

证券代码：300518

证券简称：盛讯达

深圳市盛讯达科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

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（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券（陈腾曦、辛泽熙、于健、刘雪瑞）、摩根华鑫（司巍）、嘉实基金（姚志鹏）、中邮创业（聂璐）、泰康资产（王嘉艺）于翼资产（张熙、李璿、孔华强）、银石投资（殷杰、丘海云）千合资本（魏维楠）、工银资管（王子洋）
时间	2020 年 10 月 30 日 星期五 10 点
地点	无
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：李衍钢
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、盛讯达目前业务及业绩情况？</p> <p>答：公司主营业务主要有游戏业务、电信增值业务。其中，游戏业务主要包括游戏运营业务和受托开发业务等，游戏运营业务模式分为第三方平台游戏运营和游戏推广运营。</p> <p>2020 年前三季度公司实现营业收入 1.71 亿元，实现归母净利润 6552.08 万元，扣非后归母净利润 1044.59 万元。</p> <p>公司营业收入以游戏业务收入为主，目前游戏收入主要来自公司全资子公司中联畅想（深圳）网络科技有限公司。中联畅想长期专注于面向海外市场的休闲社交棋牌类移动网络游戏的研发和运营，目前已在泰国、印度尼西亚等东南亚国家和地区推出多款游戏产品，在当地细分游戏市场逐渐形成了领先优势。</p> <p>电信增值业务收入规模下滑，由于该业务毛利率相对较低，对整体业绩影响较小。</p> <p>2、中联畅想业绩和经营性现金流波动范围？</p> <p>答：中联畅想 2018 年扣除非经常性损益后的实际盈利数为 6,109.84 万元，2019 年度扣除非经常性损益后的实际盈利数为 5,309.28 万元。中联畅想出现业绩波动主要是因为 2019 年游戏市场竞</p>

争激烈，大量国内游戏厂商进驻海外游戏市场，东南亚游戏市场竞争加剧，获客难度和推广成本持续上升。

2020 年公司将继续充分利用中联畅想在东南亚市场已有的市场营销和支付服务渠道进行游戏产品精细化推广和运营，未来将在已经较大优势的印尼，泰国地区增加新游戏，以及拓展在东南亚、美洲地区的游戏业务，以实现游戏规模收入增长。

3、公司与辛有志的合作模式，包括合作背景、合作方式及分工模式？

答：（1）合作背景：公司于 2016 年进入网络直播市场，开展互联网演艺业务。公司保持对网络直播领域的关注，一直寻求新的合作机遇。今年，公司关注到辛有志团队具备强大的主播孵化能力和供应链招商能力，且在直播电商业务有流量优势，经过沟通，双方达成共识，进而完成子公司入股、团队入职及股权激励等相关事项。

（2）合作方式：①共同投资公司子公司深圳市盛讯云商科技有限公司，即公司持有盛讯云商 51%股份，广东辛选控股有限公司持有盛讯云商 49%股份。②辛有志团队 12 人入职盛讯云商，签订长期的劳动合同。此外，公司对该团队实施股权激励计划，分别从盛讯云商及激励对象层面进行考核，分 3 年解锁对应比例的股票。其中，盛讯云商 2020 年至 2022 年的业绩考核指标分别为 0.2 亿元、2.2 亿元和 2.6 亿元，未来双方不排除采用更多元化的合作模式实现长期共赢。

（3）分工情况：公司负责盛讯云商内控管理和财务管理，对方负责盛讯云商运营。如有重要经营决策按相关规定通过董事会、股东会审议决定。

4、目前公司与辛有志合作的范围和合作的步骤怎样？请介绍一下合作在业务上的切入点和规划？

答：盛讯云商将首先在以下领域开展业务：①游戏 IP 衍生品、休闲零食的直播带货业务；②游戏主播签约、孵化、游戏直播等直播业务；③游戏推广业务，即通过旗下签约主播进行游戏推广、代言等获取广告收入；④游戏 IP 开发业务。

盛讯云商以游戏 IP 衍生品、休闲零食的直播带货业务为切入点。一方面公司自上市以来以游戏业务为主，另一方面食品类属于辛有志带货品类中的大类。从市场规模看，休闲食品市场是个仍在快速增长的万亿市场。据 Frost&Sullivan 统计，2015 年-2019 年休闲食品市场复合年均增长率实现两位数以上增长，到 2020 年，预计休闲食品的市场规模将进一步增长至 1.3 万亿元。此外，休闲零食用户与游戏用户市场高度复合，主力消费群体为年轻人，消费行为具有冲动性且消费频次高等特点。目前盛讯云商在筹划建立自主品牌，未来可能在双方一致同意盛讯云商扩大业务开展领域范围的情况下，考虑对盛讯云商的直播销售品类进行增加。

5、根据第三方数据，快手前 10 大有 3 个是辛有志团队的，您怎么看辛有志团队？辛有志团队主要的零食类目带货主播的情况如何？

答：辛有志团队进入快手前十大主播榜单的有辛巴、蛋蛋、猫妹

	<p>妹。辛有志团队具备强大的主播孵化能力和丰富的行业经验。休闲零食带货主播主要是猫妹妹，团队其他重要成员也会参与，目前情况符合预期。</p> <p>6、请解读一下直播电商产业链条（平台、公司、主播）的利益分配？ 答：供货方支付链接费、佣金，平台收取平台费用，主播拿分成，剩余归属公司。其中，链接费数万元不等，佣金比率因品类、商家而异，平台费用相对固定，主播根据不同考核情况分成比例也不同。</p> <p>7、盛讯云商采用的收入确认方式？ 答：盛讯云商将收取链接费、佣金，并按服务费确认收入。如果后期盛讯云商完成自有品牌建立，将以零售额为基准确认收入。</p> <p>8、零食和游戏衍生品两个领域都会做新品牌吗？ 答：盛讯云商先以游戏衍生品、休闲零食的直播带货业务为切入点，建立自有零食品牌非常重要，未来根据实际情况发展游戏衍生品品牌。</p> <p>9、股权激励结束之后，如何展望公司与辛有志的长期合作？ 答：公司与辛选控股合作是长期共赢的合作，一方面丰富公司业务模块、提高公司整体盈利能力和市场影响，另一方面，对方也通过本次合作进一步完善产业布局，进入资本市场，扩大影响力。未来，双方也将保持沟通，发挥和利用各自的优势，实现协同发展。</p> <p>10、收购中联畅想股权后治理结构及分工的解读？承诺期后的可持续性问题？ 答：公司目前与中联畅想核心经营团队合作、沟通良好，也有各种薪酬激励机制。承诺期结束后，公司将通过科学、灵活的薪酬体系和其他激励机制，不断加强相关核心人员与公司、中联畅想发展的共享机制，从而保持核心人员稳定性。公司亦将注重内部团队建设，培养业务骨干，不断优化完善业务和管理团队梯度，确保中联畅想未来的业务及管理稳定。</p> <p>11、公司与辛有志团队合作开始时间？ 答：公司于 2020 年 9 月引进辛有志业务团队，该团队入职后合作事项逐步推进，10 月份开始运营业务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 10 月 30 日