

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日活动会议纪要

活动时间：2021 年 9 月 7 日 15:00-17:00

活动方式：网络在线互动

活动平台：全景网投资者关系互动平台

参会嘉宾：

董事长、总经理 卢竑岩

副总经理、财务总监 林佳金

副总经理、董事会秘书 梁丽莉

说明：本纪要根据 2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日活动问答情况进行整理，详细情况可查询全景网投资者关系互动平台（<https://rs.p5w.net/html/128825.shtml>）。

纪要：

1. 公司未来 3-5 年的发展规划？

公司目前主要聚焦于 MMORPG、SLG、放置挂机类三大赛道，接下来会更侧重针对海外市场进行研发和运营。

2. 请问公司认为国内市场还有多少增量空间？下一步的增量市场是海外还是深耕国内细分市场？

国内市场还有多少增量空间这个我们无法预估。考虑到国内互联网用户已经增长放缓，国内市场的增长可能也会放缓，所以公司未来会投入更多精力拓展海外市场。

3. 公司海外市场拓展计划？SLG 出海项目整个进度情况进展的如何？团队规模多大？产品名字方便透露吗？

海外市场公司一直在开拓，但是成绩尚不理想，公司会逐步的加大投入拓展海外市场。SLG 产品主要是针对海外市场，目前还在做研发和测试的迭代，这是一个

长期工作，目前还没有太好的表现，今年不会在国外公测（国内尚未取得版号）。团队规模来看，研发和运营人数在 50-60 人之间，绝大多数是研发人员。当前未确定最终产品名称，在不同的测试阶段，可能会根据实际需要调整名称。

4. 未来海外市场的打法是以自研产品为主，还是以代理产品为主？具体是哪些国家或地区？有在海外开设分公司的计划吗？

公司同时有研发和运营两个团队，同样会对海外市场发力。对研发团队而言是增强自研的设计能力，对运营团队而言，会关注市场上所有有机会的产品。

海外市场的主要区域要根据不同的产品测试反馈而定，总的来说，海外市场泛指欧美、日、韩、东南亚。

公司主要的研发和运营人员目前都在国内，在实际业务有需要的情况下我们会考虑海外开设分公司的情况，但是短期内并无此计划。公司在海外发行产品，在大部分地区并不需要一定需要设立海外的公司，除非受到当地法律法规的限制。

5. 公司目前和世界级游戏相差的是技术还是创意还是文化呢？

技术、创意、文化都有差距。但是一款世界级的产品，并不是说每方面都很强，而是在某一方面非常的出色。在这三者其中，技术是比较容易追赶的，因为别人走过的技术路线，可以学习，其中也不存在专利障碍；更困难的是产品路线，设计上的雷同没有意义，这不是一个简单学习追赶的过程。

6. 请问这么些年来，卢董事长所说的想用心制作一款世界级的游戏的初心还在吗？希望你初心不变！一直向前走。期待咱们公司以后与网易腾讯较量一下，最后预祝您公司越办越好！

谢谢！我们仍然保持初心，做世界级的产品。在这个过程中，我们不需要和其他公司较量，而是构建更好的研发能力，推出更好的，让玩家满意的产品即可。

7. 请问公司是否目前有 VR 游戏？对 VR 游戏公司有何规划？

公司持续关注 VR 等前沿技术，也会投入资源做一定的尝试。公司之前尝试过做 VR 产品，但 VR 目前还不是成熟的游戏体验，VR 设备还不够友好，导致 VR 游戏受众比较少，也许未来 VR 设备会发生重大变化，带给玩家全新的游戏方式和

游戏体验。

8. 请问下贵公司是否有“元宇宙”概念？

“元宇宙”更多是偏设计方面的理念，有其自身的优缺点。目前公司没有“元宇宙”概念。

9. 近期苹果修改开发者协议，韩国通过法案禁止渠道抽成，游戏行业内是否有动作推动的安卓渠道方调低渠道抽成？

目前公司还不了解是否行业有相关动作。

10. 公司落地自贸区的计划？

公司持续关注国家政策，将根据业务发展情况安排经营计划。

11. 从雷霆目前代理的几款游戏看，普遍出现都是运营能力强、但研发跟不上问题（例如《摩尔庄园》《复苏的魔女》中出现的数值规划、bug 等等的问题严重影响了玩家体验）公司如何看待这种问题？公司未来是否会慎重考核代理公司的研发水平，以保证雷霆的品牌形象？

运营的产品研发由开发方完成，具体的能力会各有不同，公司会分享经验，并且在上线前会尽量协助开发方测试，以便发现问题。公司代理产品时，会综合考虑产品的乐趣、IP 价值、团队研发能力、配合程度等多个因素。

12. 请问关于游戏产业投资方面公司有什么计划？是否对一些好的游戏工作室提前进行了投资和布局？

公司持续在做对外投资，主要是投资游戏行业的上下游，其中以游戏研发企业为主，公司也支持内部团队独立成为参股公司。同时，公司也会通过投资产业基金的形式进行投资，比如作为持有基金份额最大的 LP，在基金里面保持较大的影响力，可以通过资金的杠杆效应放大公司的影响力。

13. 请问青瓷后续有什么发展计划？是否上市之后能带给公司更大回报？

公司只是青瓷的财务投资方之一，不介入任何管理。

14. 目前游戏引擎发展非常迅速（如 UE5 等），这些工具和平台对游戏开发效率

的提升很有帮助，公司是否有在这个方面的技术储备，或者是否有对相关领域进行投资布局？

Unity、Unreal 是目前游戏行业主要使用的两款引擎，公司会针对这些引擎持续做技术储备并应用到合适的产品中。

15. 公司目前研发人员的规模是多大？目前研发人员的分配，重点是放在更新《问道》《一念逍遥》的新版本上，还是放在新的自研项目上面？

公司大部分新的自研项目都会突出玩法的创新性，开头会有微型团队（10 人以内）做原型探索，然后进行测试。当有良好的数据反馈以后会逐步扩大规模，主要以新招聘人员为主，同时也会从老项目中抽调少量人员，对老项目不会有明显的影响。截至 2021 年 6 月 30 日，公司共有 476 名研发人员，占员工总数的 58.40%。

16. 公司测试的游戏都是初级的非常简单，希望公司能把比较成熟一点的游戏拿出来测试。

采用非常初级、简单的方式测试是公司不懈努力的结果。这种测试方法有利于公司更快的找到合适的、创新性的玩法，是公司重点培育的核心竞争力。

17. 近期国内游戏版号政策有调整吗？会不会进一步趋严？公司代理和自研游戏的版号是否都是通过公司旗下的出版社艺帆网络进行申报？

版号政策是否调整公司无法确定。公司接下来主要方向会针对海外市场，包括研发和运营。版号申请公司会积极配合主管部门的相关政策，开发、运营符合法律法规要求的产品。公司代理的产品有些是自带版号，不是由公司去申请的。

18. 此前有自媒体（游戏茶馆）统计过各家上市公司的人均薪酬，其中吉比特的人均薪酬和腾讯相当，但远超行业平均，请问原因是什么？

公司以具有竞争力的薪酬、股权激励、较大的成长空间、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。

19. 公司未获得格兰自然科学学院的商标注册，对公司有何影响？

目前没有特别影响。

20. 请问公司目前除了《问道》手游和《一念逍遥》两款主力产品外，还拥有潜力成为第三个爆款的产品储备吗？

公司没有能力对未来的产品业绩做预测。《问道》和《一念逍遥》属于成绩非常出色的产品，再出类似的产品是很困难的。

21. 手上自研的储备产品什么时候会公布？有类似近期爆款《原神》的产品吗？

手上的自研产品将根据产品的发行节奏进行安排公布。《原神》是一款非常优秀的产品，中短期内公司没有该类产品，长期要看公司的积累。

22. 《一念逍遥》手游的 ios 和安卓用户占比目前大概是一个什么比例？

目前 DAU（日活跃用户数量）安卓:iOS 基本是 2:1。

23. 《一念逍遥》港澳台服有没有上线计划，亚洲地区还考虑上线吗？

《一念逍遥》计划 2021 年第四季度上线港澳台，会根据港澳台的表现情况再安排其他地区的上线计划。

24. 请问公司《一念逍遥》的活跃用户中，未成年人占比有多少？

《一念逍遥》绝大部分用户为成年玩家。公司运营平台雷霆游戏平台 2021 年 8 月未成年人充值金额占雷霆游戏平台总充值金额的比例为 0.14%。

公司一向高度重视未成年保护工作，逐步建立了一套以实名认证、防沉迷系统为基础，游戏适龄提示为引导，家长守护平台和未成年人专用投诉渠道为保障的未成年人保护体系。自 2021 年 8 月 24 日起，雷霆游戏平台官方全面试行包括关闭游客模式、禁止 12 周岁以下未成年人注册账号、减充值、减时长等四项未成年人保护升级措施。

为积极落实《国家新闻出版署关于进一步严格管理切实防止未成年人沉迷网络游戏的通知》要求，履行企业主体责任，防止未成年人沉迷网络游戏，保护未成年人身心健康，公司自 9 月 1 日起再度升级防沉迷系统，并适用于雷霆游戏平台旗下的所有游戏。具体调整如下：

一、严格落实网络游戏用户账号实名注册和登录要求，禁止 18 周岁以下的未成

年人注册雷霆账号；未实名认证用户将无法登录游戏进行任何的游戏体验。

二、未成年用户仅可在周五、周六、周日和法定节假日的 20 时至 21 时，进行 1 小时的游戏体验。

25. 下半年游戏行业的整体买量价格是否有明显下降？价格下降后，《一念逍遥》会调整买量策略和指标，加大买量投入吗？扣除买量成本后，《一念逍遥》盈利符合预期吗？

目前看买量价格没有下降，在可以预见的将来应该不会下降。公司会根据 ROI（投资回报率）来看是否持续买量，并根据预计的财务收支平衡情况动态调整。目前来看盈利符合预期。

26. 之前有一份调研报告有看到卢总对《一念逍遥》的评价为“长期运营有一定的可行性”，目前《一念逍遥》的情况相比之前，卢总是否更乐观？

我们保持一致的态度不变。针对产品的未来公司是无法预期的。

27. 请问公司的游戏中和未成年人关联度最高的是《摩尔庄园》，能不能在不违法公司机密的情况下公布《摩尔庄园》未成年人的注册比例和充值比例。

《摩尔庄园》绝大部分用户是 1995 年至 2002 年出生（19-26 周岁）的年轻玩家。2021 年 8 月，该游戏在 App Store 游戏畅销榜平均排名为第 91 名，App Store 游戏免费榜平均排名为第 79 名。

28. 《摩尔庄园》高开低走，让人感到很可惜。能否总结一下中间的经验教训和未来的改进措施？

《摩尔庄园》的经验，我们也还在不断地学习总结，玩家的流失情况和我们先前的测试反馈相符，目前我们和研发团队会共同探索，寻找减缓流失以及召回用户的方案。

29. 请问《摩尔庄园》的 IP 是否后续会开发其他类型的游戏？

《摩尔庄园》是公司代理发行的产品，是否推出其他类型的游戏这取决于研发商的计划。

30. 《摩尔庄园》开服到现在的收益是会体现在三季度吗？

不清楚您所说的收益是否指游戏利润。游戏产品的收入将根据道具的预计使用进度进行确认，相较充值时点具有一定的滞后性。利润是收入和费用的综合结果，除了考虑收入递延以外，还需考虑费用规模。

31. 《鬼谷八荒》有手游化的准备吗？

《鬼谷八荒》是我们代理的 PC 产品，是否会有端转手主要看研发商的计划。

32. 目前对“雷霆村”和“肝氪”是怎么定位的？“雷霆村”App iOS 版本什么时间能够上线？后续是否会成为另一个 TapTap？

“雷霆村”App 定位为游戏化的社区平台，针对雷霆游戏代理运营的产品，玩家可以在该 App 获取公司运营游戏的攻略资讯、领取游戏礼包、预约新游戏并与其他玩家互动交流，推广运营时间尚未确定；“肝氪”目前定位于游戏场景即时通讯工具，即可以在玩游戏同时即时聊天。

33. 公司对《世界弹射物语》的预期如何，付费测试情况是否良好，后期是否准备倾注更多资源？具体上线的时间？

公司没有能力对产品的表现做预测，请对产品保持关注。公司投入资源，会根据产品的表现，买量 ROI（投资回报率）等情况综合考虑。《世界弹射物语》预计 2021 年第四季度上线，具体上线时间请关注雷霆游戏官方信息。

34. 看到公司在招聘开罗相关策划，后续是合作开发还是代理模式？

目前还是代理，基于 IP 的再开发还比较远，更多是把这些产品做一些本地化的调整。

35. 公司作为星空智盛的大股东，会代理发行其作品《纪元：变异》手游吗？

星空智盛实际控制人为创始团队本身。产品是否由公司发行，主要取决于双方对产品的认知，不取决于股权关系。

36. 今年在日本发行的《伊洛纳》手游是由代理公司还是自己的子公司运营的？今后海外发行的游戏将主要采用什么运营方式？

《伊洛纳》手游由子公司运营。海外发行的方式，要根据产品性质及属地市场情况综合确定。

37. 游戏行业和公司，总会时不时受到不良媒体的抹黑，还需公司加强应对措施，比如能否通过证券监管部门或行业主管机构及时发声来保护企业合法权益。

公司会认真反思所有媒体提到的问题，积极配合主管部门相关要求，合法合规的进行开发、运营工作。

38. 希望公司能够把股权拆细将价格降低。

短时间内公司目前还没有拆股的计划，谢谢关注！

39. 管理层有没有想过回购？

目前暂时没有讨论回购相关计划，我们会对股价保持关注，但是不会因为一时的股价波动就做针对性的措施，主要还是聚焦在拓展主营业务上。

40. 卢总未来两年会减持股票吗？

如果需要减持股票会有公告，请大家关注公告即可。

41. 请问能不能年底时以股票发放代替部分奖金，让全体员工实现收获公司成长带来的财富增益？

公司之前有期权激励计划，将来是否保持会根据具体情况安排。公司很乐意采用多种方式让员工能够分享产品的成功，获得更好的回报。

42. 请问公司的第三季度业绩预告什么时候出？

公司将根据法律法规的要求安排信息披露。根据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定，预计年度经营业绩将出现下列情形之一的，应当在会计年度结束后一个月内进行业绩预告，预计中期和第三季度业绩将出现下列情形之一的，可以进行业绩预告：（一）净利润为负值；（二）净利润与上年同期相比上升或者下降 50% 以上；（三）实现扭亏为盈。