

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2022 年第三季度业绩及利润分配投资者说明会会议纪要

时间：2022 年 10 月 31 日下午 15:00-16:00

投资者说明会会议形式：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 2022 年第三季度业绩及利润分配投资者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、2022 年前三季度公司经营成果及利润分配情况

2022 年 1-9 月，公司实现营业收入 38.30 亿元，较上年同期增长 9.89%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 10.02 亿元，与上年同期持平。

2022 年 1-9 月，公司归属于上市公司股东的净利润 10.12 亿元，同比减少 16.07%，主要受到本期对联营企业确认的投资收益下降及上年同期转让青瓷数码部分股权产生大额收益影响。为更好地反映公司主营业务经营表现，公司将投资业务和汇率波动对利润的影响进行剔除，调整后 2022 年 1-9 月归属于上市公司股东的净利润为 9.39 亿元，与上年同期持平。

为积极回报广大投资者，综合考虑公司未来可持续发展所需资金、对投资者的合理回报，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 140.00 元（含税）。

二、文字互动

(一) 利润分配相关问题

1. 此次计划将今年几乎前三季度的全部利润分配给投资者，此举是出于怎样的考量，在国内游戏市场竞争加剧的当下，公司如何保证健康的现金流？

我们会根据现金储备决定分红金额，确保公司现金储备可以维持公司正常运作至少 18 个月以上，目前我们实际分红以后的现金储备远远超出了 18 个月。

2. 吉比特此次计划将今年几乎前三季度的全部利润分配给投资者，并且此前也有多次大手笔的分红，请问吉比特对此是怎样考虑的？这对公司现金流，以及未来发展需求是否会有较大影响？

公司一向高度重视对投资者的回报，持续通过较高现金分红回报股东，2020 年、2021 年公司现金分红金额分别为 8.62 亿元、11.50 亿元，本次分红延续了公司在回报股东方面的一贯思路。

分红金额的确定主要考虑公司长期可持续发展所需资金及投资者回报，经营发展这块我们基本保持 18 个月以上支出的现金储备（假如无收入的情况下），本次分配完之后的留存资金足够支持这一计划。

3. 三季度分红具体是哪天？

具体分红时间请关注公司公告，在股东大会通过之后会有公告。

4. 今年分红两次与往年都不同，主要是出于什么考虑，公司的经营发展是否已经到了一定的瓶颈？

我们分红会根据公司的现金储备而定，会按照目前的支出确保留有至少可供 18 个月的现金储备，现在实际储备会比这个高得多。本次分红目的是为了回馈股东。

关于经营发展是否到了瓶颈，主要取决于新项目的发展。我们内部还有足够的创意等待实现，从这点来说并没有遇到瓶颈。

5. 很赞赏公司在投资者信心缺失时大额分红的态度，请问公司有否考虑回购的方法，这样在税务上长期更有利于股东。

当下公司认为分红是回报投资者更直接的方式。

（二）行业及公司经营策略相关问题

1. 关注到吉比特近年来参与了多家公司的投资，其中大部分是游戏领域企业，并且以初创型公司为主。请问公司在投资方面的逻辑是什么？对初创型公司的投资更关注哪些方面？此前公司间接参股公司研发爆款游戏《羊了个羊》，但是公司三季报显示，公司前三季度投资收益同比下滑 94.86%，爆款游戏是否仅昙花一现？

我们主要会考察初创团队和选择的赛道来判断是否投资。

《羊了个羊》的项目对我们三季报的影响很小，将来会有多少影响我们要等对方的财务数据，我们只是参股股东，不参与公司经营。

2. 2022 年以来，游戏公司对海外市场的关注度增加，公司如何看待海外市场？在海外市场的业绩表现如何？

我们一直重视海外市场，今年我们对新预研、新立项的绝大部分项目都要求做全球化的题材。

3. 请问卢总对游戏行业大环境的看法，公司是否感受到了下半年游戏行业整体的景气下滑？过去游戏被认为是偏娱乐消费，具有逆周期属性，今年却因为经济情况大幅下滑，公司怎么看待？

目前游戏行业整体态势表现的比较平稳。从最近公布的经济数据来看，整体经济形势并没有出现大幅下滑。

4. 请问董事长，公司 17 年上市至今，成功且成体量的产品只有《问道》及《一念逍遥》，从结果的体现产品商业化的成功性及效率较低，公司怎么看待这个问题，以及是否找到好的办法解决这个问题？

我们目前用小步快跑的方式，会做很多尝试，如果有好的创意确定以后，立项后成功的可能性会比较高。

5. 请问董事长，业内同行有些利用人性的弱点设计游戏赚客户的钱，没有在产品品质、创新、价值观方面体现出应有的担当，导致游戏行业被妖魔化。能否分享一下我们的发展愿景和经营的初心？未来我们的产品中将体现出何种企业价值观，从而使我们公司保持可持续健康发展。能否也分享下我们的企业文化，如何助力这一目标达成？

游戏本身是娱乐产品，要能够让大家身心愉快，这才是健康的娱乐方式。利用人性弱点做设计，可能短期收益好，但是对用户来说是有害的，不是长久之计。

我们一直强调走正道，给用户美好的体验，这是所有制作人进行产品设计首先考虑的规则。

6. 请问游戏版号发放规则是否有变化？如果有的话，哪种类型的游戏公司会相对收益，是中小公司吗？

目前版号一直保持有发放，我们没有看到规则有明显变化。

7. 社保基金对贵公司的投资是不是说明贵公司的价值和稳定性？今后几年的游戏储备能否支撑起足够的营收和业绩？

这个是基金自身的判断，我们不了解。

从我们自身对自己的判断来看，我们一贯是稳健经营的理念，对产品研发也持续投入，不断探索。未来的经营业绩我们无法预测，但是从长远来看，我们认为稳健的经营会有好的回报。

（三）财务相关问题

1. 请问公司在外汇方面未来会有一些的动作吗？还是打算顺其自然？

首先，目前公司资产里占比最高为货币类资产，在条件允许的情况下，公司计划配置多种主流货币，来防范单一币种的波动风险；其次，当前公司持有的人民币及美元等都是国际主流货币，相关的汇率波动都在正常合理的期间，公司暂不需要做过多举措。

2. 请问公司的主要营收是游戏玩家的充值还是广告流量的收入，比例多少，大致说一下，谢谢！

主要营收是游戏玩家的充值，广告流量占的比例很微小。

（四）研发及运营相关问题

1. 请教一下公司“小步快跑”策略是否能起到降低公司研发失败损失的作用？公司产品的开发成本与同行业其他以引擎性能、画质提升为主要卖点的公司相比是否会相对更低？

“小步快跑”策略可以降低公司研发失败的损失。尤其是我们会在玩法上尝试做突破，失败的几率很高。“小步快跑”可以显著降低预研成本。

对于已立项的产品，开发成本不会比以画质卖点的产品更低。研发产品的成本主要取决产品本身的内容量和品质高低。

2. 请问卢总，《超喵星计划》《新庄园时代》《重装前哨》《漫漫家族之旅》四款游戏明年都会上线吗？

具体时间不确定，上线时间会根据测试情况和开发进度决定，请关注我们的官网。

3. 请教一下卢总，观察到公司近期《一念逍遥》的买量有所下滑，这是否意味着公司认为《一念逍遥》已经进入了高 ARPU 用户沉淀的成熟期？能透露一些《一念逍遥》的用户留存量化指标吗？

目前《一念逍遥》买量基本平稳，略有波动，属于正常范围。具体的指标不方便单独披露。

4. 请问公司对《奥比岛：梦想国度》这款游戏的定位。在长线运营的基础上，是利润优先，还是用户活跃度优先，还是探索新模式优先？

根据前期测试及上线后表现，《奥比岛：梦想国度》长期留存数据较好，公司希望进行长线运营，更关注用户量及活跃度，而不急于短期回收。

5. 请问公司近几个月《一念逍遥》的买量成本是否有所下降？

没有明显变化。

6. 关于新游戏进行测试方面（尤其是接近上线的付费测试），以后有条件申请释放少量的账号给感兴趣的投资者参与吗？包括面向海外的游戏。

为了保证测试的有效性，我们没有单独开放测试账号给投资者。若投资者对新游测试感兴趣可以关注雷霆游戏测试信息，通过玩家渠道参与测试。

7. 海外的游戏测试没有渠道关注。我对于你们对海外游戏市场的整体现状基本看法、关注的海外目标重点地区、针对海外的游戏作品研发特色以及与国内市场作品的异同都比较感兴趣，但是鉴于没有任何的方式方法可以接触。

关于产品海外测试信息，可以随时联系证券部（0592-3213580、ir@g-bits.com）了解，后续如有更方便的途径再和您同步。海外市场目标区域包括日韩、欧美等英语区域、东南亚等。

（五）其他问题

1. 卢总，我还记得当年提问过您是否还愿意去再做一款享誉中国的游戏，您说“会当击水三千”，现在还是想问您对于做一款好游戏的热情还在吗？

还在，我们一直在努力。

2. 卢总您好，作为投资者，同时也是《一念逍遥》的资深玩家，最近我感到《一念逍遥》的玩家数量有所流失，个人感觉主要是玩法到中后期缺乏新意，希望贵公司能及时保持玩法上的更新，并且期盼贵公司在未来能开发出更多的好游戏。

谢谢鼓励，我们的团队一直在努力，希望让更多玩家满意。