

浙江世纪华通集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（投资者交流会）</div>
参与单位及人员	招商证券、金鹰基金、非马投资、天弘基金、合远基金、太平养老、中金公司、山河资本、泓德基金、旭松投资、睿远基金、泉果基金、东方证券、拾贝投资、中泰证券、华泰证券、中金资管、Aspoon Capital、国金资管、润晖投资、沁源投资、聚鸣投资、隆源投资、犁得尔私募、域秀资本等。
时间	2026 年 1 月 19 日 15:30~17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员	副总裁、董事会秘书 黄怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：请问公司《Whiteout Survival》（WOS）和《无尽冬日》未来的发展空间，以及公司如何协调和《Kingshot》之间的资源分配，此外新的 SLG 产品孵化情况如何？</p> <p>回答：《Whiteout Survival》和《无尽冬日》都是非常优秀的产品，产品表现处于稳定态势。《Kingshot》目前仍然处在快速增长期。目前公司资源充足，不存在单一产品资源分配不足的问题。在新品孵化方面，点点互动采用的赛马机制保证了整个流水线的回收效率和成功率。基于点点互动的研发能力、买量能力以及过去的成功经验，公司具备较强的新品孵化能力。</p> <p>问题 2：请问公司在休闲赛道的产品布局、差异化竞争策略以及今年的目标。</p> <p>回答：点点互动此前便在休闲游戏领域以及 SLG 游戏领域积累了充足的研发和买量经验。SLG+X 这类融合产品的成功经验进一步强化了点点互动的护城河。目前其在同时布局三消产品以及融合产品等多个不同的休闲子品类，通过与市场现存爆款的差异化竞争，</p>

	<p>力求抓住市场机遇，实现第二赛道的开创。</p> <p>问题 3：三季度公司扩张了一部分人员，四季度公司的人员有没有继续持续增加？</p> <p>回答：随着公司业务的快速发展，多品类游戏类型的全面铺开，公司在研发、买量领域都做了一定程度的人员扩张。但公司依然保持在业务扩张上的审慎性，团队扩张兼顾了克制与高效。</p> <p>问题 4：公司的财务费用未来是否会继续改善？</p> <p>回答：随着公司业务的高质量可持续化发展，公司对过往部分债务进行了清偿，相关举措有效地减少了财务费用。2026 年公司将继续优化财务结构，强化财务管理。</p> <p>问题 5：休闲游戏和 SLG 的海外买量渠道有区别吗？对比 SLG 赛道，休闲赛道是否可能是利润更高的一个赛道？</p> <p>回答：二者投放渠道没有太大区别，都是主流渠道为主，会因目标人群不同而在投放内容和频次上略有差异。长远来看，休闲品类的生命周期更长，客户更稳定。</p> <p>问题 6：点点互动在三消产品上更侧重研发吗？</p> <p>回答：点点互动的核心竞争力是研发和发行一体化。点点互动既有丰富的买量经验又有丰富的 SLG 和休闲产品线，在二者的有机结合下，点点互动之前才能在 SLG 和休闲领域打破品类流水记录。</p> <p>问题 7：外部对点点互动的产品以及买量素材的抄袭是否会对点点互动的产品产生较大的竞争压力？</p> <p>回答：抄袭产品对点点互动的影响是客观存在的。但是点点互动经过这几年快速发展，其作品与抄袭产品之间存在巨大的产品壁垒和用户深度的差异。此外点点互动的买量和运营能力在业界独树一帜，我们更重要的是做好自己的产品。</p> <p>问题 8：公司如何看待未来的游戏行业发展前景？</p> <p>回答：目前整个游戏行业已经迎来了多重利好因素。首先是政策环境的利好，游戏产业对科技与文化的推动作用得到了重视；其次是优秀的游戏从业者更加的专注，不再急于求成；第三是 AI 的加成对产业发展效率进行了赋能。上述多方面因素指向了游戏产业的运转核心，即供给驱动需求。游戏行业是一个典型的优秀供给驱动需求的一个行业。公司对游戏行业的发展充满信心。</p>
附件清单（如有）	无
记录日期	2026 年 1 月 19 日