

# 厦门吉比特网络技术股份有限公司

## 2017年11月24日至11月29日投资者调研沟通活动纪要

**时间：**2017年11月24日至11月29日

**接待调研人：**

董事、董事会秘书、副总经理 高岩；

证券事务代表 梁丽莉

**参会人员：**安信证券、兴业证券、浙商证券、上海证券、汇添富基金、招商基金、浦银安盛基金、交银施罗德基金、恒复投资、鸿凯投资、磐耀资管、中民投资本

**详细纪要：**

### 1、公司的经营理念是什么，近期的发展状况如何？

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。

公司代表作《问道》自2006年上线以来，已经成功运营十几年，2017年三季度《问道》营收创2017年新高。2016年公司成功推出《问道手游》和《不思议迷宫》。《问道手游》近期经营稳定，《不思议迷宫》在苹果应用商店iPhone游戏付费榜2017年前三季度平均排名位列前茅，颇受玩家喜爱。

2017年11月15日，The Game Awards(被喻为“游戏界的奥斯卡”)公布了2017年各大游戏奖项的提名名单，《不思议迷宫》荣获2017 Best Chinese Game提名。

### 2、公司的新产品情况？

公司目前有多个项目在研发中，其中比较大的是招股书中已披露的M68项目。M68项目为MMORPG游戏，投资预算超过千万，项目团队目前已有近百人。项目核心美术人员由海外引进，是一款国际化的产品。M68项目从2016年年中开始进行预研工作，目前在立项阶段。除M68外，另有一些项目在测试和研发中，

包括 ARPG 游戏、竞技类游戏等，有些项目预计明年可以上线。

此外，在代理运营方面，公司持续寻找市场上品质精良的游戏，目前已有产品签署代理运营协议。

### **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。公司希望通过运营好的产品，给雷霆平台的用户好的游戏体验，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。

### **4、App Store 取消畅销榜榜单，这对行业有什么影响？**

我们理解，类似 steam 的改版策略以及 taptap.com 的模式，将增加更多真实用户社区化互动，强化真实用户在实际使用产品后的相关推荐及产品体验累积价值，杜绝之前榜单的一些不良倾向。

### **5、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，公司重视人才梯队的建设，不断扩充研发团队。一方面，公司从社会上招聘项目经验丰富的研发人员；另一方面，公司不断加强校企合作，从各大知名院校选拔优秀的应届毕业生充实团队。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。

## **6、公司如何确认营业收入？**

公司从玩家处取得的充值额并不是在玩家充值时点就全额确认为营业收入，而是先将充值额予以递延，确认为递延收益。在游戏虚拟货币被实际消费使用时，区分道具的性质分别确认收入的实现。若为消耗性道具，按逐个道具的使用进度确认收入，如无法记录逐个道具的使用进度，则按道具平均消耗周期分期确认；若为永久性道具，则按付费玩家的预计寿命分期确认收入。如消耗性道具与永久性道具无法区分，则统一按付费玩家的预计寿命分期确认收入。

## **7、公司是否有打算开展海外业务？是否有独立团队负责？**

公司目前有独立团队负责海外业务，一方面会引进优秀的海外产品，另一方面也会将国内优秀的产品于国外适合的地区运营，包括欧美地区、俄罗斯等。

## **8、公司如何看待“吃鸡”游戏？**

公司不排斥做“吃鸡”游戏，但不会盲目跟风。公司走长期可持续发展的路线，注重产品的品质，在保证产品品质的前提下，会根据玩家的喜好适当调整游戏的玩法，让更多玩家喜爱公司的产品，实现产品的长线经营。

## **9、在腾讯和网易两大行业巨头的压力下，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。公司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。

## **10、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。