

证券代码：002624

证券简称：完美世界

完美世界股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与公司 2020 年度业绩网上说明会暨参加浙江辖区上市公司投资者网上集体接待日主题活动的投资者
时间	2021 年 5 月 13 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	公司董事长池宇峰先生、公司高级副总裁兼财务总监曾映雪女士、公司副总裁兼董事会秘书马骏女士及公司独立董事王豆豆女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：除了传统 IP，公司还有哪些 IP 储备？</p> <p>A1：您好，公司在完美世界 IP、诛仙 IP、金庸武侠 IP 等经典 IP 上深耕多年，积累了丰富的 IP 改编及系列化运营的经验，并在持续升级迭代、焕新经典 IP。除此之外，2020 年初至今，公司获得了《仙剑奇侠传》系列 IP 的游戏联合开发权及游戏发行权，计划基于该 IP 推出仙侠题材回合制 MMORPG 手游；公司与光线传媒旗下彩条屋影业达成战略合作，获得《哪吒之魔童降世》《姜子牙》《西游记之大圣归来》三大国产动画电影 IP 游戏改编授权，先行布局游戏与国漫的生态融合；公司与哔哩哔哩、艺画开天签订合同，共同打造多端“灵笼”系列 IP 游戏；《灵笼》作为国产科幻动画剧顶流之作，备受好评，后续公司将与哔哩哔哩和艺画开天携手探索，共创国产动漫 IP 精彩篇章。同时，公司亦与温瑞安先生达成合作，未来将围绕温瑞安系列武侠 IP，在游戏领域创造出更多独具特色的诗意武侠精品。公司还储备有《一拳超人》《百万亚瑟王》多个国际知名 IP，相关游戏也正在积极研发过程中。谢谢。</p> <p>Q2：请介绍一下公司目前云游戏方面的进展和计划。</p> <p>A2：您好，公司早年就开始致力于云游戏研发，2020 年推出的《新神魔大陆》云游戏版独家首发中国电信天翼云游戏，完整实现了免下载、高品质渲染、跨终端、引擎自适应等云游戏特性，是中国电信第一款重点推广的云游戏产品，</p>

突显了公司在云游戏赛道的先发优势与技术实力，确立了在云游戏赛道的先发优势。目前，公司的多款游戏产品登陆包括三大运营商、头部手机硬件厂商在内的多个云游戏平台，公司也在积极布局《诛仙2》等云原生游戏的研发。同时，公司积极携手国内5G、VR头部公司，率先合作布局“5G+VR+云游戏”领域，并与海外的头部合作伙伴进行紧密的接洽沟通，抢占5G时代游戏新赛道，感谢您的关注。

Q3: 请问蒸汽平台与 Valve 的分成比例是多少？社区市场以后会上线吗？

A3: 关于分成比例，涉及到商业机密及相关保密条款，公司不便披露，敬请理解。关于公司业务的具体信息，请您以公司官方新闻为准，感谢您的关注。

Q4: 公司为啥会出现从去年7月到今年3月长达3季度断档，能否合理规划游戏的上线，平滑业绩。

A4: 您好，公司去年7月至今陆续上线了《非常英雄救世奇缘》《旧日传说》。此外，公司储备了《战神遗迹》《梦幻新诛仙》《幻塔》等多款新游戏，会综合研发进度、市场环境、玩家需求等因素确定上线时间，为玩家呈现最佳的游戏品质及可持续的游戏体验。感谢您的关注。

Q5: 贵司有没有继续重制式更新幻塔，创造公司的第一个原创ip，以延长游戏生命周期、带动粉丝经济的打算？贵司技术方面投入巨大，游戏设计和后续运营却只能算差强人意，有无优化策划队伍，内部优化产品效益的打算？

A5: 您好，《幻塔》手游是由公司自主研发打造的原创轻科幻开放世界ARPG产品，也是完美世界在该新品类赛道的重要布局。长线研发、长线运营，是公司一贯坚守的战略思维，过往产品也在同品类游戏中取得了傲人的成绩。未来公司将在这方面继续努力，争取更好的产品表现。感谢您的关注。

Q6: 米哈游原神全球爆火。成为国产第一款世界级手游。米哈游也由此名利双收。贵司一直注重产品研发，尤其去年原神成功后，迟总加大了对《幻塔》工作室支持力度。在资金和各方资源上给予很大扶持。结果也可以看到幻塔二测后，各方评测客观讲细节确实有不错提高。游戏品质在非原神其他手游中算上层(像原神那样极致打磨也没必要，太赌命)。幻塔很好底子。希望公司在玩法上后期加入永劫无间那种冷兵器吃鸡模式。此玩法可以升华游戏。

A6: 您好，感谢您对《幻塔》的认可及建议，期待和各位玩家一起见证我们的不断提升。

Q7: 一，想请问下贵公司的影视业务具体何时可以带来可观的盈利呢？二，想问下贵公司运营为何不多开发国外市场赚快钱呢？

A7: 您好，公司将在影视剧业务中秉持“内容为上、匠心精品、审时度势、开放共赢”的理念，采取谨慎投资与积极消化库存相结合的经营策略，加快推进库存项目的发行和排播的同时，在新项目的立项及开机中采取更加聚焦的策略，以期实现影视业务的稳健发展。海外布局方面，2020年公司多款精品游戏在海外取得了不错的成绩，后期公司将坚守以产品为中心的核心理念，积极整合全球研发、全球发行及全球流量运营模式，在产品立项中布局更多具有全球吸引力的文化产品，借助灵活多样的出海方式，提升新兴市场及重点文化市

场的市场份额。谢谢。

Q8: 您好, 请公司谈一下幻塔会不会在国内和海外多平台同时公测, 以及未来海外市场拓展计划, 谢谢!

A8: 公司会根据游戏类型、游戏风格、目标用户等因素, 针对不同游戏制定相应的发行及运营策略。公司具体产品的信息, 请您以官方新闻为准。感谢您的关注。

Q9: 梦幻新诛仙什么时候公测, 还有幻塔?

A9: 关于游戏的上线时间, 请您关注公司官方新闻。感谢您的支持。

Q10: 关于贵司在《幻塔》的游戏上线有没有预计的时间? 今年能否如期上线?

A10: 关于游戏的上线时间, 请您关注公司官方新闻。感谢您的支持。

Q11: 完美是否储备一款得到 v 社授权的 csgo 手游尚未公布?

A11: 您好, 关于公司游戏的具体信息, 请您以公司官方新闻为准, 感谢您的关注。

Q12: 池总, 最近腾讯视频有一部评分很高的动漫《完美世界》, 请问贵司是否参与了制作和投资? 公司接下来在影视方面有何发展计划?

A12: 您好, 相关产品并非公司制作和投资。影视业务方面, 在行业变革的背景下, 公司秉持“内容为上、匠心精品、审时度势、开放共赢”的理念, 积极应对行业变化, 加快推进库存项目的发行和排播的同时, 加强项目精细化管理, 并在新项目的立项及开机中采取更加聚焦的策略, 以期实现影视业务的稳健发展。谢谢。

Q13: 请池总谈一下完美世界未来海外市场渠道的拓展计划, 以及幻塔会不会在国内海外同步公测, 谢谢!

A13: 您好, 公司一贯秉承“全球制作、全球发行、全球伙伴”的“国际化”发展战略, 已在北美、欧洲、日韩、东南亚等地建立了本地化的研发团队及运营团队。后续公司将继续以产品为中心, 积极整合全球研发、全球发行及全球流量运营模式, 在产品立项中布局更多具有全球吸引力的文化产品, 借助灵活多样的出海方式, 将公司游戏产品覆盖至更广泛的海外用户群体, 加大新兴市场及重点的文化市场的市场份额。具体产品的海外发行计划, 请您以公司官方新闻为准, 感谢关注。

Q14: 回购完了没有?

A14: 您好, 截至 2021 年 4 月 30 日, 公司通过集中竞价方式累计回购股份 11,723,850 股, 占公司总股本的 0.6043%, 最高成交价为 25.15 元/股, 最低成交价为 19.06 元/股, 成交总金额为 257,874,429 元 (不含交易费用)。公司后续将根据市场情况继续推进回购计划, 请您以公司指定信息披露媒体刊登的公告为准。谢谢。

Q15: 我就想知道回购完了吗? 没完还差多少?

A15: 您好, 截至 2021 年 4 月 30 日, 公司通过集中竞价方式累计回购股份 11,723,850 股, 占公司总股本的 0.6043%, 最高成交价为 25.15 元/股, 最低成交价为 19.06 元/股, 成交总金额为 257,874,429 元 (不含交易费用)。公司后续将根据市场情况继续推进回购计划, 请您以公司指定信息披露媒体刊登的公告为准。谢谢。

Q16: 建议公司加大回购力度, 把股价提升, 像我这样的大玩家股东给你充值, 提升业绩。32 元满仓融资完美世界, 跌到 26 诛仙账号卖了, 没有再充值过。以前一年至少冲 8 万。

A16: 您好, 公司的股份回购方案正在实施过程中, 同时, 公司致力于通过多元化的产品布局、长线的产品运营等多种方式助力公司发展, 为投资者带来长期稳定的回报。非常感谢您对公司的支持与建议。

Q17: 为什么现在腾讯、字节、b 站、网易等巨头都在疯狂并购吸收优质内容提供商, 哪怕花费高额溢价, 却没有一个巨头看中 A 股最强研发实力、低估值的完美世界? 或者换个角度, 完美会像游戏巨头一样开启并购之路吗?

A17: 您好, 不同公司在资本层面会有不同的选择。凭借研发优势, 完美世界与业内众多优秀公司保持了良好的业务合作关系, 符合公司发展的战略需要。并购方面, 公司本着开放共赢的原则, 坚持内生+外延相结合的发展策略, 在立足内生优势的基础上, 会考虑选择与公司业务相匹配的优质标的进行股权方面的并购合作。此外, 公司还通过吸引优秀团队加入公司等方式积极拓展公司业务布局。

Q18: 虽然云游戏作为增量市场空间很大, 但目前很多技术层面以及对用户收费的模式还存在一些疑题未能解决, 请问下公司对云游戏发展前景是如何判断, 对云游戏的规划以及目前在云游戏布局进度如何? 同时也关注到公司去年在天翼云游戏上推出了新神魔大陆以及将推出诛仙云游戏, 请问下目前表现情况如何? 云游戏产品是否能带来收益, 能够什么时候带来收益?

A18: 您好, 5G 云游戏方面, 公司的多款游戏产品已经登陆包括三大运营商、头部手机硬件厂商在内的多个云游戏平台, 公司也在积极布局《诛仙 2》等云原生游戏的研发。公司会通过产品快速上云、云游戏 plus、云原生游戏, 以及 VR/AR 云原生游戏的四步走战略, 在新技术领域持续发力。同时, 公司积极携手国内 5G、VR 头部公司, 并与海外的头部合作伙伴进行紧密的接洽沟通, 抢占 5G 时代游戏新赛道。正如您所说, 云游戏时代的全面到来尚需时日, 公司会坚守优质内容提供商的定位, 做好相关技术积累及产品布局。谢谢。

Q19: 股东意见: 如果完美世界公司真想做好业绩, 建议成立一个部门, 专门收集市面上畅销游戏的情报, 仔细研究这类游是如何成功的, 出台相对应的政策, 真正升级自身产品, 甚至发挥独特优势。知己知彼, 百战不殆, 希望领导层多为公司利益和未来着想。我想提一个问题, 为什么别家游戏动不动能够吸引上千万的消费者? 可否从消费者的心理出发研究? 氪金太多是否会打击积极性? 可否先聚集人气, 后面不断推陈出新? 希望引起公司重视, 谢谢!

A19: 您好, 公司综合考虑游戏类型、游戏风格、目标用户等因素, 制定相应的研发及运营策略。根据伽马数据统计, 2020 年全年公司在移动游戏 MMORPG

细分市场份額由 2020 年上半年的 22.5% 進一步提升至 24.4%。同時，公司搭建了實力雄厚的中台支持部門，從技術，美術，行業、競品及用戶調研等多維度支持前台研發部門。目前，公司在 MMORPG 優勢品類的基础上，融合創新、突破求變，在研的項目類型越來越多地覆蓋至更多的新興品類和潮流題材，公司亦根據該等產品的目標用戶屬性及產品定位進行相應的產品策劃與設計。感謝您的建議與關注。

Q20: 鑒於夢幻長盛不衰的一大秘訣就是賬號保質，貴司有無打算開放夢誅的自由交易系統？除了無謂的任務外，貴司有無其他提高夢誅可玩性的策劃？

A20: 您好，關於公司遊戲的具體信息，請您以公司官方新聞為準，感謝您的關注。

Q21: 請問曾總監，公司的資產 universal pictures，其主要經營方向和業務情況如何？聯營企業祖龍娛樂有限公司，其主營和業務情況也還請介紹一下。

A21: 該資產是公司與環球影業的基於電影片單的戰略合作，具體可參見公司于 2016 年在巨潮資訊網就該合作發布的相關公告。聯營企業祖龍娛樂有限公司是國內領先的遊戲廠商，已在香港聯交所上市，相關信息請參見祖龍娛樂的公開披露信息。

Q22: 你好，池董請問貴公司推出“逗留一下”app 是否未來會打通以硬核聯盟 TapTap 等渠道服讓這些渠道玩家進入逗留一下也替代原有的社區和論壇功能以此形成用戶綁定和減少未來的遊戲付費分成。

A22: 您好，“逗留一會”是完美世界旗下的官方遊戲社區及官方自有遊戲渠道之一，其致力於為玩家提供最新的產品內容獲取、社交互動、品牌回饋等多維度遊戲衍生服務，打造完美世界遊戲玩家專屬平台，並在此基礎上逐步延展其功能。“逗留一會”在持續建設和完善的過程當中，後續規劃請您關注公司官方新聞，謝謝。

Q23: 你好，池董請問貴公司未來在 CSGO 和 DOTA2 中能否推出一些專屬於國服的道具？

A23: 您好，感謝您的建議與關注。

Q24: 實話講，最近的遊戲開發的質量不高，沒有持久的吸引力，換湯不換藥，缺乏創新缺少靈魂。這樣下去就算拿到火爆 ip 也只能消耗公司的影響力。未來的幾款遊戲還比較期待，期望從遊戲內容，氪金機制都有所改變，不管是平民玩家小氪玩家都能獲得好的遊戲體驗。希望公司可以好好吸取同行的成功遊戲案例，畫風不是非要千篇一律，很多都是精美的讓人覺得空洞，讓人感覺在玩同一個遊戲。遊戲行業終究要迎合年輕人，不斷創新！加油！

A24: 您好，任何創新都不是一蹴而就的，公司提供鼓勵創新的土壤，兼顧穩健發展與開拓創新。得益於創新進取的理念，公司持續擴大在 MMORPG 這一核心品類的競爭優勢。伽馬數據顯示，2020 年全年公司在移動遊戲 MMORPG 细分市场份額由 2020 年上半年的 22.5% 進一步提升至 24.4%。MMORPG 品類的核心優勢為公司構築了扎實的業績基本盤。在此基礎上，公司遊戲業務積極突破求變，在研的項目類型越來越多地覆蓋至各個新興品類和潮流題材，有效

满足不同年龄层次玩家日益升级的多样化内容需求。近期公司游戏战略发布会展示了公司储备的多款全新品类游戏，建议您关注并了解。感谢您的问题。

Q25: 我想了解一下，在咱们公司众多产品中，蒸汽平台是一个什么位置，主要的发展方向及目标，希望各位解释一下。

A25: 您好，公司通过搭建蒸汽平台，在坚持优质内容制作的基础上进一步完善公司游戏产业链的布局。蒸汽平台旨在为中国用户带来最好的 Steam 平台本地化的体验，包括高速的服务器、高质量的本地化运营、新鲜奇特的游戏体验和分享途径，以及最新通信技术的发展应用。目前蒸汽平台正在上线测试中。

Q26: 你好我比较在意目前手游渠道以“硬核联盟”等应用商店的推广和分成是否会压榨营收利润。根据之前发布的“逗留一下”APP 是否后续准备打通到各渠道手游内部的社区化构建，替代贴吧和论坛的作用。此外通过阶段性放出付费优惠券吸引玩家直接在自有渠道下载游戏，减少应用商店的用户分流和利润分成，用户量大的话还能做外部游戏联运。未来是否有将云游戏嵌入这个 app 中的意向吗？给用户自主选择下载或者云游戏登录。

A26: 您好，“逗留一会”是完美世界旗下的官方游戏社区及官方自有游戏渠道之一，其致力于为玩家提供最新的产品内容获取、社交互动、品牌回馈等多维度游戏衍生服务，打造完美世界游戏玩家专属平台，并在此基础上逐步延展其功能。“逗留一会”在持续建设和完善的过程当中，后续规划请您关注公司官方新闻，谢谢。

Q27: 你好，池董。请问未来除了“笑傲江湖 OL”，贵公司有考虑将其他老端游上架到 Wegame 吗？

A27: 您好，作为国内少有的具备端游研发实力的厂商，公司始终重视端游市场的用户需求，无论是经典端游产品的升级迭代，还是次世代端游新品的研发储备，都是公司的重要战略布局。公司会结合具体游戏的特点、目标用户属性及商业条款等多种因素综合决定最优的发行方式。关于公司游戏产品的具体信息，请您关注公司官方新闻，感谢您的问题。

Q28: 你好最近“笑傲江湖 OL”在 Wegame 平台开放预约未来是否考虑引入更多的老端游进入 Wegame 平台？

A28: 您好，作为国内少有的具备端游研发实力的厂商，公司始终重视端游市场的用户需求，无论是经典端游产品的升级迭代，还是次世代端游新品的研发储备，都是公司的重要战略布局。公司会结合具体游戏的特点、目标用户属性及商业条款等多种因素综合决定最优的发行方式。关于公司游戏产品的具体信息，请您关注公司官方新闻，感谢您的问题。

Q29: 请问公司 21Q1 毛利率、净利率、经营现金流为何下滑较大？

A29: 21Q1 公司总体毛利率为 56.56%，上年同期总体毛利率为 62.37%，其中游戏业务毛利率保持稳定，影视业务毛利率较上年同期有所下降，主要系报告期内公司积极消化影视剧库存，部分过往期间制作的影视剧因市场环境变化而盈利水平较低。毛利率的变动影响带来净利率的变化，21Q1 净利率为 20.29%，上年同期为 23.63%。21Q1 经营现金流下降，主要系疫情逐步消退，叠加游戏

产品上线周期影响，本期游戏收入同比下降；影视业务聚焦策略下优选的部分项目处于集中制作周期，投资款较上年同期增加；经营性应收应付款项的结算节奏等因素综合影响所致。

Q30: 请问池董，公司年报介绍在 MMORPG 这一细分市场的份额提升到了 24.4%，但这一细分市场有着众多的竞争对手，魔兽世界，传奇，征途，梦幻西游西游等等，所以请问一下，这一统计口径的市场区域和竞争对手范围，是如何设定的？

A30: 您好，市场份额的相关数据援引自行业资深报告的专业数据，谢谢。

Q31: 请问池董，公司商誉从 2017 年的 20.4 亿，减至目前的 2.72 亿，在这个过程中，您认为得到的最大经验与收益是什么？

A31: 您好，任何一家公司的发展都是机遇与挑战并存，所有过往，皆为序章，所有将来，皆是可盼。只要我们坚守初心，不断积累，积极求变，每天都进步一点，我相信完美世界能做的更多、更好。谢谢。

Q32: 2021 年业绩指引？梦诛，幻塔预计上线时间？影视板块今年是否仍有存货或商誉减值？

A32: 您好，《梦幻新诛仙》及《幻塔》目前均在积极研发及测试中，其中《梦幻新诛仙》于 2021 年 4 月 30 日-5 月 9 日进行了删档付费测试，《幻塔》于 2021 年 4 月 15 日推出了限号不付费删档测试。关于游戏的上线时间，请您关注公司官方新闻。

影视业务方面，在行业变革的背景下，公司秉持“内容为上、匠心精品、审时度势、开放共赢”的理念，积极应对行业变化，加快推进库存项目的发行和排播的同时，加强项目精细化管理，并在新项目的立项及开机中采取更加聚焦的策略，以期实现影视业务的稳健发展。谢谢。

Q33: 公司股票跌半年以上了，什么时候会有实际的措施让股民看到希望？对于诛仙，幻塔……延期，后续对高管有什么惩罚措施？

A33: 您好，二级市场股价受多种因素影响，公司将一如既往地关注公司业务布局及可持续发展。游戏属于创意性产品，结合研发进度、市场环境、玩家需求等因素确定上线时间，为玩家呈现最佳的游戏品质及可持续的游戏体验，是精品游戏的正常研发思路。公司具体产品的上线时间请您以官方新闻为准。谢谢。

Q34: 你好“DOTA2”和“CSGO”等电竞项目未来是否考虑通过二次平台跳转即 Wegame 跳转蒸汽平台打开游戏类似 Steam 跳转 Uplay 打开育碧游戏以此吸引更多的腾讯渠道用户并且腾讯现在缺少专业电竞平台完美电竞平台能否与腾讯在 CFHD LOL 等游戏展开合作？

A34: 您好，关于公司游戏的具体信息，请您以公司官方新闻为准，感谢您的建议。

Q35: 请问池董，公司目前在电视剧行业的投入中占营业成本的比重接近 20%，但所创造的营业收入仅不到 10%，请问池董您如何衡量在这个行业的投入与效

率？在电视剧行业投入的核心诉求是什么？

A35：您好。这两年影视行业处于一个阶段性盘整的时期，影视内容制作的上下游、所处的市场环境都发生了一些变化，公司影视业务也不可避免地受到了影响。但经历了这两年的盘整，市场格局在逐步稳定和复苏。作为文化娱乐的主要载体之一，市场对优质影视内容始终有刚性需求。公司从 2008 年开始涉足影视业务，发展至今，拥有了精锐的制作团队，积累了不错的行业资源。这些积累和沉淀非常宝贵，不是一朝一夕可以形成的，所以公司还是保有影视制作的能力，在市场机会出现时可以快速抓住。目前，公司在影视业务上采取更加聚焦、审慎的策略，以期实现稳健的财务贡献。谢谢。

Q36：请问池董，公司在其他非流动金融资产中有保险公司等非主营行业公司，请问这类资产持有的主要目的是什么？继续持有，或者变现的动机是什么？

A36：该等资产主要基于财务投资目的，感谢您的关注。

Q37：你好完美世界与 Valve 合作后续是否考虑代理一些 V 社其他经典 IP 制作相关手游比如求生之路手游以此填补在末世生存手游产品的空缺？

A37：您好，关于公司游戏的具体信息，请您以公司官方新闻为准，感谢您的关注与建议。

Q38：你好完美世界在与 Valve 在合作 CSGO 方面未来能否推出专属于国服的特色皮肤以及推出一些专属于国服的娱乐化模式？

A38：您好，感谢您的建议，我们将反馈至相关业务部门，谢谢关注。

Q39：你好完美世界在与 Valve 合作的端游与蒸汽平台同时是否能拿到一些授权制作相关 IP 手游比如 Dota 和 CS 系列手游填补公司在电竞手游方面的空缺市场

A39：您好，关于公司游戏的具体信息，请您以公司官方新闻为准，感谢您的关注。

Q40：你好，池董请问对于金庸武侠 IP 未来除了 MMORPG 和回合制还有可能开发新的玩法类型吗比如“开放世界”“SLG”等等？

A40：公司在包括金庸 IP 在内的经典武侠 IP、仙侠 IP 上积累了丰富的开发及运营经验，通过 IP 的系列化开发及运营，赋予 IP 更长久持续的生命力和竞争力。目前，公司在传统优势品类 MMORPG 基础上，融合创新、突破求变，在新产品的开发中融入开放世界等全新元素。未来，公司将秉承“多元化”策略，根据不同 IP 的特点，为其匹配符合市场需求与用户偏好的游戏品类，在最大化 IP 价值的同时，为公司创造更大的商业回报。关于公司游戏的具体信息，请您以公司官方新闻为准。感谢您的关注！

Q41：你好请问未来会考虑将旗下合作大 IP 通过 SLG 类型推出新游戏以此吸引粘性强和高付费玩家群体？

A41：您好，感谢您的建议。IP 是公司重要的资产，IP 的改编和商业化能力是公司的核心竞争力。在精品化、多元化等战略的驱动下，公司持续对 IP 进行价值赋能与长线运营。公司会根据不同 IP 的文化特点，为其匹配符合市场需

求与用户偏好的游戏品类，以释放出更大的 IP 价值与文化生产力。关于 IP 运营的具体信息，请您以公司官方新闻为准。感谢您的关注。

Q42: 你好，池董请问对于 MMORPG 手游未来贵公司有考虑区分玩家类型推出不同的操作手感和体验吗？目前像自动移动/自动战斗会让游戏代入感和沉浸感下降，并且游戏排行榜和战力显示也会劝退玩家让玩家没有游戏体验。未来是否会区分操作，将自动移动等操作变成可让玩家在设置选项中自选隐藏设置的操作，以免游戏快餐无脑化。

A42: 您好，公司十分重视广大玩家的反馈、建议，将针对游戏的玩法等各个方面持续不断调优，为玩家呈现最佳的游戏品质及可持续的游戏体验，感谢您的建议与关注。

Q43: 你好，池董请问贵公司和 Valve 合作除了 Dota2 和 CSGO 会不会引入一些其他经典 IP 比如求生之路，传送门，半条命等等能否拿到一些授权做相关手游？

A43: 你好，Valve 与公司在业务的合作互利共赢，感谢您的建议与关注。

Q44: 你好，池董请问贵公司未来和 Valve 合作是否会考虑将 Dota2 和 CSGO 进行手游化

A44: 您好，Valve 与公司在业务的合作互利共赢，游戏的具体信息，请关注公司官方新闻，感谢您的关注。

Q45: 请问池总未来有没有增持的想法和计划？

A45: 我及管理团队对公司长期发展有着坚定的信心，一直致力于抓住市场机遇、带领公司业务实现长远发展，并回馈长期以来支持完美的投资者。感谢您的关注！

Q46: 希望上市公司可以在三季报和四季报不再做影视减值，不然机构一定会用脚投票把市值继续砸下去对于股东来说损失巨大。

A46: 您好，公司根据会计准则相关规定，本着审慎原则，于 2020 年底对影视剧存货计提了充分、合理的减值准备。这两年影视行业处于一个阶段性盘整的时期，影视内容制作的上下游、所处的市场环境都发生了一些变化，公司影视业务也不可避免地受到了影响。但经历了这两年的盘整，市场格局在逐步稳定和复苏。作为文化娱乐的主要载体之一，市场对优质影视内容的需求始终存在。后续公司将秉持“内容为上、匠心精品、审时度势、开放共赢”的理念，采取谨慎投资与积极消化库存相结合的经营策略，加快推进库存项目的发行和排播的同时，在新项目的立项及开机中采取更加聚焦的策略，以期实现影视业务的稳健发展。谢谢。

Q47: 社群运营在二次元等游戏的细分领域里非常重要。公司的社群运营策略是怎么样的？是否会推出一些激励机制，与一些二次元头部主播合作等等。

A47: 您好，公司采取多样化的运营策略，根据不同游戏产品的玩家类型、需求及喜好等因素确定运营策略，包括但不限于精细化的社群运营、主播推广等，力求为玩家呈现最佳的游戏体验，感谢您的关注。

Q48: 公司目前在研产品《幻塔》有很高的话题度和讨论度, 我们看到一些玩家对该产品提出了一些负面评价, 比如“又肝又氪”, “PVP 不平衡”, “在游戏里为公会打工”等等。公司是如何看待这些负面评价的? 公司是否可以为了长线运营, 而忽视短期商业化, 比如不增加非付费玩家的游戏难度, 不逼氪, 不强制社交, 不设计大量日常任务等等?

A48: 您好, 《幻塔》项目组十分重视广大玩家的反馈、建议, 并在过往期间不断调优, 阶段性调优结果得到了广大玩家的认可。后续项目组将继续努力、持续优化产品, 力求为玩家呈现最佳的游戏品质, 感谢您的关注。

Q49: 公司目前在研游戏很多具有二次元元素和开放世界元素, 请问公司是如何看待这两个细分领域的竞争格局的? 未来公司的战略重心是否会向这两个领域倾斜?

A49: 您好, 游戏市场发展至今, 玩家需求日益多元化和细分化。公司游戏业务在持续扩大核心品类竞争优势的基础上, 积极融合创新、突破求变, 秉承多元化战略, 在二次元、开放世界等公司看好的主要赛道积极布局, 谋求更长久的发展动力、更广阔的发展空间。感谢您的关注。

Q50: 请问幻塔的二测数据如何, 预期什么时候能上线呢? 请问梦幻新诛仙具体什么时候会上线? 付费测试数据如何? 二季度各游戏的流水怎么样? 公司一季度的减值后续还会有吗?

A50: 您好, 两款产品的最新测试均收到了玩家的良好反馈, 为游戏进一步优化提供了方向和依据。关于公司游戏产品的具体上线时间, 请您以公司官方新闻为准; 公司游戏产品的流水, 涉及到商业机密, 公司不便披露, 敬请理解; 21 年 Q1 发生的减值, 公司一贯按照会计准则相关规定, 基于谨慎性原则, 对应收账款根据账龄计提的信用减值损失, 在以后会计期间会根据应收账款实际回款情况冲回已计提的坏账准备或进一步计提坏账准备。感谢您的关注。

Q51: 现在业绩怎么样?

A51: 公司业绩情况, 请您以公司指定信息披露媒体刊登的公告为准。谢谢。

Q52: 公司目前有多个精品游戏在研, 不同的游戏项目是否会竞争资源? 精品游戏具有开发成本高, 难度大, 周期长的特点。公司是如何应对潜在的项目开发成本过高, 进度不及预期的风险的?

A52: 您好, 公司综合考虑产品类型、目标用户需求、研发团队特点等多种因素, 制定分层次、阶梯式的研发策略, 确定不同产品的市场定位、研发周期及研发预算, 做好资源的合理化配置, 以期实现经济效益的最大化。公司不断完善游戏研发流程管理机制, 研发过程中通过对关键节点的进度、品质等的监督、引导与协调, 力保游戏研发环节的顺畅进行, 降低潜在风险。感谢您的关注。

Q53: 请问池董, 公司与 valve 的合作期限有多长? Steam 中国, 包括 DOTA 2 和 CS go 的合作期限以及条件, 到目前是什么状态? 是否有相关的合营公司? 或者相关的业务在哪些子公司或者合作公司体现?

A53: 您好, 公司与 Valve 的合作细节涉及商业机密与保密条款, 公司不便披

露，敬请谅解。相关合作的财务影响均体现在公司的报表中，谢谢。

Q54: 公司目前有多款游戏在研，公司的资金和人力储备是否支持这么多的项目？不同游戏的制作团队是否会相互竞争资源，共享资源（技术，人力，资金等等）？

A54: 您好，公司综合考虑产品类型、目标用户需求、研发团队特点等多种因素，制定分层次、阶梯式的研发策略，确定不同产品的市场定位、研发周期及研发预算，做好资源的合理化配置，以期实现经济效益的最大化。内部的合理竞争是企业发展必需的，公司会自上而下，积极引导与协调，营造良性竞争的氛围。谢谢。

Q55: 公司在研产品有不少产品是二次元游戏和开放世界游戏，是否意味着公司游戏业务的战略重心在向这些细分领域倾斜？公司如何评价自己在这些细分领域的竞争优势？与这些领域的头部公司相比，公司还有哪些不足，并且如何改进？

A55: 您好，游戏市场发展至今，玩家需求日益多元化和细分化。公司游戏业务在持续扩大核心品类竞争优势的基础上，积极融合创新、突破求变，秉承多元化战略，在二次元、开放世界等公司看好的主要赛道积极布局，谋求更长久的发展动力、更广阔的发展空间。感谢您的关注。

Q56: 贵公司股价腰斩，大股东减持，知名人士清仓，公司业绩是否存在问题？

A56: 二级市场股价受多种因素影响，包括控股股东在内的大股东近期无减持行为；同时，公司凭借扎实的行业地位及良好的发展远景，有幸得到众多机构投资者认可和支 持，具体可参见公司定期报告中相关信息披露。公司诚实守信、规范运作，本着对投资者负责的态度和出发点，为了更好地满足投资者的信息需求，公司在报告期结束后的合理时间内主动披露业绩预告，切实保护投资者利益。感谢您的关注和支持！

Q57: 看了你们的发布会，很好，很兴奋，老牌大厂也能很年轻，不容易！加油吧，看好公司！

A57: 您好，感谢您的关注与认可。永不止步，我们一直在路上！

Q58: 请问《幻塔》目前开发团队的规模和人员组成情况是怎么样的？目前该项目的投入情况如何？公司对《幻塔》的定位和运营策略是什么样的？《幻塔》目前有比较高的热度，作为潜在重磅的产品，公司未来是否会投入更多的人力和资金等资源？

A58: 您好，感谢您对《幻塔》的认可。《幻塔》手游是由公司自主研发打造的原创轻科幻开放世界 ARPG 产品，也是完美世界在该新品类赛道的重要布局。二测后玩家反馈积极，项目组会全力优化，进一步提升产品品质，努力不辜负玩家的期待。公司在技术、美术、测评、用户分析、流程管理等多方面为《幻塔》的开发提供了强大的平台支持，平台的经验与积累是公司旗下各项目组坚实的后盾。具体游戏的研发团队情况、研发投入等信息属于商业机密，公司不便披露，感谢您的理解。

Q59: 请问池董，公司目前在云游戏方面的储备情况如何？相比较于友商，比如顺网 已达到的电竞级的云游戏体验，公司在这方面产品的特点和竞争力如何？

A59: 公司早年就开始致力于云游戏研发，2020 年推出的《新神魔大陆》云游戏版独家首发中国电信天翼云游戏，完整实现了免下载、高品质渲染、跨终端、引擎自适应等云游戏特性，是中国电信第一款重点推广的云游戏产品，突显了公司在云游戏赛道的先发优势与技术实力，确立了在云游戏赛道的先发优势。目前，公司的多款游戏产品登陆包括三大运营商、头部手机硬件厂商在内的多个云游戏平台，公司也在积极布局《诛仙 2》等云原生游戏的研发。同时，公司积极携手国内 5G、VR 头部公司，率先合作布局“5G+VR+云游戏”领域，并与海外的头部合作伙伴进行紧密的接洽沟通，抢占 5G 时代游戏新赛道，感谢您的关注。

Q60: 海外手游市场目前的渗透率不高，公司旗下的一些产品在国际上有竞争优势，请问公司的国际化策略是怎么样的，未来是否会自建独立的海外研发和运营团队？

A60: 您好，公司一贯秉承“全球制作、全球发行、全球伙伴”的“国际化”发展战略，已在北美、欧洲、日韩、东南亚等地建立了本地化的研发团队及运营团队。后续公司将继续以产品为中心，积极整合全球研发、全球发行及全球流量运营模式，在产品立项中布局更多具有全球吸引力的文化产品，借助灵活多样的出海方式，将公司游戏产品覆盖至更广泛的海外用户群体，加大新兴市场及重点的文化市场的市场份额。公司多款精品游戏在海外取得了不错的成绩，具体请参见公司披露的 2020 年年度报告及公司官方新闻，感谢您的关注。

Q61: 您好，4-13 发布会的公布的 30 款游戏，发行周期是多少，多少年会全部上线，公司有足够的研发能力把这么多产品很好的呈现？

A61: 您好，公司每年均会根据既定的规划推出游戏产品，发布会上展示的产品涵盖了未来两三年公司计划推出的大部分游戏。公司在游戏行业深耕 20 余载，业内领先的研发优势是公司的核心竞争力之一，谢谢。

Q62: 连续二年公司存货和商誉减值数额巨大，请具体介绍一下原因以及今年会不会接着发生，谢谢！

A62: 您好。这两年影视行业处于一个阶段性盘整的时期，影视内容制作的上下游、所处的市场环境都发生了一些变化，公司影视业务也不可避免地受到了影响，影视业绩也因此承受了较大压力。但经历了这两年的盘整，市场格局在逐步稳定和复苏。公司在影视业务上采取更加聚焦、审慎的策略，以期实现稳健的财务贡献。2021 年初至今，《上阳赋》《暴风眼》《爱在星空下》《明天我们好好过》等公司出品的多部影视剧已相继与观众见面，另一方面，加强项目精细化管理，并在新项目的立项及开机中采取更加聚焦的策略，以期实现影视业务的稳健发展。谢谢。

Q63: 我想了解公司连续二年发生数额巨大的存货与商誉减值的具体原因？同时预估今年这方面情况？谢谢！

A63: 您好。这两年影视行业处于一个阶段性盘整的时期，影视内容制作的上

下游、所处的市场环境都发生了一些变化，公司影视业务也不可避免地受到了影响，影视业绩也因此承受了较大压力。但经历了这两年的盘整，市场格局在逐步稳定和复苏。公司在影视业务上采取更加聚焦、审慎的策略，以期实现稳健的财务贡献。2021年初至今，《上阳赋》《暴风眼》《爱在星空下》《明天我们好好过》等公司出品的多部影视剧已相继与观众见面，另一方面，加强项目精细化管理，并在新项目的立项及开机中采取更加聚焦的策略，以期实现影视业务的稳健发展。谢谢。

Q64: 请问最近半年来公司有没有重大利好消息，针对股市行情大幅下跌，上扬乏力，有什么具体举措可以增强投资者信心？

A64: 您好，二级市场股价受多种因素影响，公司将一如既往地关注公司业务布局及可持续发展。公司于2021年1月12日审议通过的回购公司股份方案，根据市场情况积极实施股份回购，截至2021年4月30日，公司通过集中竞价方式累计回购股份11,723,850股，成交总金额为257,874,429元，公司后续将根据市场情况继续推进回购计划，感谢您的关注。

Q65: 公司储备的新游里，除了传统MMO，还有哪些新游戏？

A65: 您好，近期公司召开了游戏战略发布会，发布会上展出了20余款新游储备。在完美世界IP、诛仙IP、武侠矩阵、魔幻矩阵等旗舰经典产品之外，公司力求创新突破，打造全新潮流新品，目前有《幻塔》《代号：R》《代号：棱镜》《朝与夜之国》《CODE NAME：X》《一拳超人·世界》《代号：MA》《黑猫奇闻社》《逐光之旅》《代号：档案》等数十款在研产品，敬请期待。谢谢！

Q66: 最近有减持吗？

A66: 公司大股东（即持股5%以上的股东）对公司长期发展有着坚定的信心，近期未发生减持行为。大股东减持需按照相关规则进行信息披露。公司始终督促相关股东严格遵守减持相关的各项规则及规定，并严格按照相关法律法规的规定对相关股东的减持履行信息披露义务，请您以公司指定信息披露媒体刊登的公告为准，感谢您的关注。

Q67: 请问池总，国内上市和未上市的游戏公司众多，游戏行业的门槛也不是那么高，很多新晋的公司开始加入，游戏行业竞争激烈，有些公司把握了渠道等优势，占尽了天时地利，请问贵公司的核心竞争力是啥？有没有大方向上的计划和创新，来保证公司能在竞争中脱颖而出？

A67: 您好，作为深耕游戏行业20余载的游戏厂商，公司乐于看到行业百花齐放，欣欣向荣。大家各具特色，共同服务广泛的游戏玩家，为行业的持续发展贡献自己的力量。公司的核心定位是“内容为王”的游戏研发厂商，持续生产优质内容是公司保持竞争优势的关键因素。同时，公司积极拥抱5G等新技术变革，作为国内为数不多的拥有端游、主机游戏等大屏游戏研发实力的游戏厂商，在5G云游戏时代，公司在大屏精品游戏中积累的深厚的技术储备，将在云游戏上得到更充分的体现，为公司提供更为广阔的市场空间。公司将始终秉承创作本源、弘扬匠心精神。在国际化、多元化、精品化等核心战略指导下，依托自身强大的研发、制作实力，多元化的业务布局，立体化的营销体系，持

续拓深行业影响力，谢谢。

Q68: 近半年来，随着《幻塔》的热度的上升，网上（B 站，taptap 等）充斥着大量的对幻塔的负面评价，某些评价可能歪曲事实，或者明显夸大，比如“其他公司控股”，“质量低劣”等等？如果采取严厉措施，可能会造成潜在用户的抵触情绪。但一味放任不管，这种负面评价有愈演愈烈的趋势，可能会严重损害公司和产品形象。请问公司是否知晓，并有何应对措施？

A68: 您好，公司一贯重视舆情跟踪与监控，将根据实际情况积极予以应对，感谢您的关注。

Q69: 目前国内各家游戏厂商对游戏人才的争抢很激烈，请问公司内部的激励和培养机制是怎么样的，如何保证优秀的员工不会被友商挖墙脚？

A69: 您好，公司深谙作为一家文化创意企业，人才始终是第一生产力，始终坚守“以人为本”的人才理念。公司制定了吸引人才、关怀人才、激励人才的一整套完备机制，持续通过“内部培养+外部引进”等多元化方式完善自身人才体系，积极营造“快乐完美”的文化氛围，发展持续学习型组织，帮助员工最大限度地展现自身的技能与才华，实现个人价值与公司发展的双赢局面。感谢您的关注。

Q70: 尊敬的迟总我是完美坚定持有者，我持有十五万股，四十多也没有卖，去年新游戏公测延时，今年有哪些游戏能确定上线公测？持有公司股票风险点在哪里？

A70: 您好，感谢您的支持！二级市场股价受多种因素影响，我及管理团队对公司长期发展有着坚定的信心，一直致力于抓住市场机遇、带领公司业务实现长远发展，并回馈长期以来支持完美的投资者。近期公司召开了游戏战略发布会，展示了公司储备的多款全新品类游戏，包括《战神遗迹》《梦幻新诛仙》《幻塔》《一拳超人：世界》《天龙八部 2》等多款游戏正在积极推进中，其中《战神遗迹》计划于 2021 年 5 月 20 日公测；《梦幻新诛仙》于 2021 年 4 月 30 日-5 月 9 日进行了删档付费测试；《幻塔》于 2021 年 4 月 15 日推出了限号不付费删档测试，并已于近期取得了版号。谢谢！

Q71: 我有幸参与了《幻塔》项目的二测，相比于一测，二测进步巨大。但在剧情设计，角色养成，NPC 设计，地图设计上与国内的一些游戏公司还存在差距。《幻塔》作为贵公司在二次元开放世界游戏领域的首次尝试，这些差距可以理解，但请问公司未来将如何弥补这些差距？公司对《幻塔》的定位和策略是什么样的？《幻塔》目前的开发团队有多少人，各工种的组成比例如何？公司未来是否会投入更多人力和财力到《幻塔》中？

A71: 您好，感谢您对《幻塔》的认可。《幻塔》手游是由公司自主研发打造的原创轻科幻开放世界 ARPG 产品，也是完美世界在该新品类赛道的重要布局。二测后玩家反馈积极，项目组会全力优化，进一步提升产品品质，努力不辜负玩家的期待。公司在技术、美术、测评、用户分析、流程管理等多方面为《幻塔》的开发提供了强大的平台支持，平台的经验与积累是公司旗下各项目组坚实的后盾。具体游戏的研发团队情况属于商业机密，公司不便披露，感谢您的理解。

Q72: 你好, 池董请问对于贵公司游戏口碑逐渐下降未来是否会开发一些 Pay to win 绑定中低层付费群体 Pay to cool 绑定高档次付费群体也就是让玩家觉得买月卡和通行证很值得买更高档次的道具只影响外观和玩家颜值攀比心理以此提高贵公司的口碑同样保证买量渠道获取的玩家能为了游戏体验而消费不会被 648 元劝退。

A72: 您好, 游戏市场发展至今, 玩家需求日益多元化, 公司游戏业务在持续扩大核心品类竞争优势的基础上, 在看好的主要赛道积极布局, 谋求更长久的发展动力、更广阔的发展空间, 触达更多的游戏用户, 感谢您的建议与关注。

Q73: 近年来随着玩家审美水平的提升, 玩家对游戏的艺术性和趣味性的要求越来越高。请问公司如何应对这种变化? 公司在美工人才方面的培养情况是怎么样的? 在美工方面, 公司是倾向于自己培养人才还是与外部画师合作?

A73: 您好, 公司深耕游戏行业十余载, 拥有技术过硬、经验丰富的美术团队, 为公司满足用户日益提高的审美要求提供了有力保证。同时, 公司通过日常玩家交流、市场及用户调研、分析相关文娱产品、文化现象等方式, 及时感知及捕捉市场动态, 预判目标市场玩家审美变化趋势, 产品优良的美术品质成为公司一大核心竞争力。公司通过“内部培养+外部引进”等多元化方式完善自身人才体系, 内部良好的沟通及培训机制、经验分享及思想碰撞, 帮助员工最大限度地展现自身的技能与才华, 实现个人价值与公司发展的双赢局面。具体业务层面, 公司执行内生创作为主、外包合作为辅的策略, 感谢您的关注。

Q74: 请问贵公司是否已经有 csgo 手游的授权了, 是否正在研发 csgo 手游?

A74: 您好, 关于公司的游戏产品, 请您以公司的官方新闻为准, 感谢您的关注。

Q75: 你好, 池董请问贵公司推出的《PERFECT NEW WORLD》以及《新诛仙世界》未来是否会上架 Steam/蒸汽平台和 Wegame?

A75: 您好, 两款大屏游戏均在积极研发过程中, 公司会根据市场环境、用户需求等因素, 决定产品的发行平台。谢谢。

Q76: 你好, 池董请问贵公司推出“逗留一下”app 是否考虑培养成自己的自有发行渠道并且推出一些 9 折/8 折或者 6 元首充抵 1 元之类的折扣和优惠卷以此绑定玩家未来都在自有渠道下载新游戏减少其他渠道的付费分成?

A76: 您好, “逗留一会”是完美世界旗下的官方游戏社区及官方自有游戏渠道之一, 其致力于为玩家提供最新的产品内容获取、社交互动、品牌回馈等多维度游戏衍生服务, 打造完美世界游戏玩家专属平台, 并在此基础上逐步延展其功能。“逗留一会”在持续建设和完善的过程当中, 后续规划请您关注公司官方新闻, 谢谢您的建议。

Q77: 你好, 池董请问贵公司如何减少原有 Steam 平台和蒸汽平台之间的问题让玩家能抵消疑虑爽快过来?

A77: 你好, 蒸汽平台提供了高速的服务器、高质量的本地化运营、新鲜奇特的游戏体验和分享途径以及最新通信技术的发展应用。力求为中国用户带来最

好的 Steam 平台本地化的体验，感谢您的关注。

Q78: 你好，请问贵公司目前是否还在和环球影片合作?对于“侏罗纪世界”这样的超级 IP 是否会合作推出游戏?

A78: 您好，公司与环球影业的合作遵循 5 年 50 部影片孰晚的原则，目前仍在合作过程中。具体业务细节，请您以公司官方新闻为准，感谢关注。

Q79: 池总，您好。公司的影游联动战略从过去看成效一般，未来是否考虑战略上的调整?

A79: 目前公司的核心战略包括“精品化”、“多元化”、“国际化”、“技术赋能”、“多板块联动”，成功的影游联动需要一定的契机，公司多板块布局为成功的联动提供了潜在条件。目前，公司的游戏及影视业务在既定战略路径上快速发展的同时，依托多业务板块的优势，探索 IP 在多业务板块中的不同表现形态，助力打开 IP 更具广度与深度的发展空间。如公司自研手游《神雕侠侣 2》与公司出品的青春剧《全世界最好的你》跨界联动，推出同名资料片“全世界最好的你”，剧集与游戏跨次元合作，打造沉浸式浪漫惊喜，让更多用户切实体验到真爱的甜蜜与美好。此外，公司制作中的多个影视剧与自研的游戏产品都有丰富的跨界联合宣传计划。公司基于旗下同名古装仙侠电视剧《香蜜沉沉烬如霜》打造的手游产品也在积极研发过程中。

Q80: 请问下贵司是否能提供目前已在运营的游戏的月度情况，对应的老游戏和新发游戏等? 现在跟游戏发行平台的分成大概是什么样的状态?

A80: 您好，游戏分成、具体运营数据等涉及商业机密，公司不便披露，感谢您的理解。

Q81: 本人是完美世界的个人投资者，完美是市面上少有的能熟练掌握 UE4 的大团队，因为投资原因出品的各款游戏也是都一一测试过，但最期待的还是幻塔，公司对于幻塔的目标期望如何? 网上有流行语说幻塔干翻原神，如何看待这个说法，请翻牌正面回答，谢谢!

A81: 您好，《幻塔》手游是由公司自主研发打造的原创轻科幻开放世界 ARPG 产品，也是完美世界在该新品类赛道的重要布局。《幻塔》在 2020 年 10 月首测伊始就受到市场的广泛关注，首测后《幻塔》项目组认真收集和阅读了玩家的建议，列出了超过 1000 项的内容优化清单，新增大量新地图、新武器，对场景、战斗、人设等进行了全方位优化，游戏优化视频一经放出，就在玩家圈收获了广泛好评。2021 年 4 月 15 日《幻塔》推出了限号不付费删档测试，玩家反馈积极。目前新一轮的测试正在筹备过程中，期待和各位玩家一起见证我们的不断进步。谢谢。

Q82: 你好池董，请问未来贵公司的新非公平竞技手游有考虑推出 PC 互通版，并且上架一些 PC 渠道吗比如 Steam, Wegame, 完美游戏平台，蒸汽平台，Epic 等?

A82: 您好，公司会根据具体产品的游戏类型、特点、用户需求等因素，决定产品的平台及渠道选择，以期为玩家提供最佳的游戏体验。感谢您的关注。

Q83: 请问池董, 目前云游戏的运行情况来看, 维护成本支出是否相比传统游戏有较大增长? 相对在其收入能力是否能得到有效的回收?

A83: 您好, 5G 云游戏方面, 公司的多款游戏产品已经登陆包括三大运营商、头部手机硬件厂商在内的多个云游戏平台, 公司也在积极布局《诛仙 2》等云原生游戏的研发。公司会通过产品快速上云、云游戏 plus、云原生游戏, 以及 VR/AR 云原生游戏的四步走战略, 在新技术领域持续发力。同时, 公司积极携手国内 5G、VR 头部公司, 并与海外的头部合作伙伴进行紧密的接洽沟通, 抢占 5G 时代游戏新赛道。在现阶段, 公司会坚守优质内容提供商的定位, 做好相关技术积累及产品布局。谢谢。

Q84: 各位总好! 想了解一下贵公司在游戏工业化及中台建设上是否有什么举措或布局, 以降低成本, 提升效率, 提高质量, 保证单年内利润的堆高?

A84: 您好, 公司拥有强大的中台支持部门, 从技术、美术、用户行为与数据分析等多维度支持前台研发工作。同时, 公司构建了研发经验及研发资源的沟通、共享机制, 在平台端积累了丰富的工业化经验, 可以有效实现复用, 提升研发效率。谢谢。

Q85: 你好完美世界在金庸武侠 IP 合作上未来等国内 3A 买断制游戏市场成熟后是否会推出单机剧情买断制 MMORPG 网游联机内购付费这样类似的 3A 级游戏?

A85: 你好, 公司会根据不同 IP 的文化特点, 为其匹配符合市场需求与用户偏好的游戏品类以及游戏方式, 选择最优的 IP 运营方式, 以释放出更大的 IP 价值与文化生产力, 具体情况请以公司官方新闻为准, 感谢您的建议与关注。

Q86: 公司后续, 比如未来 1-2 年, 还储备有哪些新游戏?

A86: 您好, 近期公司召开了游戏战略发布会, 发布会上展出了 20 余款新游储备。由完美世界 IP、诛仙 IP、武侠矩阵、魔幻矩阵等旗舰经典产品构筑的优势品类基本盘稳固, 持续贡献稳定收益; 在夯实基本盘的基础上公司力求突破, 开拓创新打造全新潮流新品, 扩宽赛道多元布局, 在研产品涵盖 MMORPG、回合制、ARPG、卡牌、沙盒、休闲等多种类型, 涉及二次元未来科幻、二次元日式幻想、西方魔幻、东方仙侠、东方武侠等多种题材, 融合了开放世界等全新元素。谢谢。

Q87: 公司对游戏业务的发展规划是怎样的?

A87: 您好, 2021 年 4 月, 完美世界游戏进行了全新品牌升级, 启用全新 LOGO, 以“永不止步”为主旨, 以“玩, 在一起”为 Slogan, 全新品牌形象寓意着完美世界游戏永不止步的探索以及对玩家的陪伴。未来, 在立足既有优势的基础上, 公司将继续深入推进“精品化”、“多元化”、“国际化”、“技术赋能”、“多板块联动”的发展战略, 发挥技术优势, 继续强化核心优势并进一步加大在创新品类的布局, 持续提升产品品质, 扩大用户圈层, 增强发行能力, 不断巩固行业领先的市场地位。谢谢。

Q88: 感谢公司领导的认真解答, 非常及时有用, 祝公司越来越好!

A88: 您好, 感谢您对公司的支持与祝福, 同时也感谢本次业绩网上说明会暨

	浙江辖区上市公司投资者网上集体接待日主题活动得到广大投资者的热情参与！公司始终致力实现持续稳定的业绩增长，推动公司长期发展，不断回馈广大投资者，再次感谢大家对公司的关心与支持！谢谢！
附件清单(如有)	
日期	2021年5月17日