

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2024年9月投资者调研沟通活动纪要

时间：2024年9月1日至9月30日

形式：电话会议、现场会议

接待调研人：

副总经理、董事会秘书 梁丽莉

证券事务代表 蔡露茜

参会机构：广发证券、国海证券、华泰证券、中信证券、财通资管、国联安基金、人保养老、太平资产、淡马锡（排名不分先后）

纪要：

1、《问道手游》在今年三季度的运营情况？未来的运营策略？

《问道手游》继续保持长线稳健运营，不断推出各类活动和版本更新。

《问道手游》于7月开启夏日服，上线了新时装和新跟宠，并升级了游戏内的轻松玩法及福利；9月20日，十一大服“战九霄”开服，同步推出“预约有礼”“聚财宝盆”“灵宠青睐”“好礼随心”等多项新服活动。2024年7-9月，《问道手游》在App Store游戏畅销榜平均排名为第52名，最高至该榜单第31名。

除了新年服、周年服、夏日服和国庆服四个大版本外，《问道手游》计划在11月份新增推出特色服，以进一步丰富玩家游戏体验。

未来，公司将持续采用综合性推广策略，努力做好游戏的长线运营。在用户经营方面，公司会定期举办“论道大会”“策划面对面”“玩家见面会”“运营负责人以夏拜访”等活动，与玩家进行深入沟通交流，及时根据玩家的

需求优化调整游戏，提升玩家体验感。同时，公司将结合直播、KOL 推广、联动等多种方式，有针对性地进行推广活动。

2、《一念逍遥》在今年三季度的运营情况？未来的运营策略？

《一念逍遥》在第三季度保持稳定更新，推出了“青花琢月”“祥瑞泽山海”等活动，上线了新时装、限定功法，并引入全新仙塔玩法。2024 年 7-9 月，《一念逍遥》在 App Store 游戏畅销榜平均排名为第 77 名，最高至该榜单第 29 名。

在后续运营策略中，公司将更加关注存量用户，提升买量效率，减少低效投入，运营团队也将前置参与版本内容设计，融入基于运营视角的玩法设计与活动构想，以提升版本推广成功率，并通过直播、KOL 推广以及社区回流承接等方式精细化用户运营，提升用户参与度和粘性。

3、《问剑长生（代号 M72）》和《杖剑传说（代号 M88）》的测试开展情况及后续安排如何？

《问剑长生（代号 M72）》和《杖剑传说（代号 M88）》两款产品于 2024 年 8 月至 9 月期间开展了首次付费测试。根据测试数据和玩家反馈意见，公司将对两款产品进行调整和优化，计划在 2024 年内启动第二次测试，并计划于 2025 年上半年上线。产品上线计划受到多方面因素影响，可能存在不确定性，仅作参考。

4、公司分红的思路是否变化？三季报是否也计划分红？

公司希望给予投资者较高回报的想法没有变化。2023 年年度股东大会已授权董事会决定并实施 2024 年三季报分红，公司有意愿在三季报时进行分红，但还是需要三季报时评估是否具备条件。

5、公司境外业务进展情况如何？未来在境外的突破主要是区域突破的模式还是根据产品情况去判断？

公司高度重视境外业务的发展，研发方面除个别储备的国内 IP 产品外，公司要求自研产品必须定位境外市场方可立项；发行方面也已建立起覆盖全球大部分国家和地区的测试和发行体系。

2024 年以来，公司在境外发行了《飞吧龙骑士》《Monster Never Cry》《Outpost: Infinity Siege》。此外，公司储备有《杖剑传说（代号 M88）》《冲啊原始人》《亿万光年》等多款可面向境外发行的产品。

在境外发行方面，公司并未设定特定的区域突破模式，而是根据产品情况和市场需求进行灵活判断。在研发层面，我们认为没有必然的地区顺序，而是着重于制作团队对特定地区文化的熟悉度。

6、公司后续人员情况会有什么变化？在提升优秀人才稳定性方面有哪些举措？

在研发方面，公司希望在条件允许的情况下扩大现有项目规模，提高制作能力和团队水平，同时精简那些无法支撑大规模团队的项目，集中资源在更有潜力的方向上，保留少数高效团队。在运营方面，公司对运营项目组进行合并及对运营中台人员进行部分调整，目的是让发行业务更加聚焦，专注于盈利项目，提升运营效率，并将更多的精力投入核心用户的服务。公司整体人员规模可能会有所变动，但不会大幅增加或减少，只是根据项目需要进行调整。

公司高度重视人才培养，并建立了完备的激励机制，从而吸引并留住优秀人才。首先，通过有竞争力的薪酬福利、项目奖金及股权激励等，吸引和激励优秀人才；其次，为员工提供多样化、多层次的培训和发展机会，持续提升其专业能力；此外，公司采用“自下而上”的产品研发机制，给予员工较大的成长空间和创作自由，激发团队的创新能力和工作热情，从而确保人才队伍的稳定性。

7、公司的对外投资思路是怎么样的？年底是否会有大额减值的情况发生？

公司的对外投资主要集中在游戏行业的上下游，尤其是游戏研发企业。公司日常和参股公司在产品开发经验方面保持较多的交流沟通，希望不断提升研发水平，如果有合适的产品和机会，则进一步开展代理运营合作。

公司定期会对被投资单位的经营情况进行评估与分析，从已上线产品流水情况、产品研发进展、当前财务状况及后续融资情况等方面进行综合评估。对存在减值迹象的，严格按会计准则的相关要求执行减值测试程序并估计可收回金额，并非集中于年末对股权进行减值。