

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2018年8月15日投资者调研沟通活动纪要

时间：2018年8月15日

接待调研人：董事、董事会秘书、副总经理 高岩

参会人员：中泰证券、安信证券、嘉实基金、前海开源基金

详细纪要

1、M68项目进展如何？

M68是一款大型的MMORPG手游，我们希望能够通过游戏向玩家传递世界观，同时兼顾玩法有趣（主要围绕经营、探索、养成要素）。我们希望搭建一个有不同位面的游戏，玩家可以经营自己的位面，也可以在不同位面之间穿梭，和其他玩家交互，体验爱恨情仇。M68项目上线时间尚不确定，目前不会着重考虑流水情况，现阶段主要关注把产品品质做好，把团队能力锻炼出来。

2、公司雷霆游戏运营平台是怎么定位的？

雷霆游戏平台（www.leiting.com）是公司的自主运营平台，不仅运营公司自研的游戏，还会代理运营品质良好、研发团队理念与公司相近的游戏产品。雷霆游戏走“精品化”路线，希望通过运营品质良好的游戏产品，给用户美好的游戏体验，为雷霆游戏积累良好的口碑，增强用户粘性，扩大雷霆游戏的品牌知名度，吸引更多玩家，实现长线经营。

3、公司如何应对流量越来越贵、回报率越来越低等日益增长的手游运营压力？

买量是广告驱动，主要通过广告的形式吸引玩家；公司更倾向于内容驱动，通过游戏本身吸引玩家。公司坚持不刷榜单、不做单纯买量，有效控制宣传推广费用，近两年来，公司在营业收入及净利润稳中有升的情况下，销售费用显著下降，运

营效率持续提升。一方面，公司主张把客服工作做好，公司的客服人员直接对接研发团队，能解决一些简单的技术性问题；另一方面，公司主张进行一些独特有效的推广方式，公司的营销手段更多针对游戏的健康度，重视玩家的培育，通过与直播平台或主播合作、影视剧产品植入、不同产品联动、微信公众号、游戏公会、游戏论坛、线下活动等各种方式相结合进行推广活动。

4、公司做《长生劫》、《贪婪洞窟》二次发行的初衷是什么，效果怎样？

公司做游戏产品的二次发行，主要是想做产品的长线经营，逐步孵化 IP，这跟研发团队的理念是一致的。有些产品虽然品质优良，但第一次发行的时候可能没有接触到足够多的目标用户或没有得到充分的用户反馈，而公司雷霆游戏运营平台已沉淀了几千万的注册用户，可以建立研发团队与用户之前沟通的纽带，使研发团队及时、充分地了解用户反馈，针对性地迭代游戏内容和玩法，满足玩家对游戏体验升级的需求，从而实现游戏的长线经营。

公司做游戏产品二次发行的效果还是不错的，有些产品二次发行的收入水平甚至是其第一次发行时的数倍，未来公司还会做更多游戏的二次发行。

5、公司代理外部游戏产品的竞争优势主要什么？

代理外部游戏产品确实竞争激烈，但我们会和开发团队充分沟通，说清楚自己的优势、特点、理念和想做的事情。公司作为《问道》端游的研发商，在与光宇游戏十几年的合作过程中，深切感受到游戏研发商和代理运营商各自的痛点在哪里，更能打动研发团队；而且我们愿意与研发商共享渠道、用户等资源，愿意和研发团队一起做长线经营，逐步孵化 IP。

6、公司是否会持续深耕 Roguelike 类游戏？

公司先后推出了《不思议迷宫》、《地下城堡 2》、《贪婪洞窟》等广受玩家好评的 Roguelike 类手游，通过对大量 Roguelike 类游戏玩家行为数据的挖掘与分析，公

司在该品类游戏运营上积累了独到的经验。Roguelike 品类的游戏充满差异和变化，公司会持续深耕该品类游戏，通过游戏品类的精细化和产品的差异化，满足玩家不断变化的需求，在雷霆游戏平台沉淀更多的玩家群体。

7、公司是否打算涉足二次元游戏市场？

除了 Roguelike 类手游，公司已成功运营了《问道手游》、《长生劫》等不同题材产品，不断丰富产品品类。近两年，中国二次元游戏市场逐渐壮大，公司一直有在关注二次元品类的游戏，目前也在积极开展二次元游戏代理运营业务。

8、公司的投资策略如何？

一方面，公司采用参股的方式投资外部有发展潜力的公司，不断寻找品质优良的投资标的，包括游戏研发商、游戏分发商及行业上下游企业等；另一方面，公司允许公司内部团队独立出去开发项目，公司以参股方式予以资金支持。公司投资时比较看重研发团队的研发能力、研发及运营理念、能否给玩家良好的游戏体验等方面，目前已经成功孵化了一些公司，也锻炼了游戏背后的团队。

公司不会收购参股公司，游戏行业是创意产业，收购参股公司对于公司并没有协同效应，参股的方式有利于调动项目人员的积极性，有利于产品的研发。