

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2020年5月7日至5月28日投资者调研沟通活动纪要

时间：2020年5月7日至5月28日

形式：现场会议、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、海通证券、国泰君安证券、广发证券、光大证券、招商证券、财通证券、方正证券、开源证券、恒泰证券、嘉实基金、银华基金、富国基金、华夏基金、国泰基金、前海开源基金、易方达基金、汇添富基金、南方基金、大成基金、国联安基金、景顺长城基金、招商基金、银河基金、鹏华基金、创金合信基金、工银瑞信基金、中银基金、中金基金、东吴基金、华商基金、建信基金、民生加银基金、诺德基金、淳厚基金、博道基金、红土创新基金、华宝兴业基金、摩根士丹利华鑫基金、泰信基金、天弘基金、天治基金、西部利得基金、合众保险、农银人寿保险、前海人寿保险、中国人寿资管、中泓汇富资管、国泰君安资管、泰康资管、泰旻资管、壹玖资管、观富资管、豪山资管、名禹资产、盘京投资、华夏未来投资、榜样投资、彩石投资、德迅投资、泓澄投资、朴易投资、天猗投资、裕晋投资、煜德投资、众泰投资、领骥资本、六禾资本、挚信资本、成泉资本、承势资本、国投信托、广州金控、绿地金融、中证信用、FIL Fidelity、Haitong International、HD Capital、Helved Capital、Kaisa Group、Khazanah Nasional Berhad、Marshall Wace、Power Corporation of Canada、Splenssay Capital Limited、Taiping Asset Management、Teng Yue Partners、WT Capital、Yong River Capital

详细纪要：

1、《问道手游》2019年度流水、月平均活跃用户数和付费渗透率？

《问道手游》2019年度流水为24.87亿元，2019年度月平均活跃用户数190.92万，2019年度月平均付费渗透率（月平均付费用户数/月平均活跃用户数）为

21.95%。

2、公司如何延长《问道》端游、《问道手游》的生命周期？

为延长《问道》端游、《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》端游、《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。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。

3、简要介绍下公司研发、运营及投资业务？

在研发方面，公司采用“自下而上”的新产品研发机制，鼓励各个团队自主研发，将精品、原创的理念注入游戏“精神内核”，坚持以玩家为本的设计理念，致力于为玩家创造美好体验。公司将持续提升自主研发能力，巩固核心竞争力，一方面对现有产品进行升级开发，提升游戏表现力和体验，延长产品生命周期；另一方面将打造多个游戏研发团队，用“小步快跑”的方式不断验证并调整，滚动开发多款精品游戏。此外，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。

在运营方面，经过几年的积累与沉淀，公司自主运营平台雷霆游戏建立了包括游戏品牌建设、媒体宣传、活动策划、合作渠道拓展及后续客户服务等一整套完备的运营系统，运营了《问道手游》《不思议迷宫》等多款产品，具备较为出色的游戏运营能力，尤其在 Roguelike 类手游运营上积累了独到的经验。

在投资方面，公司依托股权投资平台吉相资本，在游戏、IP 运营、动漫、影视、新一代信息技术等领域进行投资。截至目前，吉相资本已在包括文娱、互联网、数字新媒体等在内的多个领域完成了逾 40 个投资项目。公司投资参股部分企业已取得较为出色的业绩，且参股公司研发的部分游戏由公司雷霆游戏平台代理运营，形成了投资与经营的良性互动。

4、公司的研发投入整体情况？

公司近三年研发人员数量及其占比持续增长。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%。

公司研发费用持续增加，研发费用占营业收入的比例相对稳定，2017 年、2018 年、2019 年研发费用分别为 2.44 亿元、2.87 亿元、3.32 亿元，分别占营业收入的 16.94%、17.35%、15.31%。

此外，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。

公司综合评估业务规模、研发风险等因素，合理配置研发投入，以期提高研发效率和产出。公司持续针对性地对《问道手游》、《问道》端游等已上线产品进行升级开发，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，公司持续投入新产品研发，推出了《奇葩战斗家》《异化之地》《探灵》等多款新游戏，目前有多款游戏处于研发阶段。经过十余年的开发和探索，公司的研发团队积累了 MMORPG、Roguelike 等不同类型游戏的开发经验并不断提升游戏的开发效率和游戏质量。

5、针对不同的产品类型是否会采取不同的市场推广方式？

公司会根据产品的类型、特征和市场定位，以及玩家的结构、行为及消费特征等因素确定产品的市场推广方案，各个产品推广方式有所不同。公司产品的市场推广活动主要如下：

《问道手游》（MMORPG）的市场推广活动主要为聘请代言人活动、用户经营活动、IP 文学建设、广告推广活动和其他活动。其他游戏（Roguelike 等类型游戏）的市场推广活动主要为知名平台榜单推荐、口碑营销、产品联动活动、广告推广活动等。

6、公司的未来产品布局规划？

《问道手游》自上线以来，持续进行版本或内容更新，维持游戏的生命力和对玩家的吸引力。此外，公司还持续筛选并引入新的游戏，除《问道手游》外，公司已运营了《不思议迷宫》《失落城堡》《贪婪洞窟 2》《伊洛纳》《奇葩战斗家》《地下城堡 2：黑暗觉醒（安卓版）》《异化之地》《跨越星弧》等多个品类的多款游戏，并已代理签约多款游戏。

未来公司除了深耕《问道手游》，不断迭代更新，还将进一步丰富产品线，运营包括 MMORPG、Roguelike、挂机放置、休闲、女性向、SLG 等多类型的游戏，并积极探索新的游戏领域。

7、能否简要介绍几款储备产品？

《魔渊之刃》是一款 Q 版暗黑风 Roguelike 类 ARPG 手游。游戏随机性大，操作难度较高，具有丰富的装备，目前在 TapTap 上预约测试用户已超过 35 万。《魔渊之刃》已取得版号，预计于 2020 年第三季度上线。

《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，主打社交和高自由度，游戏内玩家可以与其他道友论道、斗法，炼体修法自由，法宝功法可自由搭配，轻度挂机轻松修炼。《一念逍遥》预计于 2020 年下半年上线。

《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。

此外，公司还储备了《纪元：变异（PC 版）》《冒险与深渊》《巨像骑士团》《不朽之旅》《精灵魔塔》《石油大亨》《匠木》《荣誉指挥官》《合成小小镇》《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》《巨像骑士团》《不朽之旅》《精灵魔塔》《石油大亨》《匠木》《荣誉指挥官》《合成小小镇》已取得版号。

8、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。

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，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”。