

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2017年9月5日至9月7日投资者调研沟通活动纪要

时间：2017年9月5日至9月7日

接待调研人：董事、董事会秘书、副总经理 高岩

参会人员：广州证券、申万宏源证券、东方证券、广发基金、高盛资产管理公司

详细纪要：

1、公司的经营理念是什么？

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。

2、公司下一步的产品研运计划？

公司除了不断加强现有爆款产品的研发和推广外，也在持续推进自研产品、代理运营产品及海外业务。公司走精品化路线，重视服务好玩家，而不是快速产品迭代。自研产品方面，目前公司投入较大的项目是 M68 项目，该项目从 2016 年年中启动，目前处于立项前的预可研阶段，核心玩法还在不断设计、打磨，预计三季度立项。代理产品方面，公司代理的产品需符合公司对产品的定位，公司将代理核心玩法新颖有趣，品质良好的精品游戏。

2017 年 8 月《不思议迷宫》在安卓平台上线，在各大安卓渠道，《不思议迷宫》基本是都是首页推荐；此外，目前有两款产品已在 Tap Tap 平台进行测试。

3、公司的产品经营理念是做“好玩”的游戏，公司如何处理“好玩”与“商业化”二者的关系？

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。好玩排第一位，其次才是商业化。公

司研发团队不断探索新颖有趣的游戏玩法，以满足更多游戏玩家的需求，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。只要维护好游戏中的人气，收益一定会是水到渠成的事情。

4、公司的产品推广方式有哪些？

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、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。

5、公司对外投资策略？

公司采用参股的方式入股有发展潜力的公司。公司不会收购参股公司，这对于公司并没有协同效应。游戏行业是创意产业，参股的方式有利于调动项目人员的积极性，有利于产品的研发。

6、为何参股心动网络？

公司看好心动网络经营的 Tap Tap 平台，该平台让用户能够下载游戏、评估游戏并与其他玩家分享游戏体验，从而创建一个游戏玩家、开发商、运营商等密切联系的活跃社区。公司重视硬核玩家的用户体验，希望能够听取更多硬核玩家对游戏玩法的建议，不断打磨、改进游戏，给玩家创造更美好的体验。

7、游戏行业更新快，公司如何保证自身及员工跟上行业的更新速度？

游戏行业最重要的是服务好玩家，只有服务好玩家，才不会被行业淘汰。公司长久以来坚持以玩家为本，紧密服务玩家，持续听取玩家意见并快速迭代，满足玩家的体验需求。

8、公司如何留住核心研发人才？

公司以具有竞争力的薪酬、股权激励、企业文化等维持人才队伍的稳定，并不断吸引新的人才加入。除此之外，公司充分利用各地的区位优势，在厦门、深圳、广州均有研发团队，后续新项目也将分布在更多地区。

9、公司如何保证业绩的长期可持续性发展？

公司业绩靠出色的团队来实现，我们会花更多的时间建设团队。公司将采用内生性与外延式发展相结合的方式，一方面加强内部研发工作，另一方面不断寻找理念一致的优秀研发人员或团队，邀请其加入公司或投资参股其企业。

此外，公司将持续寻找并代理运营海内外品质出色且团队经营理念与公司相近的游戏。

10、公司产品如何立项？立项后多久进行商业化运营？

公司在产品立项环节就进行严格的审核，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。立项之后，相对较大的游戏通常 1 年以内就可以进行商业化测试，小游戏一般 3-6 个月可以进行商业化测试。

11、公司海外业务目前的发展情况？

公司目前有独立团队负责海外业务，一方面会引进优秀的海外产品，另一方面也会将国内优秀的产品推向海外。2017 年上半年，公司已有 2 款游戏进行了海外测试。