

# 厦门吉比特网络技术股份有限公司

## 2017年4月18日投资者调研沟通会会议纪要

时间：2017年4月18日

接待调研人：董事、董事会秘书、副总经理 高岩

参会人员：广发证券、券商资管、保险公司

详细纪要：

### 1、公司对游戏的推广费用有何规划？

一般公司会在年初的时候对推广费用做个预算，当然具体费用以实际产生为准。公司会不断尝试新的推广渠道，公司的游戏一般每年会做2-3次较大的推广活动。

### 2、公司新上线的《问道》手游对《问道》端游是否有影响？

《问道》手游上线后对《问道》端游没有影响。首先，《问道》端游和《问道》手游的数据是不互通的，这两款产品的具体运营策略、产品内容等都不同，《问道》手游上线并没有损害端游运营商光宇在线的利益。其次，《问道》手游的版本是在《问道》端游中口碑很好，很多玩家怀念的旧版本上做的延伸，因此，《问道》手游吸引了很多《问道》端游流失的玩家，同时，也吸引了很多新的玩家。

### 3、2017年计划上线的游戏产品有哪些？

请关注雷霆游戏平台（[www.leiting.com](http://www.leiting.com)），公司上线的游戏都会在上面展示。

### 4、公司游戏产品是否迭代更新？每个产品都有自己的生命周期，《问道》之后是否还会有类似的爆款出现？

公司的游戏产品每年都在迭代更新。公司目前还有多个游戏项目正在研发中。我们现在的态度：一是，把现有的产品做好、玩家服务好；二是，陆续推出新的产品上线。公司做研发商出身，对新产品把关上比较有经验，把控比较严格。

### 5、公司的对外投资有什么方向？

目前我们有家全资子公司吉比特投资，专门做互联网泛娱乐的投资事务。目前参股了十几家公司，包括游戏及互联网泛娱乐等行业。由于我们自己是研发商，所以我们看研发商比较准，有好的研发商会去投资，主要投资阶段是天使轮到 A 轮，我们会持续地做这部分工作。

## **6、管理层对公司未来有何长远规划？**

公司工作的重点还是做好每一个产品，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。

## **7、游戏行业国内有两大巨头腾讯和网易，公司是否会觉得竞争压力大？**

不会，游戏是创意产业，行业比较开放，腾讯、网易虽然占比高，但是并没有完全垄断市场，与公司之间也是良性竞争。我们还是聚焦于把自己的产品做好。与腾讯、网易相比，客户服务是公司需要花力气做得更好的方面，希望能提升服务质量，为玩家带来更好的产品体验。

## **8、公司现在的新项目中是否还有端游？**

公司基本没有新的端游项目，公司目前更倾向朝手游方向发展。同时，对于《问道》端游，公司还是会继续研发和维护好，服务好众多老玩家。

## **9、公司如何看待 VR 游戏、电子竞技等泛娱乐领域业务？将来是否打算朝这些方面发展？**

VR 游戏公司有所布局，主要是内容方面的，今年 4 月份公司的 VR 产品《Deadly Hunter》在全球 STEAM 平台发售并已获得其“青睐之光”推荐。电子竞技目前公司也有所布局，公司也保持着开放的态度投资布局互联网泛娱乐领域。

## **10、手游行业付费率越来越高，公司对此看法如何？**

游戏行业的研发和运营成本在增长，给游戏公司的经营造成一定的压力，部分公司为了短期业绩，会提高道具收费，付费率也会提高。但是，我们不会那样做，公司更重视长期的发展，认为游戏的品质才是业绩的决定因素。

**11、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做海外业务，在香港、深圳都有全资和控股公司负责这方面的业务。

**12、首次授予的限制性股票对各期会计成本的摊销从什么时候开始？**

从 2017 年第二季度开始按月摊销。