

## 杭州平治信息技术股份有限公司

### 关于接待机构调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

杭州平治信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年4月27日以现场接待的形式，接待了机构调研，现将调研情况公告如下：

#### 一、参会人员

1、公司参会人员：董事长、总经理郭庆，副总经理、董事会秘书潘爱斌，证券事务代表杜蔚

2、调研机构参会人员：天风证券、中金公司、中信证券、方正证券、安信证券、东吴证券、国海证券、国金证券、国元证券、海通证券、中泰证券、川财证券、华泰证券、中信建投、东方证券、广发证券、长江证券、民生证券、平安证券、国泰君安证券、东北证券、西南证券、招商证券、国投瑞银、中大投资、长信基金、工银瑞信、中海基金、中邮基金、中欧基金、国信投资、永禧投资、标朴投资、民生加银基金、瀚信资产、尚雅投资、汇添富基金、万家基金、泾溪投资、友邦保险、鑫富越资产、华安基金、方正富邦基金、玖歌投资、远东宏信、永安国富、交银施罗德基金、君煦投资、泓嘉基金、吉渊投资、九泰基金、华商基金、红骅投资、鼎锋资产、上银基金、华夏基金、前海安康投资、嘉宏基金、上善若水资产、银河基金、清朗投资、景和资产、新干线传媒投资、民森投资、敦和资产、蜂窝投资、从容投资等（排名不分先后）

#### 二、公司整体情况介绍：

公司副总经理、董事会秘书潘爱斌介绍了公司发展沿革、创始人、行业全景、业务模式、经营模式、财务情况、未来发展方向。

### 三、调研的主要问题及公司回复概要

#### 1、关于行业、用户、收入来源、IP 储备？

(1) 随着国家对盗版的治理力度加大，对于小说行业是非常大的利好；移动支付的普及，使得第三方支付收入占比 7 成以上，运营商支付占比较低。

(2) 目前新增用户，还没有到平台之间直接争抢的阶段，市场还没有饱和。现在很多新增用户，过去是没有阅读习惯的，是近几年培养起来的。

(3) 未来运营商收入占比可能还会下降，现在是 3 成，但绝对金额还在增长，只是增速可能没过去那么快。

(4) 公司现在在做的尝试是小规模的，比如网大，如果用户反馈还不错的话，做个网剧，再做大屏。这个周期要 5-6 年以上。我们现在积累的小说量，在行业里还是比较多的，月新增 200-300 本（金字塔结构，不是全部优质内容）。现在签的作品周期 5-10 年，后期的开发潜能都在公司这里。文学这件事情，只要不是发生战争，从古至今持续很久，都是直抵心灵的。

#### 2、未来侧重平台还是内容？作者分成比例？支付手续费比例？

(1) 一直定位为内容为主，公司目前主要是新媒体，公司在平台方面发展优势其实有限。公司内容编辑团队 100 多人，很重要的工作是整合目前市面最优秀的作者和人才。作者的一本书在我们平台发了 1-2 礼拜之后，可以全平台发。很多作者知名了会有好的回报，这样就有聚集效应。我们比较认可”内容为王“。(2) 第三方支付手续费的影响比较大，目前是 0.5-1%。有些团队整体流水不高，初始比例比较高。

#### 3、目前在阅文、掌阅还不会做新媒体渠道的业务时（比如公众号、头条号），公司如何在这个窗口期建立自己的竞争壁垒？如何对这么多公众号进行内容把控管理？

(1) 这个窗口期可能 1 年多，如何尽快做大也是我们一直在思考的问题。开春之后我们看了许多团队，大规模并购对我们不合适，我们首要看的是内容团队，去整合优质内容。另外就是推广团队，抓手新媒体。

(2) 我们的用户是两类，一类是小白（之前没有网上阅读习惯），另一类是新老用户。用户习惯由繁入简。看书这件事情，为什么需要一个 APP 呢？这也不一定是用户的首选。目前来看，市场上限远远没有达到。

(3) 每个季度都会有淘汰掉一些作品，每周都有签书会。要靠制度来管。每个月都要新增几个团队，动态循环。一些小的做不起来的，人员收编到其他团队。

#### 4、微信这边付费阅读对公司潜在影响？

公司最核心的是内容，公司内容在品质角度来讲，在业内还是比较有信心的。

#### 5、未来团队数量上是否有规划？激励体制是否有完善？

(1) 百足模式的优势在于，如果一个站的话，首页的位置有限，作品如果没有到首页，价值大打折扣。如果很多个站的话，作品曝光量提高。可能劣势在于品牌的打造方面。

(2) 目前奖励主要是利润的提成。目前核心团队有股权。

#### 6、用户画像是怎么样？

网络文学很大的作用是舒缓大家心理紧张，也会产生代入感。比较草根的读者占一部分，同时一二线城市女性也很多。

#### 7、有声阅读大概分成占比有多少？

有声内容占比不高，而且变现能力不如文字内容。电台直播，比如喜马拉雅、荔枝做的不错，我们也会关注，但这方面优势不大。有声内容积累不会是我们的重点。

#### 8、前几家团队的占比情况？

A: 前 5 占比一半左右，前 3 变动不大。第 4-10 名经常有调整。第 1-3 名是盒子、麦子、掌读。最近也整合了一些公众号，原来就是阅读方面的，比如真人故事、心理测试、跟文学有相通性的。

#### 9、目前公司月活大概多少，付费 ARPU 多少？

月活没有统计。数据都是来自百度统计，日活 200 万不到，ARPU 值 20 元+。现在很难算留存，每天用户里 3 成是新增的。

10、目前收入从渠道上分布？微信上推广的形式如何？用户留存率如何？

招股书 2014 年提交，公司变化较快，现在公司主要推微信、微博，不是 APP，ARPU 值比原来有所增长，主要运用是公司平台运营和内容体现了能力。每天用户大概 7 成是原来的，大概 3 成的新的用户。

11、微信推广主要是哪些公众号？

主要是传媒的自媒体，有阅读、文学相关的公众号。

12、版权成本这块，未来版权投入这块如何考虑？会不会引一些头部作家，扩大流量基础？

第三方购买算版权成本，自己签约的作家，按字数购买的，算在稿费、无形资产。今年大概有两三部，网大，筹划中，年底推出。看看效果，再考虑网剧、游戏。

13、掌阅和手机厂商有合作，公司有无计划和手机厂商进行绑定合作？

公司也有在做，包括华为和 OPPO，但主要是内容的合作。

特此公告。

杭州平治信息技术股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 27 日