



创梦天地科技控股有限公司

股份代码：1119.HK

2022年3月

致力于成为领先的科技赋能IP运营商

免责声明

参加进行本次演示的会议，或者阅读本次演示的文稿材料，即表示阁下同意接受以下限制的约束：

本演示文稿中的信息由创梦天地科技控股有限公司（“本公司”，连同其子公司统称为“本集团”）的代表编制，以供本集团在演示时使用。本演示文稿的任何部分都不应构成任何合同、承诺或投资决定的基础或依据。

任何人均未对本演示文稿所载信息或意见的公平性、准确性、完整性或正确性做出任何明示或默示的声明或保证，任何人也不应依赖本材料所包含的任何信息。本公司或本公司的任何子公司、分支机构、关联公司、顾问或代表均不对因使用本演示文稿或其内容或与本演示文稿相关而引起的任何损失承担任何责任或法律责任（不论基于疏忽或其他原因）。本演示文稿中所载的信息可能会进行更新、完善、修改、验证和修正，且这些信息可能会发生重大变更。

本演示文稿基于截至本文日期的实际经济、监管、市场和其他状况而编制。需要理解的是，后续情况的发展可能会影响本演示文稿中所载的信息，而本公司及其子公司、分支机构、关联公司、顾问或代表均无义务予以更新、修订或确认。

本演示文稿所传达的信息可能包含某些前瞻性陈述或可能是前瞻性的陈述。这些前瞻性陈述通常包含“将会”、“可能”、“预计”、“预测”、“计划”、“预料”等字眼以及类似含义的词汇。前瞻性陈述本质上包含风险和不确定性，因为这些陈述涉及各类事件并取决于未来将发生的情况。可能另有一些重大风险尚未被认为构成重大风险，或本公司及其顾问或代表尚未意识到该等风险。针对这些不确定因素，任何人均不应依赖这些前瞻性陈述。本公司及其子公司、关联公司、顾问或代表均没有责任更新或修订前瞻性陈述以反映未来的事件或发展。

本演示文稿及其所载的信息并不构成或组成任何要约出售或要约认购，或招揽或邀请他人购买或认购本公司或其在任何司法管辖区的任何子公司或关联公司的任何证券。本演示文稿或其中所包含的任何方面都不应作为做出任何合同决定或承诺的基础、依据或工具。本演示文稿及其所载的信息仅供阁下参考，不得披露、复制或再分发全部或部分内容给其他任何人。特别是，本演示文稿所包含的任何信息均不得直接或间接带往或传送至美国、加拿大、澳大利亚、日本、香港或禁止上述行为的其他司法管辖区，或者在其境内分发，除非符合适用证券法律的规定。任何不遵守此限制的行为，可能会违反美国或其他国家的证券法律。本演示文稿并未索取金钱、证券或其他对价，针对本演示文稿或其所载信息而提供的金钱、证券或其他对价，将不被接受。

通过参加本次演示会，阁下确认将完全自行负责对本集团的市场及市场地位的评估，并且阁下将自行进行分析并自行负责对本集团业务的潜在未来表现形成自己的观点。本演示文稿不应被视为监管、估值、法律、税务、会计或投资建议。任何基于某拟议证券发售而购买证券的决定（如有）应当仅仅基于为该发售而编制的发售通函或招股说明书中的信息而做出。

通过审阅本演示文稿，阁下将被视为已表明并认同阁下及阁下代表的客户位于美国境外。阁下还被视为已表明并认同阁下及阁下代表的客户是《证券及期货条例》（香港法例第571章）及该条例下制定的规则所定义之专业投资者。

目录

CONTENT

01

公司概况

COMPANY OVERVIEW

02

业务概述及展望

BUSINESS OVERVIEW AND OUTLOOK

03

财务概况

FINANCIAL PERFORMANCE

01

公司概况

COMPANY OVERVIEW

科技赋能IP，构建多场景的用户体验



线上游戏IP 原创和发行

QQfamily

线下“IP衍生品+潮流产品”



数字化工具

创量等工具提升用户获客和运营效率

2021年度保持MAU128百万人，有7款超过5年持续运营的在线游戏；欢乐海岸旗舰店单日客流高峰达14,000人次，从2021年7月底开业至2022年2月底，累计实现进店客流将近60万人次。



IP的原创 和合作

核心能力自建

- 基于源码和全球游戏合作



- 游戏IP 自主研发



- IP潮玩设计和生产闭环流程

合作加速落地



SONY



dentsu
DENTSU



线上运营 和客户服务

- Fanbook
- 创量
- 彩虹数据分析工具



华为游戏中心



小米互娱
MI ENTERTAINMENT



OPPO 游戏中心



VIVO 游戏



线下运营渠道 和客户服务

- 体验+零售式新消费业态
- SONY、任天堂官方合作体验店
- 门店运营数字化



SONY



LONGFOR
龙湖



Raffles City
点读机



02

业务概述及展望

BUSINESS OVERVIEW AND OUTLOOK

内容来源

赛道

业务布局

能力沉淀

笃定转向自研



自研布局



联合开发



代理发行

可控性

消除

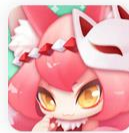
1



梦幻花园



女巫日记



国风合成

竞技

2



小动物之星



永恒轮回



卡拉比丘

RPG

3



荣耀全明星



黑色沙漠



开放世界

研发能力

- 内部研发工作室磨合日益成熟，逐年交付
- 多品类布局，探索UE4等前瞻技术门槛

发行能力

- 丰富的海内外双端游戏发行经验
- UA获客团队积累，高性价比推广实现用户触达

中台能力

- 数据支持：政策合规、AI大数据分析等
- 商业化：用户标签体系，精准服务推送等



梦幻花园 & 梦幻家园

- 《梦幻花园》和《梦幻家园》系列消除类游戏，2021年同比均保持逆势上升



荣耀全明星

- 2021年8月底安卓及iOS双端上线，各项业务数据表现远超预期；
- 注册用户达到数百万，日活跃用户达到几十万，付费率超过17%



全球行动

- 公司首款自研RTS游戏；
- 于2021年举办全国联赛，已成功于武汉、西安、上海、成都、长沙、深圳举办6场赛事，获得玩家较好反响



女巫日记

- 公司首款自研的二代消除类游戏；
- 于2021年将海外发行代理权授予腾讯



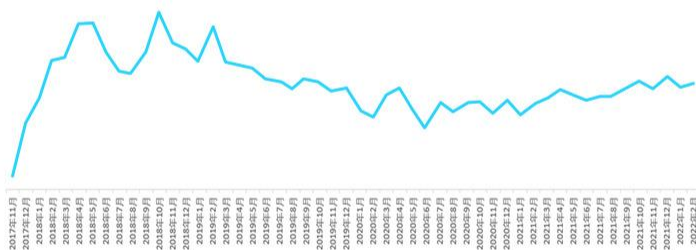
卡拉比丘

- 公司自研的二次元竞技类游戏；
- 于2021年8月27日与腾讯正式签订《独家代理协议》，授权腾讯在中国大陆地区（不包含港澳台）发行手游及端游版本

《梦幻花园》和《梦幻家园》已上线4年多，但是凭借公司有效的运营活动及二次开发，2021年《梦幻花园》和《梦幻家园》的流水较去年均保持逆势上升趋势。

2021年4月29日，《荣耀全明星》Android端试运行，2021年8月底安卓及iOS双端上线，各项业务数据表现远超预期。

梦幻花园 & 梦幻家园



荣耀全明星





首款自研的二代消除类游戏《女巫日记》已于2021年将海外发行代理权授予腾讯，预计于2022年全球上线



储备两款自研的合成消除类游戏《国风合成》、《团子合成》(暂定名)，预计将在2022年开启测试，并择期上线



预计2022年将完成《荣耀全明星》海外版本的研发，并面向全球发行



联合研发的竞技类游戏《永恒轮回》(PC版)预计将于2022年4月进行国服测试



与腾讯联合运营的MMORPG《黑色沙漠》(手游)已于2021年6月28日获得版号，将于近期上线

MMORPG



自主研发的二次元多端竞技游戏《卡拉比丘》将择期开启测试

科技赋能“体验+零售”，持续提升顾客覆盖规模和商品能力

| 优质IP资源

| IP运营与商业化

| 体验+零售的独特模式



全球精品内容IP

创梦天地
IDREAMSKY

科技数字化赋能

- 数字化门店运营（自研）
- 数字化供应链管理
- 基于Fanbook的艺术家赋能平台、顾客经营平台

超预期的、
有趣好玩的
消费体验

- 体验是吸引年轻顾客和延长停留时间最重要抓手
- 借助精品IP、潮流艺术和新潮玩法,我们重金投入研发体验装置和游戏化玩法
- 和国内顶尖体验设计机构合作带来领先的理念和玩法
- 成效：欢乐海岸店周末日均客流超过6K，最高峰时达14K

精选的
商品/服务

- 以“精品IP+潮流艺术”的路径方法，创新艺术家合作模式、不断获取精品IP、持续迭加品类，以满足年轻人“对美好生活的向往”
- 商品寻源/研发从价值感/情绪调动出发
- 全球三大主机游戏厂商支持的主机零售与体验



有趣好玩的体验装置 + 玩法



QTX潮玩展



全球范围内精品IP获取、艺术家合作模式创新



创梦天地从外部IP资源获取、联合开发、供应链资源的整合、线下门店落地、组织人才建设等方面都取得了明显的成果。

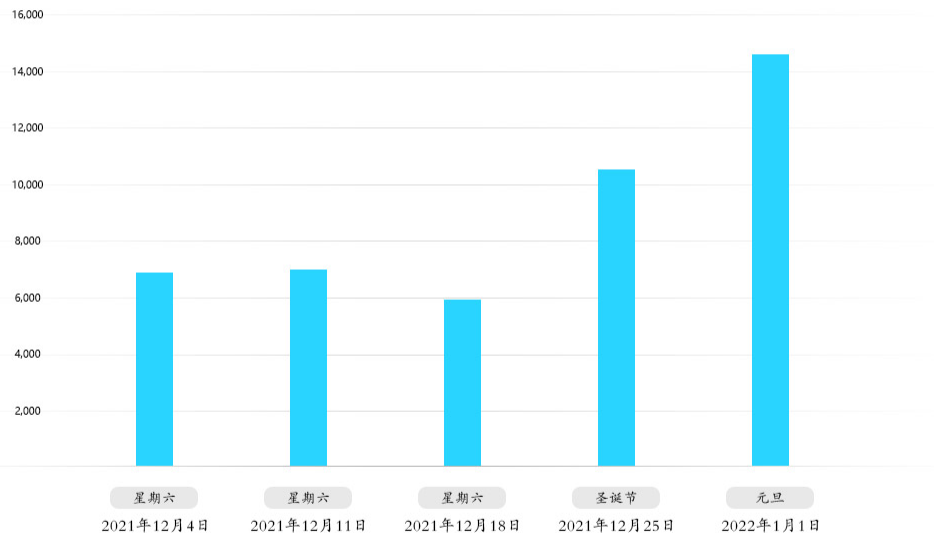




- 全国首家QQfamily旗舰店于2021年7月开始正式营业；
- QQfamily 门店均实现单月摊销后盈利；
- 欢乐海岸旗舰店周末日均客流从开业之初的6,000人次攀升至高峰的14,000人次
- 2021年7月底开业至2022年2月底，欢乐海岸旗舰店累计实现进店客流将近60万人次，客流量排名位居所处商圈榜首。

客流量

单位：人次



- 预计未来一年新增QQfamily直营门店40至50家，加强大湾区核心商圈覆盖，同时布局华中、西南、长三角等区域。



- 现已启动线上业务，打造线上线下业务闭环；
- 现有“好时光门店”都将逐步改造升级为QQfamily门店。



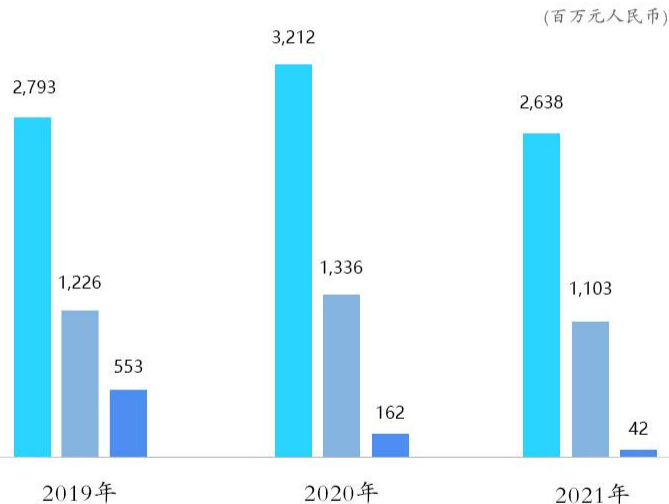
- 2022年8月19-21日，拟举办线下线上的QTX展会，汇聚300+海内外头部IP和200+艺术家；
- 依托QTX潮玩展链接更丰富的产业链资源，争取与全球更多知名IP厂商合作，丰富产品线。

03

财务概况

FINANCIAL PERFORMANCE

■ 营业收入 ■ 毛利 ■ 经调整净利润



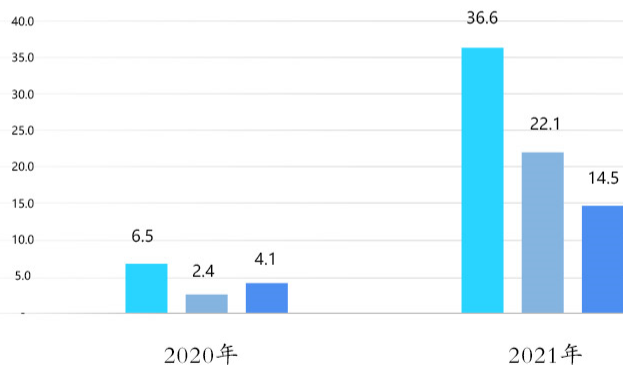
业绩解读

- 收入构成上，公司进一步提高自研游戏收入的比重，延续既定策略，逐步减少非核心产品的数量及收入；2021年下半年开始，自研收入占比逐步提高；同时公司IP衍生品销售收入也大幅上升；
- 2021年上半年公司综合毛利率为37.9%，2021年下半年公司综合毛利率为46.0%，2021全年的综合毛利率为41.8%。公司的综合毛利率在不断改善，主要系公司自研游戏收入的占比不断提升，而自研游戏收入的毛利率较高；
- 2021年全年经调整的净利润为4,220万元，与2021年上半年相比，公司经调整的净利润在逐步改善。

IP衍生品业务板块

■ 营业收入 ■ 营业成本 ■ 毛利

(百万元人民币)



- 2021年，IP衍生品业务板块营业收入较上年增长463%；
- 目前，公司IP衍生品销售的毛利率约为35%，相较于同行，我们IP衍生品毛利率提高空间巨大；
- 2021年年底，公司自研产品Q猛虎推向市场，毛利率超过50%；
- 截止业绩发布日，公司已开设18家直营店，而2020年同期5家直营店。

公司拥有庞大的用户基数，MAU过亿，付费率和ARPPU增长潜力巨大



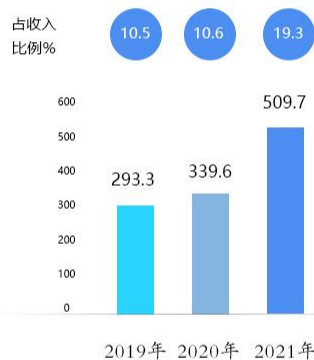
附注：

- 2021年平均月活跃用户变动主要由于本集团于年初终止不再符合集团游戏业务战略的产品
- 平均月付费用户数变动的趋势与月活跃用户的变动趋势基本保持一致；
- 2021年的活跃用户付费率较2020年有所提高；
- 付费用户平均收入减少主要是由于2021年本集团中重度游戏收入的比重降低，而中重度游戏的ARPPU较高。

在高确定性方向上加大投入，注重长期价值

销售及营销开支

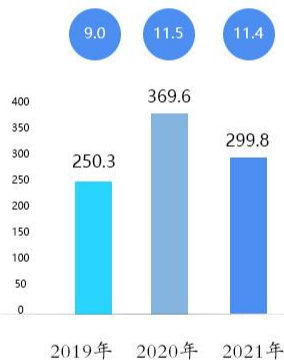
/百万人民币



- 2021年销售及营销开支增加，主要原因系：
- 公司持续增大游戏内容的流量及广告投放；
 - 尤其是《荣耀全明星》，品牌效应及广告投放需要经过一段时间才能获得价值回报；
 - 预计2022年上半年会释放收益。

一般及行政开支

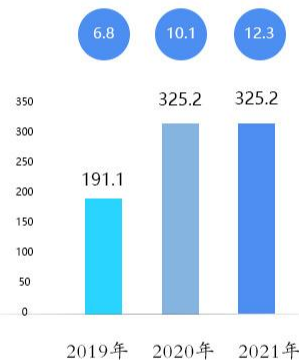
/百万人民币



- 2021年管理费用较上年下降，主要由于公司的管理效率在逐步提升。

研发开支

/百万人民币



- 2021年研发费用率较上年上涨，主要原因系：
- 公司持续投入以增强游戏开发能力；
 - 提升及完善用户平台管理的新工具及中台投放；
 - 加大IP衍生品业务板块数字化工具的研发投入。
- 《荣耀全明星》的成功，很好的验证了我们的自研模式，我们前期的研发投入开始给公司带来优异的收益回报。

THANK YOU!

