

网龙公布 2025 年全年业绩

成本优化效果显著，下半年经营利润同比增长 48%

末期股息每股 0.5 港元，宣布新一轮总额不低于 6 亿港元的股东回报计划

【香港，2026 年 3 月 26 日】全球领先的互联网社区创建者—网龙网络控股有限公司（“网龙”或“本公司”；香港交易所股份代号：777）今日公布 2025 年全年财务业绩。网龙管理层将于 2026 年 3 月 27 日香港时间上午 10 时正通过电话会议及网上直播举行业绩发布会，讨论财务业绩和近期业务发展。

网龙主席刘德建博士表示：“2025 年，公司继‘全面拥抱 AI’战略后进一步提出‘马上 AI’战略，全面落实战略转型，在教育、游戏两大核心赛道和诸多 AI+战略投资领域均取得积极进展。公司已初步实现 AI 型组织变革，正迈向成为全球领先的 AIGC 创作型企业这一宏伟目标。我们持续深化运营优化工作，公司全年整体经营开支同比下降 22.2%，下半年经营利润同比增长 47.7%，预计成本优化的成效将在 2026 年进一步全面释放，为公司长期价值增长奠定坚实基础。”

“在教育 AIGC 领域，公司凭借 AI 生产中心在产品创新、内容创作与 AI 融合等方面取得多项突破性进展，打造了以‘游戏化学习’为核心的数字化教育生态，为规模化、智能化、沉浸式学习体验奠定了坚实基础。美国上市的子公司 Mynd.ai 全年分类经营开支同比减少 21.1%，2025 年第四季度经调整 EBITDA 亏损环比收窄 61.8%。在游戏 AIGC 领域，公司正积极预研 AI 原生游戏，布局全新的品类赛道，探索以 AI 为核心运行逻辑的下一代游戏。我们的旗舰 IP 保持了稳健的盈利能力，游戏及应用服务业务的经营性分类利润率达 27.4%，同比提高 3.9 个百分点，利润规模保持稳定。在 AI+战略投资领域，公司聚焦 AI 算力和 AIGC 产能的深度挖掘，将持续投资更多 AI、AR 等前沿领域的优秀企业。”

“为布局未来发展，公司还达成了多项重磅战略合作。我们与字节跳动旗下的云与 AI 服务平台——火山引擎达成合作，双方将共同在国内高等教育、职业教育等领域构筑技术 + 资源 + 生态的深度合作壁垒，规模化生产新一代 AIGC 教育资源，打造全球共创共享的创新教育生态。我们与泰国高等教育与科研创新部建立长期合作，在泰国系统性地推动 AI 驱动的‘从学习到就业’（Learn-to-Career）生态体系。在世界银行的支持下，我们与喀麦隆中等教育部签署了合作协议，携手推动喀麦隆全国范围内 250 所学校的数字化转型。我们的香港子公司创奇思成功引入了国内领先的 AI 企业中科闻歌的战略投资，转型为中科闻歌于境外市场的独家出海平台与商业化伙伴。这些战略伙伴的大力支持将进一步推动网龙朝着成为全球领先 AIGC 创作型企业的目标迈进。”

“公司在环境保护、社会责任、企业治理等可持续发展层面的努力持续得到社会各界的广泛认可，近期公司的 MSCI（明晟）ESG 评级从 BBB 进一步提高至 A，延续了过去五年来公司的 ESG 成就持续取得积极成果的良好势头。公司将长期坚持为自然、社会，以及股东、客户、员工等各种利益相关方创造长期、可持续的价值。”



NetDragon

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

“凭借多项战略投资的积极成果和充足的现金储备，我们持续践行提高股东回报的承诺。董事会已批准每股普通股 0.5 港元的末期股息，全年总股息达每股普通股 1.0 港元。自 2025 年 8 月 29 日宣布总额不低于 6 亿港元的股东回报计划以来，连同拟派的末期股息在内，我们已通过派息及股份回购的方式兑现了该股东回报计划的承诺。2025 年游戏及应用服务业务的经营性分类溢利保持稳健，达人民币 9.0 亿元。截至 2025 年 12 月，我们的净现金及流动性投资储备保持充裕，合计达人民币 19.8 亿元。基于对公司长期可持续发展的信心，我们承诺于未来 12 个月内继续透过派息及股份回购方式，向本公司股东提供不低于 6 亿港元的分派总额。”

2025 年全年业绩财务摘要

- 收益为人民币 44.8 亿元，同比减少 26.0%。
- 来自游戏及应用服务的收益为人民币 32.8 亿元，占本集团总收益的 73.2%，同比减少 16.8%，主要是由于优化旗舰 IP 以支持其长远发展与持续增长。
- 来自 Mynd.ai 业务的收益为人民币 12.0 亿元，占本集团总收益的 26.7%，同比减少 43.2%，主要是由于 2024 年下半年出售新加坡早教业务以及行业需求调整周期持续的影响。随着市况趋于稳定，预期客户需求将逐步回升。
- 毛利为人民币 31.5 亿元，同比减少 20.2%，毛利率同比提升 5.1 个百分点至 70.3%。
- 经营开支为人民币 26.1 亿元，同比减少 22.2%，我们推行的成本优化和效率提升措施已显现成效，预计将在 2026 年进一步充分体现。
- 来自游戏及应用服务的经营性分类溢利¹为人民币 9.0 亿元，同比减少 3.0%。由于成本节约部分抵消了收益减少的影响，经营性分类利润率同比提高 3.9 个百分点至 27.4%。
- 来自 Mynd.ai 业务的经营性分类亏损¹为人民币 3.6 亿元，2024 年亏损为人民币 3.0 亿元。2025 年下半年经营性分类亏损¹为人民币 1.6 亿元，同比收窄 12.4%。
- 本公司拥有人应占溢利为人民币 1.5 亿元，同比减少 51.4%，这是截至 2025 年 12 月 31 日加密货币的减值亏损以及员工优化计划相关的一次性开支的影响所致。
- 本公司宣布派发末期股息每股普通股 0.50 港元（2024 年：每股普通股 0.50 港元），惟须待即将举行之股东周年大会批准后方可作实。

¹ 经营性分类溢利（亏损）的数字是来自本公司报告的分類溢利（亏损）的数字（按照香港财务报告准则第 8 号编制），但不包括非核心/经营性、非重复性或未分配项目，包括遣散费、可转换及可交换债券及可转换票据之利息开支及汇兑差额、减值亏损（扣除回拨）、投资物业之公平值亏损、无形资产之减值亏损及撤销、出售附属公司之盈利净额、按公平值计入损益之财务资产之公平值盈利及汇兑差额、政府补贴、衍生财务工具之公平值盈利及汇兑亏损、存货及无形资产之减值亏损回拨、视作出售一间联营公司之盈利、公司内部财务成本、过往年度关税开支拨备不足、项目开支、存货撇减及豁免其他应付款项。



NetDragon

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

分类财务摘要

(人民币百万元)	2025 年		2024 年		变动	
	游戏及 应用服务	Mynd.ai 业务	游戏及 应用服务	Mynd.ai 业务	游戏及 应用服务	Mynd.ai 业务
收益	3,276	1,197	3,938	2,106	-16.8%	-43.2%
毛利	2,852	299	3,399	547	-16.1%	-45.3%
毛利率	87.1%	25.0%	86.3%	26.0%	+0.8 个百分点	-1.0 个百分点
经营性分类溢利 (亏损) ¹	897	(358)	925	(297)	-3.0%	+20.5%
分类经营开支 ²						
- 研发	(820)	(193)	(1,227)	(202)	-33.2%	-4.5%
- 销售及市场推广	(406)	(251)	(488)	(266)	-16.8%	-5.6%
- 行政	(658)	(211)	(705)	(362)	-6.7%	-41.7%

游戏及应用服务业务

2025 年，游戏及应用服务业务收入为人民币 32.8 亿元，同比下降 16.8%。我们在应用服务业务中持续推进战略聚焦，降低了在几家子公司中的股权比例，导致分类收入有所减少。在 AI+ 战略的带动下，全年分类经营开支同比下降 22.1%，相关成本节约的成效将在 2026 年全年充分显现。成本节约部分抵消了收益下降的影响，经营性分类溢利达到人民币 9.0 亿元，同比仅下降 3.0%。

在游戏领域，我们的 AIGC 能力正在全面开花结果，确立了聚焦 AI 原生游戏的研发战略：在旗舰长青 IP 中，我们充分运用 AIGC 的综合能力，消费结构进一步向内容向和文化向转型，大力推动用户社区健康发展，持续在品类创新和区域拓展上挖掘增量，并不断丰富内容创新和文化输出。

魔域 IP 的平均月活跃用户数 (MAU) 全年同比增长 11.1%，2025 年下半年比上半年环比增长 7.1%，已经连续 4 个半年度实现环比、同比均保持增长，为这款长青 IP 的长线运营奠定坚实基础，也带动整体游戏收入的同比降幅在下半年显著放缓。征服、英魂之刃两大 IP 的全年收入分别增长 6.4% 和 21.3%：其中征服 IP 聚焦中华武侠文化的全球传播，海外市场收入占比已接近七成；英魂之刃 IP 则坚持以内容创新和电竞赛事为双引擎，PC 端收入连续三年保持同比增长，2025 年创历史新高。

2025 年，在福建省文旅厅指导下，我们联合新华社等机构发起“数字山海·福游新生——游戏赋能福建文旅”专项计划。旗下核心游戏 IP 矩阵先后与福州、泉州、武夷山、南平等多地文旅部门达成

² 分类经营开支不含董事薪酬及若干销售及市场推广以及行政开支等未分配开支/收入，此等开支/收入计入本公司报告的综合财务报表的销售及一般行政开支类别，但按香港财务报告准则第 8 号不能就计算分类溢利 (亏损) 数字的用途分配至特定的业务分类。

跨界合作，深度联动当地世遗、非遗及特色文旅 IP，用数字采集、游戏融合等多种前沿 AI 技术打造“游戏 + 文旅”融合新范式。

全面贯彻落实“AI+游戏”战略，2025 年游戏及应用服务板块分类研发费用同比降低 33.2%，AI 在游戏总工作量中的占比提高到 25%。我们的 AI 反外挂功能已覆盖魔域 IP 多个核心游戏场景，进一步净化游戏环境、提升游戏健康度；AI 陪玩智能体在征服 IP 和英魂之刃 IP 中全面应用，玩家留存率显著提高；在机战 IP 中实现了 1,000 多个二代智能 NPC 的投放，取得良好效果。我们还实现了 AI 原生游戏研发路径的初步“跑通”，构建起 AI 创意中心、AI 生产中心、AI 运营中心的闭环，大幅缩减公司新游戏产品的制作成本和周期，使得我们有更充足的资源和时间持续迭代、试验更多的新思路、新赛道、新玩法，研发储备规模与质量有望实现双重提升。我们计划于 2026 年末上线更多 AI Agent 型员工，将 AI 工作量占比提升至 50%。

展望未来，对于已经发展成熟、商业模式得到充分验证的领域，我们将依托 AIGC 的能力实现快速跟进。此外，我们将以 AI 原生游戏为战略重心，围绕全新的内容与体验形式构建多样化的产品矩阵。公司计划于 2026 年布局三消、Rogue-like 等全新品类赛道，并启动多款产品的研发。

在应用服务领域，我们正以教育 AIGC 为核心推动业务聚焦与商业化裂变：公司 AI 生产中心的自动化、智能化水平显著提升，AI 课本、AI 课件、资源颗粒、交互教育游戏等基础性 AIGC 内容的生产效率大幅提高，生产成本进一步降低。在“游戏化学习”与“AI+教育”的融合中，我们不断赋予学习更强的情感温度与沉浸体验，未来将继续围绕“知识即体验，学习即游戏”的核心理念，继续深度推动全球教育数字化转型。

公司于近期推出了 AI 员工矩阵，全面重构内容生产全链路。AI 员工可 7×24 小时自主完成从创意构思、智能生图、素材精修到视频渲染的全流程闭环，精准承接高重复、高时效任务，实现海量优质内容快速产出。相比传统人力模式，AI 员工矩阵可大幅缩短生产周期、降低制作成本，确保品质统一，推动内容生产从“人工驱动”转向“智能驱动”，达成标准化、规模化、极速化目标。以 AI 员工矩阵为核心，深化人机协同，解放生产力，聚焦创意与品质升级，为教育等领域注入规模化智能内容供给新动能。

我们的国家级项目在积极推进中。2026 年 2 月，我们进一步深化与泰国高等教育与科研创新部的战略合作，双方将共同开发 AI 赋能的学习平台、能力测评框架及职业衔接机制，通过打造 AI 驱动的“从学习到就业”（Learn-to-Career）生态体系，打通教育、技能培养与生产力提升的关键链路，助力泰国打造具备未来竞争力的人才队伍。2026 年 3 月，我们与喀麦隆中等教育部合作打造的人工智能智慧教室在首都雅温得成功落成并启用，喀麦隆总理与多位高级官员出席了揭幕仪式。该合作项目同时也将作为试点，为非洲地区的数字教育规模化发展提供示范样板。

此外，公司在前沿科技、AIGC 等领域的战略投资也持续取得重大进展：我们投资的 AI 端侧设备企业的新一代 AI 眼镜产品销量快速增长。我们投资的团播制作企业持续引领市场，并获得短视频平台的大力支持，共同承办大型线下演出活动。目前，我们正在依托 AI 算力、AIGC 创作力进一步扩大在各前沿领域的战略投资与业务协同。未来，我们的战略投资将继续聚焦 AI、AR 等前沿科技，以及可被 AIGC 充分赋能的文化创意产业等，强化与公司主业的协同效应，为公司长远发展培育新的增长动能。

Mynd.ai

尽管行业整体面临客户预算不确定性以及全球贸易日益严峻的挑战，我们仍专注于为 Mynd.ai 的长期成功夯实基础。我们通过推出下一代集成解决方案——ActivPanel 10[®] 以及 Promethean ActivSuite[®] 软件，完成了旗舰产品的重大更新；同时发布了 ActivPanel LE 及 ActivPanel D 系列产品，进一步丰富产品矩阵，并拓展了新的软件与硬件合作伙伴关系。本年度我们实施了多项成本优化举措，以提升我们在市场中的竞争地位，并为未来增长提供必要的资金支持。

我们持续推进 AI 赋能的解决方案路线图，通过整合 Merlyn Mind 和 Augment Me 的前沿 AI 技术，大幅提升课堂场景下软硬件全生态体系的互动体验。

Mynd.ai 2025 年的主要财务指标如下：

- 收入为人民币 12.0 亿元，相比上年的人民币 21.1 亿元有所下降，主要受客户对未来预算分配不确定性加剧的影响，该影响为教育科技行业共同面对的行业性挑战。随着市况趋于稳定和替换周期的来临，我们预计客户需求将迎来复苏。
- 分类经营开支为人民币 6.6 亿元，同比减少 21.1%，管理层持续推行成本节约措施，以应对教育科技市场低迷的影响。
- 经营性分类亏损为人民币 3.6 亿元，2024 年亏损为人民币 3.0 亿元。2025 年下半年经营性分类亏损为人民币 1.6 亿元，同比收窄 12.4%。

- 完 -

管理层电话会及网上直播

网龙管理层将于 2026 年 3 月 27 日香港时间上午 10 时正通过电话会议和网络直播方式举行业绩发布会，讨论财务业绩和近期业务发展。

电话会议及网上直播详情如下：

网上直播	https://webcast.roadshowchina.cn/kae01k
国际	+852 3008 3269
中国内地	4008 070 263
中国香港	+852 3008 3269
美国	+1 516 226 8028
英国	+44 20 3761 0113
会议密码	775091476#

如欲参加网上直播会议者，可在网龙投资者关系网站 <https://ir.nd.com.cn/sc/category/webcast-sc> 在线收听会议实况或回看会议，与会者请于会议开始前 10 分钟登入上述网站，然后进入“2025 年度业绩发布会及网上直播”并根据指示登记。

关于网龙网络控股有限公司

网龙网络控股有限公司（香港交易所股份代号：777）是全球领先的互联网社区创建者，在开发和扩展多个互联网及移动平台方面拥有优良往绩，曾先后在桌面互联网和移动互联网时代建立中国领先的网络游戏门户—17173.com 和中国极具影响力的智能手机应用分发平台—91 无线，覆盖用户数以亿计。

网龙成立于 1999 年，成功自主研发多个著名的旗舰游戏，包括《魔域》、《征服》、《英魂之刃》和《终焉誓约》，是中国最具声誉及知名度的网络游戏开发商之一。在过去的十年中，网龙成功地在国内外市场拓展教育科技业务。网龙采取全面拥抱 AI 新时代的战略，以“AI+游戏”和“AI+教育”两大策略践行“无限成长”的企业理念。通过打造 AI 生产中心赋能于业务全局，并与合作伙伴一道打造面向全球学习者的教育元宇宙，网龙致力于在 AI 新时代再次打造超大型的用户社区。

网龙的海外教育科技业务子公司 Mynd.ai 已在美国独立上市，是全球互动课堂科技领域的领导者。Mynd.ai 的互动平板和软件产品屡获殊荣，已在全球 126 个国家为超过 200 万间教室提供产品和服务。

如有投资者垂询，敬请联络：

网龙网络控股有限公司

电邮：ir@netdragon.com