

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2019年10月30日至11月4日投资者调研沟通活动纪要

时间：2019年10月30日至11月4日

地点：上海、厦门

接待调研人：

董事、副总经理 高岩（上海、厦门）

副总经理、董事会秘书 梁丽莉（上海）

证券部经理、证券事务代表 林晓娜（上海、厦门）

参会机构：海通证券、富国基金、中银基金、汇添富基金、上投摩根基金、华泰柏瑞基金、国泰基金、海富通基金、诺德基金、泰信基金、华安基金、交银施罗德基金、弘毅远方基金、方正富邦基金、华宝基金、申万菱信基金、博时基金、农银汇理基金、海通国际股权投资基金、兴证资管、财通资管、人民养老保险、长见投资、Government of Singapore Investment Corp

详细纪要：

1、公司主要产品运营情况如何？

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，《问道手游》运营情况良好。2019年1-9月，《问道手游》在 App Store 游戏畅销榜平均排名为第28名，最高至该榜单第5名。2019年10月8日，《问道手游》年度赛事全民PK赛开启，玩家响应热烈，赛事预计将持续至2019年12月。

公司走“精品化”路线，坚持做好玩的游戏产品，精细化运营，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；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。

2、《问道手游》如何做到上线3年多还表现良好的？《问道手游》后续的发展规划？

《问道手游》沿用《问道》的故事背景与世界观，依托了《问道》十余年来积累的强大用户群体和 IP 价值，在数值体系、核心玩法等方面与《问道》一脉相承，同时《问道手游》结合手机的便捷性、移动定位等，做了很多新功能。一方面，《问道手游》有长远的内容规划；另一方面，公司非常重视“问道”IP 的拓展工作，包括投放、影视剧植入、品牌 TVC 制作等，我们一直在做系列化的工作来强化这个品牌的影响力。公司每年对《问道手游》的研发和运营有着较大的投入，通过线上活动以及策划面对面等线下活动，与核心玩家交流新版本规划、推广计划等，听取 KOL 的反馈意见，与玩家共同定制游戏。《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。公司会持续保持对《问道手游》的人员、财力等方面的投入，服务好玩家。

3、第二大股东陈拓琳先生辞去副总经理、财务总监职务后，短期内是否也要减持？

公司首次公开发行股票时，公司控股股东及实际控制人卢竑岩先生及其一致行动人陈拓琳先生承诺：“自吉比特在上海证券交易所上市交易之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的吉比特的股份，也不由吉比特回购该部分股份，并将依法办理所持股份的锁定手续”“本人持有的吉比特股份在锁定期限届满后二年内无减持意向”（详见《公司首次公开发行股票招股说明书》及《公司 2019 年半年度报告》）。

4、公司运营团队机制是怎样的？

目前公司运营团队内部实行产品经理和营销经理负责制。我们代理一款产品后，会有专门的产品经理和营销经理共同对一款产品负责。产品经理和营销经理的核心利益跟这款产品绑定在一起。这个制度能够促使产品经理和营销经理想方设法调动媒介、市场等资源为这款产品服务，使得这款产品运营得更好。

5、公司的竞争优势主要是什么？

公司实施差异化战略，我们希望我们做的每款产品都能够成为某些细分领域里面的头部产品。

在游戏研发方面，公司为 CP 起家，具有较强的研发实力，游戏玩家对于高品质的产品是有需求、有识别能力的，公司聚焦于把自己的产品做好，致力于把每一款产品都做成精品，以产品品质赢得玩家。

在游戏运营方面，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。我们以真诚的态度面对玩家，我们不会做类似刷榜、欺骗玩家的行为。公司特别重视与玩家的沟通，坚持坦诚、透明的态度，及时响应，直面问题，站在玩家的角度去感受问题、解决问题。比如在公司产品《贪婪洞窟 2》上线初期，在玩家对该游戏反馈意见较多情况下，公司通过线上视频直播与线下玩家面对面活动，与玩家加强交流，听取玩家的反馈建议并综合评估对游戏进行优化；比如《问道手游》坚持每年进行线下玩家面对面沟通，对问题不敷衍不拖延。这方面的工作，其实刚开始做的时候会有很大的困难，因为玩家可能不信任你，但是持续地做真诚的沟通，慢慢地玩家就会相信你是一家真诚的公司。

我们重视外部研发商的服务工作。游戏产业是文化内容产业，研发商作为内容提供者是非常重要的。作为发行商，我们重视研发商的多方面服务，为开发者解决外围问题，包括拉新、用户维系、口碑管理、版本内容规划等，让研发商只需要安心做好产品就可以了。

代理外部游戏产品确实竞争激烈，但公司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。

6、雷霆游戏平台运营情况如何？用户规模多大？

雷霆游戏平台总注册用户数约几千万。雷霆游戏平台用户主要由两部分构成，第一部分是《问道手游》的用户，这是很大一部分；第二部分是围绕 Roguelike 或我们持续推的一些重玩法的产品用户。此外，随着不同类型产品的推出，雷霆游戏平台用户结构也逐渐发生一些变化。

公司希望把更多用户导入雷霆游戏平台，为玩家提供更好的服务。长期经营过程中，雷霆游戏平台用户数量持续上升，以《问道手游》为例，雷霆游戏平台用户充值金额占游戏总充值金额比例已超 30%。

7、公司自研产品如何立项？

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。公司要求制作人用“小步快跑”的方式做项目，尽快做出原型，通过玩家测试验证核心玩法，而后再做整个项目的开发工作。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。

8、《失落城堡》上线后表现如何？是一款怎样的游戏？

《失落城堡》于 2019 年 10 月 24 日开启公测，上线后连续 5 日占据 App Store 游戏免费榜榜首，并获得 App Store Today Banner 推荐、新游 Banner 及 icon 推荐。《失落城堡》是包含 Roguelike 随机元素的动作冒险类游戏，其 PC 版在 Steam 平台销量达百万，并长期保持 90% 的好评率。手游版本除延续其特有的暗黑涂鸦画风与丰富的随机系统之外，根据手游用户操作特点不断优化操作手感，并增加“每日挑战”“自定义皮肤”等新内容和玩法。

9、公司研发机制是怎样的？代理产品的运营思路是怎样的？

公司采用内生性与外延式发展相结合的方式，开发精品游戏。一方面，公司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，公司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。公司投资平台吉相资本已在包括文娱、互联网、数字新媒体等在内的多个领域完成了逾 30 个投资项目。

游戏为文化创意产业，公司采用“自下而上”的新产品研发机制，鼓励各个团队自主研发，将精品、原创的理念注入游戏“精神内核”，坚持以玩家为本的设计理念，致力于为玩家创造美好体验。

在代理运营方面，公司以“研发商”的思路开展工作，代理运营研发团队理念与公司相近的产品，公司会与外部研发商分享玩家资源、共同改进优化产品，实现“双赢”。

10、公司投资策略是怎样的？

公司目前主要做战略投资，以参股的形式为主，主要投资游戏研发商、游戏分发商及行业上下游企业等，投资时关注对方能否与公司协同发展或业务互补，关注研发商的研发能力。公司一直以来不做高商誉投资，后续将继续围绕主营业务及延伸产业进行投资。公司不计较被投资企业单个项目的得失，不会单纯追求短期财务回报。

11、公司的研发人员情况？是否会大幅扩张？

截至 2019 年 9 月 30 日，公司共有 600 多人，其中研发人员占比超 50%。公司会控制研发人员的数量，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。

12、公司 M68 项目研发进展如何？同世界观小说情况如何？

M68 项目目前还在持续的研发中。M68 研发的初衷是想解决不同玩法的产品之间底层的技术平台复用问题。M68 项目核心玩法是 SLG+探索经营。M68 项目骨干成员均为 SLG 的核心向玩家，因此团队特别希望能做出优秀的 SLG 产品。同时，M68

项目目前考虑先在海外发行，SLG 产品出海受众接受度好于 MMORPG 且活跃用户量级大，公司希望通过该款游戏触达更多用户，形成广告效应。目前 M68 同世界观小说在网上已有连载。