

# 厦门吉比特网络技术股份有限公司

## 2022 年半年度业绩说明会会议纪要

时间：2022 年 8 月 16 日下午 15:00-16:00

业绩说明会会议形式：文字互动

会议嘉宾：董事长、总经理 卢竑岩

独立董事 梁燕华

财务总监、副总经理 林佳金

董事会秘书、副总经理 梁丽莉

说明：本会议纪要根据 2022 年半年度业绩说明会交流问答情况进行整理，详细情况可查询[上证路演平台信息](#)。

### 一、2022 年半年度公司经营成果

2022 年上半年，公司实现营业收入 25.11 亿元，同比增长 5.17%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6.68 亿元，同比减少 5.31%。

2022 年上半年，公司归属于上市公司股东的净利润为 6.88 亿元，同比减少 23.59%，变动主要受到上年同期转让青瓷数码部分股权产生较大额的收益、本期对联营企业确认的投资收益下降及汇率波动影响。为更好地反映公司主营业务经营表现，公司将投资业务和汇率波动对利润的影响进行剔除，调整后归属于上市公司股东的净利润为 6.56 亿元，同比增长 1.03%。

### 二、文字互动

#### （一）行业及公司经营策略情况

1. 行业层面：公司如何看待当前游戏行业发展情况？如何展望未来 3~5 年发展

**趋势？公司层面：《前哨》目前进展情况如何？《一念逍遥》日韩地区版本后续规划如何？**

未来趋势我们无法预测，游戏作为文娱产业，和经济形势大环境会相关。

《前哨》目前开发中，《一念逍遥》正在筹备上线测试，具体请关注我们的官网。

**2. 综合目前的市场环境、政策、竞争对手和竞品，海外等等因素，卢总对下半年乃至明年的游戏行业是怎么看的？公司有什么相应的应对或突破口？**

我们会聚焦做好自身的产品，服务好目标用户。作为文娱产品，如果不做同质化的产品，不需要考虑和对手竞争的问题，核心是要能够服务好目标用户。

**3. 最近看公司买量几个亿几个亿的增长，请问是否有可能导致一些项目或财报出现亏损？能否有效控制买量，换些便宜点的方式营销？其次公司逆势招了很多人，但主打的项目能否像 CSGO 抽皮肤且可交易那样有比较好的端游收费方式？不要重金砸买断制游戏，买断制的营收跟原神类游戏比起来差距太大，希望能给予解答，谢谢**

(1) 因为买量会看实时 ROI，所以目前来说，一般情况下不会出现重大亏损（除非产品本身有回报因素以外的其他考量，比如以积累用户为目标）。反而是品牌营销是有可能的，因为反馈比较慢。

(2) 我们会结合采用多种方式营销，买量表现在现金投入大，因为这个是结合回报来看的，但是相应的人力并不比其他营销方式来得多。

(3) 是否能用抽皮肤的方式要看产品设计，比如《奇葩战斗家》这种 MOBA 类的产品可以，其他产品不一定可行。

(4) 是否采用买断制的方式要看产品设计，某些单机型的游戏比较适合买断。

**4. 公司投资 unity 中国，就与 unity 合作方面有哪些方面考虑？投资以什么方式计入公司财务报表？**

Unity 中国主要是为中国游戏行业及非游戏行业开发定制版引擎。Unity 作为全球知名引擎，在游戏开发中有较强的通用性，因此公司作为战略投资者参与了本次投资。本次投资股权占比较小，预计会计入到金融工具相关科目（非长期股权

投资科目)。

**5. 公司 IPO 的时候我就买了贵公司股票，我记得贵司当年计划是一年 10 个自研项目。不知道是否我记错了？**

我们内部的项目数量比 10 个多，但是测试不理想的数据会及时停止。后面我们转为采用小步快跑的方式，更早的介入测试，只有在数据合适时才继续往下走，这个数量远远超过 10 个/年了。

**6.公司人数一年增加近 40%，这个比例已经不是“温和增长”了，面对这么大比例的新员工，公司如何保持原有的经营理念与文化？**

研发人员从 2021 年上半年平均 440，2022 年上半年平均 589。人员主要分散在各个项目中，以立项的项目为主。同时我们也引入了一些新的团队（单个团队人数 5-10 人左右）。我们各个项目之间，本身差异也会比较大，吉比特并不是内部非常统一的公司。考虑到文创行业的特殊性，各个项目的制作人性格不同，喜好不同，做事方法会存在很大差异。总体上我们求同存异，在热爱游戏、希望做好产品的基础上，包容各种差异性，不强求一致。

**7. 公司目前收入增速与成本增速严重错配，有考虑过下半年乃至明年该如何应对人员激增带来的成本压力吗？**

我们人数增加本身一直保持温和增长。成本明显提升和薪酬待遇的提升也有一定相关性。

**8. 未来自研上的游戏会越来越多吗 还是保持现状？**

不确定。从目前来看会越来越多，但是这并不绝对，我们并没有有意主导、控制自研和代理的比例。

**9. 公司近两年分红比例提高很多（仅 80%），如果下半年经济和公司产品运营状况不好，可能现金流出现一定问题。毕竟这两年也看到很多游戏公司倒闭关门的消息。在最差的场景下，公司如何评估账面现金和流动性的安全程度？尤其比较担心明年为了短期的分红，损伤公司的长期价值和增长空间。**

我们基本保持 18 个月以上支出的现金流储备（假设无收入的情况下）。

## （二）财务数据相关问题

**1. 今年上半年，因盈利与成本在雷霆与吉比特之间存在错配，导致合并报表后所得税费率显著高于平均水平，想了解一下公司在税务方面是否有重新筹划或安排的空间？**

所得税的计算和会计报表会有比较多的调整项，比如投资收益、减值、尚未发放的薪酬等因素都会对所得税费用产生较大影响，而这些科目每期的影响方向不太一样，另外年中的预提因为较多因素不确定，整体计提思路我们会从严，具体要以汇算为准。公司会在合法合规的前提下，会充分应用各项税收优惠的政策。

**2. 关于青瓷权益法的计算 是否给公司带来了较大的业绩波动？**

股权投资的核算方法根据会计准则进行确定，权益法核算的方式本身会比较及时地反馈被投资单位经营情况，假如有波动的话主要因素是“被投资单位的经营情况”，方法本身和准则及业务模式是契合的。

**3. 目前版号已经开了，投资方面的表外资产风险是否有所缓解？还有多少出清空间？**

公司投资方向主要为与公司主营业务相关的文化创意产业，并以游戏研发企业为主，行业整体面临较高的投资风险。公司将利用多年积累的行业经验，提高投资业务的整体收益率。自投资业务开展以来，有投资亏损的标的，也有诸如青瓷游戏、淘金互动、勇仕网络等投资回报率较高的标的。

公司每个报告期都会对被投资单位的经营情况的检视与评估，严格按会计准则的相关要求执行减值测试程序，目前账面反映的资产，我们认为是公允的，但需要注意一点的是经营本身是动态的，现在公允不代表将来也公允，我们会定期评估。

**4. 公司投资了很多同行业关联的小公司，但除了青瓷、心动等少数几家获得了一定的效益外，大部分都业绩平平甚至全额计提减值。中报里一共 8 家参股公司全额计提减值，其中也包括星空智胜这样的公司代理的《纪元变异》刚刚上市，并且中报还了 600 万的资助款，星空智胜计提全额减值的依据是什么？**

星空智盛核心产品(纪元变异)上线后未达预期，研发团队暂无下一步明确计划，

经营资金也缺乏，整体情况与当时投资时的预期产生了较大的不利变化，综合评估后根据准则相关要求予以减值处理。

### **（三）研发相关问题**

#### **1. 家族物语 2025 年前能出来吗？**

目前项目名称暂定为《不朽家族》。2025 年前肯定是可以出来了，但是成绩如何我们无法预测。

#### **2. （1）请问公司未来在自研这块，除了 MMO、SLG 和放置，还会考虑在自研游戏方面布局其他的游戏品类吗？特别是年轻向的品类，如二次元品类等。（2）公司下半年还会有人员扩充的计划吗？今年新增人员主要是分布在哪些团队？**

（1）这个是我们选择的主要赛道，但是具体产品做什么方向，由制作人决定。只要 demo 测试数据达标就可以立项。是否做二次元的产品，由喜好、钻研二次元的制作人来完成。我们目前暂时还没有这样的制作人，所以没有二次元的项目。

（2）我们研发团队人数会有温和的增长，分散的各个新立项的项目。

#### **3.请问公司是否有考虑开发针对 VR 设备的游戏呢，谢谢。**

目前没有。

#### **4.卢总您好，咱们的研发是小步快跑的模式，同时我们也可以看到公司的研发人员数量提升比较多，是否可以认为咱们现在储备的在研产品前期测试比较乐观，所以加大了人员投入？后续的自研新品是否后续有集中的发布计划，谢谢！**

我们预研的项目达到立项标准会进行立项，这是一部分人员增加的原因。另外，我们美术中心的人逐渐到岗，这是另一部分原因。美术中心的人员规划主要也是依赖未来立项项目数量而定。

我们没有集中发布的计划，因为不同产品的研发周期差异很大，具体请关注我们官网。

#### **5. 请问幻灵游侠手游研发进展到哪个阶段了？还是玩法探索吗？**

目前还在处于早期阶段。

**6.贵公司目前自研项目已经立项并且完成度较高（可以定义为完成度为 70%以上或者您认为合适的比例）有几个？请告知。**

我们从来不定义完成度这个指标，事实上我们内部一直是反对这种难以界定的指标。我们主要是看测试数据是否达标，并且内容量足够多（一般是 6 个月以上），即认为可以正式上线，上线以后仍然需要持续的研发。具体测试中、正式上线的产品请关注我们的官网。

**7. 公司面对元宇宙的发展，包括北京上海都出台的相关政策支持，公司在元宇宙方面有哪些布局，例如 unity 的投资是否是投资元宇宙的第一步？**

（1）暂时没有布局；（2）和元宇宙无关。

**8. 卢总好，看到我们对制作人这个角色十分重视，能否介绍一下这个职位，在招聘任用上是怎样的画像呢？或者国内外有比较欣赏的制作人案例？**

（1）原本职工作成绩出色（美术、策划、程序、营销、产品岗）；（2）对游戏本身有浓厚的兴趣，并且有开发意愿；（3）能接受小步快跑的方式。

以上为基本要求，我们交流后，彼此认可会纳入孵化中心，进行原型开发，等到数据合格正式立项。

#### （四）运营相关问题

**1. 观察到公司对一念逍遥等产品的买量投入一直比较高，想了解目前公司买量的策略及 ROI 情况，未来买量趋势怎么看？**

在买量收益为正时我们会持续买量，从长远来看，ROI 会逐步降低。

**2.下半年乃至明年，公司的运营中游戏、已有版号的游戏、在研游戏，分别会有什么主要的经营计划或动作？**

关于运营和准备上线的产品请关注我们的官网。在研游戏仍然坚持小步快跑的方法，持续进行各种产品的测试和早期迭代，有数据突出的产品会正式立项开始研

发。

**3.请问：（1）鬼谷八荒在蒸汽平台的运营，内部有什么总结吗？（2）持有的美元资产为何没有进行套期保值呢？（3）与青瓷游戏的交叉运营如何考虑的，例如超喵星计划为何不自己运营呢？**

（1）我们对每个产品都会定期复盘，进行总结，包括《鬼谷八荒》。

（2）我们持有美元产品并非是投资，而是让我们人民币、美元现金保持一定的比例，降低汇率波动的风险，所以无需再套期保值。

（3）我们没有特殊的考虑，产品交给谁运营主要是由制作人决定。

**4.请问因陀罗的上古宝藏还是贵司代理运营吗？**

《上古宝藏》尚在研发测试阶段，具体请关注我们的网站。

**5.《奥比岛》为什么上线一个月迎来口碑反转？你们觉得最大的问题出在哪里？**

《奥比岛》手游有比较好的用户基础，IP 用户大，上线前测试长期留存不错，这点上线后依然如此，自 7 月 12 日上线，在 iOS 休闲游戏排行榜前 1-2 名，畅销榜目前 30 多名，整体热度不错。

不及预期的地方主要在于新增，跟去年《摩尔庄园》首月比，新增还是有差异，摩尔当时破圈更明显。从运营角度看，《摩尔庄园》不买量通过 IP 内容激发市场，这是很少见的。经历过《摩尔庄园》后，用户心理也有一些变化，同为童年 IP 之一，《奥比岛》上线的时候有一部分用户的新鲜感降低，担心游戏体验有相似性。

**6. 卢总您好，我是非常喜爱《原神》的玩家，在跟米哈游策划沟通的过程中，他说现在的二次元手游如果侧重内容开发的话，尽量要满足 45 天完成一个版本更新的节奏，至少需要 20-40 小时的游戏内容更新。那么请问一念逍遥作为一款吸金极为优秀的作品，都知道给主策和制作人高额的奖励，为什么不考虑扩充团队，提高整个游戏的内容产出呢？我知道你们已经运营得很好了。但《崩坏 3》都有 1000 人团队，一念逍遥能给氪金玩家看到内容产出上的诚意吗？**

《一念逍遥》一直在扩充团队，当然还远远到不了 1000 人。《一念逍遥》团队内部开发的内容非常多，但是被干掉的内容也很多，以至于有一些玩家会觉得团队

好像很闲，其实不是这样的。《一念逍遥》不是内容消耗型的游戏，而是以社交为主，这样在系统实现，数值投放上就要格外谨慎。新增的内容如果不合适的话，会给玩家带来非常糟糕的体验。这也是我们特别慎重的原因。总的来说，我们最终更新的速度确实不理想，非常抱歉，我们也是持续复盘，总结反思。

## **（五）海外业务相关问题**

**1. 请问公司主力产品一念逍遥是否有换皮走海外发行的打算？如将升级体系中东化、欧美化发行？**

《一念逍遥》会在东亚地区进行发行，目前暂时未考虑中东。欧美地区也要等目前的市场表现出来以后再考虑。

**2. 请问公司是否有面向海外市场的游戏储备，目前进度如何？**

目前没有，正在研发的大部分产品题材是针对全球化市场的，但是尚在预研和开发中，未到发行阶段。最近有部分产品在海外发行，但是成绩表现一般，具体请关注我们的官网。

**3. 能否介绍下吉比特海外发行团队，海外发行团队与雷霆团队是从属关系还是独立运作呢？是否有偏好的目标市场如欧美、日本、东南亚？**

海外发行团队是雷霆的一部分，不是独立运作的。具体市场选择要依赖产品，近年东南亚，欧美日韩都有涉猎关注。

**4. 公司在中报里提到有游戏在海外测试，查了一下是菲律宾，请问公司选择菲律宾做为海外测试地的想法是什么？**

（1）人口众多；（2）ARPU 低。

## **（六）其他问题**

**1. 目前股价低于 20 年股票期权的行权价，员工情绪是否收到影响，有无流失核心员工的风险？**



目前总体还好，因为我们主要采用奖金激励方式，股权激励只是额外补充。

**2. 卢总好，怎么看待公司的股价过高，流动性缺失，是否会在合适的时机拆股，从而改善中小投资者难以投资的现实问题。**

最近暂时没有计划，将来是否有相关拆股计划请关注我们的公告。

**3. 公司的股权激励行权价是 395 元，现在股价才 312 元，员工行权的可能性为零。全体股东既要负担股权激励的费用，又要面对流通盘扩大的风险；这次股权激励既然无法运行下去，公司可否考虑重新制订方案，从二级市场回购 74 万股给员工股权激励呢？**

整个期权激励计划成本约 3500 万，目前已确认大部分，从会计规则上看，期权激励方案若提前终止需当期全额确认费用。期权激励计划有效期至 2024 年末，我们将持续做好长期经营，未来是否有新的激励计划将根据公司经营情况评估，感谢您对公司的关注。

**4. 股权激励计划是否可以取消了？**

公司期权激励有效期至 2024 年年末，公司将持续努力经营，为投资者创造长期价值，也期望股权激励计划的有效执行，感谢您对公司的关注。

**5. 卢总好，公司 2 年股价大幅波动是否对您的内心产生过顾虑，不能很好的实现小步快跑，有没有对上市的想法产生过质疑？**

- (1) 没有焦虑过；
- (2) 公司现金流很健康，对我们使用小步快跑支持的很好；
- (3) 没有质疑过。

**6. 掌握 38 亿收入的子公司“深圳雷霆信息”，吉比特仅仅只占有 60% 的股份，另外 40% 的股份是翟健所持有，翟健是吉比特的小股东，但却要从 2021 年利润中直接分走 1.5 亿，为什么翟健占如此大比例股份，究竟掌握了什么核心科技？**

2014 年雷霆刚成立的时候，吉比特并无专业的运营团队。翟健 2012 入职以来，从头开始建立整个运营团队，且成立雷霆公司时，吉比特自身运营尚没有显著成绩，同时翟健本人也同样出资成立公司，共担风险，这是他持有 40% 股份的原因。