

iDREAMSKY

# 创梦天地 2021年中期业绩演示材料

(股票代码：01119.HK)



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

Business Overview

03

财务概况

Financial Performance

04

未来展望

Future Prospectus

# 01

---

---

## 公司概况 Company Overview



## 创梦天地

游戏及  
信息服务



SaaS及  
相关服务

SaaS

线下娱乐



QQfamily™



MAU  
1.38 亿



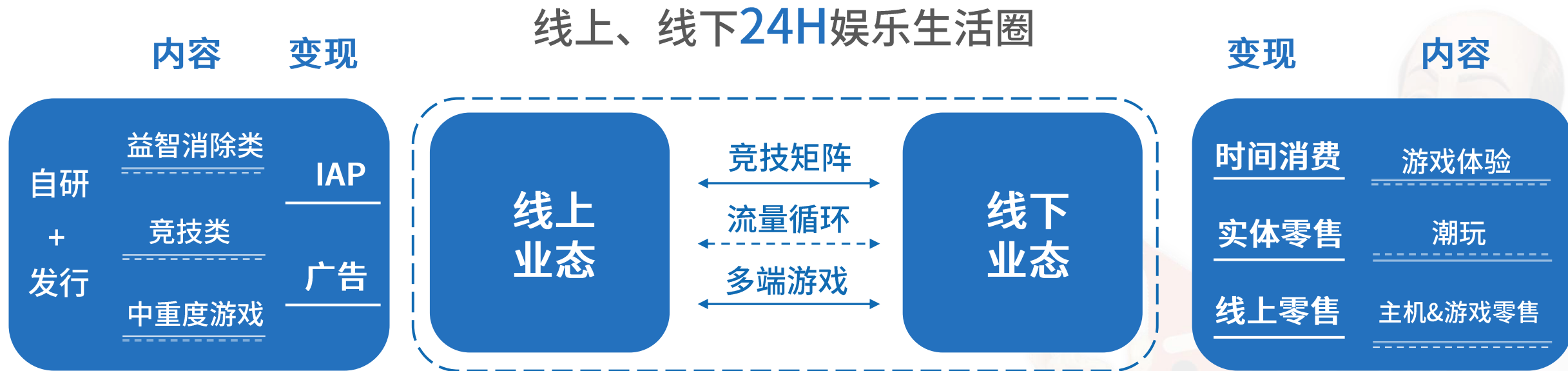
MPU  
580 万



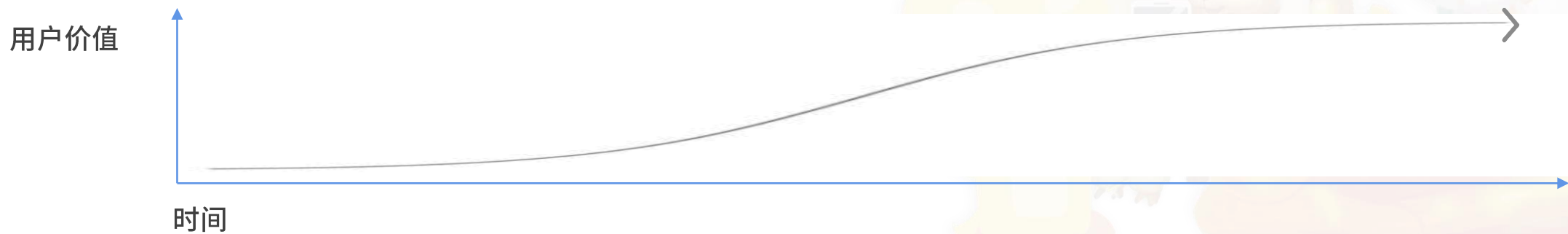
ARPPU  
人民币 33.4

- ◆ 创梦天地是中国领先的数字娱乐平台，我们始终牢记我们的使命和初心，通过科技和创意为用户带来快乐，打造「线上、线下24小时娱乐生活圈」。
- ◆ 经过多年的经营，创梦天地围绕核心能力优势，构建大 MAU 用户生态，在优质内容和用户之间，形成立体、多维度的反复，多频次、长时间的互动模式；摆脱单一休闲品类 MAU 低估值的局面，在我们构建的「在线、线下24小时娱乐生活圈」的流量闭环中，我们的 MAU 价值会以螺旋上升的模式不断提高，为股东创造价值。

# 构建用户池变现闭环



延长流量变现的**时间链**，提升**单用户生命周期价值**



# 02

---

## 业务概述

Business Overview





## 消除类

- 打造“创梦厂牌”，历史积累深厚的发行经验和研发技术沉淀
- 自研产品全球化运营，海外精品游戏持续深度合作



## 竞技类

- “竞技+跨端”游戏，为云游戏时代的来临做好准备
- 与线下业态形成协同性，布局“创梦电竞”生态



## 中重度游戏

- 通过项目/团队投资、订制布局项目
- 发力海外精品中重度主机游戏 / PC游戏的手游化





## 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年上半年同比均保持逆势上升。



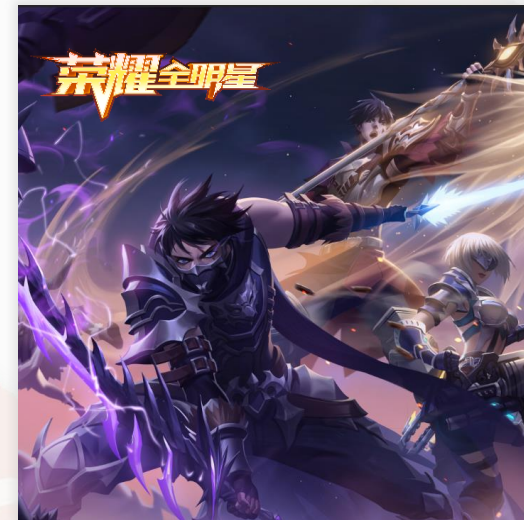
## 小动物之星

- 于2021年5月13日正式上线，上线三月新增350万用户。
- 收获玩家良好口碑，公司将在下一阶段加大产能投入。



## 全球行动

- 年内开始进行全国联赛，已成功于武汉、西安及上海举办三场赛事，获得玩家较好反响。
- 电竞赛事极大的刺激了产品的玩家热情，创造了各种产品话题、视频、创意等内容，长期拉升产品热度及玩家活跃度，持续的汇聚玩家流量，为游戏的发展带来多种收益



## 荣耀全明星

- 2021年4月29日Android端正式上线，上线后月流水进入爬升状态，
- 2021年8月27日上线iOS版本

# 开发者友好型SaaS系统-可复用的企业级应用

- 效率管理
- 效果模型
- 数据管理
- 自动营销

获客

增收

数据

- 运营数据归集可视化
- 大数据建模分析
- 指标追踪
- 用户标签体系、群组搭建
- 精准投喂、用户行为干预
- AI运营

- 以多年沉淀的技术中台能力为基础
- 从产品研发至产品上线及运营，服务涵盖在政策合规、大数据计算与分析、AI、流量获取及变现等方面

2021年5月，与华为云达成战略合作关系，共同携手深度服务垂直类客户；广告SaaS业务，服务游戏和电商领域的客户数量已近600家，付费客户比例超过50%。产品经过百万级数据考验，GTV三个月增长7倍，呈指数级增长。



# ● 一起玩，更好玩！ -Z世代的线下社交和娱乐场景

## 一起玩 创梦

双品牌运营



休闲娱乐  
内容组合



店面业态



- 截至2021年8月30日，开设直营门店10家
- Sony与腾讯任天堂均参与体验设计
- 受疫情等因素影响，调整2021年“一起玩”线下店开设目标至新增至20家

# 电竞游戏-构建线下线上联动重要内容



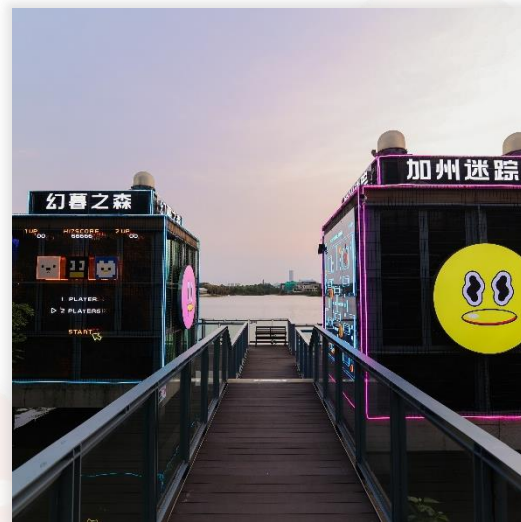
依托自主开发技术，  
实现**全数字化**的中台  
管理与服务



与线上业务形成强烈  
协同，竞技产品矩阵  
的小型**电竞赛事场景**



线下获取的精准用  
户数据，完整线上  
线下**流量变现闭环**



持续叠加潮玩业态，如  
**坪效增长空间巨大**

## “一起玩”标准单店模型

业态类别	月收入/千元	月成本/千元	面积/平米	毛利率	月坪效/元
主机体验&零售	287.00	106.80	180	63%	1,600
潮玩	504.00	327.60	120	35%	4,200
单店综合	791.00	434.40	300	45%	2,600



# QQfamily全国首家旗舰店



- 2021年3月取得QQfamily IP 授权
- 旗舰店于2021年7月开始正式营业，自开业以来人头攒动、反响极好
- 直至8月9日未经审计营业收入217万人民币，其中潮玩的销售占比50%



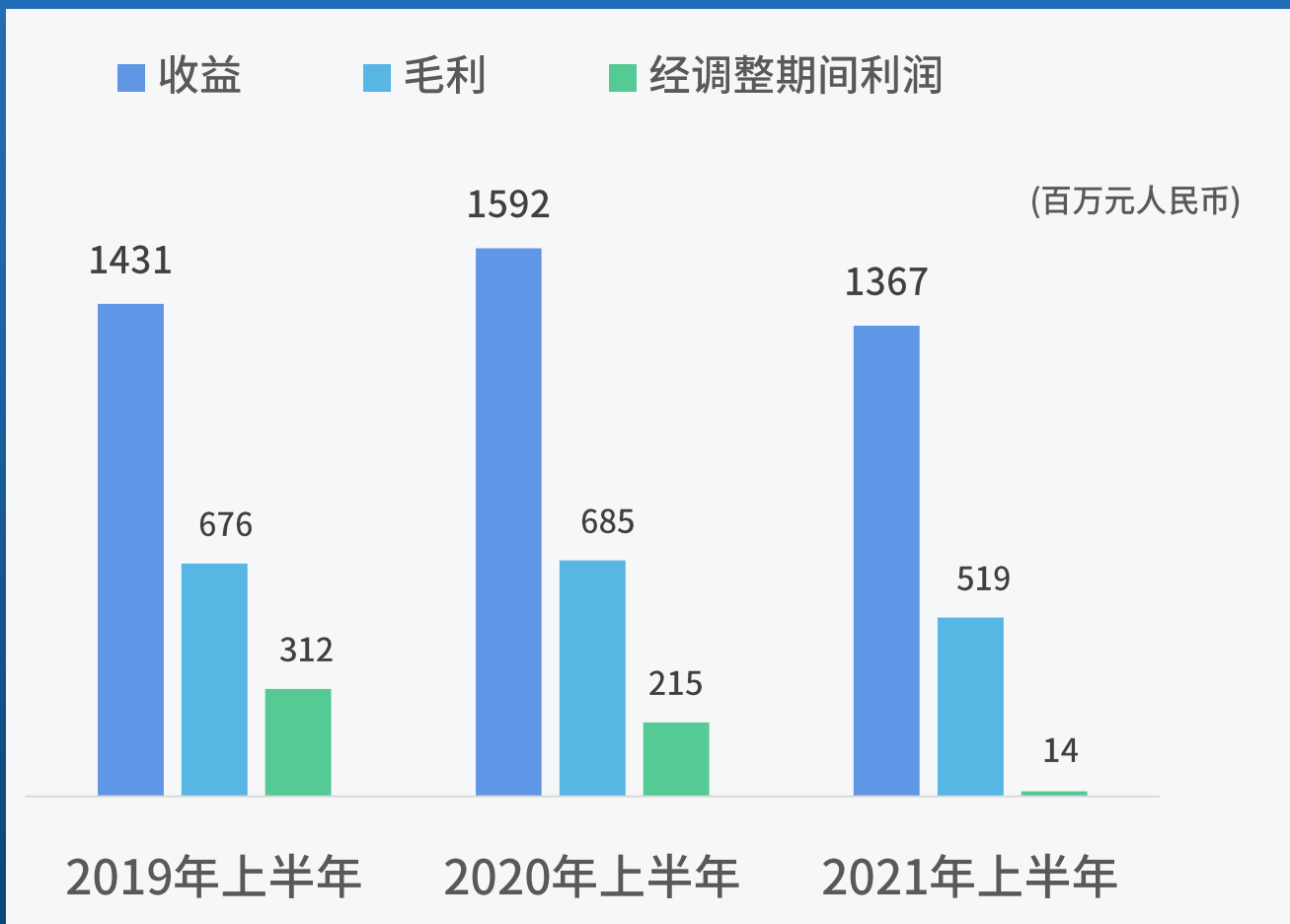
# 03

---

## 财务概况

Financial Performance





## 按类别划分收益 (百万元人民币)

<b>游戏及信息服务</b>	<b>1,324.58</b>
游戏	1,189.74
信息服务	130.75
其他	4.09
<b>SaaS及相关服务</b>	<b>30.66</b>
<b>线下娱乐业务</b>	<b>11.83</b>

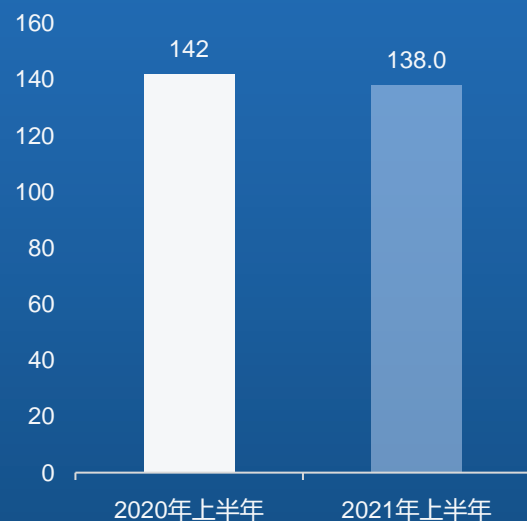
附注：

- 逐步终止不再符合集团游戏业务战略的产品，因此本期收入同比下降14.1%
- 研发开支增加45.4%至人民币163.6百万元，主要持续投入以增强游戏开发力及致力提升和完善流量池管理，以及加大对于线下娱乐业务的研发投入
- 财务成本净额减少15.0%至人民币37.4百万元，主要由于财务收入增加了人民币24.0百万元(集团对以欧元计价的借款进行折算且本期欧元兑美元汇率贬值所致)，以及财务成本增加人民币17.4百万元 (集团于2020年10月发行775百万港元有担保可换股债券)

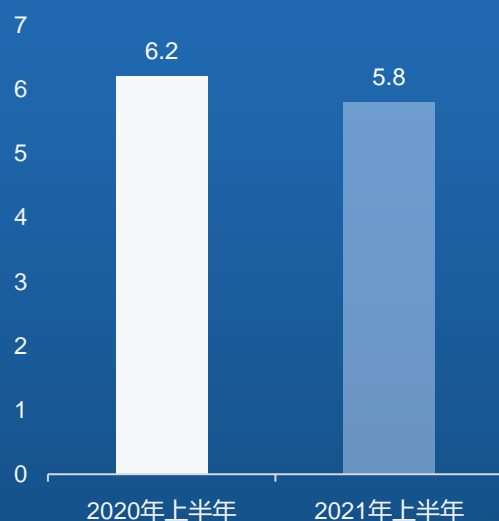


# 主要运营数据

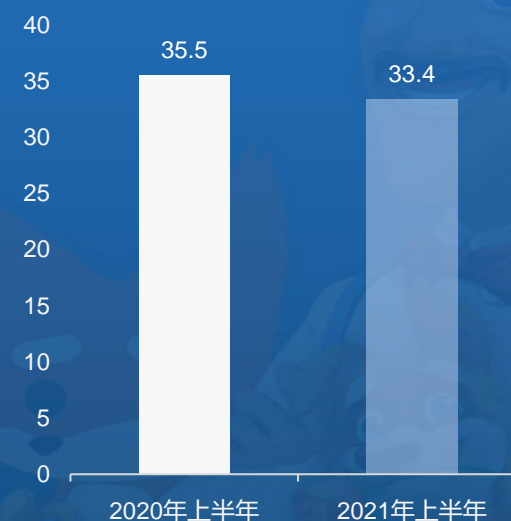
### 平均月活跃用户 /百万



### 平均月付费用户 /百万



### 月付费用户平均收入 /人民币元



#### 附注：

平均月活跃用户减少主要由于集团逐步终止不再符合集团游戏业务战略的游戏

平均月付费用户数减少的趋势与月活跃用户的减少基本保持一致

月付费用户平均收入减少主要是由于期内集团中重度游戏收入的比重降低，而中重度游戏的月付费用户平均收入较高

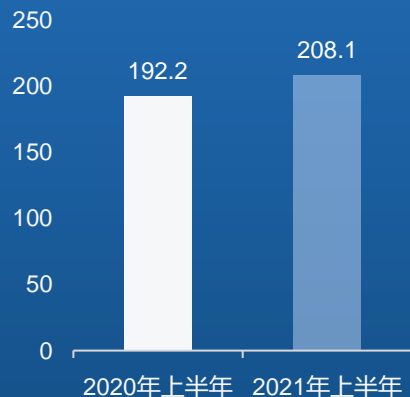
# 主要费用分析

占收入比例%

## 销售及营销开支 /百万人民币

12.1

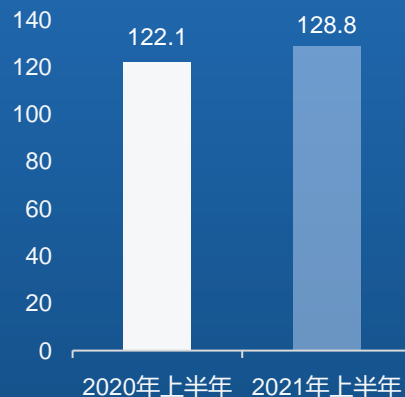
15.2



## 一般及行政开支 /百万人民币

7.7

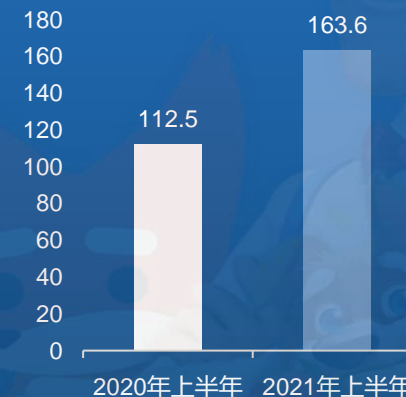
9.4



## 研发开支 /百万人民币

7.1

12.0



### 附注:

销售及营销开支增加8.3%，主要由于游戏产品生命周期，其特点为产品成熟阶段回报较高，而初始阶段则需要较高的成本流出

一般及行政开支增加5.5%，主要由于集团在2021年上半年的总收益下降，导致管理规模效应也随之降低

研发开支大幅增加45.4%，主要由于集团持续投入以增强游戏开发能力以及集团致力于提升及完善流量池管理，以及集团已加大对于线下娱乐业务的研发投入所致

# 04

---

---

## 未来展望

Future Prospects

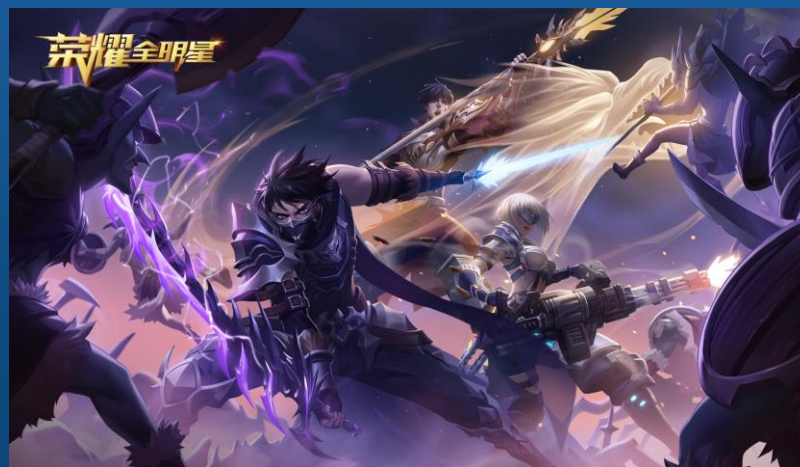




## 2021年下半年展望

- 储备两款自研消除类游戏《国风合成》、《团子合成》（暂定名），将在年内启动测试
- 《梦幻餐厅》，一款由我们联合研发及发行的消除经营类游戏，预计将于2021年四季度上线。
- 联合研发的竞技类游戏《永恒轮回》（PC版）已进入国内版号审批程序，预计该款游戏将于2022年上线，同时已启动Mobile版本研发
- 首款自研的二代消除类游戏《女巫日记》已于2021年4月将海外发行代理权授予腾讯，预计将于2022年全球上线
- 自研二次元竞技类游戏《卡拉比丘》，已于2021年8月27日与腾讯正式签订《独家代理协议》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
- 与腾讯联合运营的MMORPG《黑色沙漠》（手游）即将正式全国上线
- 投入更多的资源去拓展SaaS客户群体和用户数量
- QQfamily线下标准店于今年将着重在广深及周边地区开拓新店，并且已经筹备全国性扩张计划。2021年，“一起玩”线下店全年目标为新增至20家直营店。
- 持续进行潮玩IP的拓展，依托自身和股东的IP资源，切入潮玩的产业中上游，争取尽快打通潮玩生产链路的闭环。





THANK YOU

