

	<p>2、点点互动 CEO 陈琦</p> <p>3、世纪华通董事、财务总监 钱昊</p> <p>4、世纪华通副总裁、董事会秘书 黄怡</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>董事长王佶发言：</p> <p>本次减持计划主要是对一些历史问题进行了结，包括化解个人债务，推动上市公司业绩补偿事项的落地等。随着历史问题的出清，世纪华通未来将会进入一个更加稳定、更加聚焦、更加清晰的发展阶段。</p> <p>今天的中国游戏公司不再只是在参与竞争，而是已经在重新定义全球手游行业。其中世纪华通在全球收入的能力、收入的规模、全球的用户规模，海外的盈利稳定能力、现金流的能力，全球化的运营能力均处在行业前列。目前世纪华通或者中国游戏公司在估值方面真正的问题，其实很多时候不是能力的问题，而是全球市场和 A 股资本市场之间在行业企业估值之间存在巨大的认知差。</p> <p>资本市场有周期，行业有周期，情绪也有周期，但真正长期的价值最后都会回到能够持续创造价值的人身上。我想这个世界不会辜负长期主义，只是它有自己的时间表，而属于中国游戏行业，属于 AI 应用的时代，属于世纪华通的时代，我相信才刚刚开始，谢谢大家。</p> <p>QA 环节</p> <p>Q1: 请问佶总如何看待减持预披露公告？</p> <p>A1: 本次披露减持计划的主要目的是解决债务问题，就像刚才提及的，是必须要面对、解决的历史问题。同时也考虑引入战略投资者，以进一步优化公司的股东结构。</p> <p>Q2: 请问公司怎么看待后面海外市场的增长机会，包括 SLG 以及休闲品类大概是个多大赛道？</p> <p>A2: SLG 赛道和休闲赛道已经是全球手游细分领域最大的两个赛道。公司认为赛道仍有很大的增长空间，特别是休闲赛道。目前在</p>

	<p>AI 的加持下，公司在休闲品类上的更新、测试及迭代速度很快。</p> <p>Q3: 休闲游戏的爬坡利润率释放和用户的行为和 SLG 有什么异同吗？</p> <p>A3: 在过去 10 年或 15 年的这个长线维度上，休闲游戏的赚钱能力比 SLG 强的多。目前公司发展势头很好，我们相信无论是 SLG 还是休闲，我们都可以打造不一样的未来。</p> <p>Q4: 想问您对其他的细分产品，包括模拟经营也是很大的市场，这些品类会怎么看？</p> <p>A4: 这些细分领域对比二合跟三消而言体量较小，我们会去尝试，但是我们大的精力还是放在一些长期性更好的产品里面以及赛道体量更大的产品里面。</p> <p>Q5: 最近谷歌和苹果都在减降费，或者说开放第三方下载，这个对我们海外的发行或者是利润率层面有什么变化？</p> <p>A5: 有帮助，所以你们看的所有的计算方式都不准的，而且差异会越来越大，会越来越不准。</p> <p>Q6: 我们怎么看待三消品类的一些布局？</p> <p>A6: 三消品类肯定是我们长期介入的赛道，这个领域并不是可以一蹴而就的。我们目前还在不断的做更多的优化，这个赛道我们会继续做，我们认为还有往上的空间。</p> <p>Q7: 报表在收入确认上面跟流水之间的差额怎么去看？</p> <p>A7: 我们落在会计报表里的营收跟流水的区别主要有两个，一个是增值税，另外一个是有道具递延摊销的一个影响。</p> <p>Q8: 今年年内能不能看到新的 SLG 产品或者新的休闲品类产品的</p>
--	---

	<p>正式上线？以及公司对于新产品的期望是怎样？</p> <p>A8: 首先会有新的 SLG 产品出现，休闲游戏方面我们也有多款产品正在测试，后续会有两到三款休闲合成类产品上线。我们对自己的实力很有信心，目标是争取有更多的产品进入全球产品榜，具体的表现让我们拭目以待。</p>
附件清单（如有）	无
记录日期	2026 年 5 月 11 日