

证券代码：002558

证券简称：巨人网络

2023年7月4日投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参会机构名称	西部证券、中银证券、光大资管、农银汇理、浙商资管、中粮资本、非马投资、泾溪投资、巨曦资产、兆天投资、胤胜资产、鹤禧投资等多家机构 华创证券、广发基金
时间	2023年7月4日上午 10:30-12:00 2023年7月4日下午 15:30-17:00
地点	上海市松江区巨人网络集团股份有限公司
上市公司接待人员姓名	投资者关系总监 陈婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2023年7月4日，巨人网络集团股份有限公司（以下简称“公司”、或“巨人网络”）投资者关系总监陈婷，就公司近期经营情况与来自多家的机构投资者进行了交流，并针对投资者提出的问题做出了详细解答。</p> <p>以下为本次投资者关系活动纪要：</p> <p>一、公司经营情况</p> <p>1、《原始征途》上线后表现</p> <p>《原始征途》3月24日公测大推以来，游戏整体表现超预期，首月流水超3亿，次月及第三月流水也表现出强劲的势头；公司将针</p>

对玩家留存等方面进一步优化，持续迭代，提升版本数据表现。

2、《太空行动》上线计划

公司预计 7 月中旬《太空行动》将开启公测推广，前期的运营准备工作一切就绪，公测开启的同时将推出新版本、新地图、新角色，届时公司将从品牌、内容及直播等多方面开展营销活动，希望能实现用户的显著增长。

二、问答环节

1、《原始征途》首月流水突破三个亿，超市场预期。请问该产品的投放成本以及后续的节奏？

答：《原始征途》的研发、测试以及修改历时 3 年，2022 年 9 月，公司董事长史玉柱先生亲自加入研发团队，对游戏进行监制，经过近半年的修改后于 2023 年 3 月底上线。基于公司对产品本身的信心，2023 年 3 月开始，公司进行了较大规模的投放，流水表现超出公司预期。公司希望做长线且成功的产品，在不断优化产品内容的同时会保持买量投放的力度，根据买量的效果动态调整，持续投放。

2、《原始征途》的后续版本将在哪些方面持续优化？

答：《原始征途》将围绕以下三个方面持续打磨，以提升其可玩性：

（1）打磨核心玩法

公司将打磨经典玩法，思考国战玩法如何增加游戏乐趣及策略性。如在“国战”、“抢 boss”、“运镖”、“刺探”等方面，提升可玩性。

（2）短期留存的提升

核心用户的长期留存比较理想，但短期留存有提升的空间，尤其是针对买量用户的新手引导。

（3）加强社交系统的广度和深度

强化以国战为核心的社交系统的向外扩展及向内纵深的强化。

3、公司在研产品情况及推广计划？

答：在研产品有三款：

（1）《王者征途》是“征途”赛道 H5 游戏，项目的研发完成度

较高，亦做过买量测试、付费测试，预计将在《原始征途》平稳运营一段时间之后再开启推广。

(2) 一款以国战为核心玩法，西方魔幻题材的 3DMMORPG 手游，预计将在下半年开启首次见用户测试。

(3) 一款面向全球化的 SLG 产品。

4、公司目前在 AI 方面的布局进展如何？

答：公司早在两年前已经开始和商汤、超参数等公司在 AI 方面开展合作，优化游戏内 AI bot 技术水平，提升用户体验；从去年开始随着生成式 AI 工具和大模型的快速迭代，公司深刻意识到 AI 技术对游戏行业带来的颠覆性变革，开始积极布局 AI 相关技术应用，在 AIGC 降本增效，以及利用“游戏+AI”提升用户体验、创新游戏玩法等方面，取得了初步进展。

公司已组建了 AI 实验室，招聘行业 AI 方面的专家，预计一、二十人的团队，负责推动 AI 工具在全公司范围内各业务场景的普及落地，以期降低研运成本，提高研发效能。同时，公司不断加大对外合作力度，借助产业合作伙伴的力量共同探索“游戏+AI”解决方案。公司认为利用 AI 技术与游戏玩法的有机结合，将能够创造全新的游戏乐趣和玩家体验。公司部分项目已经就此方面开展了初步探索：

《太空行动》：通过大语言模型，实现 AI 陪玩，让 AI 可以和玩家进行逻辑的沟通交流；提供 AI 发言辅助，进一步降低玩家在游戏过程中的发言门槛；探索更强代入感、接近真人对话的 AI 推理玩法。

《球球大作战》：将探索 UGC+AI 的功能，玩家目前已经可以自定义生成场景、道具、皮肤，正在研究通过 AI 进一步降低玩家参与 UGC 的门槛以及提供创新游戏体验的可能。

《原始征途》：通过 AI 实现“千人千面”的游戏玩法和运营活动的精准推送。

5、在拥抱 AI 技术的过程中，公司如何建立自身竞争优势？在 AI 与游戏相结合的过程中，公司会把资源投入到哪方面？

答：在 AI 的浪潮下，最重要的是找准公司的定位及优势。公司

目前已有的优势是懂产品、有用户，关键在于如何发挥优势。

公司对存量产品的目标清晰，着眼于用 AI 技术创新和升级存量游戏、提升用户体验。公司结合擅长的品类和游戏在新方向上进行探索，公司使用 AI 工具，实现并满足用户体验。公司擅长的品类本质上在于了解该类用户的喜好，可以更好的结合 AI，创新产品。

公司认为未来大语言模型会变成一种基础服务，所以在目前阶段不会重点去“卷”底层技术的研发，最核心的关注点还是 AI+产品的应用上，也是公司在内部人才转型、外部招聘的主要方向。希望未来能创造出 AI 原生的游戏，即游戏的核心玩法和 AI 强绑定且 AI 带来游戏性的本质变化。

6、公司在游戏出海方面的进展？

答：公司立项的两大原则即必须是全球化产品，且尽量聚焦公司擅长的赛道。

目前公司在研及立项的大部分产品均面向全球市场。《太空行动》先于东南亚上线，后在国内上线，四季度开始将会着重寻求在美国、日本等全球头部市场的上线。

此外公司在研发中的西方魔幻题材的 MMO、SLG 产品，均面向全球市场。

7、请问《太空行动》《龙与世界的尽头》两款游戏后续投放计划及力度？

答：每款游戏结构、类型、游戏生态不同，公司将针对不同类型的游戏制定不同的推广计划。《太空行动》是大 DAU、低 APPRU 的游戏，不会采用大规模的买量推广，主要是品牌、内容、主播以及用户社区推广。《龙与世界的尽头》将采取买量形式进行推广，但在大推前，公司会先行验证游戏的商业模式。

8、2023 年市场上有更多新品上线，公司是否面临竞争加剧问题，公司如何应对？在买量成本上是否有上升的趋势？

答：由于新品增加，公司在一定程度上面临竞争压力。公司会积极应对，做好自己，在产品上下功夫。公司从同行业优秀的作品上得

	<p>到启发，专注于把公司擅长的征途和休闲竞技两个品类做好，努力做到快速迭代。</p> <p>《原始征途》因为有较强的 IP，且在细分品类上有独特性，在买量执行上也是在 ROI 目标范围内实时调整，故买量成本始终控制在合理范围内。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 7 月 5 日