

三七互娱董事长李卫伟：

# 自研大作初露锋芒 三大战略推进提速

高端访谈

今年以来，三七互娱捷报频传。凭借在公司治理、战略兑现、发展前景等方面的优势，三七互娱日前荣获“2020年度金牛最具投资价值奖”，成为传媒行业唯一一家荣膺该奖项的公司；三七互娱创始人兼董事长李卫伟荣获“2020年度金牛企业领袖奖”，三七互娱董秘兼财务总监叶威荣获“2020年度金牛董秘奖”。

另外，公司首款研发成本过亿元的手游《斗罗大陆：魂师对决》在8月份流水突破7亿元。李卫伟接受中国证券报记者专访时表示，公司确立了精品化、多元化、全球化的战略目标，《斗罗大陆：魂师对决》取得成功意义非凡，宣告公司精品化战略阶段性完成。该产品的宝贵经验将用于未来新项目，公司未来将持续推进多元化和全球化进度。

●本报记者 于蒙蒙

## 精品化战略获验证

经历长达两年多的研发周期，三七互娱投入过亿资金打造的重磅自研手游《斗罗大陆：魂师对决》在今年7月底上线。按照以往的思路，新游戏上线通常会在各个端口展开一轮“狂轰滥炸”般的广告投放。但令玩家和投资者诧异的是，没有看到《斗罗大陆：魂师对决》铺天盖地的广告，市场一度怀疑该款游戏的数据可能不理想。

“没看到就对了，因为你不是斗罗动漫的目标用户，我们采用精准打法。”谈及宣发端的变化，李卫伟表示，《斗罗大陆：魂师对决》结合动漫用户进行了精准投放，这样吸引来的用户给出了较高口碑。口碑好又带来更多新用户，最终达到“破圈”。进入“破圈”阶段时，才增加了明星的广告投放。

投放更加精准，效果立竿见影。《斗罗大陆：魂师对决》的流水表现亮眼，上线三个月来稳居iOS畅销榜前十位置，这在公司以往产品中并不多见。三七互娱在今年



三七互娱总部大厦

公司供图

半年报中表示，《斗罗大陆：魂师对决》在全球陆续上线，表现优异，预计8月流水超7亿元，精品化战略阶段性成果得到验证。

《斗罗大陆：魂师对决》项目成功，给了李卫伟和团队极强的信心。李卫伟直言，他在9月份复盘会上就明确，未来大部分项目都会沿用这种策略，回本周期会大幅缩短，传统打法往往4个月以上才能实现盈利。而《斗罗大陆：魂师对决》因为投放精准，用户成本控制较好，1个多月就已经盈利。

## 出海业务渐入佳境

今年以来，三七互娱全球化布局取得巨大进展。今年上半年，公司海外收入占总营收比例达27.12%。今年8月至10月，三七互娱均位居Sensor Tower统计的中国手游发行商全球收入排行榜单第四。出海业务已成为其稳健发展的第二驱动力，海外多地区、多品类发行能力得到进一步验证。

骄人成绩背后得益于关键地区的破局。李卫伟表示，海外布局采取自研和投资的策略。公司出海的优势领域相当长时间局限于韩国和东南亚地区，欧美市场未见大的起色，经过不懈努力，公司凭借模拟经营游戏在日本市场大获成功，同时终于

“啃下了硬骨头”北美市场。其中，《Puzzles&Survival》手游将欧美市场流行的三消玩法和传统重度SLG玩法进行了完美融合，成功抓住市场空白，有效突破欧美市场。同时，公司深度贯彻“双核+多

元”产品战略，面向海内外市场在MMO、卡牌、SLG、模拟经营等品类赛道储备了丰富的产品，产品结构持续优化，多元化产品矩阵已初具规模。

为了更好地适应出海策略，三七互娱调整了组织架构，由原来的“分区突破”调整为按照赛道和品类划分。新的组织架构有利于发行人员深入理解游戏产品，发行人员可以用更加有效的手段进行本地化运营。

李卫伟对海外业务前景信心充分，强调基于《Puzzles&Survival》的成功将输出一些积极经验。公司亦储备了可观的自研SLG游戏。产品在海外市场步入正轨，回报将更加稳健持久。

## 勇担社会责任

三七互娱下半年公布的一项计划受到市场关注。

三七互娱9月22日晚公告称，计划在2025年之前，进一步投入5亿元继续参与科技创新计划、乡村教育振兴计划、乡村产业帮扶计划、产学研人才培养计划、功能游戏开发计划以及员工职业发展计划，促进公共利益最大化，创造共享价值。三七互娱表示，这是企业在以往社会责任工作基础上的进一步深化。

谈及该项计划，李卫伟向中国证券报记者强调，这并非公司心血来潮，而是一直在履行社会责任方面的工作，公布前述计划只是将工作体系化。“我们几个创始人都是白手起家，要感谢社会和改革开放给

我们创造了良好机遇，我们也愿意承担更多的社会责任。”

践行社会责任是三七互娱重点关注领域。三七互娱早前披露，公司发起游心公益基金，持续开展公益事业，支持乡村振兴（覆盖42县52所学校），累计受益的师生超过7万人。同时，这些年来投入的资金资助了超100个创业团队，对产业繁荣发展作出一定贡献。另外，三七互娱常年从中西部地区采购三七粉、蜂蜜、核桃等优质农副产品，发挥企业资源优势，打通产品需求链条，支持当地产业发展，提升农户家庭收入。

三七互娱采取多项措施与员工共享企业发展成果，包括推出股权激励计划、“住房免息借款”福利以及系统的职业发展培训计划等。“对员工的无息贷款这件事情已经做了五六年，之前纯无息的一年额度约1000万元，今年调高到3000万元。”李卫伟直言，只有让员工快乐，才能达成公司的使命——给世界带来快乐。

三七互娱履行社会责任的付出也获得机构认可。8月底，国际权威指数公司MSCI（明晟）ESG（环境、社会和公司治理）评级结果显示，三七互娱ESG评级提升至A级，是中国互联网传媒行业首家达到A级的上市公司，也是公司自2018年以来首次获得评级后的第三次跃升。

李卫伟表示，公司一贯重视社会责任，发布年报时都会披露社会责任报告，三年前开始发布英文版。公司会尽可能完整披露碳中和、员工满意度、人力资本等内容，为投资者呈现一家更透明的公司。

ST

12月以来，被立案调查的ST类公司数量明显增多，达到11家，包括\*ST腾邦、ST步森、\*ST众应等。

## 信息披露违规“零容忍” 多家公司被立案调查

●本报记者 乔翔

Wind数据显示，今年四季度以来已有23家上市公司披露被证监会立案调查，其中12月以来有15起。信息披露违规是相关公司被立案调查的主要原因之一，包括财务数据披露存在重大差异、大股东违规占用上市公司资金等。资深律师人士认为，信息披露主要集中在内容虚构或错误、部分内容遗漏和故意隐瞒等方面，部分上市公司亟待增强法律意识和诚信意识，及时完整准确披露信息。

## ST类公司居多

在上述被立案调查的公司中，ST类公司、屡次触碰监管红线的公司居多。

Wind数据显示，今年四季度以来，共有13家ST类公司被立案调查，占比六成。其中，12月以来ST类公司被立案调查的数量明显增多，达到11家。

在上述ST类公司中，\*ST数知更是在今年10月以来两度被立案。10月18日，公司披露，因涉嫌证券市场内幕交易，公司于2021年10月15日收到公司实际控制人、董事长张志勇通知，其收到中国证监会《立案告知书》。一个多月后，公司再度披露，因涉嫌信息披露违法违规，公司及张志勇收到中国证监会《立案告知书》。

有市场分析人士表示，临近年底，ST类公司迫于保壳压力，可能存在某些比较激进的运作，在这一过程中可能忽视本应履行的信息披露义务。“需要提醒广大中小投资者，的确存在ST类公司通过重重重获新生的案例，但不少ST类公司经历多次重整均以失败告终，而每次重整背后涉及的各方利益权衡也逐渐让上市公司失去对主业经营的动力。”在该人士看来，对于那些多次被立案调查的公司，特别是ST类公司投资者更应擦亮眼睛。

## 严查违规操作

尽管尚未公布相关公司究竟为何遭到立案调查，但梳理这些公司早前的公告大致可判断，大多曾出现财务数据披露存在重大差异、大股东违规占用上市公司资金等一系列违规操作。

“信息披露内容虚构，特别是在财务数据披露方面如果存在前后重大差异，对于广大中小投资者的利益损害，以及对上市公司本身造成的恶劣影响，会在很长一段时间难以消除。”有券商投行人士表示。

12月9日晚，因涉嫌信息披露违法违规，江特电机披露公司收到中国证监会《立案告知书》。至于被立案调查的原因，公司在公告中并未明确说明。查阅江西证监局相关公告发现，今年5月10日，公司收到江西证监局的警示函。经查，公司在2018年三季报中披露，预计2018年净利润变动区间为3.38亿元至4.78亿元，但公司在2018年业绩预告修正公告中则预计当年的净利润为亏损15亿元至亏损16.4亿元。

与之类似，11月8日，新研股份披露，因涉嫌信息披露违法违规收到中国证监会《立案告知书》。根据12月15日深交所所发的通报批评可知，新研股份2020年业绩预告披露的预计净利润与2020年度报告披露的经审计净利润相比，存在重大差异且未及时修正。

对于资金占用问题的隐瞒，也是上市公司信息披露中比较常见的违规情况，直接影响到投资者的知情权，对于公司信誉也会造成严重影响。

11月8日，ST光一披露，因涉嫌信息披露违法违规，公司及实际控制人龙昌明于2021年11月5日分别收到中国证监会《立案告知书》。在被立案调查前，公司曾披露称，目前控股股东资金占用问题仍未全部解决。

此外，鼎盛新材也在12月4日晚披露，因涉嫌信息披露违法违规，公司及公司董事长周贤海收到中国证监会《立案告知书》。回溯公告，公司今年7月底曾因控股股东非经营性资金占用问题被上交所通报批评。

## 违规成本加大

去年10月，《国务院关于进一步提高上市公司质量的意见》印发。为进一步提高上市公司质量，《意见》提出了六个方面17项重点举措，其中提到要提高上市公司及相关主体违法成本，包括加大对欺诈发行、信息披露违法、操纵市场、内幕交易等违法违规行为的处罚力度。

《关于依法从严打击证券违法活动的意见》今年7月发布，对加快健全证券执法司法体制机制，加大对违法案件查处惩治力度，加强跨境监管执法协作，夯实资本市场法治诚信基础，推动形成崇法守信的良好市场生态作出重要部署。

“当前，资本市场注册制改革正在稳步推进，而确保信息披露的真实性和对各种违法违规行为的‘零容忍’，是注册制改革顺利推进的重要保障，也是资本市场全面深化改革的必然要求。”前述投行人士认为。

在该人士看来，要通过一线监管来及时揭示风险，同时加大对上市公司控股股东及实控人、违法中介及其从业人员等各方的追责力度，通过持续增加对信息披露违法违规成本来提高监管威慑力。

某不愿具名的上市公司董秘告诉记者，在立案调查期间，上市公司基本上处于缄默期，资本运作也被束缚，相关业务不好开展。“总之对于公司上下都是煎熬。”该董秘表示，从近年来的监管层表态看，对于资本市场违法犯罪行为“零容忍”的要求只会越来越严格。就上市公司而言，唯有夯实依法合规的意识，切实履行有效、高质的信息披露义务，才能确保投资者权益得到充分维护。

# 货源短缺需求强劲 正极材料厂商备货忙

●本报记者 张军

“当前市面上货源非常少。”南通市悦华新材料科技有限公司销售总监王红告诉记者，临近年底，正极材料厂商采购情绪浓厚，但锂盐供给偏紧，推动价格节节攀升。

机构数据显示，目前电池级碳酸锂最高报价达到256000元/吨，预计明年增量主要来自盐湖提锂，供应或不及预期，而需求增量确定。

## 多渠道找“盐”

“明年上半年估计仍是供不应求，很多企业担心买不到货。”王红表示。

在强劲需求推动下，12月以来锂盐涨价加速。上海有色网数据显示，12月23日，电池级碳酸锂价格上涨4000元/吨，均价报254000元/吨，最高报价达256000元/吨，突破市场前期250000元/吨的预测价。工业级碳酸锂价格上涨至236000元/吨。

锂盐成本也在不断上移。永兴材料在调研纪要中表示，公司锂盐成本有所上升，但原材料来自自有矿山，总体仍处于合理范围。

## 锂矿公司纷纷扩产

民生证券指出，当前电池级碳酸锂长单报价22万元/吨，短单报价26万元/吨。

华安证券认为，临近年底，正极材料厂家备货情绪浓厚，供应紧张局面不改。同时，青海盐湖因气候影响供应受限，锂盐供给持续偏紧。

目前，主要锂盐大厂以维护老客户为主，暂无散单出售。部分贸易商手中有少量现货，但主要用于保障老客户。整体看，市场需求强劲，现货流通量较少，库存有所消耗，且进口碳酸锂涨价明显。

有的正极材料厂商买不到货，只好选择采购工业级碳酸锂。“找不到货源，于是开拓渠道购买含量低的工业级碳酸锂，加工提纯制成符合电池用的碳酸锂，提纯成本超过10000元/吨。”王红告诉记者。

上述负责人表示，2022年锂盐主要增量大概率来自盐湖提锂。即使在乐观情况下，2022年锂盐供需仍将维持紧平衡，缺口可能比2021年略大。

太平洋证券指出，2022年全球锂资源供应量大约18万吨。但受项目进展不及预期以及其他原因扰动，实际释放量或低于预期。光大证券认为，从供给侧看，2022年新增锂资源产量少，全球锂资源供需缺口约3.4万吨LCE。随着2023年新增矿石和盐湖项目投产，供需缺口将有所缩小。

## 供应紧张局面短期难缓解

从需求方面看，新能源汽车产业加快发展，2022年锂资源需求向好。

中国汽车工业协会预测，2022年中国新能源汽车销量为500万辆，同比增长47%。根据《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》，到2025年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右。

上述西藏珠峰负责人告诉中国证券报记者，预计2021—2025年锂电池需求将高速增长，2025年锂电池需求将达到1223GWh，年均复合增速达34.4%，对锂资源的需求将持续提升。从供应端看，2020年—2023年的锂资源供应量年均复合增速为29.6%，未来三年锂资源供给都将不足。“锂资源自给率的高低，将决定企业的核心业绩表现和未来成长。”该负责人说。

根据中信证券研报，随着全球锂价持续上涨，南美盐湖资源开发热度不断提升。2021年，以阿根廷盐湖项目为代表的南美锂资源开发提速，赣锋锂业、西藏珠峰、盛新锂能、紫金矿业、宁德时代等国内企业加快布局南美盐湖锂资源。

# 交通银行山东省分行成功投放首笔乡村振兴定制产品“蔬菜E贷”

交通银行紧跟国家乡村振兴政策

要求，紧盯居民“菜篮子”工程，针对潍坊寿光蔬菜产业，深入开展市场调研，以寿光农民蔬菜合作社为突破点，采用普惠e贷模块化定制，创新推出面向新型农业经营主体的纯信用线上经营性贷款—“蔬菜e贷”，12月4日，交行山东省分行成功投放首笔线上“蔬菜e贷”

300万元。

寿光是我国冬暖式大棚种植的发源地，蔬菜种植面积达60多万亩，是著名的“中国蔬菜之乡”，经过30多年的发展，蔬菜产业已成为特色支柱产业，整体发展处于全省乃至全国的领先地位，对全国蔬菜产业发展起到引领和示范作用。

“蔬菜e贷”是山东交行围绕“寿光蔬菜”品牌打造，为当地优质农民蔬菜专业合作社提供纯信用线上融资服务，实现客户线上预申请准入、客户经理上门核验、额度审批生效、线上签署合同、客户自主提款还款全流程线上操作，有效解决了客户经营地距离网点较远、合同签署线下盖章流程长等难题，大大缩

短了业务办理时间，最快可实现当天审批当天放款，显著优化了客户体验。

下阶段，交行将继续紧跟国家政策导向，围绕“菜篮子”工程，不断创新产品、下沉服务重心、延伸服务触角，做好乡村振兴金融服务，支持各类新型农业经营主体，创新迭代融资服务方式。

-CIS-