

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2019年1月24日投资者调研沟通活动纪要

时间：2019年1月24日

地点：厦门

接待调研人：证券部经理、证券事务代表 梁丽莉

参会机构：西部证券

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》《问道》经营状况保持较为稳定，2018年第四季度《问道手游》在苹果应用商店游戏畅销榜排名最高上升到前15名内。

公司走“精品化”路线，坚持做好玩的游戏产品，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，比如通过电视剧等与年轻人相关的活动，使品牌年轻化。

2、公司新产品情况如何？

2018年1月至今，公司先后推出《贪婪洞窟》《长生劫》《奇葩战斗家》《贪婪洞窟2》《螺旋英雄谭》等不同类型游戏。其中，《贪婪洞窟2》于2018年11月29日在官方安卓和IOS渠道首发公测，上线首日，获得TapTap编辑推荐；上线至今，多日位于苹果应用商店iPhone游戏付费榜第1名，最高至iPhone游戏畅销榜前40名内；《螺旋英雄谭》为LUNARA Games（上海月螺）“螺旋系列”IP旗下又一新作，是公司

发行的第一款二次元游戏，于 2019 年 1 月 9 日正式开启公测，上线至今，最高至苹果应用商店 iPhone 游戏免费榜前 10 名内、iPhone 游戏畅销榜前 60 名内。

公司目前储备有《怪物制造者》《砰砰小怪兽》《下一把剑》《探灵之夜嫁》等数款自研产品，并已签约代理了《跨越星弧》《原力守护者》《魔法洞穴 2》《失落城堡》《Turmoil》《花灵》《伊洛纳》等数款产品。

目前公司尚未上线的产品中《跨越星弧》《原力守护者》《失落城堡》《伊洛纳》等均已有了版号。

3、公司的销售费用下降比较多是什么原因？

2018 年 1-9 月，公司销售费用同比减少 40.48%，销售费用占营业收入比例维持在相对较低水平，保持了相对较高的运营效率。前期公司销售费用相对较高是因为处于探索阶段，培育用户等活动花费较多，近年来公司用户群已初步培育出来，同时通过持续优化营销活动，加强精准投放，减少了相对低效的营销推广开支。

公司 2018 年前三季度销售费用下降，与公司的运营策略密切相关。公司坚持不刷榜单、不做单纯买量，有效控制宣传推广费用。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、不同产品联动、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。

4、公司的投资策略是怎样的？

一方面，公司采用参股的方式投资外部有发展潜力的公司，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；另一方面，公司允许公司内部团队独立出去开发项目，公司以参股方式予以资金支持。公司投资时比较看重研发团队的研发能力、研发及运营理念、能否给玩家良好的游戏体验等方面，目前已经成功孵化了一些公司，也锻炼了游戏背后的团队。

5、公司自主运营收入确认方法是怎样的？

自主运营收入主要指公司通过自有的运营平台雷霆游戏平台（www.leiting.com）发布游戏后从玩家处取得的营业收入。公司将从玩家处取得的充值额全部予以递延，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，按各个道具的使用进度确认收入，如无法逐个记录道具的使用进度，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。