

证券代码：002558

证券简称：巨人网络

2026 年 8 月 27 日投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2026 年 8 月 27 日
地点	进门财经平台
上市公司接待人员姓名	总经理刘伟、董事会秘书孟玮等其他管理层
投资者关系活动主要内容介绍	2026 年 8 月 27 日，巨人网络集团股份有限公司（以下简称“公司”、或“巨人网络”）总经理刘伟、董事会秘书孟玮等其他管理层就公司 2026 年半年度的经营情况与来自多家机构的投资者进行了交流，并针对投资者提出的问题做出了详细解答。以下为本次投资者关系活动纪要： 一、公司 2026 年半年度经营情况 2026 年上半年，公司经营业绩同比大幅增长，实现营业收入 46.89 亿元，同比增长 182.08%；归属于上市公司股东的净利润 21.44 亿元，同比增长 175.96%；扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润 22.36 亿元，同比增长 177.23%；经营活动产生的现金流 20.72 亿元，较上年同期增长 178.93%。主要系公司现象级手游《超自然行动组》持续贡献较高水平收入，为上半年业绩增长提供重要支撑，“征途”系列、《球球大作战》等成熟产品依托精细化长线运营保持稳定收入。同时，公司有序推进人工智能技术研发与应用落地，提升研发生产效率。

二、问答环节

1. 《超自然行动组》未来的增长趋势。

答：2026 年上半年，《超自然行动组》流水与用户规模保持较高水平，二季度运营保持稳定态势。暑期档与国民级 IP《鬼吹灯》推出的联动地图“云南虫谷”迎来了一波新的用户增长。目前产品仍处在稳定的上升通道中，项目团队后续会不断完善产品玩法矩阵与 IP 生态，深化社区运营，从而持续扩大用户规模。

2. 公司认为《超自然行动组》的竞争壁垒是什么。

答：“中式微恐”和“搜打撤”是《超自然行动组》的核心内容基本盘，但产品并不局限于此。产品本质在于引领玩家群体的玩法趋势，持续输出对应年龄段玩家喜爱的内容与热门话题。研发与运营层面，《超自然行动组》聚焦年轻女性用户喜好，打磨特色玩法、开展 IP 联动，打造具备社交话题度、能够带动好友结伴体验的游戏内容。后续也会继续坚持广泛吸纳用户诉求，依托敏捷研发体系快速迭代优化，将用户需求高效转化为游戏内落地玩法，在更广阔的大 DAU 赛道里保持产品竞争力。

值得一提的是，《超自然行动组》在各大社交媒体平台上的讨论量非常高，抖音官方账号粉丝突破 300 万，话题“#超自然行动组”播放量高达 405 亿次；快手粉丝 492 万，相关话题播放量超过 1,258 亿次；小红书粉丝 259 万，相关话题浏览量超 105 亿，讨论量超 8,971 万，产品在内容生态建设上的效果显著。

3. 《超自然行动组》在海外市场的表现情况及未来规划。

答：《Tomb Busters》于 2026 年 5 月 27 日正式登陆日本、韩国、美国市场，上线首日跻身日本 iOS 免费榜第三、韩国第七，实现良好开局。目前正在加大海外研发投入，其中日本市场留存模型表现健康，后续自研团队将深耕日本市场，实现版本内容的持续本地化；产品已与知名游戏运营商 Garena 达成战略合作，依托其对东南亚、拉美市场的深度理解，联合推进上述区域的发行，预计于 2027 年第一季度登录东南亚、拉美市场，届时有望在海外市场拓展增长空间。

4. “征途”IP 赛道 2026 年下半年到明年的发展趋势以及未来的新

	品策略。 答：2026 年上半年，“征途”IP 赛道用户表现保持稳定：《原始征途》《王者征途》等核心产品实现用户留存提升；旗舰产品《原始征途》上半年新增用户同比增长 3.67%，日均 DAU 与上年同期基本持平；《王者征途》上半年新增用户 1,417 万。核心得益于提升游戏内玩家偏好内容的更新频次。在维持每年 4 个资料片的基础上，新增月度更新机制，加大内容供给力度，在用户留存与新增方面均收获良好市场反馈。受 IP 积淀加持，征途 IP 迎来 22 周年，用户忠诚度较高，累计注册用户已接近 6 亿。 公司兼顾新游戏研发与存量老游戏精细化运营，同时持续拓展获客渠道。《原始征途》《王者征途》的买量投放，已由传统渠道延伸至小程序，并进一步拓展至支付宝、小红书、美团等高流量平台。 “征途”IP 赛道新品有三个方向：1、下一个旗舰产品将以优化经济系统为核心，推进养成、社交体系革新，并通过题材与美术升级，兼顾老玩家体验与新用户拓展；2、延续《王者征途》的研发思路探索轻度 MMO 机会，发挥其在多平台的获客优势，适配用户碎片化游戏需求；3、布局端游怀旧新品，依托经典端游 IP 推出怀旧版本，挖掘存量 IP 的市场潜力。 5. 公司对未来 AI 的看法。 答：公司十分重视利用 AI 技术提高研发效能，公司是国内较早实现 AI 与游戏深度融合的游戏厂商，已形成覆盖底层技术、玩法创新、研运全链路赋能的完整能力体系，技术先发优势突出。在推动 AI 技术在全业务流程的落地，已取得显著成效： （1）研发端：以《超自然行动组》项目组为例，AI 技术已实现研发全流程规模化落地，代码研发环节 AI 生成占比超过 80%（按新增代码行数统计）；策划配置环节 AI 参与率超过 60%。 （2）运维端：公司启动建设智能化集成运营保障平台（Intelligent Operations Platform，简称“IOP”）一期，围绕统一数据与知识底座、数字专家系统和智能生产工具链，推动运营保障向智能感知、辅助决策和自动执行演进。
--	---

	(3) AI 产品探索分为游戏、非游戏两大方向： 非游戏方向：AI 实验室自主研发了 AI 原生音视频产品 VibeMe，海外累计用户突破百万，主要来自欧美等核心海外市场。在此基础上，公司依托在实时交互领域的技术积累，着力推动 VibeMe AI 向 AI 原生实时互动娱乐方向升级，并推进视频世界模型等前沿技术研发，探索实时生成、动态响应和持续演化的新型内容娱乐形态。 游戏方向：持续迭代 AI 玩法，先后推出 AI 残局挑战、AI 假人等 AI 原生玩法，相关产品实践处于行业领先地位，后续将继续拓展更多 AI 玩法可能性。 6. 公司本次大比例分红是否具有可持续性。 答：公司 2026 年中期分红总额约为 15.15 亿元，占 2026 年上半年归母净利润的 70%；同时，公司还披露了《未来三年股东分红回报规划（2026—2028 年）》，约定如无大额投资计划或重大现金支出，2026—2028 年度现金分红金额占当年实现的归属于上市公司股东净利润的比例不低于 70%；如有大额投资计划或重大现金支出，2026—2028 年度现金分红金额占当年实现的归属于上市公司股东净利润的比例不低于 20%。大额支出是指：公司该年度已发生及拟实施的对外投资、收购资产或购买设备等（募集资金项目除外），预计支出累计达到或超过公司最近一期经审计净资产 10%的投资事项。公司希望在保持业务健康、长期的发展以及稳定分红之间达到好的平衡。 7. 公司投资并购的思路。 答：公司在过去两年参股投资了多个优秀的 AI 应用项目，公司认为投资及外延并购是企业发展的重要手段，并对此持开放的态度。 8. 游戏的递延周期是否有所变化。 答：2026 年上半年游戏递延周期无变化。 9. 2026 年第二季度销售费用率 26.4%，环比降低 3.6%，第三季度加大买量后的费用率展望？ 答：2026 年第三季度正值暑期，买量力度较第二季度有所增加，销售费用预计环比提升，公司会根据投放效果动态调整投放力度。
--	---

附件清单（如有）	参会机构名单
日期	2026 年 8 月 27 日

附表：参会机构名单（排名不分先后）

序号	机构名称	序号	机构名称
1	北京国际信托有限公司	24	汇丰前海证券有限责任公司
2	北京永瑞私募基金管理有限公司	25	开源证券股份有限公司
3	财通证券股份有限公司	26	宁银理财有限责任公司
4	Canaan Global Capital Management Limited	27	磐厚动量(上海)资本管理有限公司
5	淡水泉(北京)投资管理有限公司	28	荣锐投资
6	东方财富证券股份有限公司	29	上海汇正财经顾问有限公司
7	东方证券股份有限公司	30	上海名禹资产管理有限公司
8	东吴证券股份有限公司	31	上海申银万国证券研究所有限公司
9	方正证券股份有限公司	32	上海信璞私募基金管理中心(有限合伙)
10	光大保德信基金管理有限公司	33	申万菱信基金管理有限公司
11	广发证券股份有限公司	34	深圳进门财经科技股份有限公司
12	国海证券股份有限公司	35	太平洋证券股份有限公司
13	国金证券股份有限公司	36	天风证券股份有限公司
14	国联民生证券股份有限公司	37	西部证券股份有限公司
15	国盛证券有限责任公司	38	西南证券股份有限公司
16	国泰海通证券股份有限公司	39	长江养老保险股份有限公司
17	国投证券股份有限公司	40	长江证券股份有限公司
18	国元证券股份有限公司	41	招商证券股份有限公司
19	华创证券有限责任公司	42	中国国际金融股份有限公司
20	华福证券股份有限公司	43	中泰证券股份有限公司
21	华泰证券股份有限公司	44	中信建投证券股份有限公司
22	华源证券股份有限公司	45	中信证券股份有限公司
23	汇丰晋信基金管理有限公司		