 MMO 赛道里，我们觉得 AI 能够创新、全新，给用户更好的用户体验，这是一个很大的机会。

同时，AI 也会显著减少我们的试错成本。大家也看到，在我们的新品上，任何公司都有一个项目成功率的压力。而 AI 的快速生产跟试错，能够不断地帮我们去打磨更好的用户体验，降低我们的试错成本。这就会让我们在新赛道跟新品类上有机会去做更多的尝试。这些很多都是 AI 可以帮助我们做到的，谢谢。

梁念坚：

我也补充一下，在那个 AI 教育里面，当然我在那个演示文稿里边也提过 AI 生产线，这个其实是一个我们的基础。所以我们可以按照每一个学生或者老师的要求，按照国家的要求，可以生产不同的内容，帮助我们老师跟学生。其实最后，我们是用教育来实现一个，我觉得以后在未来教育非常重要，就是个性化的学习。这个是我们最终的目标。

主持人：

谢谢 Simon，谢谢林琛总。

接下来我们接入今天最后一道问题，这个是关于我们 2025 年的 cost control 降本增效的问题：想看一下 2025 年还有哪些降本增效的策略，然后有没有实际的一个目标？

梁念坚：

第一，其实成本降低，我们是一直在做的。所以我们在去年已经有很多在做人员的数量或者是怎么用 AI 来优化我们很多的事情。因为，举个例子，这边我们有可能很多，无论在游戏、教育，用 AI 来帮我们写程序已经是很普遍的一个事情，做美术也是。

我觉得我们做成本优化，在一个全世界经济比较有挑战的情况下，我们一定会每天都看怎么可以省成本。这个一定会做的。这个是无论是在游戏里面，或者是在教育里面。这个里边一定会有 AI 包含在里面的。因为我觉得我们看 AI 就是说，你不拥抱它，以后生活会比较困难一些，所以我们继续会做成本的调整。

主持人：

好，谢谢 Simon。

谢谢 Simon，谢谢 Wood，谢谢林琛总。

今天的发布会已经圆满结束。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一步交流的话，请联系我们安排一对一的会议。

感谢！祝各位有美好的一天。

谢谢！