

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2016 年年度股东大会自由讨论环节发言纪要

时间：2017 年 4 月 17 日

地点：厦门市思明区软件园二期望海路 4 号 101 室 1 楼多功能厅

参会人员：现场参会股东及股东代表，董事长、总经理卢竑岩，副董事长、副总经理、财务总监陈拓琳，董事、董事会秘书、副总经理高岩，独立董事卢永华、郑甘澍、林志，监事会主席徐超，监事胡兆彬，职工代表监事邹晓瑜，北京大成（厦门）律师事务所律师。

1、为什么推出业绩要求低的股权激励方案？

高岩：公司 IPO 排队时间较长，公司在证监会排队期间就一直在考虑这个问题，因此一上市就推出了股权激励方案。方案指标较低是因为制定方案时，2016 年审计报告尚未出具，只能以 2013-2015 年经审计的数据作为基期数据，同时若公司设置较高的业绩指标，则有可能会引导被激励对象走入重视短期目标的误区，从而损害游戏的健康度，忽视客户服务工作，不利于游戏及公司的长期发展。我们对内要求更关注的是游戏的产品品质、服务水平。此外，我们认为 2016 年业绩增长很重要的一部分原因也是该等被激励人员努力工作、绩效优秀的结果，所以我们认为该业绩指标从人才战略角度看设置合理，并且股份解锁不但需要满足公司层面条件还需满足个人考核指标要求，缺一不可。

2、公司未来三年是否会持续增长？

卢竑岩：公司业绩靠出色的团队来实现，我们会花更多的时间建设团队，也会更关注产品品质及用户的体验。关于产品品质，我们对上线的产品有一定的要求，未达到该要求即使产品已完成研发，我们也不会将产品推入市场。

3、能介绍一下关联公司情况？

卢竑岩：部分关联公司是公司之前的员工创立的，公司战略参股。公司一些出色

的人才希望自己创业，公司也希望可以帮助他们成长，因此投入部分资金帮助他们一起创业做产品。有些关联公司属于单纯的对外投资范畴。

4、《问道手游》以端游老用户为基础，公司对于引入新用户有什么规划？《问道手游》和其他行业内回合制游戏的玩法大同小异，公司如何看待这个问题？

卢竑岩：对于《问道手游》，我们起步以老用户为主，但我们也一直在拓展新用户，采用的方法包括宣传推广、代理合作等等，公司在新用户的拓展方面投入了较多的营销费用。《问道手游》有端游积累的用户基础，因此《问道手游》的定位和设计能获得较好的业绩，但并不是行业内其他大同小异的产品也可以参照这样的做法。同时，我们的新产品要求必须有创新，要有新鲜的体验，新鲜的体验可以是视觉的体验，也可以是玩法的设计等等。

5、2016年第二、三、四季度，《问道手游》在苹果应用商店畅销榜的走势情况？

高岩：建议投资者直接关注“应用雷达”网站（<http://www.ann9.com/>）。从中可以看到苹果应用商店上面所有应用的排名情况，无论应用产品当天的即时排名还是上线以来的所有排名都可以在这个网站上查到。

6、手机游戏都有季节性，往往二、三季度收入比较高，请问实际情况确实是这样吗？

卢竑岩：不一定，游戏产品有它自己的属性，有的产品春节或暑假期间玩家玩得比较少，其他时间玩得比较多。也有的产品，比如休闲类产品，周末或假期则玩得比较多。

7、请问您认为游戏行业中两大巨头的弱点是什么？贵公司将如何接近或超越他们？

卢竑岩：游戏行业的本质上是一个内容提供产业，并不是行业内存在巨头其他公司就无法存活发展。游戏行业的两大巨头，我们认为没有弱点，但是做任何新产品，大家都是从零开始。我们认为，解决团队问题，寻找优秀人员，不断创新做产品才是我们最大的目标。

8、公司今年内有无新产品推出？

高岩：烦请关注雷霆平台（www.leiting.com）后续产品披露情况。

9、有无可能将《问道手游》推至国外市场？

卢竑岩：基本不会。因为《问道手游》是中国文化很重的产品。我们之前也评估过这个事情，但是发现海外主要是中国留学生在玩中国文化背景的产品，其他国家的玩家不会了解这些产品的文化背景。