

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2018年12月5日至12月7日投资者调研沟通活动纪要

时间：2018年12月5日至2018年12月7日

地点：上海

接待调研人：董事、董事会秘书、副总经理 高岩

参会机构：招商证券、安信证券、中泰证券、方正证券、国泰君安证券、光大证券、信达证券、中欧基金、博时基金、华夏基金、富国基金、中银基金、招商基金、国投瑞银基金、中邮基金、中融基金、申万菱信基金、海富通基金、兴全基金、博道基金、凯石基金、万家基金、睿远基金、天治基金、光大证券资管、上海沃珑港资管、上海明溪资管、上海途灵资管、上海肇万资管、深圳长润资管、谦石投资、珩道投资、天风天睿投资、上海从杰投资、瓜牛投资、秦凰投资、西藏合众易晟投资、链杉资本、华夏未来资本、帛赢资产

详细纪要：

1、公司新产品情况如何？哪些产品有版号？

2018年1月至今，公司先后推出《贪婪洞窟》《长生劫》《奇葩战斗家》《贪婪洞窟2》等不同类型游戏。其中，《贪婪洞窟2》于11月29日在官方安卓和iOS渠道首发公测，上线首日，获得TapTap编辑推荐；上线以来，一直位于苹果应用商店iPhone游戏付费榜第一名，最高至iPhone游戏畅销榜前四十名内。

公司目前储备有《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《跨越星弧》《螺旋英雄谭》《原力守护者》《魔法洞穴2》《失落城堡》《Turmoil》《花灵》《伊洛纳》等数款产品。

目前公司尚未上线的产品中《跨越星弧》《螺旋英雄谭》《原力守护者》《伊洛纳》等均已有版号。

2、公司老产品目前经营情况如何？

近段时间《问道手游》在苹果应用商店游戏畅销榜排名最高上升到前五名内，目前留存、新增等游戏健康度指标表现还不错，我们希望将其发展为一款长线经营的产品。

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；为适应市场变化，公司会根据市场的实际情况及玩家的反馈，在日常维护的同时，针对性地对游戏进行升级开发，及时推出新资料片，增加游戏新内容，并对游戏中现有内容进行修改和调整，保持游戏玩家持续的新鲜感；同时，公司也会做一些品牌推广的活动，比如通过电视剧等与年轻人相关的活动，使品牌年轻化。

3、公司的销售费用下降比较多是什么原因？

2018年1-9月，公司销售费用同比减少40.48%。前期公司销售费用比较高是因为处于探索阶段，培育用户等活动花费较多，近年来公司用户群已初步培育出来，同时通过持续优化营销活动，加强精准投放，减少了相对低效的营销推广开支。公司近期销售费用占营业收入比例维持在相对较低水平，保持了相对较高的运营效率。

公司2018年前三季度销售费用下降，与公司的运营策略密切相关。公司坚持不刷榜单、不做单纯买量，有效控制宣传推广费用。一方面，公司主张把客服工作做好，公司的客服人员直接对接研发团队，能解决一些简单的技术性问题；另一方面，公司主张进行一些独特有效的推广方式，公司的营销手段更多针对游戏的健康度，重视玩家的培育，通过与直播平台或主播合作、影视剧产品植入、不同产品联动、微信公众号、游戏公会、游戏论坛、线下活动等各种方式相结合进行推广活动。

4、公司的人员架构是怎样的？是否会大幅扩张？

截至2018年6月30日，公司共有五百多人，其中研发人员有二百多人，运营推广人员和运维人员有一百多人。公司会控制人员的数量，游戏为文化创意产业，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。

5、公司未来布局的产品方向是？

雷霆游戏（www.leiting.com）是公司的自主运营平台，不仅运营公司自研的游戏，还会代理运营品质良好、研发团队理念与公司相近的游戏产品。雷霆游戏将主要运营以下四个品类的游戏：

一是 MMORPG 类，公司产品《问道》《问道手游》均为 MMORPG 类游戏，两款产品分别于 2006 年、2016 年上线，上线以来市场表现良好，公司在研的 M68 项目也是 MMORPG 游戏，公司在该品类上积累了一定的研发、运营的经验 and 优势，有一定的用户基础，公司将持续深耕此品类；

二是 Roguelike 类，公司先后推出了《不思议迷宫》《地下城堡 2》《贪婪洞窟》《贪婪洞窟 2》等广受玩家好评的 Roguelike 类手游，通过对大量 Roguelike 类游戏玩家行为数据的挖掘与分析，公司在该品类游戏运营上积累了独到的经验。Roguelike 品类的游戏充满差异和变化，公司会持续深耕该品类游戏，通过游戏品类的精细化和产品的差异化，满足玩家不断变化的需求，在雷霆游戏平台沉淀更多的玩家群体。目前公司储备产品中《The Enchanted Cave 2(魔法洞穴 2)》《失落城堡》等均为 Roguelike 类手游；

三是二次元类，中国二次元游戏市场逐渐壮大，公司一直有在关注二次元品类的游戏，一方面在积极开展二次元游戏代理运营业务，另一方面也在积极培养内部团队。目前公司已签约代理了 LUNARA Games（上海月螺）“螺旋系列”IP 旗下又一新作《螺旋英雄谭》，该产品是一款日系二次元 SRPG 手游；

四是独立游戏类，公司持续走“精品化”路线，坚持做好玩的游戏产品，致力于给玩家美好的体验，将积极代理运营中小研发厂商开发的品质优良的独立游戏，给予其渠道、用户等方面的资源支持，建立起玩家和精品游戏之间的联系，在给玩家带来美好游戏体验的同时，帮助中小厂商成长，提升公司雷霆游戏平台知名度和美誉度。

6、公司如何考核运营人员的绩效？

公司运营人员的绩效考核指标不与流水挂钩。运营人员的考核指标更多的是围绕游戏的健康度，包括玩家满意度、留存率等。

7、公司代理外部游戏产品的竞争优势主要是什么？

雷霆游戏平台（www.leiting.com）是公司的运营平台，不仅运营公司自研的游戏，还会代理运营游戏品质良好、研发团队理念与公司相近的产品。雷霆平台走“精品化”路线，希望通过运营好的产品，给用户美好的游戏体验，为雷霆平台积累良好的口碑，增强用户粘性，扩大雷霆平台的品牌知名度，吸引更多玩家，实现长线经营。

代理外部游戏产品确实竞争激烈，但我们会和开发团队充分沟通，说清楚自己的优势、特点、理念和想做的事情。公司作为《问道》端游的研发商，在与运营商十几年的合作过程中，深切感受到游戏研发商和代理运营商各自的痛点在哪里，更能打动研发团队；而且我们愿意与研发商共享渠道、用户等资源，愿意和研发团队一起做长线经营，逐步孵化 IP。

8、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。

9、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，后续公司将加快拓展海外业务。目前，公司运营的《问道手游》《地下城堡》《地下城堡 2》《长生劫》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。其中，《长生劫》海外版于 2018 年 11 月 9 日上线，上线前即获得 Google Play Early Access 全球推荐，上线后又获得 Google Play 全球推荐，并曾进入苹果应用商店台湾地区游戏免费榜前三名。

10、公司 M68 项目进展如何？

M68 是一款大型的 MMORPG 手游，我们希望能够通过游戏向玩家传递世界观，同时兼顾玩法有趣（主要围绕经营、探索、养成要素）。我们希望搭建一个有不同位面的游戏，玩家可以经营自己的位面，也可以在不同位面之间穿梭，和其他玩家交互，体验爱恨情仇。公司会先通过小说、动漫等一系列 IP 孵化和引入工作，将粉丝培育出来。M68 项目上线时间尚不确定，现阶段主要关注把产品品质做好，把团队能力锻炼出来。

11、公司股票质押情况如何？

公司控股股东卢竑岩先生及其一致行动人陈拓琳先生累计质押公司股票 898.70 万股，占公司总股本的 12.50%，公司股票质押风险较低。上述股票质押情况已根据相关法律法规和规范性文件的要求进行披露。