

证券代码：300533

证券简称：冰川网络

## 深圳冰川网络股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2026】第 001 号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	冰川网络2025年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者	
时间	2026年4月30日 15:00-17:00	
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="https://irm.cninfo.com.cn">https://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目	
公司接待人员姓名	主持人：冰川网络 董事长，总经理：刘和国 董事会秘书，副总经理：梅薇红 财务总监：董嘉翌 独立董事：袁振超	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.董事长好：公司的业绩波动很大，这背后的原因是什么？公司有考虑过吗，有没有有一些比较具体的措施？</b></p> <p>答：您好，公司业绩波动大的原因与买量商业模式、游戏行业特征、公司当前所处阶段有关，主要包括：1、公司当前主要是买量推广的发行模式，推广费用先支出且计入当期成本，玩家充值需要在整个生命周期慢慢兑现，时间相对滞后。因此，公司如果有新的适销产品进入大规模买量周期，当期利润将受到较大影响；2、游戏产品研发存在较大不</p>	

确定性，如果在某个时期，公司没有适销的产品，收入也会出现较大波动；3、公司为了长期发展，还需要对未来进行投入，这也在一定程度上会影响当期利润表现。谢谢！

**2.一季报显示，公司账上现金及交易性金融资产合计依然超过 20 亿元，家底殷实。同时，公司在年报中推出了“转 4 派 10 元”的高分红方案，力度很大。问题 3：关于账上现金的使用效率与回购计划“财报显示公司账面资金及理财产品合计超 20 亿元，但股价近期已回落至 28 元下方，低于 4 月 21 日涨停主力成本（约 29 元）。请问在股价被低估时，公司是否会考虑用账上现金进行股票回购，以提振市场信心并维护股东利益？”**

答：您好，公司暂无回购股份的计划，倘若未来公司认为公司市值严重被低估时，公司会根据市场情况召开董事会研究讨论回购可能性，谢谢！

**3.关于业绩剧烈波动的解释与预期公司过去几年业绩呈现‘大亏-大赚-预亏’的过山车状态，主要受买量节奏和会计确认准则影响。未来随着《X-Clash》等 SLG 长回收周期产品占比提升，这种季度间的利润巨幅波动是否会成为常态？管理层有何措施向市场传递更清晰的长期价值信号？**

答：您好，一直以来，公司买量节奏和会计确认规则会对公司当期财务业绩表现产生重要影响。公司将在新品大推前严控产品品质，并且结合投放回收情况确定买量节奏，同时最大程度地挖掘产品的市场潜力，以维护公司长期价值。公司也将尽力开发多款成功产品，避免单款产品业绩变化导致公司业绩的波动。后续您可以通过各游戏榜单评估游戏公司各产品收入整体情况，就公司现有的买量投放模式而言，投放量的增加是我们期望的，尽管短期会带来业绩的下滑和波动，但长期来说会增加公司的盈利能力。谢谢！

**4.关于 2026 年 Q1 预亏与全年指引“2026 年 Q1 因推广《X-Clash》等新品预亏 950-1350 万元。请问目前《X-Clash》的买量成本（CPI）**

和投资回报率（ROI）是否已达内部预期？预计该产品从 Q2 开始能否实现单月盈利？公司对 2026 年全年的业绩有何展望或指引？”

答：您好，《X-Clash》的买量成本（CPI）和投资回报率（ROI）基本符合公司预期。实际上，CPI、ROI 两个指标受投放手段、投放力度影响较大，公司会随时优化投放手段、调整投放力度来使得相关指标在公司预期的范围内波动。谢谢！

**5.关于账上现金与投资资产的价值财报显示公司账面资金及理财产品合计超 20 亿元，同时还持有近 2 亿元的‘其他权益工具投资’（如中科意创、深圳好电科技等）。请问公司对这些非主业投资是否有明确的退出计划或市值管理考量？在股价被低估时，是否会考虑用账上现金进行回购？**

答：您好，公司主营业务为网络游戏，非主业投资的目的是有效利用公司闲置资金，提高公司资金利用率，获取相应的投资收益，提高公司的盈利能力，从而更好地回报投资者，公司会根据投资标的运营情况适时选择退出时机。公司暂无回购股份的计划，倘若未来公司认为公司市值严重被低估时，公司会根据市场情况召开董事会研究讨论回购可能性，谢谢！

**6.问题 4：关于分红政策的可持续性“2025 年公司分红金额占到了当年净利润的约 48.5%，这个分红比例很高。考虑到 2026 年 Q1 公司处于亏损状态，且新游戏推广需要大量资金投入，请问 2026 年是否还能维持如此高水平的现金分红？公司未来的分红政策将如何平衡‘股东回报’与‘业务发展资金需求’？”**

答：根据《公司章程》及《未来三年（2025 年—2027 年）股东回报规划》，在公司当年盈利且累计未分配利润为正数的前提下，公司每年度至少进行一次利润分配，每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 20%。在符合利润分配原则以及保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司将综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经

营模式、盈利水平、股本结构等因素确定分红方案。谢谢！

**7.请问公司董事长刘和国先生以及董秘、财务总监，贵公司的存量游戏(超能世界、Hero Clash)的流水在 2026 年能否稳住;新品《X-Clash》的推广能否在 2026 年开花结果;公司能否摆脱 " 靠省钱赚钱 " 的模式，回到真正的增长轨道。**

答：您好，公司存量产品流水受行业生命周期规律的影响，产品流水也受产品持续改进和新增用户量的影响，公司业绩的增长依赖更多新产品的成功。谢谢！

**8.关于《X-Clash》的商业化表现：“公司年报提到《X-Clash》注册用户已超 3920 万，下载量数据很好。作为一款 SLG 游戏，市场更关注其长线留存和付费数据。能否具体披露该游戏截至目前的用户粘性指标（如 30 日留存率），以及国内和海外的月均流水或 ARPU（每用户平均收入）水平？目前的流水趋势是否符合公司预期的‘回收周期’模型？”**

答：您好，留存率、ARPU 等指标在不同的地区、不同的渠道用户来源上差别很大，单一数据无法说明产品质量表现。目前《X-Clash》数据符合预期，公司将持续改进产品质量和提高用户规模。公司会在投放力度、ROI 表现之间寻求最佳平衡，以求得长期利润最大化。目前《X-Clash》相关经营数据请以公司后续披露的定期报告为准。谢谢！

**9.关于“买量”模式的长期战略年报显示公司 2025 年大幅压缩销售费用实现了扭亏，但 2026 年 Q1 又因推广新品预亏。请问公司未来在买量策略上是会更侧重短期盈利，还是会为了抢占 SLG 赛道而接受长期的战略性亏损？如何平衡‘降本’与‘增长’的关系？”**

答：您好，公司始终坚持以 ROI（投资回报率）为核心的精准投放策略，并推行“降本增效”战略，核心在于优化资源配置，将资金和人力向高效率、高潜力的项目倾斜。未来，公司更重公司的长期价值，长期增长。谢谢！

**10.关于 SLG 赛道的竞争策略今年 SLG 赛道竞争异常激烈，三七互**

	<p>娱的《Last Asylum》等产品已取得月流水破亿的成绩。面对头部厂商的买量成本优势，《X-Clash》的核心差异化竞争力是什么？公司将如何应对激烈的竞争环境？</p> <p>答：您好，公司采用研运一体的发行模式，我们认为公司最终的核心竞争优势是产品质量、发行能力和服务能力等因素共同决定的，为了应对激烈的竞争环境，公司必须在各方面持续进步，以取得用户的认可。谢谢！</p> <p><b>11.关于新产品上线节奏：年报披露储备了《代号：灯塔》《代号：SC》等6款新品。请问这些产品预计的上线时间表是怎样的？其中下一款可能像《X-Clash》一样重点推广的产品是哪一款？</b></p> <p>答：您好，《代号：灯塔》《代号：SC》已经在海外市场启动买量测试。公司将依照产品的数据表现确定产品的推广力度和节奏，未来具体推广情况您可以密切关注行业公开榜单的相关信息。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2026年4月30日