

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2018年10月30日投资者调研沟通活动纪要

时间：2018年10月30日

地点：厦门

接待调研人：

董事、董事会秘书、副总经理 高岩

证券部经理、证券事务代表 梁丽莉

参会机构：中欧基金

详细纪要：

1、公司新产品情况如何？

2018年1月至今，公司先后推出《贪婪洞窟》《长生劫》《奇葩战斗家》等不同类型游戏，目前储备有《砰砰小怪兽》《下一把剑》《怪物制造者》《探灵之夜嫁》等数款自研产品，并已签约代理了《贪婪洞窟2》《跨越星弧》《螺旋英雄谭》《魔法洞穴2》《原力守护者》《永不言弃：黑洞》《失落城堡》《Turmoil》《花灵》等数款产品。其中，《贪婪洞窟2》已于2018年10月8日结束最后一次测试，正在积极筹备公测中。

2、《问道手游》目前流水较为平稳，近期流水会不会有较大波动？预期生命周期如何？

公司深耕游戏行业多年，有较好的用户基础和较为出色的游戏运营能力，公司《问道手游》经营状况较为稳定。手游的生命周期关键要看产品的品质及运营策略。公司走“精品化”路线，坚持做好玩的游戏产品，重视产品品质及客服工作，通过好的产品和服务，提升玩家的游戏体验和沉浸感，增加用户的粘性，从而延长游戏的生命周期；此外，《问道手游》所属MMORPG类手游的生命周期相对较

长，公司对《问道手游》的生命周期有信心。

3、公司海外业务的开展情况如何？

公司有独立团队负责海外业务，核心人员均来自知名海外发行公司，有较强的海外发行经验。公司加快拓展海外业务，综合考虑与国内业务协同的便利性、知识产权的持有主体、可能的发行区域、海外游戏运营模式等因素，进行海外业务整体布局，并从国内成熟上线产品做起，逐步建立起较为完善的海外发行流程。公司运营的《问道手游》《地下城堡》《地下城堡 2》海外版已陆续上线，并已签约代理了《末日希望》（除中国大陆以外的国家和地区）、《魔女兵器》（除中国大陆、日本、韩国以外的国家和地区）等产品。

4、公司产品研发的整体思路是怎样的？

公司为 CP 起家，具有较强的研发实力，坚持走“精品化”路线，致力于把每一款产品做成精品，以产品品质赢得玩家。公司自研的产品需要经过预研、立项、测试等环节，而后才能上线运营。公司在产品立项环节就进行严格的审核，项目组需制作 demo 并向公司产品委员会提出立项申请，经产品委员会全体委员一致通过后方可立项。公司产品立项需要符合两个条件：（1）产品独一无二：差异化明显，不做换皮，可玩性第一位；（2）团队稳健可靠：制作人对产品的信念和投入意愿强烈，团队管理能力突出。此外，公司产品立项后需尽快见玩家，通过听取核心玩家的建议，不断打磨、调整游戏的核心玩法，与玩家共同“定制”游戏，制作出玩家喜爱的产品。

5、公司人才培养的模式和理念是怎样的？

公司是做研发起家的，会把关注点前置到游戏背后的人才的培养上。公司一方面注重内部团队的培养工作，允许团队独立出去开发项目；另一方面也会投资一些外部团队，而非单纯地签约代理产品。

公司以具有竞争力的薪酬、较大的成长空间、股权激励、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，并通过做好产品把团队锻炼出来。此外，公司充分利用各地的区位优势，在厦门、深圳、广州均有团队，后续新项目也将分布在更多地区。

公司虽重视研发队伍的建设，但并不盲目扩大研发团队人员规模。游戏为文化创意消费产业，人海战术并不能奏效，公司更加重视团队的效率及人均产出，最终还是要靠高品质的产品取胜。