

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2018年12月10日至12月13日投资者调研沟通活动纪要

时间：2018年12月10日至2018年12月13日

地点：深圳、上海

接待调研人：

董事、董事会秘书、副总经理 高岩

证券部经理、证券事务代表 梁丽莉

参会机构：兴业证券、东方证券、中金公司、招商基金、红土创新基金、中欧瑞博

详细纪要：

1、公司新产品情况如何？

2018年1月至今，公司先后推出《贪婪洞窟》《长生劫》《奇葩战斗家》《贪婪洞窟2》等不同类型游戏。其中，《贪婪洞窟2》于11月29日在官方安卓和iOS渠道首发公测，上线首日，获得TapTap编辑推荐；上线至今，一直位于苹果应用商店iPhone游戏付费榜第1名，最高至iPhone游戏畅销榜前40名内。

公司目前储备有《怪物制造者》《砰砰小怪兽》《下一把剑》《探灵之夜嫁》等数款自研产品，并已签约代理了《跨越星弧》《螺旋英雄谭》《原力守护者》《魔法洞穴2》《失落城堡》《Turmoil》《花灵》《伊洛纳》等数款产品。

目前公司尚未上线的产品中《螺旋英雄谭》《跨越星弧》《原力守护者》《伊洛纳》等均已有版号。

2、公司老产品目前经营情况如何？

近段时间《问道手游》在苹果应用商店游戏畅销榜排名最高上升到前15名内，目前留存、新增等游戏健康度指标表现还不错，我们希望将其发展为一款长线经营的产

品，公司 2018 年下半年还组织了《问道手游》与影视剧联动、第二届《问道手游》全民 PK 赛等活动。

公司走“精品化”路线，坚持做好玩的游戏产品，重视产品品质及客服工作，通过好的产品和服务，提升玩家的游戏体验和沉浸感，增加用户的粘性；为适应市场变化，公司会根据市场的实际情况及玩家的反馈，在日常维护的同时，针对性地对游戏进行升级开发，及时推出新资料片，增加游戏新内容，并对游戏中现有内容进行修改和调整，保持游戏玩家持续的新鲜感；同时，公司也会做一些品牌推广的活动，比如通过电视剧等与年轻人相关的活动，使品牌年轻化。

3、公司产品研发的整体思路是怎样的？

公司为 CP 起家，具有较强的研发实力，坚持走“精品化”路线，致力于把每一款产品做成精品，以产品品质赢得玩家。公司自研的产品需要经过预研、立项、测试等环节，而后才能上线运营。公司在产品立项环节就进行严格的审核，项目组需制作 demo 并向公司产品委员会提出立项申请，经产品委员会全体委员一致通过后方可立项。公司产品立项需要符合两个条件：（1）产品独一无二：差异化明显，不做换皮，可玩性第一位；（2）团队稳健可靠：制作人对产品的信念和投入意愿强烈，团队管理能力突出。此外，公司产品立项后需尽快见玩家，通过听取核心玩家的建议，不断打磨、调整游戏的核心玩法，与玩家共同“定制”游戏，制作出玩家喜爱的产品。

4、公司人才培养的模式和理念是怎样的？

公司是做研发起家的，会把关注点前置到游戏背后的人才的培养上。公司一方面注重内部团队的培养工作，允许团队独立出去开发项目；另一方面也会投资一些外部团队，而非单纯地签约代理产品。

公司以具有竞争力的薪酬、较大的成长空间、股权激励、企业文化等维持人才队伍的稳定，把人才培养的大环境营造好，不断吸引新的人才加入，并通过做好产品把团队锻炼出来。此外，公司充分利用各地的区位优势，在厦门、深圳、广州均有团队，后续新项目也将分布在更多地区。

公司虽重视研发团队的建设，但并不盲目扩大研发团队人员规模。游戏为文化创意消费产业，人海战术并不能奏效，公司更加重视团队的效率及人均产出，最终还是要靠高品质的产品取胜。

5、公司的投资策略是怎样的？

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。