

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2018年5月16日至5月18日投资者调研沟通活动纪要

时间：2018年5月16日至2018年5月18日

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

参会人员：中信证券、海通证券、中泰证券、广证恒生、天弘基金、中欧基金、新加坡政府投资公司、保银投资、清水源投资、盘京投资、理成资管、康曼德资本

详细纪要：

1、公司今年会有什么新产品？预期充值流水如何？

公司代理的游戏《贪婪洞窟》安卓版已于2月27日正式上线。公司自研的游戏《奇葩战斗家》在2、3月份分别进行了测试，目前持续开发中；此外，公司代理的数款游戏测试中，包括由《贪婪洞窟》原班人马打造的《贪婪洞窟2》、《原力守护者》和《永不言弃：黑洞》。

新游戏预期充值流水有待观察产品上线后的表现。公司坚持走“精品化”路线，致力于做好玩的游戏，希望产品后续有好的表现。

2、要做出“爆款”产品，有什么必要因素？

能不能做出“爆款”产品，需要看产品的市场表现，具有一定的偶然性。我们更重视产品品质，做精品游戏。做精品，创新能力是必要的。创新能力的实现必须围绕“人”的因素，需要依靠一流的人才、高素质的团队。团队的能力高则出爆款游戏的概率更高，若高素质的团队持续做精品，那么终将研发出爆款游戏。

3、公司对未来产品类型是否有限制？

公司研发的产品是多元化的，我们对产品的类型没有限制。公司为CP起家，具

有较强的研发实力，公司产品《问道》及《问道手游》自上线运营以来市场表现都还不错，这两款产品的类型均为 MMORPG，公司在研发 MMORPG 类型的产品上有一定的经验和优势，未来我们会继续研发这类产品；但我们并不会限制项目组研发的产品类型，我们有不同的团队，每个团队的风格不同，我们更强调的是产品的原创性，必须要有创新点，保障产品品质。

4、公司现有产品的运营情况如何？

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，现有游戏的运营情况相对稳定。公司代表作《问道》自 2006 年上线以来，已经成功运营十几年，目前充值流水相对稳定。2016 年公司成功推出《问道手游》，目前《问道手游》经营稳定，4 月份还做了两周年庆活动，对充值流水有一定提升作用。

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、广州均有研发团队。

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。

6、公司项目研发的整体思路是怎样的？

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同意后方可立项。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。

7、游戏行业竞争情况怎样？公司如何保持竞争优势？

游戏是创意产业，行业比较开放，游戏市场整体处于品质为王的状态。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，不存在必然的你死我活。

公司实施差异化战略。一方面，公司聚焦于把自己的产品做好，游戏玩家对于高品质的产品是有需求、有识别能力的，公司为 CP 起家，具有较强的研发实力，致力于把每一款产品都做成精品，以产品品质赢得玩家；另一方面，公司主张把客服工作做好，希望能提升服务质量，为玩家带来更好的产品体验。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。

8、公司对外投资策略如何？

公司采用参股的方式投资有发展潜力的公司，不断寻找品质优良的投资标的，包括游戏研发商、游戏分发商及行业上下游企业等。公司对外投资时比较看重对方的研发能力、研发及运营理念、能否给玩家良好的游戏体验等方面。