

证券代码：300043

证券简称：星辉娱乐

星辉互动娱乐股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20180131

投资者关系 活动类别	<input 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	通过电话会议与不特定的多家投资者进行交流
时间	2018年1月31日
地点	电话交流会
上市公司接待人 员姓名	公司董事长陈雁升、总经理郑泽峰、董事会秘书王云龙
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1月31日，星辉娱乐投资者交流会在通过电话会议形式举行。出席会议的有公司董事长陈雁升、总经理郑泽峰、董事会秘书王云龙。</p> <p>以下为本次交流会的会议记录：</p> <p>董事会秘书王云龙先生对本次投资者交流会做简要介绍。</p> <p>王云龙：下面请总经理郑泽峰先生就星辉娱乐游戏方面的业务做一些介绍。</p> <p>郑泽峰：公司在2016年底开始做游戏业务在上市公司的整个整合计划，因此我们在2017年进一步明确了整个游戏板块的战略，那就是游戏业务的系列化、品牌化、国际化。2017年，我们把天拓、畅娱、趣游等公司进行业务协同对接，取得很好的效果，现在看起来整个集团游戏业务还是比较顺利。《三</p>

《三国群英传》国内外月流水仍然维持在 1 亿左右。

在自研产品方面，2018 年第一季度会有 2 款新产品上线，2 季度也会有 2 款。全年预计会有 6 款左右。

在代理产品方面，每个季度也是保持 1-2 款产品。

过去我们更多依靠自研，2018 年，我们开始两条路走路，产品储备充足。从团队整合来讲，2017 年底已完成了整个组织架构的调整。2018 年，我们研发和发行两条腿走，集团的横向整合会在今年显现效果。

从市场来看，我们储备的产品在增量市场里，SLG 领域，除了《三国群英传》，我们 2018 年会有 3 款产品出来。二次元方面，《苍之纪元》在一季度发行，预计在春节之后。现在测试的数据相当不错，未来预计将会是我们除了《三国群英传》之外的一个高流水产品。

除了游戏之外，还会有游戏+动画的协同，我们 2016、2017 年投的动画公司，我们也会出游戏。2018、2019 年我们自研出品的动漫联动游戏，也会出来，未来我们通过动画降低用户获取成本，围绕游戏产品系列化、国际化、品牌化去做深做透。

王云龙：下面请董事长陈雁升先生给大家讲一下公司的总体情况。

陈雁升：刚才郑总已经全面介绍了游戏业务的情况，现在我来讲讲玩具和体育板块。

目前玩具方面，结合近期我们拿到宝马动态车模和宝马自行车的全球独家授权，在玩具业务上我们会继续做深做精，为公司持续性发展打下基础。2017 年体育业务微亏，主要原因是公司为储备俱乐部的实力，几乎没有出售过球员。但是西班牙人的球员价值已经从 6000 多万欧上升至 2017 年底的 1.1 亿欧元左右。尽管 2017 年出现一些亏损，但是我们资产整体质量在提升。

现在我们三块业务都比较健康稳妥，我简单说这些，更多

的时间留给投资者提问。

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。

1、2017年业绩预告的预测下限来看，四季度利润下滑较为明显，原因是什么？另外为什么新的办公楼会有那么多费用？

答：从2017年的业绩情况来看主要有两个原因，其一是2016年度确认投资收益大约在1.5亿左右，2017年相对比较少，所以体现下滑。第二我们投资的一些业务，预计将会提一些减值准备。

新的办公楼我们花了10亿左右，里面一部分是现金，一部分是商业借款。随着2018年第二季度我们入驻后，我们就不用租现在的办公楼，这样会减少比较多的租金，第二我们也可以出租给一些合作伙伴，也会产生租金收入。

由于星辉娱乐收购的公司主要都集中在广州区域，过去大家都不在一起办公，相信集合办公后，业务板块会有更好的协同发展。

2、债券投资者15星辉债在今年11月底拥有回售选择权，不知道资金筹措的如何，公司买楼花了10个多亿，现在银行授信上有多少渠道？配股的进展如何？

答：目前公司已公告过获准注册超短期融资券，在接下来的后2年内可以择机发行。同时公司现有的未用的银行授信大概还有10亿左右，这些未来可以融到的资金已经足够覆盖公司债的回售的资金。

第二，我们购置的办公楼在获得房产证后，由于房产的市场价格也有了大幅的提升，办公楼后续也可以抵押贷款融资。

配股方面，目前发审委已经审核通过了，现在在等证监会的批文，现在我们在排队期，后续将及时跟进批文的进展情况。

3、公司对商誉计提减值的风险，之后怎么判断？

答：商誉主要在两方面，一块是天拓，一块是体育。目前从天拓的业务发展来讲，我们不需要担心商誉减值的问题。第二点，体育方面，俱乐部固定资产的实际价格比账面价值高很多，也不会担心商誉的风险。

4、去年原材料价格上涨，是否会对玩具业务有影响？足球业务方面，预期今年是否会有一个正向的业绩贡献？

答：从 2017 年开始，原材料价格是有上涨的，公司也做了一些准备。过去我们的玩具业务经历过多个类似的原材料价格上涨周期，我们一直都保持了稳定发展。不光原材料，人工也在上涨，我们的流水线自动化程度很高，因此我们也通过提高效率、降低费用，提高公司的竞争力，价格上升是全行业的，价格越高对龙头公司越有机会。同时我们玩具价格也在提升，我们 2018 年玩具业务一定有所贡献。

足球俱乐部的球员价值一直有在提升，可以确定俱乐部的资产价值是安全的。业绩贡献方面目前虽然不能明确预测，但是未来不排除出售球员等方式，对业绩会有贡献。

5、公司储备的游戏，有没有比较重点的、预期比较高的游戏？预期会有多少流水？

答：在自研方面，一季度将发行二次元游戏《苍之纪元》，流水有希望往上走，目前竞争力比较强，因为长期留存率较高。在二季度将会发 2 款，一款 H5，名字没定，另外一个重返文明，全球发行的 SLG，是我们今年的重点产品，三季度也有一个自研 H5 上线，四季度也是全球化 SLG 末世王者，还有一个盛唐幻夜，mmorpg，是腾讯视频在 2018 年 4 个 S 级的剧之一。我们在一年多之前都拿到了游戏 IP 的全版权授权，我们未来和华策一起把这个 IP 做强做大。

因此有 2 款 SLG，1 款二次元，1 款 mmo，还有 2 款-4 款 H5。

在代理产品方面，我们已经签了《刀锋无双 2》，这是我

们合作了两三年的 CP，也会在这个季度发，第四季度我们会发动画作品《雄兵连》的同名手游，也是我们投资的公司定制的产品。在代理线上，我们还有 4-6 款产品左右，现在我们代理产品的标准，是希望往腾讯 4-5 星标准的品质靠拢，以我们买量+联运的能力，完全有机会在首月导入 100-300 万用户的能力，这是我们发行在 2017 年整合后，把研发、发行两条腿都独立上产生的能力。因此我们 2018 年的储备很不错，现在我们考虑的是 2019 年、2020 年要做哪些储备的问题了。

6、我们后续有哪些产品会和腾讯有合作的机会？H5 方面，我们对市场如何预期？

答：我们和腾讯合作的过程中也学到了很多，他们的运营、对产品的打磨能力，给我们研发、发行上很多学习的机会，产品合作也是一步一步在看，我们也不排除到时候给腾讯，我们现在立项的产品，我们战略先是自己做发行，有其他更强的发行商能做的更好，我们也不排斥去合作。

对于 H5，我们认为是手游市场的补充，目前在营收方面表现出来的，都是一些相对比较成熟 IP，如传奇、奇迹、梦幻、大话等，在端游时代有深厚的用户群，在手游时代，都是复刻端游的产品，但端游玩法比较累，因此现在跑出来的产品，都是把当年的产品休闲化，轻量化，让玩家更轻松。我们在这个品类上有两个可以突破的，一个是传奇 H5，不管是自研、投资的、还是外部合作伙伴，都有这方面布局，另外一个，在 mmo 回合类，我们也在做一些立项。

第二个大类，我更看好完全属于 H5、更加轻量化、轻社交、轻模拟经营、轻策略的品类，因此是更年轻化的用户群愿意接受的产品线，因此我们自研在这个领域做分析，我们也给投入的团队做了这些植入，但这些营收未必特别好，但可以相对社区化。

第三个我们也在布局一些跨端的品类，手游和 H5 的跨端，

	<p>也在进行一些储备，这个市场应该是 APP 手游市场的一些细分，这是我的看法。</p> <p>天拓本身在做页游，H5 比较像手机的页游，所以我们相信公司在这块上一定能有突破。</p> <p>7、我们对足球的要求是如何？</p> <p>2018 年是世界杯年，每次都是爱好者们的狂欢盛宴，每次世界杯，俱乐部的价值会有比较大的提升。在策略上来说，我们现在是以自己青训培养为主，充分发挥西班牙人优秀的青训体系形成球员造血机制。</p> <p>8、投资的标的，是否今年会有标的退出投资收益？</p> <p>我们现在增加的投资标的，基本是围绕我们主业的游戏开发商、发行商。我们对这些标的充满信心，在价格合适的情况下，我们可以选择退出获得收益。</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)	无
董事会秘书签字	王云龙
日期	2018 年 1 月 31 日