

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：20150605

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	东方证券股份有限公司：张良卫 东方证券股份有限公司：李竹君 东方证券股份有限公司：韦宗强 广州证券股份有限公司：詹础 广发基金管理有限公司：马葵； 东方证券股份有限公司：游涓洋 摩根士丹利华鑫基金：徐达 金百镨投资：崔墨男 民生加银基金管理有限公司：吕江峰 汇添富基金管理股份有限公司：马翔
时间	2015年6月5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、胡衍军
投资者关系活动	6月5日，互动娱乐投资者交流会在广州举行。出席会议

主要内容介绍	<p>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、胡衍军。</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>胡衍军：整体上我对星辉互动娱乐的一个理解。前期互动娱乐，整个往大的泛娱乐做布局，从公告文件大家也看到了：从 13 年到现在，从手游、页游包括互联网广告、移动广告、后面的影视、包括在互联网板块的生态布局里面，大家看到互动娱乐这两年产业生态的一些布局和打法，既有在影视板块的布局很快完成，也包括在互联网板块的布局，主要还是以游戏为主。现在整个互动娱乐产业的布局，在吸收沉淀了 13、14 年各种布局之后，现在进入了第二阶段。第二阶段我们理解的是“产业+投资”的逻辑。第二阶段布局的布局思路，13、14 年主要是以外延并购为主，15、16 年核心思想和逻辑主要是由外延慢慢沉淀为内生。那这种沉淀该怎么做，主要还是通过贯彻实施“产业+投资”的战略。那这个逻辑怎么去贯彻实施？其实我们也探讨很多。一个企业的持续发展，离不开两点，一点是它要成为一个产业的生态体系，就慢慢地成为一个大品牌，这个大品牌是一个沉淀的过程，这个过程中需要不断地有各个环节的资源、人才、团队加以沉淀，消化，夯实这个产业基础。那只有把这个产业基础夯实了，不仅仅是通过原有外延并购的方式可以持续这种路线，包括也可以通过生态体系的不断构建，不断吸引优秀的人才、团队的加盟。所以这个逻辑还是“产业+投资”。就把这个产业平台夯实了，同时通过投资去完善加固产业生态，也包括不断的吸引优秀的人才、团队的加盟。</p> <p>所以大家近期会看到，互动不像别的上市公司那么热闹，</p>
--------	--

不断在做收购之类的动作，以我的理解就是互动娱乐在不断的夯实这个产业生态，通过贯彻实施“产业+投资”后续要做的就不仅仅是游戏做布局，后续也可以是在动漫等领域拓展，变现的产业环节也在不断完善。所以类似像动漫，包括体育等等，都是基于互动在构建产业生态过程中，自己在不断夯实自己的产业基础。对后续的产业生态在打基础。

另外一块是往移动广告、移动互联网在发力。为什么布局移动互联网这一环节？移动广告是整个移动互联网流量的中枢，无论是构建哪个领域范畴，都离不开在一个移动端。首先移动互联网是一个大趋势。目前，移动互联网不断深入、渗透我们整个生活消费服务改善改变，这个过程中将会孕育各种各样的机会。类似的基于未来的金融服务、汽车市场、泛娱乐消费包括 O2O 等等，很多和互联网移动现象相关的，都会在移动端这块被不断被渗透。基于这种逻辑，未来移动端流量的运营，流量中枢作用将会越来越重要。未来这一块会不断的去做布局，跟泛娱乐、互动娱乐产业相关的生态。

在目前整个互动娱乐布局的环节里面，有很多跟娱乐相关的还没做，这一部分也是在探讨推进。所以这个过程中，一个大的逻辑，目标还是夯实产业生态。同时促使从以往的外延并购优势，逐步地形成一种内生的良性循环。

最后，互动的战略从来没有变过。一直是从产业链的组合横向在不断的拓展，环节在不断的增加。价值链条也是在不断的做延伸。我理解是，战略是非常清晰，步骤是不断在加深。未来可预期的是大家在大版图里面会看到越来越多的娱乐属性，跟互联网相关的属性，不断地在互动这个平台上得到延展和布局。我就大概讲这一点。

杨农：下面有请互动娱乐的董事黄挺先生跟大家讲下游戏的最新进展。

黄挺：大家好。我对游戏业务稍微总结一下。我们原来应该是一个页游的研发公司，以星辉天拓的角度来讲，13 年开始做页游的发行，14 年我们非常明确的提出要做研发跟发行一体。在这样一个知道下，基本上整个研发的力量呈现扁平化格局，根据研发团队的特点，去制作不同的作品和题材方向。按这个方向，现在有 9 个工作室，这是目前从研发的角度在天拓内的；还有发行大概有 300 号人，包括页游和手游。我们形成既有自研，又有代理发行，有页游也有手游。现在手游大概占到整个游戏的 3 成多一点，估计到今年年底，在页游保持增长的基础上，手游会持续增长到一半，甚至能够超过页游。另外看到海外市场，从 14 年开始认真思考这个问题，目前的策略，在各个地方，各个区域，譬如说北美、港澳台、东南亚、土耳其、波兰这样的区域，去参股、控股当地比较专业的发行机构，然后我们输出产品。通过产品投资合作，让我们在海外的的发展有比较好的基础。今年另一个发展是，是天拓游戏与互动娱乐相关的产业板块比如说电影去做 IP 战略的融和，还有我们新的像移动营销、动漫、产业+投资，从产品供应上面怎样跟天拓发行批量怎样能够结合更紧密，这些动作逐见成效。今年整个发展，在一二季度看来是一个比较稳健的节奏跟数据。我们真正发力还是在第三季度，我们的《书剑恩仇录》今天会登陆腾讯游戏大厅，我们有一款重头的页游产品，得到腾讯最重要的平台资源支持。这款产品也会作为腾讯第一款页游全平台合作的第一款尝试的产品。也会联动其他平台一起去发《书剑恩仇录》。还有一款页游，PPS 射击类的叫做《战争黎明》，这款产品一直在调试，已经发出来了，开发节奏是一两周一个幅来调版本。估计也会像《枪林弹雨》一样有个更好的成果。除了产品之外有讲一个全新的概念，我们发的这两个产品《枪林弹雨》《战争黎明》，奠定了我们在国内网页游戏电子

竞技这方面的一系列的一个策略，这个值得期待。大概在7月底，我们的产品会密集发行。就会讲到手游，会大概一个月2款，这个节奏比较快。今年下半年的增长我们的团队比较有信心。大概讲这些。

陈雁升：简单介绍下玩具板块。目前玩具这个板块，车模跟去年差不多持平。那么我们的增长点在哪里？第一，前几年储备的婴童车模，我们年龄往下沉这一块处于比较快速的增长。还有一个亮点，我们的自行车整个越卖越好了。因为我们当初买的是宝马 mini 牌，宝马品牌授权是比较保守的，头三年只给到 16 寸以下，看到我们做得很好才给到 24 寸。今年下半年会做到 24 寸，开始做小学三年级的。将来会做到中学、大学都可以使用的。如果我们做得好的话，未来宝马商标的主牌有可能就给我们公司做了。所以未来我们也会发展自行车的自有品牌。我们的玩具无人机也不是说市场热起来在炒作。无人机的市场潜力、市场前景一直很好，市场处于孕育期，但是还没真正热起来，很多方面还没有完善。基于这种原因我们去做。下半年会有一些比较好的产品出来。公司其他业务都在正常的发展当中。像刚才讲的，今年上半年我们在夯实中，冷静下来把所有事情夯实准备再去做后续的事情。基础这种思路，其实发展是永恒的，星辉还会保持一贯的星辉。

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：现在是全民创业创新的时代，作为一个已上市的公司，如何能够把上市公司的资源和全民创新的背景结合得更加紧密？从内部和外部两个方面去谈谈。

回答：

陈雁升：从今年人大李总理的工作报告我感觉和我们 13 年重组时候公告相似。当初我们有一个很强烈的感觉，移动互

联网会改变很多，肯定改变的是软件和硬件的结合。去年年底今年年初，我们提出要做一个生态型的平台公司。我们觉得说要创业创新的人那么多，那你创造一个平台给人家就行了。除了春天融和之外，我们去年布局的都是创业创新的公司。A股市场和我们一起有布局几十家创新性企业的不多，里面有很多创新的公司他们很多亮点。我们想做的是一个平台然后给他们服务让他们去创业、去创新，包括说我们内部也在调节我们的创新机制。当然，比较多还是外面的公司找进来。去年已经有初步的效果了，包括有一些投资的公司计划上新三板，战略新兴板等。从去年开始，资本市场比较浮躁，有些资产要不就是高估了，要不就不实。对我们的并购要求其实是更高。市场越浮躁，应该找一些已经成熟的、物有所值的未来标的企业，对我们要求也更高

投资者问题二：互动的整个战略非常清晰，可能大家都在担心未来每个板块业务之间协同效应相互影响，沉淀会不会不会有那么好的效果，因为铺的面一下比较广，市场对于公司怎样达到一个有效的生态系统不是那么有信心，担心达不到预期的效果，这方面能不能给我们说一下？

回答：

胡衍军：这个协同我们自己理解是说，首先互动娱乐这块大家看业务还会越来越多，未来有两个核心在运行，一个是IP化，无论哪个板块，只要有一个IP起来，那我有多个变现载体，这是一个IP化的思路；二是各个业务板块之间是协同意义的思路，比如广告和游戏是天然相通的，不同业务版块相互的融合可以提升各自板块的，包括前期有布局很多互联网的团队，都是互动从整个产业布局的角度也有很多好的产品，这块是丰富了互动在整个互联网的布局，增加了很多差别属性，增加了IP的储备。

陈雁升：其实这几年我们的发展思路也是有改变。从原来的侧重纵向发展变为侧重横向的发展，所以去年把原材料业务剥离了。我们认为游戏做大了可以反哺玩具，影视做的好了也可以反哺游戏。一个或多个 IP 几个主体内变现，哪一块做大了对于另外的板块都会有正面影响。现在这个思路就是生态系统，关联性很强。

投资者问题三：想了解下现在的有没有增发融资的可能性？

回答：

陈雁升：增发是不能并排的。我们做的春天融和的再融资项目现在还在审核。现在市场上有一种说法是，你不管公司好不好，你买的价格高了，就是好公司。但是我觉得这个是阶段性的。对我们来讲并购的几个标准还是不改，我相信我们合作伙伴会越来越多团队会越来越壮大。

胡衍军：互动还是比较稳的，整个公司的布局战略业绩各方面，不是短程赛跑，讲一个持续经营的。目前处于移动与联网的一个大的转折时期。13、14 年是游戏、电商的机会，从 15 年开始是移动互联网和生活服务消费的全面融合阶段，这个过程很多盈利模式需要慢慢沉淀挖掘。不急于贸贸然去做一些事情，整个生态方式，以娱乐为起始出发，慢慢沉淀一些好的 IP、沉淀一些好用户，对公司未来来讲比较长有利。现阶段公司无论是外延还是内生，慢慢把各版块自身小循环做好，大循环会越来越良性。整体沿着公司的既定路线在前进。

投资者问题四：这里面小循环和大循环之间有无专门的机制在保障？

回答：

陈雁升：我们风控中心在总部这里，还有定期的会议机制保障。我们是参与其中，提供前期创业资金。另外一个是我们

团队中很多资源可以整合，有些新的思维可以共享。

胡衍军：我补充一下，首先互动原有的高管郑泽峰，目前全面负责各个板块协同运作的问题，也同时负责互动娱乐外延的投资布局。他自己本身有多年互联网的基因；另一方面从机制上来讲，目前有成立星辉投资板块，未来会慢慢地往星辉资本会这方面去运作。达到两个目的，一是不断的去做新的项目新的团队扩充布局，另一方面通过机制型的安排，把每个板块的互动交流全面结合起来。现在有专门的团队在做布局和板块协同的推动。

黄挺：在 14 年年初，我们开始分工明确之后，基本上这个工作开展得很深入，执行力非常强。一年间投出接近几十个案例。通过一年的成长，已经有一些结果在这个地方了。好的已经与新三板、并购退出在做对接，中间主要在耕耘业务。基础的在做产品开发。14 年的前两个季度，投的比较多的是 CP，就是游戏开发，也是我们对产品供应的储备。14 年下半年开始，我们主要投的是渠道。一些有渠道属性的公司开始陆续出来。今年开始我们开始外延到跟娱乐相关的，除游戏以外的公司近，主要围绕娱乐方向走。我们有一个特点，在互动娱乐星辉资本的团队是联动级的，最早的算是天使的角度到成长得更快的 PE，我们的团队能够直接对接公开资本市场，整个链条基本就完成了。从投资的角度，评估需要用稍微长的时间去看待。

陈雁升：公司的价值可能会通过退出去体现。但是这并不是我们最终的目标。我们感觉这里面会产生一些比较大的 IP，甚至有平台的属性，对我们将来的拓展会比较有利。我相信我们前期投入的 CP，会出现 S 级的大作，而且可能不止 1、2 个。这些 S 级大作可能将来会变成大的 IP。像愤怒的小鸟，后来衍生品的变现还多过于它的游戏。所有我们的投资的公司都有

	<p>保证二个点，一是要不产品独代要不代理优先；公司治理方面这块是一票否决权。这几十家公司都一样，相当于前期我们就把 IP 锁定掉。</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)	
董事会秘书签字	杨农
日期	2015 年 6 月 5 日