

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2022年5月1日至5月31日投资者调研沟通活动纪要

时间：2022年5月1日至5月31日

形式：电话会议、现场会议

接待调研人：

董事、副总经理 高岩（部分参会）

副总经理、董事会秘书 梁丽莉

参会机构：国海证券、海通证券、开源证券、申万宏源证券、天风证券、西南证券、信达证券、华安基金、南方基金、农银汇理基金、天弘基金、新华资管、银华基金、永赢基金、招商基金、Morgan Stanley、Yulan Capital（排名不分先后）

纪要：

1、《一念逍遥》海外发行情况如何？还会上线哪些海外市场？

《一念逍遥》于2021年10月在港澳台地区上线，目前规划中的海外版本包括东南亚版、日韩版，具体发行时间会结合版本开发情况和测试数据确定。

2、《奥比岛：梦想国度》上线安排？目前预约量有多少？首月买量费用会是什么情况？

《奥比岛：梦想国度》还没有明确具体上线日期，以雷霆游戏官方发布的信息为准。目前官网预约量超过500万，仍在持续增长中。

《奥比岛：梦想国度》是一款情怀IP类产品，发行运营的核心是要理解产品、理解用户需求，通过内容形成传播，激活IP，而不是主要依靠买量。

3、《摩尔庄园》对于《奥比岛：梦想国度》的发行有什么可借鉴的地方，《奥比岛：梦想国度》的未来展望如何？

雷霆游戏在《摩尔庄园》的发行过程中对 IP 用户的激活、社群传播的放大、运营的稳定性、健康聊天环境的打造等方面积累了丰富经验，可以很好地复用到《奥比岛：梦想国度》的发行中，《奥比岛：梦想国度》也会加强核心 IP 用户营销和社区运营，向长线运营努力。

《奥比岛：梦想国度》从目前的测试数据看，长期留存数据表现不错，整体符合我们对产品的预期，研发和运营方面我们也都做了很多准备，期望《奥比岛：梦想国度》手游能实现长线运营。

4、《摩尔庄园》永久性道具的摊销周期是否会调整？未来《奥比岛：梦想国度》永久性道具摊销周期如何确定？

《摩尔庄园》永久性道具按付费玩家预计寿命分期确认收入，而付费玩家预计寿命参考公司历史其他游戏情况确定，目前《摩尔庄园》永久性道具摊销周期较长。由于道具摊销周期是重要会计估计，从会计谨慎性要求考虑，是否调整需要充分评估，未来我们将谨慎评估是否调整。

《奥比岛：梦想国度》上线后，永久性道具的摊销周期将会参考《摩尔庄园》付费玩家预计寿命确定。

5、勇仕网络《深空之眼》上线后表现不错，对公司业绩的贡献如何？未来是否会和勇仕网络进行业务上的合作？

公司持有勇仕网络 20% 股权，财务上按权益法确认投资收益，整体对公司业绩影响较小。相对于单一产品的贡献，我们更看重的是团队的长期价值。

目前，勇仕网络已组建自己的发行团队开展运营业务。公司和勇仕网络未来是否在业务上进行合作，主要还是看是否有合适的产品和合作契机。

6、公司和对外投资的参股公司保持什么样的合作关系？

公司在投资中小研发商时通常不会要求和被投资标的绑定其研发产品的代理合作，而是保持比较开放的合作关系。公司日常和参股公司在产品开发经验方面保持较多的交流互通，希望不断提升研发水平。此外，如果有合适的产品和机会，则进一步开展代理运营合作。

7、2021 年公司净利润率下降幅度较大的原因？

公司 2021 年净利率为 37.94%，相较于 2020 年下降了 10.62 个百分点，主要系：（1）公司产品线不断丰富，代理游戏的收入规模增加，2021 年上线的《摩尔庄园》《鬼谷八荒（PC 版）》《地下城堡 3：魂之诗》等产品均为代理游戏，需向外部研发商支付游戏分成款和授权金并确认为营业成本，导致毛利率和净利率下降；（2）公司 2021 年销售费用为 12.74 亿元，同比增长 326.09%，销售费用率为 27.57%，较 2020 年增加 16.66 个百分点，主要原因系《一念逍遥》上线，对营销方案、运营服务及广告展示等方面投入较多。

随着公司代理产品线的不断丰富，与以往以自研为主的业务结构相比，净利率降低是一个业务结构变化的正常趋势。相对于净利率指标，我们更关注公司整体的收入利润规模是否上升。

8、公司未来研发人员扩张计划如何？

公司根据项目不同的开发阶段匹配相应数量的研发人员。公司十分注重产品的创新性，践行“小步快跑”的研发策略，在项目初始阶段搭建微型核心团队（10 人以内）尽快做出原型，通过泛用户测试验证核心玩法的可行性，当有较好的数据反馈以后会逐步扩大规模。未来公司还是会持续增加研发投入，但增加不会过于剧烈，预计研发人员会保持温和增长，增长的快慢取决于我们有没有更好的示范性产品，是否有领头的制作人从而培养更多的制作人。