

# 厦门吉比特网络技术股份有限公司

## 2019年2月18日至2月19日投资者调研沟通活动纪要

**时间：**2019年2月18日至2月19日

**地点：**上海

**接待调研人：**董事、董事会秘书、副总经理 高岩

**参会机构：**海通证券、汇添富基金、上投摩根基金、海富通基金、富国基金、易方达基金、银河基金、天治基金、华宝基金、长信基金、交银施罗德基金、人保资管

**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2018年下半年还组织了《问道手游》与影视剧联动、第二届《问道手游》全民PK赛等活动。

### 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》等不同类型的游戏。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》等均已有版号。《跨越星弧》计划于 2019 年 3 月公测，目前在 TapTap 上预约已超 10 万。

### 3、公司未来布局的产品方向主要有哪些？

雷霆游戏（www.leiting.com）是公司的自主运营平台，不仅运营公司自研的游戏，还会代理运营品质良好、研发团队理念与公司相近的游戏产品。雷霆游戏致力于为差异化用户选择差异化好玩的产品，对未来布局的产品方向没有限制。雷霆游戏未来运营的游戏品类包括但不限于以下几类：

一是 MMORPG 类，公司产品《问道》《问道手游》均为 MMORPG 类游戏，两款产品分别于 2006 年、2016 年上线，上线以来市场表现良好，公司在研的 M68 项目也是 MMORPG 游戏，公司在该品类上积累了一定的研发、运营的经验 and 优势，有一定的用户基础，公司将持续深耕此品类；

二是 Roguelike 类，公司先后推出了《不思议迷宫》《地下城堡 2》《贪婪洞窟》《贪婪洞窟 2》等广受玩家好评的 Roguelike 类手游，通过对大量 Roguelike 类游戏玩家行为数据的挖掘与分析，公司在该品类游戏运营上积累了独到的经验。Roguelike 品类的游戏充满差异和变化，公司会持续深耕该品类游戏，通过游戏品类的精细化和产品的差异化，满足玩家不断变化的需求，在雷霆游戏平台沉淀更多的玩家群体。目前公司储备产品中《The Enchanted Cave 2（魔法洞穴 2）》《失落城堡》《伊洛纳》等均为 Roguelike 类手游；

三是二次元类，中国二次元游戏市场逐渐壮大，公司一直有在关注二次元品类的游戏，一方面在积极开展二次元游戏代理运营业务，另一方面也在积极培养内部团队。2019 年 1 月 9 日《螺旋英雄谭》正式开启公测，《螺旋英雄谭》是公司发行的第一款二次元游戏。另外，公司储备产品中《花灵》等为二次元类游戏。

此外，公司持续走“精品化”路线，坚持做好玩的游戏产品，致力于给玩家美好的体验，将积极代理运营中小研发厂商开发的品质优良的独立游戏，给予其渠道、用户等方面的资源支持，建立起玩家和精品游戏之间的联系，在给玩家带来美好游戏

体验的同时，帮助中小厂商成长，提升公司雷霆游戏平台知名度和美誉度。

#### 4、公司的竞争优势主要是什么？

公司实施差异化战略。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](http://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。

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。

#### 5、公司产品研发的整体思路是怎样的？

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。公司在产品立项环节就进行严格的审核，项目组需制作 demo 并向公司产品委员会提出立项申请，经产品委员会全体委员一致通过后方可立项。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。此外，公司产品立项后需尽快见玩家，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。

## 6、公司的人员架构是怎样的？是否会大幅扩张？

截至 2018 年 6 月 30 日，公司共有五百多人，其中研发人员有二百多人，运营推广人员和运维人员有一百多人。公司会控制人员的数量，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。

## 7、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。

## 8、公司 M68 项目进展如何？

M68 是一款大型的 MMORPG 手游，我们希望能够通过游戏向玩家传递世界观，同时兼顾玩法有趣（主要围绕经营、探索、养成要素）。我们希望搭建一个有不同位面的游戏，玩家可以经营自己的位面，也可以在不同位面之间穿梭，和其他玩家交互，体验爱恨情仇。公司会先通过小说、动漫等一系列 IP 孵化和引入工作，将粉丝培育出来。M68 项目上线时间尚不确定，现阶段主要关注把产品品质做好，把团队能力锻炼出来。

## 9、公司股票质押情况如何？

公司控股股东卢竑岩先生及其一致行动人陈拓琳先生累计质押公司股票 898.70 万股，占公司总股本的 12.50%，公司股票质押风险较低。上述股票质押情况已根据相关法律法规和规范性文件的要求进行披露。