

证券代码：300043

证券简称：互动娱乐

星辉互动娱乐股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20150512

| | |
|-----------------|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____） |
| 参与单位名称及 人员姓名 | 安信证券股份有限公司：文浩、杜文娟、杨文硕、兰兴华； 深圳瑞峰资产管理有限责任公司：叶瑞尧； 国泰基金管理有限公司：王懿超； 广东同镒投资有限公司：冯伟杰； 广发证券：谢军、陈达、文斌； 广发基金管理有限公司：马葵； 华泰柏瑞基金管理有限公司：姜捷； 禾其投资：梅今天； 南方基金管理有限公司：汪径尘； 广东新价值投资有限公司：张旭、黄逸风； 东方证券股份有限公司：李竹君； 天马资产管理有限公司：刘妍婧； 雷霆皮革：程文勇； |
| 时间 | 2015年5月12日 |
| 地点 | 广州市天河区珠江新城华夏路16号富力盈凯广场49层 |

| | |
|---------------|--|
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长兼总经理陈雁升、董事黄挺、董事会秘书杨农、副总经理郑泽峰 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>5月12日，互动娱乐投资者交流会在广州举行。出席会议的有公司董事长兼总经理陈雁升先生，董事黄挺先生、董事会秘书杨农先生、副总经理郑泽峰先生。</p> <p>以下为本次说明会的会议记录：</p> <p>董事会秘书杨农先生作为会议主持人对本次投资者交流会做了简要介绍。</p> <p>副总经理郑泽峰先生对互动娱乐投资业务板块进行了详细介绍。</p> <p>郑泽峰：谢谢大家。今天主要汇报公司近一两年来我们做的一些事情。让大家知道公司投资业务的进展想法与接下来的规划。我原来是天拓科技的创始人，现在主要在总部这边协调陈总做投资与并购这一块。公司原来主要从事玩具的业务，从2013年，公司并购了星辉天拓。在去年和今年我们围绕游戏这一领域做了很多新工作。从2014年下半年至今，公司增资及收购春天融和股份达54%。所以我们现在互动娱乐呈现了泛娱乐这样一个状态。整个变现的核心有三个，一个是衍生品，一个是游戏，一个是影视。整个思路可以看到这三个变现围绕的1个核心就是整个IP，星辉本来就是一个非常具有IP思维的一个公司，星辉从原来做一般玩具到后来做车模。其实车模和普通儿童玩具差别比较大。整个互动娱乐从一开始在陈总这边就具有IP导向思维，所以现在三个变现的载体，后面都有一个IP思维做支撑。我们现在从拿授权车，从之前跟车厂拿车标到竞技类赛车游戏的，包括我们当时收购天拓游戏的时候我们拿了一些武侠的IP，再到收购天拓到春天融和，它既是一个变现渠道也是一个IP渠道。下一步在这一块我们也会做</p> |

更多的工作做一些探索。同时，我们从去年底开始，重点在 IP 这一块做了蛮多工作，重点围绕动漫、视频方面做一些投资布局。包括现在很多标的都在谈，下来会在 IP 这块投入比较大。

游戏、影视、动画等每一个载体都是一个变现的渠道，同时又是创造 IP 的载体。现在不管是收购还是并购过来的公司，我们做得更多的是形成彼此之间的协同。包括总部在内，现在注重的是旗下每一个模块之间的融合和协同，这才是未来公司增长的一个重要因素，在总部层面，我们做更多的是融资并购之后，怎么去促进下面每个体系的融和。

我们下来的整个战略是“产业+投资”，每个模块都会做“产业+投资”的布局。围绕每个模块做产业链上下游做拓展构建布局。

游戏这个板块，通过投资并购做更多事情。首先我们围绕内容作了很多事情。我始终觉得在游戏这个产业特别是手游这个产业，内容驱动还是非常重要的。什么样的人才能够成为黑马呢？在市场上，只要能够主导过千万级产品这个的制作人，我们都会对他进行投资，因为我们觉得这些人是未来构成手游产业增长非常重要的制作人。手游比页游、端游更加多元化，会有你想象不到的产品出来。针对内容我们在团队这一块做了不少投资。同时，我们针对全球化布局，像北美的公司，我们进行投资，同时也与国内的发行公司一起合作，包括越南土耳其台湾，在全球我们认为市场比较好、用户比较成熟的国家和地区我们都做了一些投资。星辉天拓原来主要是做大陆，通过我们投资的这些公司我们开始逐步向国外发展。

在渠道方面，主要是流量方面的投资，包括 wifi、广告渠道，其实我们也做了一些布局。平台这一块我们也投了一些公司，像乐市场，在全国网吧也是非常重要的一个渠道。像酷

果,我们原来收购的。这一个广告平台发展到现在都非常优秀。

以上是游戏领域的布局。这些投资会在下来的几年对互动娱乐形成良好的驱动,跟我们原来收购的天拓、畅娱从内容、流量、发行层面形成了比较好的产业协同效应。

我们投资的逻辑是我们并不希望去并购已经高点的公司,我们希望发现下一个高点,爆点。这些投资会在下来整个互动娱乐形成非常好的协同。

其实我们也是通过收购加入星辉的团队的,通过收购之后大家合作、融合、协同,经过磨合,知道大家的需求,能够做更好的协作。我们会围绕影视、动画、玩具,我们会用这样一个逻辑放在每个模块。我们觉得在接下来几年,在影视会的新媒体会有产业机会,内容会更加分散,多元化。会有符合移动互联网这样一个载体的产品出来。在影视在视频这一块,我们也在寻找相关标的进行投资。围绕内容,发行渠道,品牌做很多工作。我们希望我们投资的公司,大家能够协同起来,而不是各自为战。

公司前期投资的像树业环保已经在新三板挂牌,未来谷果软件、成都雨神、北京爱酷游等都很有发展的潜力。围绕整个互动娱乐产业特点就是个性化,创意产业就是以人为核心的。我们并不一定追求要全部放在上市公司的体系内,如果有独立运作,再细分领域能够形成核心竞争力,我们也会支持他去做资本运作。我们真真正正希望的是能够形成协同效应并形成一个生态体系。大概是整个互动的思路,过去一年也是这么去实践。谢谢大家。

杨农:下面请董事黄挺先生就互动娱乐游戏方面的业务做一些汇报。

黄挺:给大家汇报一下天拓游戏现在的一个状态,我们参加了很多国内移动互联网的展会。游戏行业一定要问两个问

题，一是你们家有没有爆款？二是有爆款后持续力在哪里？这两个问题是行业从业者都需要思考的问题。创作的问题是否有持续性。围绕着两个问题，我觉得天拓游戏这么多年的沉淀，形成了自己的一些打法。现在天拓游戏大概有 600 人，研发占有 300 多，十个工作室，有页游也有手游。发行线属于比较扎实的，发行线有 200 人，今年预计页游产品 8 款，手游产品 12 款。那我再细分一下，页游对于天拓来讲，是非常专注在平台，打潜力打节奏感。做到非常有序的节奏感是我们追求的。今年腾讯也非常关注细分领域成长，提出要做细分领域。在 13 年，我们自己的开发团队没有一个很好的细分内容，我们就从内容，从发行线开始。今年很强调在页游的 IP 化，怎么去打有 IP 价值的内容。跨端、细分、IP 是今年页游大市场到腾讯平台的特点。平台选择合作伙伴，更多的还是你的策略、产品、精品化、专业程度，合作伙伴的匹配度。今年上半年，《书剑恩仇录》已经上线，还没上线时腾讯已经签了独家代理。天拓自研传统武侠产品，也已经上线。上半年在往好的趋势在走。下半年四大名铺，侠客行陆续推出也在创作中。今年整个页游表现出更有序的节奏感。

手游我们去年做了一个沉淀，目前占整个天拓流水是 3 成。我们今年的目标是，到年底手游与页游两个优势都能够完全体现出来。页游的稳健有胜到手游的突围。形成一个叠加。我们打造了一个“小小系列”还有我们代理发行的产品，我们在产品的储备上面是非常充分的，经过去年的沉淀，今年的产品逐步出来。今年在移动游戏的状态是要打硬仗这么一个状态。5 月份，我们的第一款小小系列在安卓平台首发，基本接下来每个月会有一款游戏推出市场。

天拓游戏自己的成长系统，从视觉，从中期来看，整个工作计划关注到 2 点：第 1 个，跟整个互动娱乐的内容生态、资

本生态进行交流，协同，这是整个工作的脉路；第2个，天拓游戏作为一个旗舰，去推进整个内容产业往海外、国际化输出的先驱。所以我们在北美，港澳台，东南亚，土耳其，整个产品输出形成一个链条，同时在海外市场做到一个很联动的全球发行的状态。下来，在整个视觉方面，内容的交互，协同还有国际化是天拓游戏下来的打法。

杨农：下面请董事长陈雁升先生给大家讲一下他自己的一些思考。

陈雁升：互动娱乐开始上市叫星辉车模，我们也意识到互联网对整个产业能产生较大的冲击。我们第一个策略是回避互联网，因此我们将产品的消费年龄往下沉，一直做三岁以下或者六岁以下的玩具，我们的婴童车、宝马迷你自行车也都是做小孩子的，不触及互联网。对于互联网的另外一个策略就是拥抱他，因此我们收购了互联网的游戏公司。正是由于公司及时的战略转型升级，公司能够保持这样每年业绩的高速的发展。未来，我相信随着整个公司的发展会有更多优秀的人才加入。关于公司的业务，刚才郑总、黄总都介绍了很多。我想更多时间留给和来宾交流多了解。另外我们这个团队是一个相对低调的团队，但是我相信会让大家觉得互动娱乐是一家可以信赖的公司，甚至认为是一家可以长期持有的公司。谢谢大家。

主持人：接下来我们进入问答环节，由我们公司高管解答各位投资者的问题。

投资者问题一：1. 从人才持续的流入方面，对人才的价值怎么看？ 2. 收购春天融和擅长于拍精品剧并不是一个娱乐公司，除了完成业绩对赌以外，有没有更多的亮点？ 3. 互动要达到陈总更高的目标与想法，有无大体框架的分享？

回答：

杨农：我加入互动娱乐，其实是因为我认为这家公司非常独特，值得长期投资。我加入公司的行为，对于个人来讲也是长期投资。黄总和郑总两位加入星辉体系，也是作为一个事业的角度进行考虑。看好星辉的未来，并且觉得加入后从自身和公司整体发展都会是一个双赢的状态，并且我相信，这样的人还会增加。一个公司到底怎样，你可以看他的领导人董事长及其身边的人，假设他周边的人你觉得还行，或者你觉得还有所期待，那这个公司的领头人也还是可以期待的。星辉里面很多人也是在公司里面成长起来的。

陈雁升：我再补充一下框架这方面。思路还是发生了一些变化的。其实在上市之前我们一直在想做一个国际知名的车模龙头企业。2010年1月份上市后，开了几次头脑风暴的会。对于未来的发展策略，我们做了2个节奏。我们第一步是网婴童方面发展，群体是3岁36个月以下；第二步，做了宝马mini自行车。采取了两个步骤，一个回避，一个抗争。另外一个我们当初一直想着做国际车模龙头企业，所以收购了塑胶原材料行业最大的工厂，第二个节奏不停地开发了很多渠道，开店中店，有一个体验店在香港红磡。基于这种原因我一直在思考，为什么我们的增长还是有，但是一直不尽人意。后来我悟出了这个道理，一直横向发展慢于纵向发展。因为我们原材料做得越多，就面临市场吸收不了。每一个板块做得越大，对其他的板块没帮助反而是一个负担。从叠加的角度来讲，企业的发展受制压。基于这个原因，我们思考企业应该怎么去转型。前期我们有对游戏做一些投资，还有以我老婆的名义投了一个家手游公司。这些都给了后来一些铺垫。综合这些因素，在12年底，我们收第一家手游公司畅娱天下。整个企业的升级转型大概就是刚才说的那种背景，虽然说升级转型，我们还是以一种偏稳健的态度去做的。做一个产业，看中的是他的盈利模式。

游戏的盈利模式就特别清晰。影视也是如此。大家可能会问你们怎么串起来？其实我们消费群体都是一样的，都是年轻人。只要这几个板块做大，其实对其他板块帮助很大，这和以前的模式是两回事的。其实我们是一个生态圈，这个生态圈里面的终端消费群体都是一样的，上下都是开放的，资源是清晰共享的，这个生态圈我们是持一种更加开放的态度。大家都是做事。我们也尊重一些企业的发展，他们想独立挂牌或上市我们都行。

第二个层面我们会紧密的结合。未来整个上市公司会朝着产业模式不断深化，一旦发现盈利模式清晰的新行业，我们积极加入，希望每个加入都是个新叠加；另外从整个投资布局我们的探索之路，不排除走国际化的并购路子，但是我们还是会坚持我们的风格。那就是：1. 盈利模式清不清晰 2. 整合的难度 3. 合理的价格 会朝这几个思路一直走下去。

郑泽峰：从我个人的角度讲讲吧。这十几年来我们天拓做了很多行业，从技术服务到广告到电子商务到游戏甚至网路招聘。所以当初并购的时候，我和黄总有几个观点还是挺一致的，一是要找一家做事的公司，才能够持续的发展；第二个就是要找一家没有窟窿的，不是说要我们帮你们再填的。从相处1年多我个人的角度来看，陈总首先在为人方面，品德非常好，这个还是非常重要的，跟陈总做事情还是比较放心。第二就是我们这几十年，以前是公司的老大，我们还是需要一个导师，跟陈总相处过程我们觉得陈总做生意的触觉还是非常灵敏，这一方面我在陈总身上学了很多。从事业这个角度他能够给我们一个带入。第三，从做事业的角度，陈总只要定了就放权，当然我们内部有一个非常严格流程。第一，人；第二，事，有评测团队；第三，从市场角度，有专门的人在分析；第四，退出途径；第五，投资回报率怎样。所有的思考模式，都是大家在

不断磨合中探讨出来的。所以从人才这个角度，我们能够不断去吸取跟我们一样想做事情，品德好的人持续加入到我们的团队。

第二，提到刚才的一些布局，包括说到春天融和。这个公司就是做事的一个公司。像春天融和的董事就是一个对所在领域非常敏锐，很喜欢做她这个领域的一些事情的一个人。所以我对公司未来的作品，我一点都不担心。所以这个团队还是非常优秀在做产品的一个团队。

关于接下来的布局，包括我们的一些框架，总结下来其实就是产业+投资。产业把控的一定是那些商业模式很清晰的，有一些以前不清晰，接下来会很清晰的，我们也在积极的探索去看包括先做投资。这就是整个生意的逻辑，围绕互动娱乐整个大的产业这样。像有些从上市公司的层面来讲，确实模式不是很清晰，放在控股或者合并报表体量，我们会做小股权投资。先去学习。这是大的逻辑。核心价值就是 IP，包括我们现在所找的一些投资都是有这样一些属性；第二就是平台化，在以前可能是一个矛盾，在移动互联网时代和 IP 可能不一定是矛盾，有一些非常好的产品，他的 IP 其实是可以平台化的。这不管是对我们的 CP，对我们的渠道，对我们整个发行都是有好的协同效应的。第三就是国际化，这一年多我们都是通过投资来做，因为我们需要先把国内市场先做好，但是我们还是需要保持灵敏的触感所以我们通过投资。投资选择一些团队来合作。离得比较近的我们通过控股，比较远的我们透过 20% 30% 的投资。跟我们会协同。国际化这一块我们思路还是很清晰，先通过投资，如果下来呢我们有并购的话，我们肯定是跟上面这几个是紧密相关的一些方向，要么有 IP 属性，要么有平台属性，如果没有单纯只是通过某个爆品，坦率讲我们是不敢去做，除非是我们后面有把握要么往 IP，要么往平台，有这样

一个逻辑能力的我们回去做。以上是补充。

投资者问题二：关于春天融和，电视剧现在可能盈利这一块可能市场上弹性会差一些，后面的量体除了电视剧长期有没有其他方面与我们投资者分享一下？

回答：

陈雁升：春天融和属于比较综合性的影视企业。除了电视剧以外电影也是其中一个亮点。春天融和是以电视剧为主，往电影衍生，像去年融和的老炮儿也是我们导演拍的。像黄渤的工作室，我们跟他们合作是一种宽松的合作，但是他的作品我们有优先权。碰巧黄渤今年封山明年再出，今年就不会有作品出来了。除了黄渤以外，可以看到管浒、徐兵、刘和平等，整个春天融和的团队比较鼎盛的。所以一开始，我就坚信这家公司能出大作品。电视近期会播的就是《东方战场》。这家公司因为有这么多名人，未来肯定会有出大作的机会。

郑泽峰：春天融和是具有主旋律气质的一家公司。因为在我们国内做文化，有这样一个基础才不会犯错。目前据我了解，所有的电视剧，电影都是往这个路线在走。这是一条非常稳的业务线。第二下来两个增长点，一个电影方面，春天融和下面的文玖影视制作公司，跟国内很多一线影视公司有很多深度的合作，基本上好的电影文玖都会有他，因为他是制作方。二是春天融和整个团队的特质，现在在新媒体这一块还是非常重视。总部层面也引进了一些人才，会和春天融和形成比较好的协同；第三个从上市公司层面，主导一些 IP 在几个载体之间去做，什么时候出短剧，什么时候上游戏，我们会从总部层面去主导在下面各个模块之间去做协同。这是春天融和几个特征，我补充一下。

投资者问题三：互动娱乐属于全产业链布局比较早的一个企

业，今年各个企业纷纷开始讲主旋、业务线融和，包括新三板各种好企业都在逐步增加，您怎么看现在的战略面对现在这个形势下受到好公司抢占资源，公司战略如何和其他公司展开竞争，从这个角度给我们做一个展望？

回答：

陈雁升：互动娱乐做法和其他公司有差异。不是说发一个公告说我们进军游戏行业就是了。根本不是这样。从当初我们布局你们会看到，先畅游后谷果再到天拓都是考虑到协同和未来的竞争。现在证明我们主导思路是对的，因为对的才有跟从，跟从也包括带来了新的竞争。从企业来讲必须具有前瞻性的思维。未来在互动娱乐产业下，一些盈利模式会很快就清晰，我们在事先布局的情况下给他很快并进来。这个有个前提就是在上市公司体系内，盈利模式必须比较成熟。有些行业可能以前盈利模式不是很清晰，但是有时候换一个时机，他会发生变化，公司可以借助对一个行业的理解来把握。我一直是在用思考的思维，一直想着我们整个未来。有哪一些在目前价值被低估可能我们会快速的切入，一直在用思考和发展的眼光在为我们未来做布局。

竞争能够促使行业发展。越竞争越市场化越健康一个行业是越竞争越发展，所以我是以发展的眼光来看待竞争。

黄挺：对这个问题我也讲一些我的看法。因为我们整个行业这两三年发展非常快。大至腾讯超级大甲，小至A股上的一些高速发展的公司。那我们团队整个围绕这几个关键词展开。一个就是和腾讯比较的关于战略规划讨论，我们觉得自己越来越有一点小腾讯的感觉。马化腾今年对腾讯整个战略思考这一次是最精准和清晰的：内容加链接。从我们的角度，在内容也是我们互动娱乐的一个着力点，我们有衍生品、游戏、影视、动漫去展开这个内容；而链接呢，我们目前做的角度是以一个

投资的思维，把他们链接起来。从原来玩具+游戏，到后来春天进来我们说三驾马车。最近一年知道我们团队的思想是产业+投资。我自己看来他其实有三个内容：产业、投资、产业+投资。产业是我们的厚实的基石，投资是参与行业竞争核心的驱动力。最终我们的目标是构建内容的生态。对我们来讲，差异点体现在2点：第一点回归到人的主观方面。对于互动娱乐来讲我们现在整个团队是一个有序的组合，擅长能力能够得到有效发挥，整个推进整个公司的发展；整个互动娱乐和游戏是一样是，是一个阶梯式的迭代版本。这个迭代版本有几个循环，循环是尝试、验证、学习，迭代，所以从两轮驱动到三驾马车到产业投资其实就是经历这个过程，所以接下来我们这几个核心，产业+投资这个核心都需要去抓好。

投资者问题四：当前布局影视剧板块已经是三驾马车之一，那第四驾第五驾陈总是希望优先从哪个产业寻去找？怎么拿过来，拿过来后玩法怎样。

回答：其实我们的做法还是跟刚才讲的一样，一旦行业相对进入快速成熟的时期，我们会做快速介入。有一些板块我们直接并进来，都是因为我们已经介入或者参股的公司。在参股的过程中，会加快我们业务的发展和合并。一旦这个行业进去快速增长期，我们会很快介入，会保持这种状态。互动娱乐未来能够持续产生盈利模式的业务肯定会越来越多的。但是整个大的框架不变。

投资者问题五：我们的游戏算是平台型的，咱们做平台型的企业，未来两到三年内大致市场地位，是一个什么样的规模和状态？

回答：陈雁升：大家现在对平台型企业理解各有分歧我只

| | |
|----------|--|
| | <p>能讲我个人的理解。作为一个平台型企业，首先第一个在你这个平台上有人可以发挥；第二个就是业务，平台有稳定的利润来源；第三个，平台的业务可以互动，足够市场化。至于你说具体未来整个业务的展望，我不能说做一个很大的变化，只能说未来这几年，上市公司都会以高速度态势在发展。去年你们也看到我们的进步。我们有一个前期的积淀，未来也会按以前的速度在发展。</p> <p>投资者：刚黄总我们现在有小腾讯的模型，那未来两到三年是不是可以达到腾讯的一般？这个可以讲一下吗？</p> <p>黄挺：从战略的角度，从内容这一块，商业模式非常清晰的产业我们会积极的去介入；从链接的角度，腾讯有几个特点，第一有庞大的用户，第二能够制定游戏规则，这一方面我们正在通过产业加投资的手段，能够让我们提高在这一环节的可控性和竞争力，这是我们在努力的。再给点时间吧，会看到更不同的一个状态。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> |
| 附件清单(如有) | 星辉互动娱乐股份有限公司投资者交流会 PPT |
| 董事会秘书签字 | 杨农 |
| 日期 | 2015 年 5 月 12 日 |