

# 浙报数字文化集团股份有限公司

## 2016年度报告业绩说明会会议纪要

**时间：**2017年4月7日下午15:00-17:00

**地点：**杭州市体育场路178号浙报传媒大厦裙楼四楼视频会议室

**参会人员：**公司董事、高管、投资者、部分行业分析师和证券媒体人士

**会议主要内容如下：**

### 一、公司董事总经理张雪南介绍公司2016年度经营情况和公司发展战略

#### 1、公司2016年业绩情况

公司2016年度业绩平稳，顺利完成第二次定向增发项目，公司新闻传媒主业融合发展进一步提速，游戏板块盈利能力保持较高水平，投资板块进入收益回报期。

上市五年来公司业务发展布局不断优化，经营业绩持续增长，用户规模不断扩大。公司市值也在这个过程中不断提升，由上市之初的53亿元上升到当前的260亿元，2016年度首度跻身中国上市公司市值500强。上市以来公司累计分红达到10.18亿元，与投资者共享发展成果。

公司较为出色地完成了在资本市场上第一阶段的探索，在媒体融合发展和产业创新的历史进程中画下浓重的一笔，也为集团和公司新一轮的发展奠定了坚实的基础。

2017年1月10日公司申请停牌启动重大资产重组，3月底完成全部内外部审批及审议程序，4月1日公司完成工商更名。公司重组工作整体推进迅速。

重组后公司更名为“浙报数字文化集团股份有限公司”，全面发展基于互联网的数字文化产业，主营业务将重点布局三大领域，即以优质IP为核心的数字娱乐产业、竞技直播业务和大数据产业，以及其他文化产业经营和文化产业投资等优势业务。

未来，公司将继续视“引领行业、共创未来”为己任，加快推进产业创新，

努力建设国内领先的互联网数字文化产业集团。

## 二、互动交流

**问题一：公司未来在新方向上有可能布局吗？**

答：公司重组后将布局三大主营业务板块：一是以优质 IP 为核心的数字娱乐产业，二是以电子竞技等为主的竞技直播业务，三是大数据产业，以及其他文化产业经营和文化产业投资等优势业务。

**问题二：公司确立了后续重点发展的三大板块，请问账面资金投入有倾向性吗？**

答：2015 年非公开发行所得的募集资金将严格按照募集资金使用规定做到专款专用，将投入与大数据产业相关的运营当中；自有资金方面根据公司战略规划，围绕三大主营业务加大投入。

**问题三：战旗直播目前经营数据如何？**

答：在线活跃人数方面，日活跃人数（DAU）为 300-400 多万，月活跃人数（MAU）为 4000 多万；考虑绩效比因素，公司在主播薪酬层面较往年有所下降，对主播投入从去年开始也有所收缩。直播板块盈利能力总体来说取决于流量和收入变化，都需要前期的一定积累。

**问题四：我们关注到直播被提升至未来三大经营板块，想咨询下直播以后的发展方向是什么？**

答：本次重组后，竞技直播将成为公司三大主营业务之一，公司将更加关注并切入细分市场，以电子竞技直播为核心，围绕 NEST、ZEG、ZUEL 和 HFGL 四大电竞赛事资源，实现线上线下竞技互动，深挖直播平台价值。战旗直播目前处于行业第一梯队，自行创新开发了现象级自制网络综艺节目 Lyngman 和旗咖秀，市场反响良好，后续将继续加大投入力度。

**问题五：直播自制产品的后续发展规划是什么？**

答：现有的自制产品以 Lyngman 为例，核心在于节目本身影响力较大，用户留存率较高，下一步将努力提升节目推广渠道的层次，首先将与 OTT 厂商、地方电视台合作，第二步通过节目品质提升，尝试推广到一线的地方卫视，后续考虑引入明星与玩家开展互动等，拉开与竞争性品牌的差距，提升品牌价值和盈利能力。

**问题六：公司在电竞赛事业务方面，当前能否实现盈利？**

答：NEST 全国电子竞技大赛已实现盈利，高校星联赛 CSL 保持盈亏平衡，HTS\OTS 等与暴雪合作的线上赛事成本也较低，电竞赛事运营业务整体处于盈利状态。后续随着广告商冠名意愿的不断增强，赛事广告营销方面也会有利润突破。

**问题七：公司是否有移动电竞类产品方面的开发计划？**

答：移动电竞从赛事角度需同时兼顾玩家和观众需求，目前由于手游的可观赏性尚不足，用户受众有限，公司将先以短视频模式介入，而非直接运用直播模式。此外，电竞产品的开发难度较大，目前的主流电竞产品均不由国内公司开发。公司将基于赛事系统先推进联合运营、联合发行等模式，再考虑开发自制电竞类产品。

**问题八：2016 年报游戏收入下降，公司后续的运用思路如何？**

答：2015 年，边锋顺利完成三年利润承诺，实现超 10 亿元净利润。在此基础上，一方面不断探索创新体制机制，如剥离三国杀业务，通过主动结构性调整，进一步激发团队活力，引入社会资本，为未来争取更大利润回报创造可能。另一方面，强化产品研发创新，加大边锋平台移动化、竞技化改造，创新经营模式，发挥边锋本地化、区域化优势，扩大线下棋牌大赛人群覆盖规模，加大棋牌游戏市场投入。后续边锋将打通浙江及部分周边市场，加大市场份额，提升产品竞争力及营运能力，充分利用边锋平台已有产品、团队、营运优势。公司将根据行业发展趋势，持续研发，规范发展。

**问题九：请问公司对于优质 IP 的未来发展规划？**

答：IP 价值在当前市场中不断显现，也因此公司在规划布局数字娱乐产业链中，强调了以 IP 为核心的概念。公司去年出资成立东方星空数字娱乐有限公司，也是希望借此能够形成产业链，购买 IP 及开发相应的手游产品，拓展一部分影视项目，加强与游戏板块之间的互动，实现引流互动等功能。

**问题十：能够介绍一下大数据产业详细布局吗？**

答：公司致力于构建“四位一体”大数据产业生态圈。围绕已经建成的拥有 6.6 亿注册用户、5000 万活跃用户及 3000 万移动用户的国内最大国资控股互联网平台，着力提升移动用户规模及粘合度；加速发展大数据产业，不断推进旗下各板块现有庞大数据资源的互联互通，成为国内唯一建设大数据交易中心的上市公司。

公司牵头设立的浙江大数据交易中心成为唯一经省政府批复同意的大数据交易中心，已上线对外开放；省内最大数据中心之一“富春云”互联网数据中心正式开工建设；“梧桐树+”大数据产业园定址完成；大数据产业基金设立完成，并对若干优质标的完成投资。数据资源的开发利用，后续将成为公司互联网化融合发展的核心推动力之一，对公司突破现有传统业务瓶颈、丰富业务内容、完善技术手段等将产生重要作用。

**问题十一：富春云数据中心接近于商业地产概念，想了解下数据中心潜在客户资源，以及在成本控制、能耗、配套资源方面的优势是哪些？**

答：客户资源方面，各行各业均会需要大数据服务，富春云数据中心作为高标准数据中心，需优选优质客户，筛选例如金融、媒体行业等主体入驻；而在大数据交易中心的平台上，公司能够集聚大数据上下游对 IDC 有需求的客户。

富春云数据中心并非简单的商业地产概念，项目从规划角度、落地位置以及争取到的能耗指标等方面均体现了公司所拥有的政府支持和资源优势。例如，富阳作为杭州主城区的一部分，位于产业区位中的最佳点。

**问题十二：CDN 价格波动对公司的影响如何？**

答：公司认为 CDN 发生价格战的原因在于业务本身无粘性，企业可以轻易转换节点。而公司互联网数据中心以 IDC 业务为核心，客户存储的数据从 IDC 向外迁移的成本风险都很高，因此 IDC 更容易稳定客户，且基于不同的客户需求提供服务，不易出现价格战，利润较稳定。

**问题十三：公司行业云方面的运营经验如何？**

答：国内大部分行业云平台均处于探索阶段，公司为此已专门组建相应团队，与相关机构进行协同研究。公司将基于垂直领域行业云业务进行探索。

**问题十四：大数据交易平台目前的成交量如何？**

答：平台成交量目前较小，主要归结于两大痛点，首先是数据无法确权，无法确定一个数据的权益归属，随之产生的问题便是无法相应定价。为解决以上问题，公司致力于推动数据产品在交易中心的上线，在金融、智慧城市领域谋求数据交易试点的方案。目前公司自身数据加工平台尚未上线，上线后公司将逐步形成数据产品交易模式，开发流动性数据产品，实现交易量增长。

浙报数字文化集团股份有限公司董事会

2017 年 4 月 11 日