

# 網龍網絡控股有限公司

股份代號: 777 HK



2019年中期業績演示材料

2019年8月29日

# 免責聲明

本演示文稿由網龍網絡控股有限公司（“公司”）編制，僅供參考，在任何情況下均不構成購買或出售公司證券要約的解釋材料。資訊以摘要形式提供，並不是完整資訊。編制本演示檔時並未考慮任何特定人士的投資目標、財務狀況或具體要求。有鑒於此，本演示檔中的資訊並非投資建議，無意將其作為投資決策的基礎來使用。

本演示檔可包含前瞻性陳述，這些前瞻性陳述基於公司管理層當前對於未來事件和過往表現的預期。但是，上述預期可能受到已知或未知的風險、不確定性和假設的影響，其中很多不在公司的控制範圍內，並且可能涉及對於未來事件的主觀判斷和假設的要素，這些主觀判斷和假設可能並不正確，並且過往表現並不保證未來的表現。因此，不能保證實際結果或業績表現不會與預測性陳述中未來結果或業績表現存在顯著差異。

除非另行說明，本演示檔中的資訊僅截至本演示檔完成之日，可在未通知閣下的情況下進行修改。公司的董事、員工或代理均不為本演示檔中資訊的正確性或更新本演示檔中的資訊（因新資訊、未來事件或其他原因所致）承擔任何責任。

# 開場發言

集團副董事長 – 梁念堅博士

# 議程

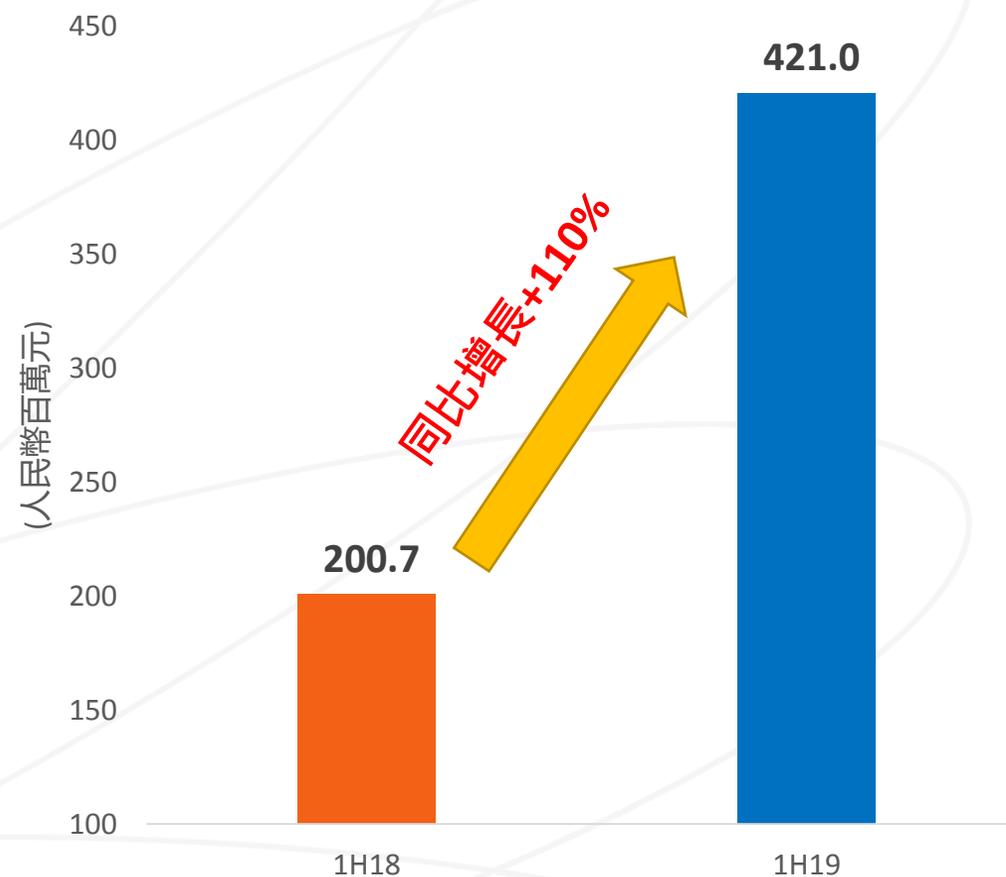
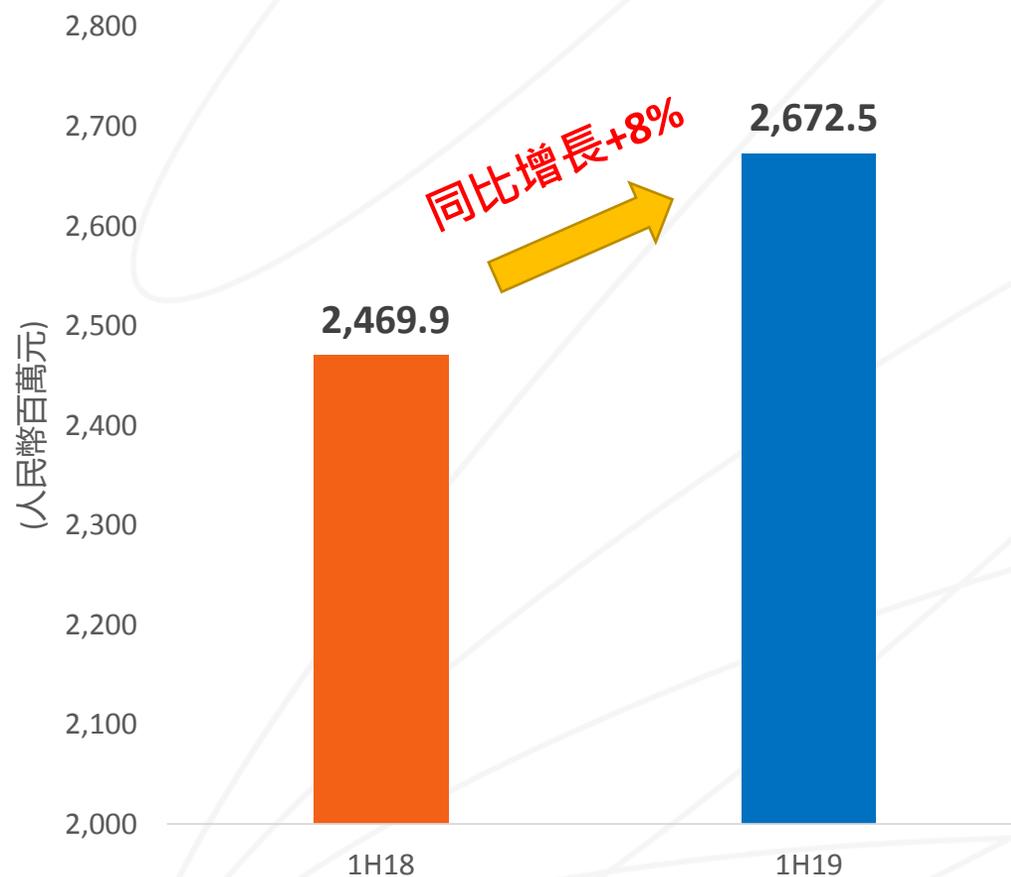


主題	演講者
2019上半年亮點	梁念堅博士 – 集團副董事長
2019上半年財務摘要	任國熙先生 – 集團首席財務官
遊戲業務	林欣先生 – 遊戲業務行政總裁
普羅米休斯	Vin Riera先生 – 普羅米休斯行政總裁
Edmodo	陳家榮先生 – Edmodo首席戰略官
2019下半年展望	梁念堅博士 – 集團副董事長
問答環節	

# 2019上半年業績

收益：人民幣26.7億元

溢利：人民幣4.2億元



## 2019上半年亮點 – 整體

- 收益創上半年歷史新高
- 溢利創上半年歷史新高
- 遊戲業務增長強勁
- 普羅米休斯保持市場領導地位
- Edmodo邁向變現

## 2019上半年亮點 – 遊戲業務

- 收益創上半年歷史新高，同比增長52%
- 手遊收益同比增長76%
- 海外收益同比增長52%
- 分類溢利同比增長85%
- 旗艦IP持續變現

# 2019上半年亮點 – 教育業務

- 扣除俄羅斯招標訂單，總體教育收入同比增長5%
- 普羅米休斯
  - 出貨量同比增長28%
  - 保持K12學習技術市場領導地位
  - ActivPanel元素系列（Titanium型號）獲得紅點設計獎
- Edmodo
  - 奠定內容和服務的軟件即服務（SaaS）變現模式基礎
  - 以AskMo（按需家庭作業輔導應用程序）為出發點，準備推出新的在線輔導平台Edmodo Study

## 2019上半年亮點 – 中國

- **開始在實施我們的市場戰略**
- **普羅米休斯產品準備好在中國部署**
- **贏得福州地區的重大項目的第一期訂單**
- **建立了市場渠道**
- **聚焦現有軟件平台上的軟件即服務（ SaaS ）變現**

# 營運指標

## 遊戲

## 教育

1,000萬

每月活躍用戶

2百萬

每日活躍用戶

1,300萬+

每月活躍用戶

1百萬+

每日活躍用戶

10+

現有遊戲數量

10+

即將上線遊戲數量

2百萬+

教室

190+

國家

# 財務摘要

集團首席財務官 – 任國熙先生

# 簡明收益表

(人民幣百萬元)	2019上半年	2018上半年	同比變化
收益	<b>2,672.5</b>	2,469.9	+8.2%
<i>遊戲</i>	<b>1,575.8</b>	1,039.3	+51.6%
<i>教育</i>	<b>1,048.5</b>	1,384.1	-24.2%
毛利	<b>1,865.0</b>	1,402.1	+33.0%
銷售及市場推廣開支	<b>421.8</b>	332.6	+26.8%
<i>佔收益百分比</i>	<b>15.8%</b>	13.5%	+2.3 百分點
行政開支	<b>431.7</b>	409.5	+5.4%
<i>佔收益百分比</i>	<b>16.2%</b>	16.6%	-0.4 百分點
研發開支	<b>502.4</b>	442.2	+13.6%
<i>佔收益百分比</i>	<b>18.8%</b>	17.9%	+0.9 百分點
股東應佔淨溢利	<b>421.0</b>	200.7	+109.7%

# 分類財務摘要

(人民幣百萬元)	教育			遊戲		
	2019上半年	2018上半年	同比變化	2019上半年	2018上半年	同比變化
收益	<b>1,048.5</b>	1,384.1	-24.2%	<b>1,575.8</b>	1,039.3	+51.6%
毛利	<b>351.9</b>	421.5	-16.5%	<b>1,513.0</b>	978.5	+54.6%
毛利率(%)	<b>33.6%</b>	30.5%	+3.1 百分點	<b>96.0%</b>	94.1%	+1.9 百分點
經營性分類溢利(虧損)	<b>(308.9)</b>	(158.7)	+94.7%	<b>972.1</b>	524.4	+85.4%
分類經營開支						
- 研發	<b>(239.0)</b>	(214.5)	+11.4%	<b>(255.2)</b>	(222.4)	+14.7%
- 銷售及市場推廣	<b>(252.0)</b>	(224.2)	+12.4%	<b>(163.8)</b>	(102.6)	+59.7%
- 行政	<b>(128.3)</b>	(113.0)	+13.6%	<b>(147.4)</b>	(143.8)	+2.5%

## 教育

- **收入**：扣除俄羅斯招標訂單，同比增長5%（招標收入在時間上具有不規律性，但我們的招標業務在下半年非常強勁）
- **經營性分類虧損**：同比增加95%，由於上述俄羅斯招標時間性，及Edmodo合併6個月業績（去年為2個月）

## 遊戲

- **收入**：同比增長52%，由於全部三個主要IP的收入全面增長
- **經營性分類溢利**：因正面的經營槓桿而同比上漲85%

# 遊戲業務亮點

遊戲業務行政總裁 – 林欣先生

# 2019上半年遊戲業務亮點

- 全部3個主要IP的收入增長 – 《魔域》，《英魂之刃》及《征服》
- 活躍用戶和付費賬戶的全面增長，受以下因素驅動：
  - 大量“回歸”用戶
  - 強大的內容提升 – 推出了多個資料片
  - 新玩法，例如自走棋
  - IP聯動效應
- 超過10個遊戲的產品線 – 正在處於開發或測試階段

# 《魔域》

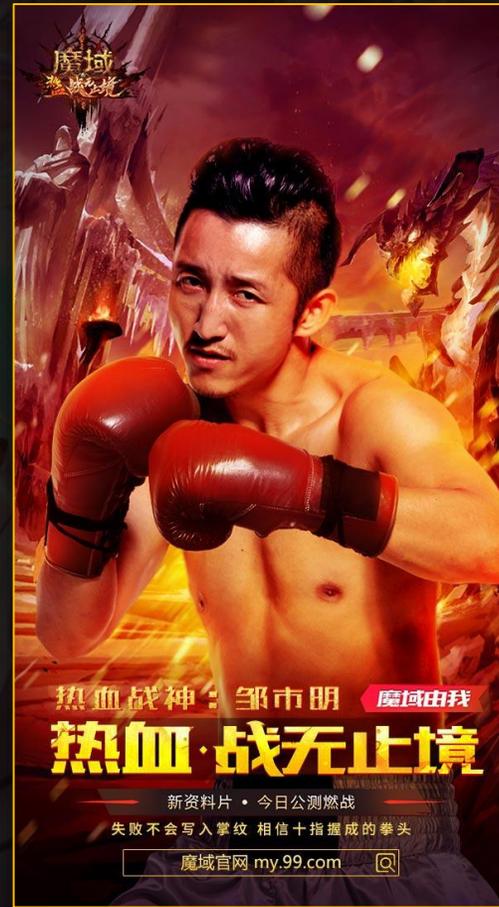
中國最具價值的遊戲IP之一



多元化佈局全品類覆蓋  
2019上半年IP流水創新高



# 《魔域》IP聯動帶動營收持續增長



# 《英魂之刃》

中國玩家規模第二的MOBA遊戲，註冊用戶近3億



日活躍用戶近200萬，覆蓋全球

2019上半年流水持續提升

MOBA

SLG

TCG

英魂PC版

Heroes of Ages

英魂王座

英魂口袋版

# 《英魂之刃》IP聯動注入全新活力



# 《英魂之刃》全球賽事屢創活躍新高



# 遊戲產品線

1H 2019

2H 2019

1H 2020

2H 2020

多人在線角色扮演  
MMORPG

《終焉誓約》  
( JRPG手遊 )

《魔域II》  
( 開放世界MMO手遊 )

戰爭策略模擬  
SLG

Heroes of Ages  
( 即時戰爭策略手遊 )

Legends of Ocean  
( 大型海戰策略手遊 )

多人在線戰術競技  
MOBA

《英魂王座》  
( TCG對戰手遊 )

Cyber Legends  
( 開放世界多人競技手遊 )

網頁遊戲/微端  
HTML5

《魔域傳說》  
( HTML5 )

《決戰巨神峰》  
( HTML5 )

《尋寶英雄》  
( HTML5/微端 )

# Promethean<sup>®</sup>

For the  of Learning

**普羅米休斯行政總裁**

**Vin Riera**

# 議程



1 2019上半年亮點

2 市場格局

3 新動力

4 展望

## 2019上半年亮點

- 推出普羅米休斯新產品 – 元素系列
  - 3種不同硬件產品線
- 上半年銷量同比增長28%\*
- 核心業務收入增長6%\*
- 維持我們教育市場領導地位\*\*

\* 扣除俄羅斯招標訂單

\*\*全球K12教育市場，扣除中國

# 推出ActivPanel元素系列



## 專為課堂而設

- 以教師為本的界面，縮短學習曲線並有助鼓勵教師採用
- 預裝教學工具，包括用於不受限制的教學移動應用
- 高速，安全和可靠
- 獨有的Vellum™技術提供業界領先的自然寫作體驗
- 具有屢獲殊榮的ActivInspire和ClassFlow授課軟件
- 通過內置遙測進行無線更新
- 為持續增強效能而設計的軟件，應用程式和平台



**BETT 2019**  
Company of the Year



TECH & LEARNING  
**BEST of SHOW**  
AT ISTE 2019  
**WINNER**



AWARDS  
EXCELLENCE  
of  
TECH & LEARNING

THE EDTECH  
AWARDS



COOL TOOL  
FINALIST 2018

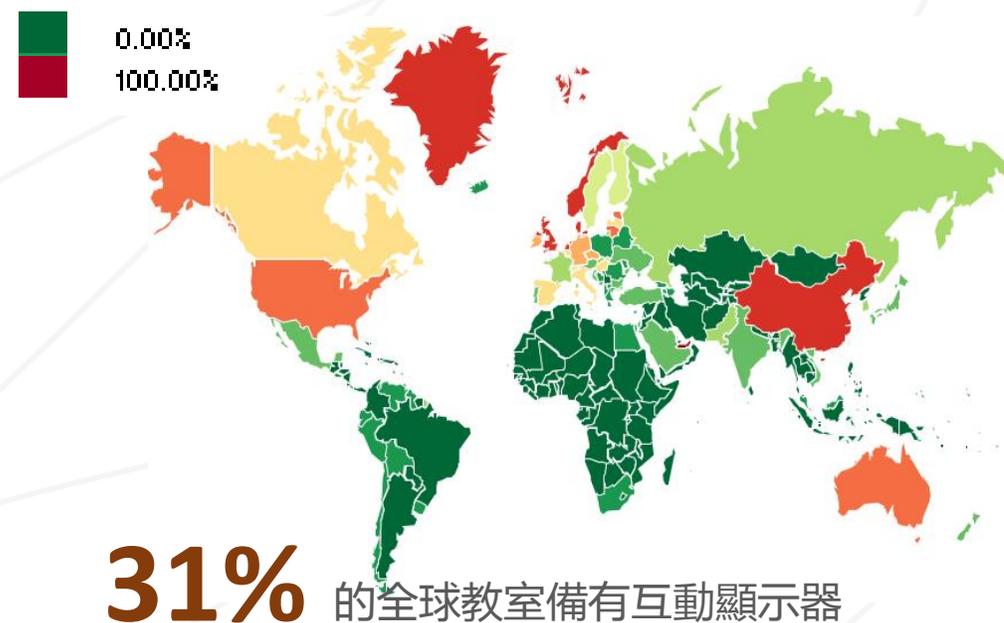
//CODiE//  
2018 SIIA CODiE WINNER



# 互動顯示器 - 教育

## 成長空間

- 全球4300萬個教室
  - 2/3的市場仍然未滲透
- 在未來5年，教育市場仍將是互動平板顯示器銷售的最大市場
  - 預計佔2023年互動顯示器總量的57%



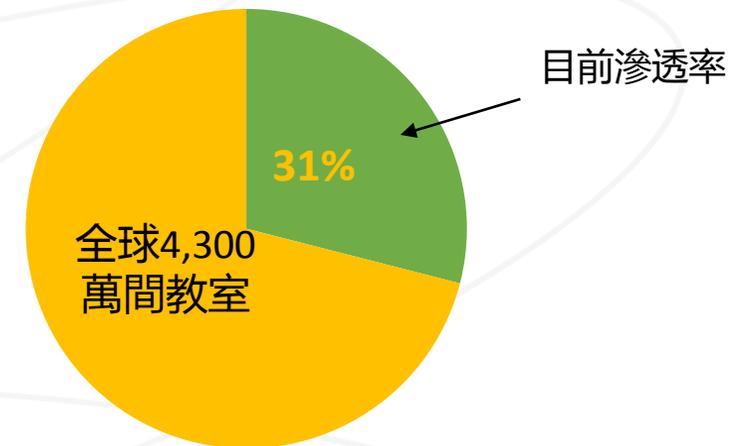
# 互動顯示器 - 教育

## 互動白板更換市場

- 由於大量早期使用的互動白板已超過10年，因此互動白板的更換市場前景看好
  - 美國教室仍然安裝了180萬個互動白板
  - 2/3的銷售額將為被更換銷售

180萬

互動白板仍然安裝在美國教室中，為互動平板的更換提供了巨大的潛力

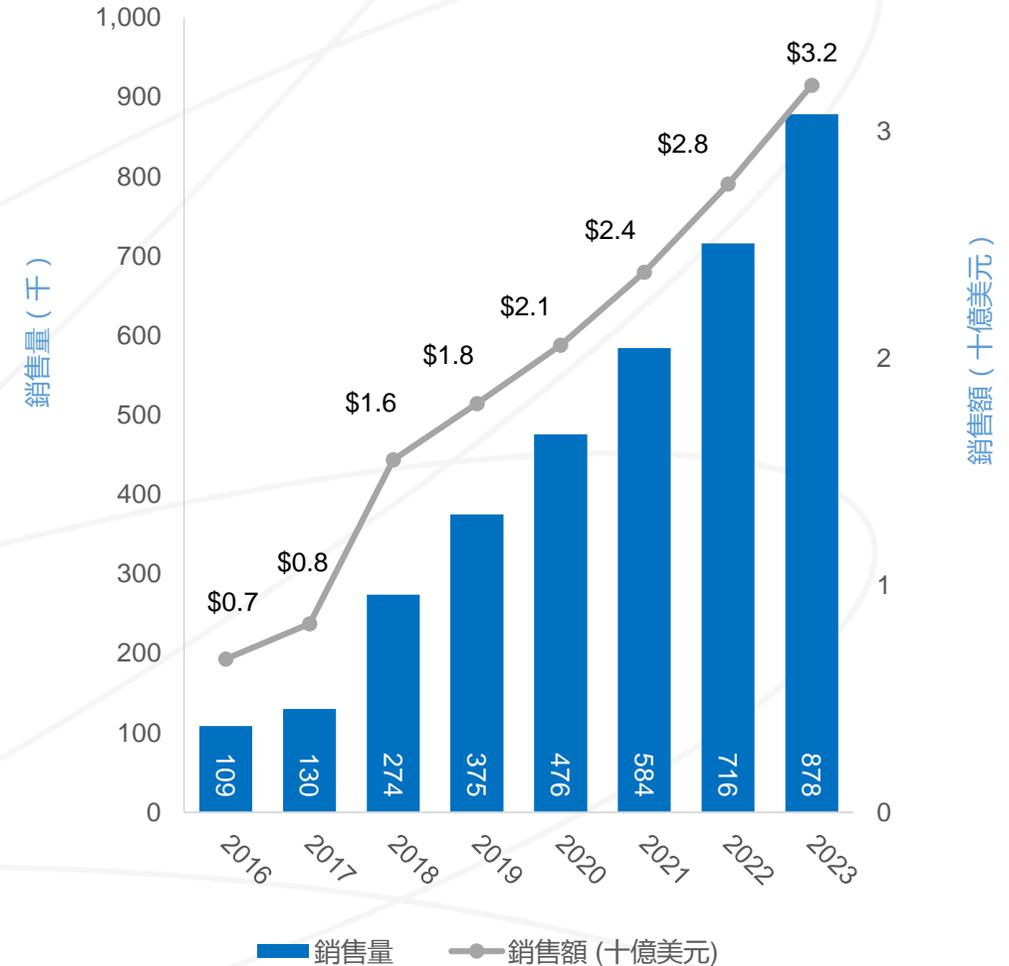


# 互動顯示器 - 企業

## 市場拓展機會

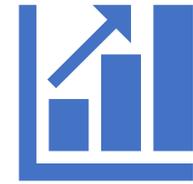
- 企業銷售預測
  - 從2016年市場銷售總額的7%增加到2023年的35%
  - 超過22個品牌將交互式平板顯示器IFPD推廣到企業
  - 全球3,200萬間會議室
  - 目前互動顯示器的滲透率低於3%
- 會議室協作仍然是增長的關鍵領域

年度企業市場銷售量和銷售額



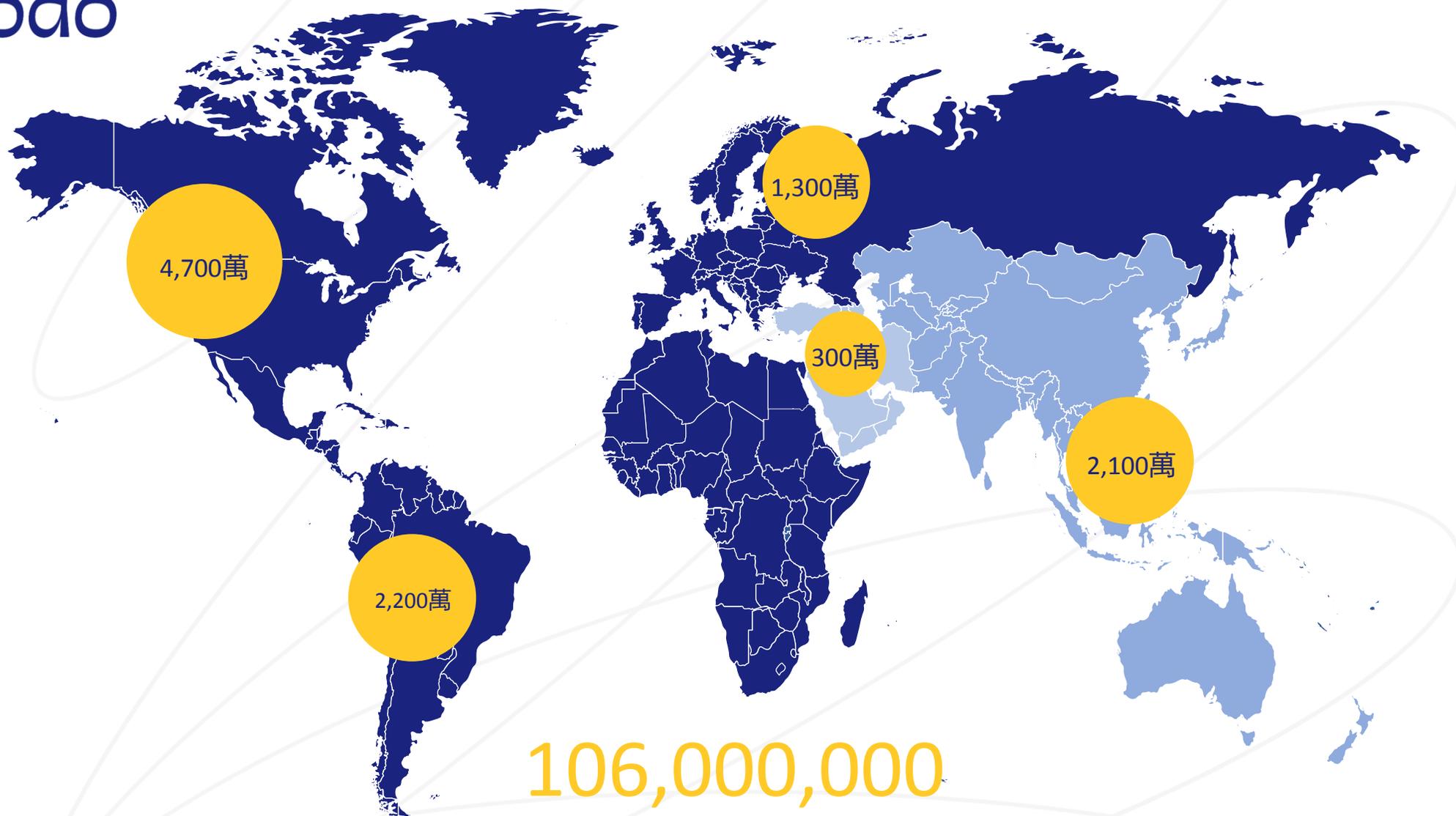
## 展望

- 在核心市場（北美和歐洲）繼續保持穩健增長
- 招標業務繼續保持強勁勢頭，預計下半年和2020年定制產品的業務將會增加
- 銷量證明客戶認可我們的品牌，我們的產品滿足客戶需求
- 繼續在競爭激烈的環境中贏得新業務
- 進軍企業市場



# edmodo

Edmodo首席戰略官 – 陳家榮先生



106,000,000  
註冊用戶

## 變現策略

**用戶參與的領域**



**教室工具**



**社交網絡**



內生用戶群

**變現領域**

**服務**

- 營銷解決方案 (贊助商)
- **在線輔導服務** (消費者)

**教師市場**

- 教師生成的內容
- 教育工作者的額外經濟來源，包括輔導機會

(開發中)

**內容**

- 供訂閱的增值內容
- 面向家長和學校管理人員的評估報告

(開發中)

**開發中**

+

**評估工具**

- 遊戲化測驗和作業
- 積極反饋 + 社交

網龍DNA將學習遊戲化  
並進一步吸引學生

+

**篩選內容**

- 教學視頻
- 練習題
- 用戶生成 + 第三方

使用智能技術匹配內容  
以進行個性化學習

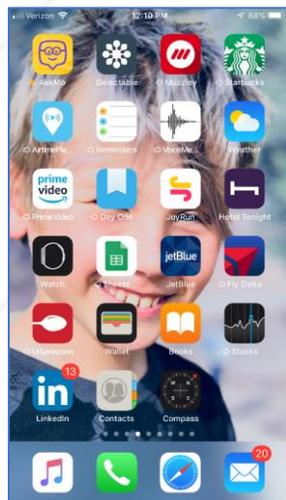
edmodo



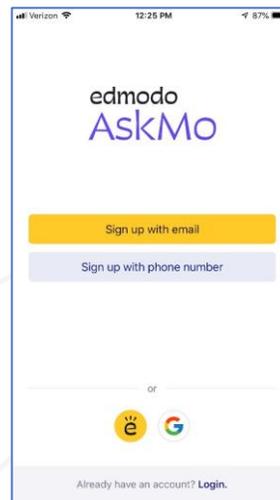
# 按需作業輔導

快將推出...

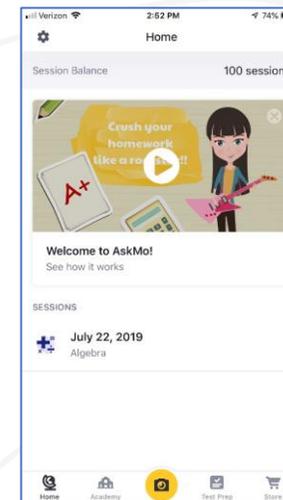
# AskMo



AskMo App



註冊

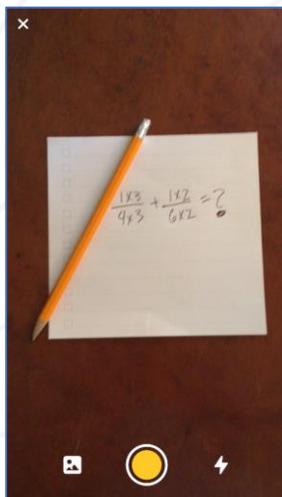


AskMo 主頁

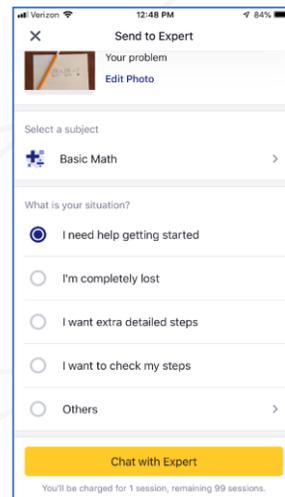
AI輔助學習+現場導師

10-15分鐘的課程

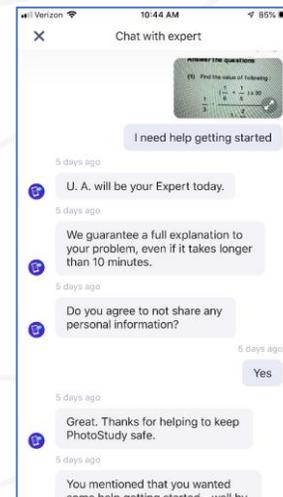
移動設備界面



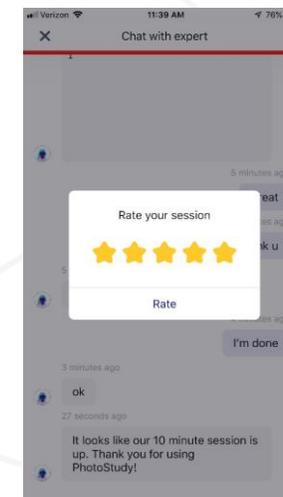
快照問題圖片



問題細節

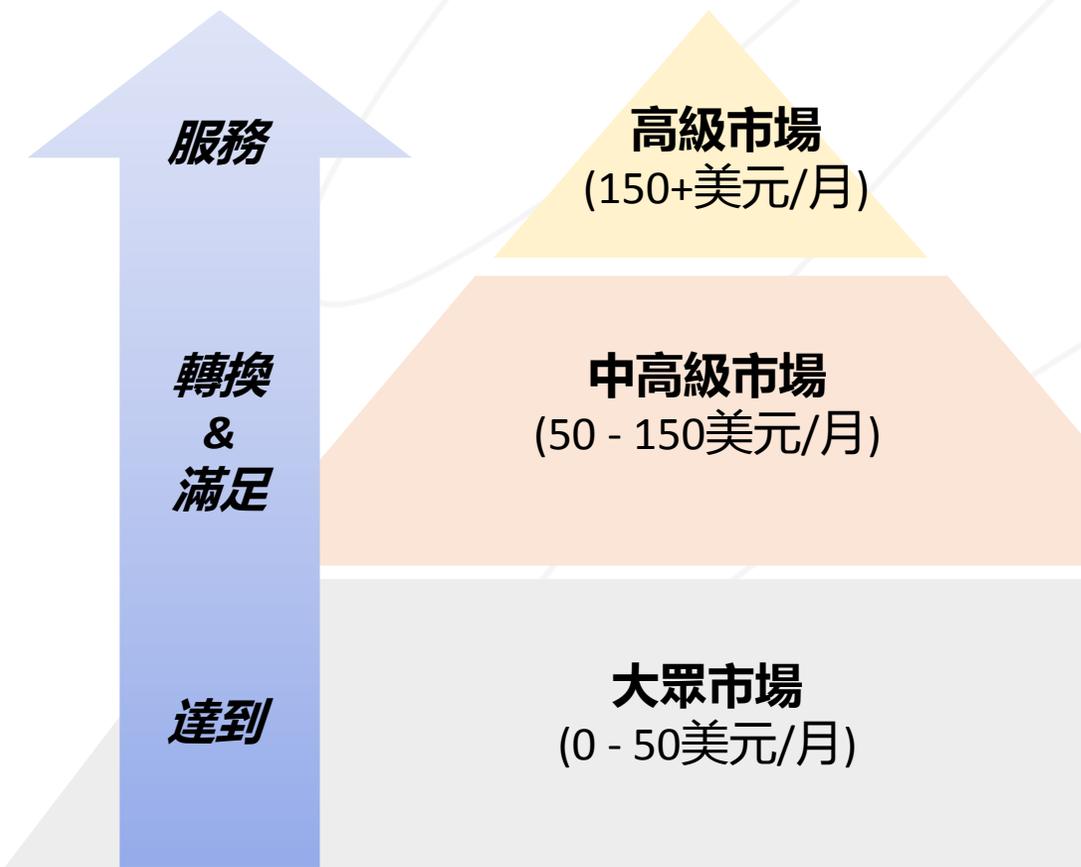


開始聊天對話



評價聊天對話

# 輔導產品開發路線圖



## 產品供應

### 1 : 1 在線輔導

- 美國的導師和教師
- 考試 ( SAT , ACT ) 準備+核心科目

### 1 : 4 在線輔導

- 美國的導師和教師
- 直播視頻 + 在線白板
- 考試準備, 核心科目 ( 6 - 12年級 )
- 早期數學 ( 1 - 5年級 )

### 按需家庭作業幫助

- 高素質的國際導師
- 人工智能輔助學習資源
- ( 類似問題的按步驟解答 )

## 推出時間表

目標2019年12月  
推出1 : 1服務



目標2019年12月  
推出1 : 4服務

2019年10月 推出按需  
家庭作業輔導

edmodo AskMo

# 展望

集團副董事長 – 梁念堅博士

# 新領導

## Susan Kim, Edmodo首席執行官（2019年9月3日開始）



- 曾擔任EatWith的首席執行官。EatWith是一個全球公共餐飲的在線全球市場平台。於任內引領公司加速增長，削減開支，並成功賣盤
- 曾擔任Plum District的首席執行官。Plum District是服務於母親的最大電子商務平台和媒體之一。在她的領導下，該公司在12個月內實現了盈利並獲得了收購
- 曾擔任Google全球商務運營主管以及消費者應用用戶運營主管
- 在eBay，從產品營銷職位發展到成為eBay北美市場的首席顧問
- 獲得了哈佛大學的本科學位，以及哈佛商學院的MBA學位

# 2019下半年展望

- 推出新遊戲及新IP
- 普羅米休斯預期下半年表現強勁
  - 核心市場增長
  - 新興市場招標推動
  - 加速發展中國市場
  - 推出企業產品
- 正式推出Edmodo在線輔導服務
- 計劃推出學前教育學習產品

# 問答環節

投資者關係聯繫  
[ir@netdragon.com](mailto:ir@netdragon.com)

