

# 众应互联科技股份有限公司

## 2023 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

### 一、公司 2023 年度总体运营情况

报告期内，公司主要从事电商游戏交易平台（MMOGA）业务，作为欧洲地区最大的互联网 B2C 游戏垂直电商平台之一，专门为正版授权/注册码及游戏虚拟物品提供相关交易服务。MMOGA 专注于线上游戏相关产品的零售行业，致力于为全球的优秀游戏商品经销商和游戏玩家提供一个安全、可靠、高效、便利、专业的中介交易平台。欧美地区市场为主的全球游戏玩家均可在 MMOGA 交易平台上采购到各类正版大型服务器游戏软件产品的授权码/注册码、游戏虚拟物品（点卡、道具、装备等）以及预付费卡等产品。

MMOGA 自 2007 年成立以来，作为欧洲地区领先的互联网游戏电商交易服务平台，持续且始终占据着德语区（德国、奥地利、瑞士）市场领导者地位，并且是德语区游戏社区意见领袖，以及德语区游戏虚拟物品在线交易市场的风向标。

公司始终坚持平台化发展的战略定位，通过对平台运营体系与合作商管理体系的持续优化与结构调整，实现了公司整体层面的降本增效，提升了 MMOGA 平台的交易规模和运营效率，公司报告期内的交易佣金收入也随之得到了较大幅度的提升，为 MMOGA 平台未来长期、可持续化发展奠定了坚实的基础。

2023 年全球游戏市场整体依旧处于一个高速增长的趋势，消费人群在线参与游戏的时间以及购买游戏的消费动机都有所增加。在 2023 年期间，多款游戏颇受欢迎，在 MMOGA 平台上销售量相当不错，如 Hogwarts Legacy《霍格沃茨之遗》、Company of Heroes 3《英雄联盟 3》、Star Wars Jedi: Survivor Origin Key《星球大战：绝地幸存者》、Elden Ring《艾尔登法环》、Sims 4 Growing Together《模拟人生 4》、Starfield《星空》、Cities: Skylines II《都市：天际线 II》、Remnant 2《遗迹 2》以及 Resident Evil 4《生化危机 4 重制版》等。

报告期内，MMOGA 依旧深耕德语区市场，实时关注游戏市场动态，掌握游戏市场资讯，加强与产品合作商的沟通合作，及时跟进产品上架情况，完善合作商管理体制。报告期内，公司业务总收入达到 69,504.79 万元，较上一年有所增长，扩大了销售市场规模，提高了市场占有率和 MMOGA 平台的品牌影响力。

### 二、主营业务分析

## 主要会计数据和财务指如下：

单位：元

	2023 年	2022 年	本年比上年增减
营业收入（元）	695,047,944.60	118,427,310.84	486.90%
归属于挂牌公司股东的净利润（元）	-283,486,921.27	-1,039,976,035.04	72.74%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-359,888,067.38	-1,001,825,276.04	64.08%
经营活动产生的现金流量净额（元）	27,515,676.02	-95,111,546.83	128.93%
基本每股收益（元/股）	-0.54	-1.99	72.86%
稀释每股收益（元/股）	-0.54	-1.99	72.86%
加权平均净资产收益率	不适用	不适用	不适用
	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减
总资产（元）	453,646,885.23	593,408,214.66	-23.55%
归属于挂牌公司股东的净资产（元）	-1,266,848,590.72	-1,005,865,944.45	-25.95%

## 三、公司未来发展的展望

## （一）行业格局和发展趋势

2023 年，全球游戏市场依旧保持着一个增长的趋势，全球范围内的游戏玩家数量达到 33 亿人次，同比增长 6.3%，亦增加了更多的付费玩家，随着游戏继续渗透到主流文化以及年轻人的老龄化，玩家数量将全面上升，游戏变得越来越主流，亦然成为娱乐业的核心产业。此外，整个游戏市场收入规模达到 1,840 亿美元，同比增长 0.6%。其中手机游戏占 49%，份额为 904 亿美元；主机游戏占比 29%，为 532 亿美元；数字和实体 PC 游戏占市场份额的 21%，为 384 亿美元。在欧美市场中，销量最高的游戏为 Hogwarts Legacy《霍格沃茨之遗》，而日本市场销量最高的游戏为《塞尔达传说：王国之泪》，MMOGA 平台上的一款 Starfield《星空》在 2023 年度成为被报道次数最多的游戏。由于游戏玩家高粘性的特征，未来市场需求将持续存在并保持增长，随着玩家数量的不断增加带动整个游戏市场规模的增长，据预测 2025 年全球游戏收入达 2100 亿美元。

2023 年，许多备受期待的游戏延迟推出，更多的游戏计划在 H2 中发布，新主机的供应终于满足了需求，主机发行商继续接受实时服务策略，以确保稳定增长。与此同时，以主机

和 PC 游戏为先的各大游戏发行商，正陆续将旗下的重点 IP 项目移植至移动端，以触达更多用户群体并扩大其总体可获得市场规模，保持强劲增长势态。2023 年期间，全球游戏玩家支付人数达到 14.7 亿人，展望未来，我们会看到全球支付人数将持续增长，到 2026 年底将达到 16.6 亿游戏玩家。

上述市场因素的互相作用势必给游戏市场的增速带来一定影响，如今，随着全球经济的复苏，我们也开始真切感受到整个世界，以及游戏行业在此之中所扮演的角色，都发生了某种无可逆转的变迁。随着时代的变迁，玩游戏这项娱乐活动此前所带有的负面色彩已经渐渐消褪，而逐渐成为人们娱乐和生活中的首选项目。

从另一个角度来说，游戏已经成为我们所身处世界的某种延伸：它可以是社交聚会的主要方式，也可以用来庆祝生活中的大小事件。在广袤的游戏世界中，数字化的人物角色成为人们自我表达的一部分，所有玩家同处于一个社群之中，共同感受着游戏世界所带来的丰盛的社交感及人际体验，而这一种体验是任何其他媒介无法做到、亦无法传递的。在线虚拟世界以及围绕其中的各种活动的日渐发展，都使元宇宙这一概念获得前所未有的关注，也有越来越多在此理念之下的行业动态不断发生。我们确信这一趋势必将对游戏行业的未来产生极大的影响。

## （二）公司发展战略

2023 年在全球游戏行业及电子商务行业目前的发展形势下，公司根据自身拥有的海量忠实客户群体，结合海外市场的领军优势，未来将更加积极、有效地推动 MMOGA 平台业务规模高效、健康、可持续化发展。依托现有 MMOGA 平台所积累的客户及供应商资源，聚焦平台自身的内生性发展潜力的基础之上持续挖掘外延性拓展机会，通过客户、供应商以及外部合作机构等资源的相互迭代升级，寻求游戏市场的渠道合作与资源整合机会，不断扩大平台交易规模与提升品牌的市场影响力。

## （三）公司未来面临的挑战和应对措施

### 1、全球化扩张进程中的风险

MMOGA 在欧洲尤其是德语区处于行业中的领先地位，但在其他区域缺少一定的品牌认知度。为了提升 MMOGA 在全球其他地区的品牌认知度和影响力，MMOGA 已经开始在其他地区进行本地化的推广策略，并且进行了其他语种本地化的工作。但由于消费与语言习惯的差异，MMOGA 在推广过程中将有可能遇到一些阻力与难题。

应对措施：在网站翻译方面，MMOGA 采用与当地领先的本地化机构合作，确保在语言

和使用习惯上切合当地的特点。在推广策略中，MMOGA 也将通过多种形式，例如当地的社交媒体，当地营销渠道合作，力求达到本地化的推广效果。

## 2、MMOGA 产品供应风险

MMOGA 平台的运营模式，较大程度上依赖于平台卖家（B 端）所能供应的游戏产品。一旦特定游戏产品的卖家无法继续提供该产品，或者所提供的游戏产品出现无法交易等问题，可能会对 MMOGA 平台成交量造成一定影响。尤其是在游戏卡激活码交易板块，目前 MMOGA 平台合作商数量有限，这可能对 MMOGA 平台合作商供应的产品稳定性造成影响。

应对措施：MMOGA 在不断优化现有卖家的同时，积极引进优质卖家，以确保每款产品，尤其是热销类产品，能有多个优质卖家提供，确保 MMOGA 平台能为客户提供更丰富、更多样化的产品。

## 3、债务风险

截至2023年12月31日，公司合并财务报表归属于母公司的净资产为-1,266,848,590.72元，已经资不抵债。同时公司经营现金流不足以覆盖需要支付给债权人的本金、利息及罚息，面临较大的债务风险。

应对措施：①持续不断提升公司自身的盈利能力，逐步改善公司整体的现金流水平；②积极与债权人保持沟通，探讨达成债务和解的可行性；③持续推进公司整体层面破产重整工作的开展，力争化解相关债务风险。

## 4、MMOGA 法律风险

MMOGA 平台用户群主要分布在欧洲地区，MMOGA 须实时了解欧洲相关法律法规，关注并跟进相关法律法规的调整，同步更新 MMOGA 平台相应条款及政策，从而避免引起任何法律纠纷。

应对措施：MMOGA 已与欧洲地区专业的律师事务所达成战略合作，对于可能会影响到平台运营的任何相关法律法规，欧洲律师事务所会实时关注，以确保 MMOGA 平台运营符合欧盟相关法律法规的要求。

## 5、诉讼风险

公司存在多项诉讼，详见公司 2023 年年度报告第三节重大事件“一、重大事件详情（一）诉讼、仲裁事项”。

众应互联科技股份有限公司

总经理：夏珂研

2024 年 4 月 25 日