

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2017年5月18日及5月19日投资者调研沟通会会议纪要

时间：2017年5月18日、5月19日

接待调研人：董事、董事会秘书、副总经理 高岩

参会人员：国信证券、申万宏源证券、工银瑞信基金

详细纪要：

1、公司的经营理念是什么，近期发展情况如何？

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。公司短期经营情况也很稳定，投资者不用过分担心产品的短期波动，因为只要维护好游戏中的人气，收益一定会是水到渠成的事情。

部分游戏公司采取“换皮”、快速推出产品、产品不断更新迭代的方式进行经营，以这种方式吸引玩家。而公司为端游业务出身，《问道》系列产品社区化程度高，用户粘性强，已积累了大量用户。公司走精品化路线，重视服务好玩家，而不是快速产品迭代。此外，经过多年的发展及行业调研，公司坚定认为游戏企业长期可持续发展的最重要因素是产品品质。从行业的“二八法则”我们也可以看出这样趋势，App Store 畅销榜榜单排名靠前的产品基本是行业内比较大的游戏厂商的产品，这些厂商营收在行业内占比较高。同时，榜单上的产品都是长期排名靠前，而非“昙花一现”，这些产品都是以过硬的品质实现了长期业绩。

2、公司管理层主要做哪些工作？

公司管理层的工作主要集中在以下两个方面：

(1) 做好公司现有爆款产品的维护，快速解决玩家反馈的问题，让玩家有更好的体验。同时，产品每年发布 2-3 个资料片，更新游戏内容，维持游戏持续的吸引力。总之，通过各种有效方式保持游戏的健康度，延长产品生命周期，保障产

品的长期营收。（2）人才队伍建设。好产品源自于好团队，公司管理层十分重视人才的选、育、留。一方面是公司内生性人员发展，即通过校园招聘、社会招聘、业内交流等形式吸收高素质的人员，由公司优秀的项目经理带领、培养，从而派生出新的高素质团队；另一方面是外延式发展，即公司持续在外部寻找理念一致的人员或团队，可以是他们加入公司也可以是公司投资参股外部团队。

3、游戏行业的人才是否有区域分布不平衡的情况，公司怎么应对？

相比厦门，在广州、深圳等地游戏行业的人才更密集，更容易找到高素质的人员。公司已在广州、深圳设立子公司，后续新项目研发也将分布在更多地区。

4、一款相对较大的游戏，研发时间多长？

产品上线需要经过预研、立项、测试几个环节。公司立项较为严格，因此预研时间相对较长。立项之后，通常1年以内就可以进行商业化测试。至于测试的时间，要根据实际情况确定，可能测试多轮，测试时反馈的重要问题都要得到解决。

5、公司的运营策略是怎么样的？

近年来，游戏运营成本越来越高，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、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。

6、游戏行业竞争情况怎样？

游戏行业存在同质化问题严重、刷榜等问题，行业整体产品品质一般，有些行为是无序的、低层次的竞争。游戏玩家对于高品质的产品是有需求的，有识别能力的，最终还是要走精品化路线，以产品品质赢得玩家。另外，刷榜则是“饮鸩止渴”，并不能带来持续的发展。