

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2019年5月21日至5月23日投资者调研沟通活动纪要

时间：2019年5月21日、5月22日至5月23日

地点：深圳、北京

接待调研人：

董事、董事会秘书、副总经理 高岩（深圳、北京）

证券事务代表、证券部经理 梁丽莉（深圳）

参会机构：海通证券、国泰君安证券、广发证券、招商证券、中金公司、方正证券、安信证券、中泰证券、国信证券、兴业证券、东吴证券、国元证券、财通证券、天风证券、长城证券、中原证券、中欧基金、博时基金、华夏基金、南方基金、中加基金、泰达宏利基金、中邮基金、平安基金、东方基金、创金合信基金、红塔红土基金、恒生前海基金、合煦智远基金、兰度基金、润晖投资、人寿养老保险、安邦资产、人保资管、东方资管、安信乾盛、里思资产、聚沅资本、紫金港资本、丰岭资本、勤道资本、安赐资本、海富凌资本、骏泽投资、普尔投资、翼虎投资、前海安康投资、清水源投资、俊远投资、凯丰投资、榕树投资、创天奕投资

详细纪要：

1、公司新产品情况如何？2019年后续产品排期及流水预期如何？

自研产品方面，公司于5月16日上线了《异化之地》，《异化之地》自上线次日至今一直位居苹果应用商店 iPhone 游戏付费榜第一名，表现远超预期。同时，公司储备有《砰砰小怪兽》《怪物工程师》《探灵之夜嫁》《双境之城》等数款在研产品，另有一些预研产品正在孵化中。

代理产品方面，公司近期上线了《贪婪洞窟2》《螺旋英雄谭》《跨越星弧》等新产品，目前储备有《人偶馆绮幻夜（DOLL）》《原力守护者》《伊洛纳》《失落城堡》《永不言弃：黑洞》《魔法洞穴2（The Enchanted Cave 2）》《石油大亨（Turmoil）》《冒险与深渊》《花灵》等产品。储备产品中《人偶馆绮幻夜（DOLL）》《原力守

护者》《伊洛纳》《失落城堡》《永不言弃：黑洞》已获得版号。

公司部分有版号产品预计 2019 年下半年上线，具体情况以雷霆游戏官网（www.leiting.com）公布为准，其他完成度较高的产品后续拿到版号后，也会陆续排期。游戏流水方面比较难以预测，还要看后续测试及实际上线情况。

2、《问道手游》三周年活动流水有明显提升，2019 年后续是否还有推广活动？预计《问道手游》生命周期如何？

2019 年 4 月，《问道手游》三周年年度大服开启，邀请周华健代言并开展一系列活动，玩家响应良好。2019 年 4 月《问道手游》在苹果应用商店 iPhone 游戏畅销榜排名最高上升到前 5 名内。《问道手游》每年会有 2-3 个较大资料片，2019 年预计还会有一次规模较大的推广活动。

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，从而延长游戏的生命周期；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；公司数据分析系统实时监测运营数据，能及时发现运营的异常情况并排除处理；同时，公司也会做一些品牌推广的活动。此外，《问道手游》所属 MMORPG 类手游的生命周期相对较长，公司对《问道手游》的生命周期有信心。

3、公司的竞争优势主要是什么？

公司实施差异化战略。在游戏研发方面，公司为 CP 起家，具有较强的研发实力，游戏玩家对于高品质的产品是有需求、有识别能力的，公司聚焦于把自己的产品做好，致力于把每一款产品都做成精品，以产品品质赢得玩家。

在游戏运营方面，雷霆游戏平台（www.leiting.com）是公司的运营平台，不仅运营公司自研的游戏，还会代理运营游戏品质良好、研发团队理念与公司相近的产品。

雷霆平台走“精品化”路线，希望通过运营好的产品，给用户美好的游戏体验，为雷霆平台积累良好的口碑，增强用户粘性，扩大雷霆平台的品牌知名度，吸引更多玩家，实现长线经营。公司特别重视与玩家的沟通，坚持坦诚、透明的态度，及时响应，直面问题，站在玩家的角度去感受问题、解决问题。比如在公司产品《贪婪洞窟 2》上线初期，在玩家对该游戏反馈意见较多情况下，公司通过线上视频直播与线下玩家面对面活动，与玩家加强交流，听取玩家的反馈建议并综合评估对游戏进行优化；比如《问道手游》坚持每年进行线下玩家面对面沟通，对问题不敷衍不拖延。

代理外部游戏产品确实竞争激烈，但公司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，在与运营商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。

4、目前版号重新申报后进度如何？

目前国家新闻出版署从接收材料程序到审核规则都有相应调整，对产品本身要求做了细化。公司旗下子公司艺帆（厦门）网络科技有限公司专门从事互联网出版服务业务，积累了版号办理的相关经验并持续关注最新政策及审核动态。公司会严格按照国家新闻出版署的新要求，做精吃透，重新梳理版号申请业务。

5、公司 M68 项目研发进展如何？

M68 项目目前还在持续的研发中。M68 项目核心玩法是 SLG+探索经营。M68 项目骨干成员均为 SLG 的核心向玩家，因此团队特别希望能做出优秀的 SLG 产品。同时，M68 项目目前考虑先在海外发行，SLG 产品出海受众接受度好于 MMORPG 且活跃用户量级大，公司希望通过该款游戏触达更多用户，形成广告效应。

6、公司自研产品立项机制是怎样的？

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。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。

另外，在产品研发方面，公司持续探索新型研发合作模式，代理海内外优质产品的同时，利用公司孵化中心平台，为签约的项目团队提供技术指导、工程团队等研发支持，以期更快、更好完成产品后期开发工作。

7、Roguelike 这个品类我们看到用户天花板有多大？公司在游戏品类方面有什么考虑吗？

公司成功运营了《不思议迷宫》《地下城堡 2》《贪婪洞窟》《贪婪洞窟 2》《跨越星弧》等广受玩家好评的 Roguelike 类手游，成为 Roguelike 手游爱好者聚集地。Roguelike 类手游目前用户天花板在中国大陆大概是几千万左右，公司会持续挖掘 Roguelike 品类的更多产品。

公司对研发及运营的游戏品类并没有限制，例如公司代理的《人偶馆绮幻夜(DOLL)》（恋爱惊悚剧情类）和公司目前所有产品的类型是完全不一样的，公司希望挖掘更多更好玩的游戏品类，把 Roguelike 从 0 到 1 的成功经验复制到其他品类上。

8、公司产品推广渠道主要有哪些？

公司坚持不刷榜单、不做单纯买量，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。

9、公司如何考核运营人员的绩效？

公司运营人员的绩效考核指标不与流水挂钩。运营人员的考核指标更多的是围绕游戏的健康度，包括玩家满意度、留存率等。

10、公司的人员架构是怎样的？是否会大幅扩张？

截至 2018 年 12 月 31 日，公司共有五百多人，其中研发人员大约有三百人，运营推广人员和运维人员有一百多人。公司会控制人员的数量，游戏为文化创意产业，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。

11、公司海外业务情况如何？

海外业务是公司未来重点发展的一个方向，公司做海外业务时不做毛利率低的产品，不简单买量，目前海外业务整体占比还比较低。公司后续将加大海外业务投入力度，一方面会持续提升海外业务团队人员素质；另一方面也会积极与海外企业寻求合作，将好的海外产品“引进来”，让好的国内游戏“走出去”。

12、公司投资策略是怎样的？

公司目前主要做战略投资，以参股的形式为主，主要投资游戏研发商、游戏分发商及行业上下游企业等，投资时关注对方能否与公司协同发展或业务互补，关注研发商的研发能力。公司一直以来不做高商誉投资，后续将继续围绕主营业务及延伸产业进行投资。公司不计较被投资企业单个项目的得失，不会单纯追求短期财务回报。

13、公司持股 5%以上股东预期减持情况如何？

湖南文化旅游创业投资基金企业（有限合伙）（以下简称“湖南文旅”）于 2019 年 3 月 13 日披露了减持计划公告，集中竞价交易减持区间为：2019 年 4 月 3 日至 2019 年 10 月 2 日。受减持政策限制，湖南文旅在 60 天内通过集中竞价交易只能减持公

司总股本的 1%。

北京和谐成长投资中心（有限合伙）（以下简称“和谐成长”）于 2019 年 3 月 6 日减持至公司总股本的 5%。根据减持政策规定，和谐成长自减持至 5% 以下 90 日内若通过集中竞价交易减持，需提前 15 个交易日发布减持计划公告，目前和谐成长未发布减持计划，即 2019 年 6 月 4 日前无法通过集中竞价交易减持公司股份。