

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2017年9月18日投资者调研沟通活动纪要

时间：2017年9月18日

接待调研人：董事、董事会秘书、副总经理 高岩

参会人员：神农投资

详细纪要：

1、公司的经营理念是什么？

公司认为游戏企业长期可持续发展的最重要因素是产品品质。公司一直以来致力于做好玩的游戏，给玩家美好的体验。公司从来不做“换皮”产品，不刷榜单，而是通过好的产品，好的服务，独特的推广方式来培育用户、积累人气，进而获得收益。

2、公司如何控制风险？

首先，公司在产品立项环节就进行严格的审核，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。

其次，公司重视研发团队的建设，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。

最后，公司将采用内生性与外延式发展相结合的方式，做精品游戏。一方面加强内部研发工作，另一方面不断寻找理念一致的优秀研发人员或团队，邀请其加入公司或投资参股其企业。此外，公司将持续寻找并代理运营海内外品质出色且团队经营理念与公司相近的游戏。

3、公司的运营策略是怎样的？雷霆平台怎么定位？

近年来，游戏运营成本越来越高。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、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。

雷霆平台目前定位为“小而美”的平台，走“精品化”路线，代理运营游戏品质良好、研发团队理念与公司相近的产品。

4、在腾讯和网易两大巨头的压力下，公司如何保持竞争优势？

游戏是创意产业，行业比较开放，腾讯、网易有许多值得学习、借鉴的成功经验，他们的市场份额虽然占比高，但是并没有完全垄断市场，与公司之间也是良性竞争。公司实施差异化战略，聚焦于把自己的产品做好，把客服工作做好。与腾讯、网易相比，客户服务是公司需要花力气做得更好的方面，希望能提升服务质量，为玩家带来更好的产品体验。游戏行业最重要的是服务好玩家，只有服务好玩家，才不会被行业淘汰。公司长久以来坚持以玩家为本，紧密服务玩家，持续听取玩家意见并快速迭代，满足玩家的体验需求。

5、公司对外投资策略？

公司采用参股的方式入股有发展潜力的公司。公司不会收购参股公司，游戏行业是创意产业，收购参股公司对于公司并没有协同效应。一方面，参股的方式有利于调动项目人员的积极性，有利于产品的研发；另一方面，参股公司的一些经营理念也启发了我们，促进公司管理方法的改善。

6、M68 项目的情况？

M68 项目由公司创始人亲自带队，投资目前已超过千万，项目团队近百人。该项目从 2016 年年中开始进行预研工作，是一款大型的 MMORPG 手游。项目核心美术人员由海外引进，是一款国际化的产品。

7、公司未来的发展规划？

公司未来的发展方向是研运一体化，做好每一个产品，服务好每一个用户，寻找

独辟蹊径的推广方法，通过做好产品把团队锻炼出来。在自研方面，公司会把自创 IP 这条路走下去，不断加强公司的研发实力，创造出更多玩家喜爱的产品；在运营方面，公司会继续代理核心玩法新颖有趣、品质良好的精品游戏。此外，公司也将不断推进海外业务的开展。