

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：20180502

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5月2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>5月2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>公司董事会秘书王云龙先生首先介绍了公司各项业务的基本情况、业务进展以及未来发展战略。</p> <p>王云龙：在游戏业务方面，公司确立了SLG策略类、二次元类游戏垂直细分领域龙头地位，游戏业务2017年占比超过50%，凸显“研运一体，流量经营”的核心竞争力。2017年重点产品《三国群英传-霸王之业》，经过半年的亿级高流水期后，目前维持5000-6000万流水。1季度重点产品《苍之纪元》首30天流水过亿，验证了星辉游戏业务的发行能力。18年的重</p>

点产品线为《苍之纪元》、《重返文明》、《盛唐幻夜》和《末世王者》。与游戏深度结合的影视、动漫跨界超级 IP 孵化是公司未来发展战略的重要一环。公司与华策影视共同孵化的影视 IP《盛唐幻夜》即将在 2018 暑期档与观众和玩家见面；公司与超神影业共同打造的原创动画剧集《雄兵连》于 2017 年 6 月在腾讯视频开播，截止目前累计播放量达 13.3 亿；公司与天工艺彩联合打造的原创动画剧集《末世觉醒-入侵》预计 2018 年上半年开播；此外公司还与云图动漫、万视天象合作十余部原创漫画作品，在腾讯动漫、快看漫画等平台连载，其中《恋爱云书》、《承受师》、《茶楼浮生梦》、《恋爱 1/2》等作品人气超 6 亿。公司产品开发的策略是国际化、系列化、品牌化，同时聚焦细分品类优势。

在玩具业务方面，2017 年毛利率为 36.85%，增长了 1.27%。通过全球化的实体销售渠道体系，公司的玩具及婴童产品远销 120 多个国家和地区；借助亚马逊及阿里巴巴全球速卖通等国际化大型平台，顺利实现电商运营的全球化无缝对接。历经十几年的沉淀，公司玩具品牌“RASTAR”已经在 50 多个国家和地区拥有商标知识产权，获得超过 35 个世界知名车企授权，已成为知名的玩具品牌。公司于 2018 年 1 月完成与德国宝马汽车公司正式签订为期 6 年的全球独占性授权合同，成为宝马公司动态车模、儿童自行车系列产品的全球唯一授权商。公司正有序地拓展母婴玩具的新品类，针对二胎政策开放所带来的市场机会布局婴童和车模新品线，为接下来的市场竞争提供产品发力点。

在足球俱乐部业务方面，报告期球队实力稳步提升，在 2017-18 赛季西甲和国王杯赛事中，西班牙人分别击败皇家马德里、马德里竞技和巴塞罗那三大豪门球队，体现了出色的技战术水平。截止 2017 年 12 月底，皇家西班牙人俱乐部球员总价值已达 1.05 亿欧元，较上赛季有显著提升。球队的核心资

产三大块：球员、球场、青训足校。欧洲顶尖联赛现役球员中，有 57 名来自西班牙人的球员培养体系。在 2017 年度地中海杯青少年足球赛中，西班牙人梯队参加的三项赛事中夺得两个冠军和一个四强，彰显了欧洲一线的足校青训实力。截止目前，西班牙人已经在美国，阿尔及利亚，阿曼，日本四个国家开设了国际足校，加上多国参与的西班牙人夏令营活动以及西班牙本地的足校系统，西班牙人足球学校全球学生已达 800 位。报告期西班牙人成立专门团队追踪评测中国年轻球员，并先后邀请 7 名中国优秀年轻球员前往球队试训。曾入选 U16 中国国少队的年轻球员张奥凯加入西班牙人二队，成为俱乐部全球青年球员储备中的重要一员。华裔年轻球员黄振声（Daniel Wong）加入西班牙人二队。

各方对公司业务进展以及未来规划等疑问进行了深入探讨，主要内容如下：

1、公司未来在游戏业务方面有哪些布局规划？

答：2017、18 年出来的产品基本是在 2015、16 年立的项。首先一点，我们希望去做国际市场，所以产品的国际化是立项的前提。第二点，我们做产品立项的时候都往系列化去考虑，注重 IP 的构建。第三点，我们是往品牌化的方向去做。2017 年经过考量，公司决定把《三国群英传-霸王之业》国内这块交给腾讯，海外交给其他公司。国内国外都做得不错。在国内市场，“三群”比腾讯的《乱世王者》慢一个月上线，但整个的流水仍能稳定在 5000 万~6000 万之间，海外先后在韩国、日本等地发行，五月份也将在越南等东南亚国家发行。这款游戏在韩国整个畅销榜基本排到前五，这对于中国产品很难得。我们相信海外“三群”的流水会逐渐超过国内。

除了“三群”，我们还有两款 SLG 产品，基本也是往国际化方向走，接下来会逐步推出。《苍之纪元》研发了两年，现

在我们也在做“苍 2”的一些思路。《苍之纪元》的流水高峰估计会在 5、6 月份出现，因为海外这块还没做。二次元方面，很多海外公司也想找我们合作，接下来公司可能会考虑在部分地区自己做海外发行，这也是星辉的一个竞争力。除了《苍之纪元》，今年在二次元这块也会有一到两个产品推出，也有日本一些非常不错的 IP 希望跟我们合作来做一些产品。今年公司的游戏业务可能会引来一个爆发期。去年看来好像业绩和游戏的火爆不匹配，由于时间问题，这些业绩会在二、三季度有所体现。

2、公司游戏业务的核心竞争力在哪？怎样看待目前行业竞争环境？公司未来发展的机遇在哪？

答：公司游戏的核心竞争力在于“研运一体，流量经营”的竞争优势，同时产品开发是面向国际化、系列化、品牌化的。

我们对中国的游戏市场保持乐观，相信接下来整个市场会有快速增长的态势。但是，市场集中度也在增加，腾讯和网易市场份额占比加起来已经超过 70%。在这种双寡头的市场下，坚持寻找细分领域的产品线是我们的思路，所以我们在 SLG 和二次元这两块打开了我们的市场。同时，公司也会积极寻找巨头们还没重视的或者新出现的有发展前景的领域。

3、有没有考虑在国内搞青少年足球训练学校？

答：我们将发展西班牙人青训足校，把它作为中国足球在海外的“黄埔军校”，在国内角度分析国内的情况，形成战略联盟，到时候对中国的青少年做一些差异化的培训。西班牙人俱乐部现在好比姚明没有入驻火箭队前的情况。目前虽然排名不是很理想，但相信我们经过两年半的经营，积累经验，接下来会越做越好，也会对中国足球带来一定贡献。

4、体育业务 2017 年毛利率下滑的原因？

答：有几个原因，首先一个是 17 年球员工资上涨导致了体育业务成本增加。第二个是由于俱乐部补强阵容的做法，购

买优质球员产生了较高的费用，保留原来的优质球员也同时降低了球员转会的收益。我们把很多有价值的以及年轻的球员都保留了下来，而我们买进来球员花了很多钱，所以这两年半球员价值增长了 4000 多万欧元。虽然今年赛季后期因为教练方面的原因导致排名没有提高，但球员的价值还是在的。还有一点是去年人民币升值也导致我们欧元收入换成人民币后的收入降低。相信在强大的阵容和有效的训练下，今年俱乐部会有好的表现。

5、2017 年股权激励计划当时定的价格是 7.6 元，当下公司股价是 4.99 元，公司是否有向下调整股权激励价格的计划？否则不就无法实现股权激励了？

答：按照证监会规定是不允许向下修改股权激励价格的，而且其实每年因为股权激励会影响公司一部分利润，像去年就有相应 800 多万的期权费用，虽然这不会影响公司的现金流。我们管理层也对公司有信心，市场不会只跌不涨，相信接下来公司的业绩会迎来增长，带动股价上扬。

6、公司 2017 年利润拆分怎样？后续产品是否还会与腾讯合作，还是会选择自研自发？

答：体育业务和玩具业务的收入都是 6 亿多，游戏业务收入是 13 亿多。从利润的贡献来讲，游戏业务贡献 1.2 亿左右，玩具业务承担了大部分的利息，剔除这些因素影响，实际玩具是保持平稳发展趋势，体育业务微亏，但球员总体价值在上升，具体的利润拆分情况投资者可以留意年度报告的详细披露。

从目前手游市场情况看，腾讯网易占比越来越高。腾讯背后其实是有很多代理产品，当然，腾讯自己也有在做产品。从公司角度，最大的核心还是要把产品做好，做精品做爆品。公司会在产品研发上保持甚至加大投入。但之后产品的发行得看实际情况。从公司体量来讲，公司还是得保证和保持发行的能力，无论国内还是国外。手游相比当年的端游和页游，用户分

	<p>散程度更大。考虑到星辉这么多年的流量积累，公司会努力提高发行总流水的天花板。从公司独立发行的《苍之纪元》也可以看出，公司首月流量用户的数量也很大。所以我们第一是保持和腾讯的合作关系，同时保证自己发行的能力。我们这个体量的公司，还是要有自主发行的能力比较稳健。</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5月2日