

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2021 年年度业绩说明会会议纪要

时间：2022 年 4 月 8 日下午 15:00-16:00

业绩说明会会议形式：文字互动

会议嘉宾：董事长、总经理 卢竑岩

独立董事 梁燕华

财务总监、副总经理 林佳金

董事会秘书、副总经理 梁丽莉

说明：本会议纪要根据 2021 年年度业绩说明会交流问答情况进行整理，详细情况可查询[上证路演平台信息](#)。

一、2021 年度公司经营成果

2021 年度，公司经营业绩持续稳健增长，实现营业收入 46.19 亿元，同比增长 68.44%；实现归属于上市公司股东的净利润 14.68 亿元，同比增长 40.34%；实现经营活动产生的现金流量净额 24.18 亿元，同比增长 57.75%。2021 年末，公司归属于上市公司股东的净资产为 45.80 亿元，同比增长 20.44%；总资产为 71.03 亿元，同比增长 31.84%。

二、文字互动

(一)行业及公司经营策略情况

1.我们目前重点发展品类是什么？目前在买量渠道端认为在哪儿可能还有一定红利？

目前重点关注的品类是 SLG、MMORPG、放置挂机。买量本身还是看产品品质，

这是助推器。

2.除了手游以外，公司未来对端游/主机游戏的布局有一定初步规划吗？未来 PC 端会回暖吗？还是持续萎缩？

有，目前我们有一个团队在做针对 PC、主机端游戏的研发。相比手机端，PC 端相对占比会逐步下滑，但是 PC 游戏整体的规模还是不小的。

3.贵公司是怎么看放置品类目前的市场机会和竞争格局？

我们认为放置品类还有很好的市场机会，竞争会越来越大。

4.请问一下，公司在 VR/AR 技术方面有什么布局和新动态吗？

目前对 VR/AR 没有布局和投入。

5.公司未来研发重心是否仍会放在 SLG 赛道？

SLG 赛道仍是我们重视的核心赛道之一，但是我们不会开发玩法雷同或是非常类似的产品，主要是考虑将 SLG 玩法和其他玩法相结合寻找突破。

6.如何解决用户体验和氪金太多的问题呢？

我们做产品主要是针对不同用户的需求，有的产品氪金是因为我们想提供给部分喜欢氪金玩法的用户；我们也有不氪金的产品，针对的是不同用户。

7.请问公司在游戏行业寒冬中该怎样发展？

持续做好产品，针对海外市场做产品。

8.现在监管比较严，假如不能推出新的游戏支撑业绩，吉比特有没有做好靠已有游戏长线运营，保持业绩稳定的信心？

我们无法预测产品未来的表现。我们会尽量争取做好服务，不断反思，提高自身和团队的能力，做好业绩。

9.游戏版号已经暂停了数月，对于公司是否有影响？请问贵公司预计下半年游戏版号会不会重新发放呢？

短期内对公司暂时没有影响，因为在研产品离上线时间还有一段周期。我们无法

预测未来政策的变化。

10.目前由于版号未发放，市场上新产品上线的数量有所减少，竞争性减弱后公司是否有注意到今年买量成本发生变化？

根据目前的数据，买量成本目前无明显变化。

11.目前公司账上还有很多现金，而在目前游戏产业寒冬的背景下，公司是否有逆市布局内容团队的计划？

近几年我们持续有投资行为，对内容团队的投入并没有停止。投资核心理念还是关注团队本身。

12.公司在最新的财报中显示，虽然《一念逍遥》贡献了收入的增量，但《问道》及《问道手游》一直在为公司贡献稳定收入，外界一直有公司吃老本的说法，公司对于这种说法怎么看？

这个说法有一定道理，因此我们在新产品研发上一直持续投入。

13.《一念逍遥》这款游戏现在的流水占比挺高的，了解一下，公司是如何打造成为一款长期持续贡献的产品？

我们采用小步快跑的方式，产品的核心玩法经过打磨才会上线。上线以后要想保持长期运行，需要根据用户需求和反馈持续投入研发和推广。这些是我们能做到的，产品本身是否能长期，还取决很多未知因素，我们也在不断探索。

14.目前看到一些友商在研发团队上有所精简，请问 2022 年公司在人员方面的规划？有注意到公司还在持续招聘，主要是在哪方面进行人员的投入？

我们主要招聘的人员都是研发和运营相关的岗位。

15.目前吉比特自研团队大概有多少？财报里对自研提及比较少，自研项目里有多少是相对成熟的产品？

研发团队 530 多人。自研的新产品还在持续迭代，上线时间还不确定。

16.目前很多互联网企业都在优化员工，公司目前有裁员的计划吗？

没有。

17.吉比特分红这么多，能保证正常运转和研发投入吗？

公司历来重视股东回报，公司每年会根据实际情况评估确定适合的利润分配政策。现金分红是最直接的回报股东的方式，在条件允许的情况下，公司将持续给予投资者较高现金分红。公司分红规模主要考虑现有产品的经营情况、新产品及新业务拓展所需的资金以及经营所需的流动资金等因素。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司货币资金及理财余额超 40 亿，预期产品也将稳定经营，分红后，能保证正常运转和研发投入。

18.吉比特年报里也披露了一些做网文 IP 的思路，这块公司如何考虑与游戏结合？

IP 和游戏的结合也是一个持续的探索过程，核心一点是产品本身要能够把 IP 准确的还原。

19.公司能否有更好的游戏出现，能比得上《一念逍遥》这种游戏的？

会的，但是时间尚不确定。

(二)财务数据相关问题

1.能否请公司分享一下，Q4 单季度毛利率较大幅度提升以及销售费用增加很多的原因？

公司和外部代投公司就《一念逍遥》（大陆版）等有买量业务上的合作，外部代投公司自行投入资金、人员及技术等相关资源进行买量，分享一部分收益，并自行承担亏损的风险。公司向外部代投公司支付的款项，此前列示于营业成本，经审慎评估并与审计师沟通，将该等支出调整至销售费用列示，因此从单季度来看，Q4 毛利会上升。该调整不影响公司本期及前期净利润。

2.2021 第四季度环比三季度业绩有大幅度下滑原因是什么？

Q4 利润下降，主要原因是（1）《地下城堡 3：魂之诗》《世界弹射物语》于 2021 年 10 月上线，研发商分成及推广开支于发生时计入成本费用，而收入产生有一定的滞后性且需根据公司相关的会计政策分期确认，财务上暂未盈利；（2）《一

念逍遥（港澳台版）》于 2021 年 10 月上线，前期推广投入较大，暂未盈利。

3.2021 年 Q3 的归母净利润和销售净利率下降的原因是什么呢？

Q3 营业收入相比减少；联营企业 Q3 净利润小于 Q1，确认较少的投资收益；另外，转让青瓷数码部分股权后持股比例降低，相应确认的投资收益也有所降低。

4.请问 2021 年 Q4，《问道》及《一念逍遥》的 iOS 收入占比，相对安卓是不是有一定程度的增加？iOS 收入占比缓慢提高会不会是这两个游戏今后的收入结构趋势性变化？

2021 年 Q4《问道手游》iOS 占比基本与之前持平，《一念逍遥》iOS 收入占比有一定的增加，但增加不大。iOS 与安卓收入主要取决于产品用户的选择，未来变化趋势不好判断。

5.2021 年 Q4 相比 Q3 营收上基本持平，但是新上线了包括《世界弹射物语》《冰原守护者》《地下城堡 3:魂之诗》等作品贡献营收增量，那么与 Q3 相比，减量主要在哪些方面？谢谢！

因为摊销的原因，上述所述三款产品的收入贡献不明显；其他产品无重大变化，都是正常波动。

6.吉比特扣非净利率不断下滑，利润中非经常性损益占比较多，公司是怎么看待的？

净利率下降主要是 2021 年的产品结构和往年有了变化，2021 年新上线了《一念逍遥》等新品，公司产品的整体财务利润率低于往年以《问道》《问道手游》为主的财务利润率。非经常性损益占比多，主要是 2021 年转让了青瓷数码部分股权，产生收益。相对于数据的比例，我们更关注整体的收入利润规模是否上升。

7.请问年报合同负债提升是否主要由《地下城堡 3：魂之诗》以及《摩尔庄园》贡献？在满足什么条件时可以结转为收入？

在 2021 年底，合同负债主要由《问道手游》、《地下城堡 3：魂之诗》、《一念逍遥》及《摩尔庄园》等产品构成。合同负债里记录的多数是消耗型道具，这块会根据道具的预计使用周期进行摊销。游戏持续稳定经营的话，合同负债是滚动存

在的，有进有出，不会有大的变化。

8.能否分享一下目前未摊销的充值及道具余额的确认规则是怎么样？

简单总结是永久性道具按预计玩家生命周期摊销，消耗型道具按道具预计使用周期进行报销，更多内容可查看年报会计政策收入部分的相关内容。

9.公司《奥比岛：梦想国度》的商业化模式是否和《摩尔庄园》接近，产品的收入确认周期是否也会相对较长？

《奥比岛：梦想国度》永久性道具的摊销预计前期（至少半年）将会参考《摩尔庄园》，后期将根据它自身的游戏行为及相似产品数据综合考虑。

10.公司的销售费用大幅增长，显著高于净利润增幅，卢总如何看待这一现象？

因为之前我们没有合适买量的产品，所以买量端的投入较少。最近以《一念逍遥》为代表的产品合适在买量端投入，所以表现为净利润增幅降低。买量本身是健康的，因为这个是根据回报进行投入。

11.公司的应收账款计提详细规则是怎样的，例如逾期 1 年计提比例、逾期 2 年计提比例等？

公司应收款项以预期信用损失为基础确认损失准备，并按信用风险特征对客户进行分类计提坏账。单项逾期无法收回的，全额计提坏账。

12.公司全年平均货币资金有 2.5 亿，为什么利息收入只有 1,300 多万，远远小于银行七天通知存款利率，是否存在年中故意取出现金挪用，年末再次存入粉饰报表？

你担心的情况不存在，另外货币资金余额有误，年初是 21 亿多，年底是 29 亿多。整体利息收入不高是因为（1）公司货币资金中美元占比较高（App Store 以美元结算），因美元存款利率低，该部分货币资金产生的利息收入较低；（2）公司人民币货币资金中尚未到期的定期存款占比较高，该部分存款尚未到期前未计提利息收入。此外，公司人民币理财金额列示于交易性金融资产项目，相关收益列示于投资收益和公允价值变动收益项目，未计入利息收入。

13.请问 2021 年所得税率相比 2020 年大幅提升 3%的原因？

重要子公司厦门雷霆互动高新资格证书于 2021 年 10 月到期，新的高新资格评审已通过但尚未领取证书，另外税务机关次年才对上一年是否符合优惠税率进行核定，综合考虑，出于谨慎性 2021 年度按 25%计提所得税，上年同期是 15%。

14.公司的会计政策与同行可比公司相比，是否处于更加稳健的会计处理方式？

公司各项会计政策及会计处理，严格按照企业会计准则执行。是否稳健是他人的判断，不太好自我拔高。谢谢。

(三)研发相关问题

1.恭喜吉比特在 2021 年取得优异的业绩，请问公司面向全球的 SLG 游戏进度如何？2022 年能否上线？

SLG 项目测试数据不够理想，该项目已停止，目前项目组在尝试格斗养成方向，属于早期探索。同时我们会在部分项目中尝试引入 SLG 的玩法，争取避免和市场上常见的产品体验重复。

2.公司在 SLG 研发上相较于当前市场的产品有何差异，竞争力体现在哪里？

我们会考虑将 SLG 的玩法融合到已有的产品中，不会做感受雷同或是太相近的产品。任何产品都需要反复测试，现在无法回答差异化以及竞争力在哪里。

3.请问卢总，Team Ranger 的主机游戏目前进度如何？《梦神计划》停止开发了，但是由该团队开发的《前哨》还在进行中吗

之前主机游戏产品测试数据中等，已经停了。目前团队在集中精力做 OUTPOST（重装前哨），还是 PC、主机平台方向的。

4.能介绍一下即将全球发行的新游戏《商店传说》吗？

关于玩法请下载并体验产品。具体的产品测试数据不便透露，我们会根据测试数据和反馈持续迭代。

5.卢总您好，想请教一下公司之前提及的 Steam 端 VR 游戏《The Ranger: Lost Tribe》和《Deadly Hunter》目前运作情况如何？

表现不理想，很早就停止了。

6.2022 年吉比特游戏上线的节奏是怎样的？介绍一下自研项目进展情况。

我们自研的产品，会经过反复多次测试，上线时间较难确定。关于具体上线的产品，请参见官网消息。

(四)运营相关问题

1.针对《一念逍遥（港澳台版）》目前采取的买量营销策略是什么样的？是否和国内相似？

考虑到文化背景，《一念逍遥》主要在港澳台地区推广，海外的买量策略核心逻辑和国内是一致的。

2.公司《一念逍遥》的出海计划，目前已发行港澳台；在东南亚，日韩等地区是否有后续发行安排？

《一念逍遥》未来还将在日韩、东南亚等地区发行，具体上线时间未确定。

3.注意到国内《一念逍遥》有较多跟风模仿的产品出现，请问我们的核心壁垒是什么？此外同类产品加入竞争是否会导致单个用户买量成本不断增加？

任何产品都会有先行优势。跟风是很难做出好产品的，保持持续的创作能力才是团队的核心壁垒。

4.目前，我们关注到公司《奥比岛：梦想国度》这款游戏已经取得代理发行权和版号，请问贵公司对这款游戏的市场表现有具体的预期吗？

我们不对未上线的产品进行预测，因为市场变化因素很多，难以针对产品业绩进行预测。

5.请问公司能否分享一下《奥比岛：梦想国度》目前的测试情况？包括留存情况和玩家的反馈？

具体的数据暂不公开，谢谢关注。我们会针对留存情况、玩家反馈和研发团队沟通，不断迭代，在合适的时候上线。

6.《奥比岛：梦想国度》尝试建立亲密社交，公司是希望在游戏中突出社交元素吗？《奥比岛：梦想国度》中的盈利点如何设置？

是的，我们希望突出社交元素。盈利点本身需要不断探索，要找到合适用户群体的方法。

7.《奥比岛：梦想国度》将采取什么样的宣发方式？主要受众画像大致是怎样的？《奥比岛：梦想国度》与《摩尔庄园》同为页游 IP 改编的社交经营类游戏，在用户画像上是否有重合？

这个针对的核心用户群体是玩过《奥比岛：梦想国度》的用户，然后争取破圈到泛用户。与《摩尔庄园》的用户画像会有部分重合。

8.之前《摩尔庄园》首月数据很好，但后续因为游戏的 bug 太多，游戏体验不佳而流水下滑，运营团队是否在其中获取到相应的经验教训？今年重点新游《奥比岛：梦想国度》也还是一款经营养成类游戏，是否生命周期也相对较短，你们选择代理这款游戏的原因是什么？

这个问题比较大，我们复盘时要讨论过很多。总得来说，设计一个长期留存好的游戏本身就是困难的，要想做到这一点，要么在社交上有亮眼的表现，要么高品质的内容有持续的更新。运营团队的同学对所有项目都会复盘，表现好，或是表现有问题都会复盘，发挥长处，解决问题，持续进步。《奥比岛：梦想国度》本身是用户量很大的产品，这是我们选择代理这款产品的原因。

9.《摩尔庄园》收入在 iOS 和安卓端的占比大概是多少呢？

《摩尔庄园》收入在 iOS 和安卓端的占比这部分信息我们没有公布。

10.请问肝氩和雷霆村的情况，公司会投入资源进行推广吗？肝氩和雷霆村注册用户数和月活用户数怎样？

这些是尝试性产品，要后续数据更明朗时才会确定。肝氩项目处于早期，不确定性较大；雷霆村用户数为非公开信息，不方便回复，请见谅！

(五)海外业务相关问题

1.公司海外市场建设的进展？主要优势与同业比较的优势？

就当下海外市场来说，我们的步伐不快，相比同业已经走出去的公司没有优势。我们在研发上坚持小步快跑，快速迭代的方式，这点不论是国内还是海外都是相同的，目前在海外市场做过几次测试，有一定收获，但是离出成绩还有较大的距离。

2.海外发行、运营与国内市场的不同之处，公司目前海外运营产品的获客成本、利润率水平与国内比较如何？

不同类型的产品获客成本差距很大。

3.未来我们出海方向如何布局？会做一些专门面向海外市场的游戏吗？

会，我们现在新立项的产品基本要求题材能够在海外发行。

(六)其他问题

1.公司拟拿出 5000 万自有资金向员工提供基本住房的购房借款，公司这样做的原因是什么？目前有多少员工申请了购房借款？

截至 2022 年 03 月 31 日，累计共向 80 名员工发放购房借款，借款的目的是为了能够帮助员工解决后顾之忧，就目前来看借款归还的情况很好。

2.我是一个 2017 年 3 月就买了吉比特的老股东，公司上市五年了，一直稳定发展，我们这些小股东非常满意，就是这股价无法和公司的业绩相匹配，公司能否在不违反法律的前提下，维护好公司的股价。公司手里的现金较多，可否回购一部分股票提振股价。

收到你的建议。二级市场的价格受影响的因素很多，我们对此能做的比较有限，会把更多精力放在如何做好主营业务上去，谢谢！

3.请问公司未来分红规划如何？

未来分红会根据业务投入的需求和盈利情况而定，现在还无法预测明年的情况。

4.卢总您好，你不减持，不增发，不质押，光分红，我想问您一下，你当下对事业的追求和激情，较之过去，有无增减？

我没有坚持不减持，不增发，不质押，只是这几年尚无减持、增发、质押的需求。个人感觉对事业的追求并没有减少，因为我们现在做的产品品质还不够高，还没有做出世界级的产品，没有感到满足。