

# 厦门吉比特网络技术股份有限公司

## 2020年4月12日至4月27日投资者调研沟通活动纪要

**时间：**2020年4月12日至4月27日

**形式：**电话会议、视频会议

**接待调研人：**

董事、副总经理 高岩

副总经理、董事会秘书 梁丽莉

**参会机构：**中金公司、中信证券、中信建投证券、华泰证券、海通证券、申万宏源证券、国泰君安证券、银河证券、广发证券、安信证券、中泰证券、中原证券、东方证券、东北证券、东吴证券、东兴证券、西部证券、方正证券、华安证券、开源证券、民生证券、兴业证券、新时代证券、长江证券、天风证券、汇丰前海证券、财通证券、国信证券、国元证券、信达证券、恒泰证券、嘉实基金、银华基金、富国基金、国泰基金、前海开源基金、易方达基金、汇添富基金、南方基金、国联安基金、景顺长城基金、招商基金、银河基金、长城基金、申万菱信基金、华商基金、建信基金、万家基金、永赢基金、合煦智远基金、华夏基金、大成基金、融通基金、鹏华基金、光大保德信基金、海通国际股权投资基金、农银汇理基金、安信基金、博时基金、创金合信基金、德邦基金、东方基金、东吴基金、工银瑞信基金、国寿安保基金、华润元大基金、华泰柏瑞基金、汇丰晋信基金、九泰基金、民生加银基金、诺德基金、浦银安盛基金、前海联合基金、新华基金、中欧基金、中融基金、中银基金、中庚基金、中科沃土基金、湘财基金、红土创新基金、华安基金、华宸未来基金、汇安基金、富安达基金、金元顺安基金、国投瑞银基金、富兰克林邓普顿基金、和泰人寿保险、国泰人寿保险、平安养老保险、人寿养老保险、长江养老保险、国联证券资管、东方证券资管、中泰证券资管、中信证券资管、光大证券资管、中银资管、泰康资管、新华资管、贝莱德资管、人保资管、国寿资管、太平资管、泰旻资管、乘安资管、大家资管、敦和资管、丰岭资管、里思资管、景熙资管、山楂树资管、益菁汇资管、恒泰华盛资管、马可孛罗资管、日本三井住友德思资管、弘鼎资本、骥才资本、山石资本、新活力资本、坤易投资、长见投资、辰翔投资、从容投资、港丽投资、宏道

投资、泓澄投资、健顺投资、衍航投资、六禾投资、盘京投资、恒复投资、明河投资、神农投资、问道投资、新沃投资、星石投资、玄元投资、翼虎投资、沅沛投资、中融鼎投资、西藏合众易晟投资、华侨城文化集团、汇鸿国际集团、建信理财、China Galaxy International Asset Management、Invesco Advisers Inc.

**详细纪要：**

### **1、《问道手游》的用户规模？《问道》《问道手游》为什么能够保持这么长的生命周期？简要介绍问道 IP 文学建设情况？**

截至 2019 年 12 月 31 日，《问道手游》累计注册用户数量超过 4,000 万。

为延长《问道》《问道手游》的生命周期，提升“问道”IP 价值，公司不断适应市场变化，及时满足玩家的体验需求，在日常维护的同时，持续针对性地对《问道》《问道手游》进行升级开发，在对现有内容进行修改和调整的同时，增加游戏新内容，从而保持游戏玩家持续的新鲜感；同时，公司不断强化“问道”IP 的拓展和品牌建设，持续提升“问道”品牌价值。

对于《问道手游》，公司每年通过线上活动以及“策划面对面”等线下活动，与核心玩家交流新版本规划、推广计划等，听取 KOL 的意见和建议并及时反馈给研发团队，与玩家共同定制游戏。同时，运营和研发团队对玩家行为数据进行长期监测和模型分析，以实时掌握动态，并迅速复盘每一个大版本数据，及时做出调整和验证。

针对《问道手游》的游戏类型及用户特征，公司每年会在几个比较固定的时间推出大版本，并配合较大“声量”的营销推广，以期在固定时点实现用户的群体性回流。2019 年至今，公司针对《问道手游》开展了一系列的营销推广活动，玩家反响良好。2019 年 4 月，《问道手游》3 周年大服开启并邀请周华健先生代言开展一系列活动；2019 年 9 月，《问道手游》地府版本开启；2020 年 1 月，《问道手游》新年服伶俐鼠开服；2020 年 4 月，《问道手游》4 周年大服开启，邀请张若昀先生为代言人，田雨先生为明星大玩家。2019 年度，《问道手游》在 App Store 游戏畅销榜平均排名为第 28 名，最高至该榜单第 5 名。2020 年 1-4 月，《问道手游》在 App Store 游戏畅销榜平均排名为第 22 名，最高至该榜单第 6 名。

公司进行问道 IP 文学建设，以完善游戏世界观，刻画更加鲜明的人物性格，丰富游戏故事情节，增强玩家在游戏过程中的代入感，强化玩家对游戏的情感共鸣。公司邀请知名作家燕垒生先生执笔创作问道首部官方小说《问道：枪出无心》，并将出版纸质图书。燕垒生先生曾 3 次获银河奖（中国幻想小说界最高荣誉奖项）读者提名奖，2 次获银河奖奇幻长篇奖。此外，在 IP 官方小说创作过程中，公司邀请数十名老玩家参与创意讨论及试读工作，力求形象描绘玩家心目中的问道世界。

## 2、《问道手游》流水在雷霆游戏平台的占比情况？

从 2019 年的趋势来看，《问道手游》充值流水在雷霆游戏平台占比呈上升趋势。《问道手游》在雷霆游戏平台用户充值金额占游戏总充值金额比例已超 30%。

## 3、公司储备产品情况？储备产品的版号获取情况？

公司储备有《魔渊之刃》《一念逍遥》《纪元：变异（PC 版）》《最强蜗牛（港澳台版）》《冒险与深渊》《巨像骑士团》《不朽之旅：重生》《精灵魔塔》《石油大亨》《匠木》《荣誉指挥官》《指尖城市规划师》《魔法洞穴 2》《爱丽丝的精神审判》《四目神》等多款待上线游戏。其中《魔渊之刃》《精灵魔塔》《石油大亨》《匠木》《荣誉指挥官》《指尖城市规划师》已取得版号。

## 4、公司储备产品中放置类游戏情况？

公司 2019 年年报中披露的放置类游戏主要有《一念逍遥》《最强蜗牛（港澳台版）》《冒险与深渊》《不朽之旅：重生》等。

《一念逍遥》是由公司自主研发的一款水墨国风放置修仙手游。《一念逍遥》预计于 2020 年下半年上线，暂定于 2020 年 5 月开启删档付费测试。

《最强蜗牛》由《不思议迷宫》原班研发团队制作，是一款画风独特的放置 RPG 游戏。公司已取得《最强蜗牛》港澳台地区的发行权。《最强蜗牛》预计于 2020

年中在港澳台地区上线。

《冒险与深渊》是一款像素风放置养成类游戏。《冒险与深渊》上线时间尚未确定。

《不朽之旅：重生》是一款略带魔性的放置游戏。《不朽之旅：重生》预计于 2020 年下半年上线。

## 5、雷霆游戏平台的用户数量？目前情况如何？

雷霆游戏平台总注册用户数约几千万。雷霆游戏平台用户主要由两部分构成，第一部分是《问道手游》的用户，这是很大一部分；第二部分是围绕 Roguelike 或我们持续推的一些重玩法的产品用户。此外，随着不同类型产品的推出，雷霆游戏平台用户结构也逐渐发生一些变化。雷霆游戏平台在 2019 年用户数有明显的提升，新增用户较多，还需要持续精耕。

雷霆游戏坚持“精品化”路线，代理运营品质良好、研发团队理念与公司相近的游戏产品。雷霆游戏以用户体验为核心，通过聘请代言人、线下活动、IP 文学建设、广告推广活动、知名平台榜单推荐、口碑营销、产品联动活动等各种方式进行更有针对性的推广，力求更有效率的运营方式。经过几年的积累与沉淀，公司已形成了较为出色的游戏运营能力，代理运营的多款游戏品质精良、差异性明显、可玩性强，获得了较高的人气及口碑。雷霆游戏平台不仅成功推出了《问道手游》，还推出了《不思议迷宫》《失落城堡》《贪婪洞窟 2》《伊洛纳》等广受玩家好评的 Roguelike 类手游，成为 Roguelike 精品手游集散地，未来将继续在细分领域服务体验升级型玩家，做差异性的、有口碑的产品。公司将不断丰富产品线，运营包括 MMORPG、Roguelike、挂机放置、休闲、女性向、SLG 等多类型的游戏产品。

## 6、对比其他游戏公司，公司产品研发方面的差异性？公司研发方面的规划？

公司产品追求原创性，创意要独一无二，不做换皮，可玩性第一位。

公司将在延续客户端游戏与移动游戏研发优势的同时，继续加大对移动游戏的研发力度。一方面，公司将对现有的客户端游戏产品及移动游戏产品继续开发新的版本，提升游戏表现力和体验，延长产品的生命周期；另一方面，公司将集中力量打造多个手游研发团队，用“小步快跑”的方式不断验证并调整，滚动开发多款精品手机游戏；同时，公司将利用自主运营平台的经验，注重运营与研发的结合，提高产品市场定位能力，有计划地针对细分市场领域进行定制开发，项目研发过程中兼顾趣味性、耐玩性及商业化设计。除此之外，公司还将不断寻找理念一致的优秀研发人员或团队，邀请其加入公司或投资参股其企业。

依靠强大的研发实力，公司还将持续探索新型研发合作模式，与众多优质的研发商保持密切沟通，利用公司孵化中心平台，为合作伙伴提供技术指导、工程团队等研发支持。

#### **7、公司目前研发团队情况？**

截至 2019 年 12 月 31 日，公司共有 360 名研发人员，占公司员工总数的 54.30%。公司中高层管理人员工作经验丰富，研发核心层人员均系拥有多年游戏开发及团队管理经验的资深人士，为公司持续推出新产品奠定良好的研发和管理基础。

#### **8、公司保证人才队伍稳定的方式？**

公司对专业人才培养工作高度重视，通过营造良好的企业文化氛围、采取有效的激励机制、提供多样化的培训机会，培养员工的忠诚度，有效保证了核心人才队伍的稳定。

#### **9、公司 2019 年第四季度净利润环比下降的原因？**

2019 年第四季度归属于上市公司股东的净利润环比减少，主要原因系公司基于谨慎性原则，计提减值准备 7,503.88 万元，其中长期股权投资计提减值准备 6,850.39 万元，详见公司披露的《厦门吉比特网络技术股份有限公司关于计提资

产减值准备的公告》（公告编号：2020-014）。

## **10、公司的海外发展战略？**

经过探索与积累，公司已建立了一套较为完善的海外游戏发行体系，对多个国家及地区的玩家需求有了深入了解。公司将持续拓展海外市场，不断加大海外市场的投入，扩充海外业务人员，建设高素质发行团队。公司持续投入开展海外业务，2019 年以来，公司新设立了日本子公司雷霆游戏株式会社、香港子公司香港雷霆信息技术有限公司和香港雷霆青瓷网络有限公司。同时，公司海外业务团队对多款产品进行了海外测试，为公司自研产品后续研发提供了支持。后续公司将在海外深耕挂机放置、休闲及特色独立游戏等品类，更加注重对各个区域本地化工作，深化与研发团队的合作，以期在海外市场有较大的突破。

公司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”。