

# 厦门吉比特网络技术股份有限公司

## 2021 年半年度业绩交流会纪要

**时间：**2021 年 8 月 13 日

**形式：**电话会议

**公司参会人员：**

董事、副总经理 高岩

副总经理、董事会秘书 梁丽莉

**参会机构：**详见附件“参会机构清单”

**纪要：**

### 一、2021 年半年度经营成果介绍

2021 年 1-6 月，公司营业收入 23.87 亿元，同比增长 69.41%，净利润 9.01 亿元，同比增长 63.77%，扣除非经常性损益后净利润为 7.05 亿元，同比增长 41.40%。公司净利润主要来源于《问道手游》、《一念逍遥》、《问道》端游三款产品的贡献，其中《问道》端游、《问道手游》一如既往持续长线稳健，2021 年 2 月 1 日上线的新游《一念逍遥》也持续表现良好。非经常性损益方面，2021 年第二季度公司出售青瓷游戏的部分股权，处置损益约 2.3 亿元，影响净利润约 1.67 亿元。

关于公司 2021 年第二季度扣除非经常损益后的净利润相对第一季度没有增长，主要为两个方面影响：（1）《摩尔庄园》的影响，《摩尔庄园》在 2021 年 6 月 1 日上线，根据公司会计政策，收入需要根据道具性质分期确认，但是支付给外部研发商的分成成本则是当期全额确认。截至 2021 年 6 月 30 日，《摩尔庄园》的大部分充值尚未确认收入，但对应的分成已全额确认成本。游戏尚未使用的充值以及未确认收入的消耗性道具余额在合同负债项目体现，永久性道具余额则在其他非流动负债项目体现。（2）《一念逍遥》在 2021 年第二季度持续进行营销推广，日常持续进行买量及品牌营销。受上述两个因素影响，2021 年第二季度的扣除

非经常性损益后净利润和 2021 年第一季度基本是持平的。

关于本期营业成本以及销售费用增长幅度较大的情况，说明如下：公司营业成本的主要构成是支付给外部研发商的分成，以往业绩主要来自公司自研产品《问道手游》、《问道》端游，没有分成成本。2021 年上半年上线的《鬼谷八荒（PC 版）》《摩尔庄园》都是代理产品，需向外部研发商支付分成。在去年同期的成本基数较低的情况下，营业成本项目变动幅度比较大。销售费用变动原因也类似，《一念逍遥》采用买量方式发行，在去年同期销售费用基数较低情况下，变动幅度比较大。

在产品储备方面，2021 年半年度报告对取得版号的产品进行了介绍，包括《地下城堡 3：魂之诗》《世界弹射物语》《黎明精英》《花落长安》等。《地下城堡 3：魂之诗》在二代产品的基础上美术有明显提升，拥有较好的玩家口碑基础，预计在 2021 年 10 月公测；《世界弹射物语》是一款弹珠养成手游，目前已有版号并开放预约；《黎明精英》是末世废土题材的射击养成游戏；《花落长安》是女性向宫廷养成游戏。

## 二、问答互动

### 1. 《一念逍遥》预计生命周期？

MMO 品类的游戏中有不少优质产品表现出长线周期的特征，《一念逍遥》属于放置和 MMO 的结合，同时《一念逍遥》也在不断强化社交属性，包括 8 月 13 日上线的道侣/结义系统。

### 2. 《一念逍遥》的社交体系是研发过程中的想法，还是产品上线后的想法？

社交设计思路是在研发过程中确立的，早期测试过程中玩家对社交有需求，项目组也在持续研发社交内容。传统社交是玩家一起上线组队，而放置游戏的玩家上线时间比较短，因此，在传统社交之外，《一念逍遥》也做了很多异步社交的内容。关于《一念逍遥》的开发过程及思路，可参考项目组对外分享的[《一念逍遥》研发设计思路](#)（[点击链接可查看](#)）。

### **3. 《一念逍遥》的买量情况及策略？**

《一念逍遥》在公测初期的投放量较大，大版本更新的时候也会配合集中加大广告投放，日常的买量比较平稳，维持一定新增用户。买量的同时持续有一定的自然来量。后续的买量策略整体不变，会在产品更新时进行相对集中的买量，同时会根据 ROI 及游戏生态控制买量情况。整体而言，公司对买量的控制策略是比较谨慎的。

### **4. 《一念逍遥》的买量策略是在产品上线前就确定下来的吗？还是等到上线后确定的？**

公司根据《一念逍遥》上线前的多轮测试数据情况确定了整体发行策略，并在上线后根据运营数据情况进行调整。除了买量外，也进行大量的品牌向推广，实现品效合一。

### **5. 《一念逍遥》是否有上线安卓渠道的计划？**

目前《一念逍遥》没有上线安卓渠道的计划，未来是否上安卓渠道，还需再观察评估。

### **6. 《一念逍遥》海外上线计划？是否有全球化的计划？**

《一念逍遥》繁体版计划在港澳台地区上线。由于修仙题材存在一定的文化壁垒，是否在海外其他地区发行，需后续再评估。

### **7. 《一念逍遥》预计什么时候出仙界版本？**

仙界版本的上线时间根据研发进度和产品经营情况确定，请后续关注游戏官方信息。

### **8. 2021 年 1-6 月，《问道》端游表现良好，具体的原因？**

《问道》端游已经上线十余年，长期表现比较稳健。2021 年 1 月开启新年服，玩家反馈比较好。2021 年 3 月上线 WeGame 平台，游戏整体运营效果也有小幅提升。

## 9. 主要产品下半年的版本更新情况？

《问道手游》每年会在新年服、周年服和国庆服期间进行大版本更新，日常也有比较频繁的小版本更新。

自 2021 年 2 月 1 日上线至今，《一念逍遥》较大的版本更新主要是灵界版本、仙魔版本以及今天（2021 年 8 月 13 日）推出的道侣版本，也保持着较好的更新节奏，未来也将持续进行更新。

## 10. 公司合同负债 2021 年 6 月 30 日金额比第一季度末增加 9,468.15 万，是否主要是《摩尔庄园》造成的？

合同负债的增量大部分是《摩尔庄园》的影响，其他非流动负债的增量也绝大部分是《摩尔庄园》的影响。《摩尔庄园》递延的收入主要体现在这两个项目。

## 11. 《摩尔庄园》收入摊销情况？

游戏收入按照道具性质分别确认。消耗性道具按照道具的预计使用进度确认收入，如年卡的收入摊销 12 个月，季卡的收入摊销 3 个月；永久性道具按付费玩家的预计寿命分期确认收入。新游戏的玩家生命周期参考历史其他游戏情况并结合运营经验进行综合考虑。

## 12. 2021 年半年度研发费用增加较多，2021 年半年度报告中解释是研发人员的奖金。研发费用是根据游戏流水进行分成，还是一次性计提？2021 年下半年是否还会有比较大额的研发费用？

研发费用包括研发人员日常薪酬、逐月计提项目组的奖金。奖金和项目利润挂钩，自研产品表现好的情况下相应计提奖金，下半年奖金计提预期主要看产品表现。

## 13. 公司代理产品时与研发商的合作方式如何？比如回合制产品，公司经验比较丰富，是否会在研发上提供更多的支持？

公司在产品测试、市场反馈和游戏调优等方面与研发商紧密配合提供相应的支持。实际配合时会根据研发商的需求进一步沟通合作方式。

#### **14. 公司自研的 SLG 产品当前进度？**

SLG 产品还在调优测试中，具体情况请后续关注雷霆游戏官方信息。

#### **15. 公司研发人员招聘规划？**

公司研发人员总体保持温和增长，不会预先设定人数增长目标，新的项目需要投入人员的时候，会快速进行人员招聘。

#### **16. 公司未来自研产品和代理产品的比例？是否会有侧重点？**

公司未来自研产品和代理产品的比例无法预估，公司希望“两条腿走路”。目前自研产品的品类主要集中在 MMORPG、放置挂机类、SLG。

#### **17. 雷霆游戏平台通过《摩尔庄园》吸引了很多用户，未来“雷霆村”APP 什么时候落地？**

不仅是《摩尔庄园》的上线使得雷霆平台用户数量上了一个台阶，最近 2 至 3 年，雷霆平台的注册用户量都明显增长。“雷霆村”APP 目前没有确切的上线时间，雷霆游戏平台持续进行用户分析挖掘工作。

#### **18. 公司主要储备产品情况及业绩表现预期？**

公司很难对产品业绩做预期。2021 年半年度报告介绍的储备产品包括《地下城堡 3：魂之诗》《世界弹射物语》《黎明精英》《花落长安》。

《地下城堡 3：魂之诗》是延续了三代的产品，有一定的 IP 用户基础。《世界弹射物语》是一款弹珠养成手游。《黎明精英》是末世废土题材的射击养成游戏。

《花落长安》是女性向宫廷养成游戏。储备产品的业绩表现请关注后续市场表现。

#### **19. 公司怎么确定一款产品的营销方式，以及是否大规模买量？**

公司根据产品的类型、特征和市场定位，以及玩家的结构、行为和消费特征等因素确定产品的市场推广方案，是否采取买量的方式发行会结合游戏测试数据（LTV、留存等）综合进行评估。

**20. 2021 年半年度报告披露的储备产品中有公司自研产品吗？自研产品的进度如何？**

2021 年半年度报告介绍的储备产品主要是选择有版号或项目中后期的产品进行介绍，公司内部自研产品可持续关注后续取得的版号或者雷霆游戏官宣信息。

**21. 公司选择代理产品时关注什么，是否专注于公司擅长的题材？**

公司代理产品主要关注产品的品质，公司会选择具有差异化、能够为玩家提供较好体验的产品，也会考虑游戏差异化与商业化的融合。公司代理产品没有限定题材。

**22. 投资游戏公司的时候，策略是怎么样的？会重点关注被投资公司的产品题材吗？**

公司投资游戏公司时没有特别关注其研发产品的题材，主要关注产品的品质、团队的能力及既往经验等。

**23. 公司游戏出海业务计划？**

经过数年的探索与积累，公司已经在多个市场探索了独立游戏和放置类游戏的发行。《一念逍遥》的繁体版未来也会在港澳台地区发行，希望后续能够依托优质产品在海外业务有所突破。

**24. 公司游戏的未成年人占比以及未成年人保护工作情况？**

公司主要产品《一念逍遥》、《问道手游》、《问道》端游不属于未成年人感兴趣的题材，未成年人占比很低。《摩尔庄园》的用户主要集中在 1995 年至 2002 年出生的人群。

公司高度重视未成年保护工作，严格按照法律法规及行业监管要求落实相关工作，如实名认证、防沉迷、游戏适龄提示、家长守护平台、未成年人专用投诉举报渠道等，具体可查阅《公司 2021 年半年度报告》及《公司 2020 年度社会责任报告》。

## 25. 公司所得税优惠情况？

税率方面，雷霆互动为高新技术企业，可按 15% 的优惠税率征收企业所得税。深圳雷霆信息享受深圳前海深港现代服务业合作区的优惠政策，可按 15% 的优惠税率征收企业所得税。

**参会机构清单（排名不分先后）：**安信证券、德邦证券、东北证券、东吴证券、方正证券、广发证券、国海证券、国金证券、国盛证券、国泰君安证券、国元证券、海通证券、华安证券、华创证券、华泰证券、华西证券、开源证券、摩根大通证券、瑞信证券、山西证券、上海证券、申万宏源证券、天风证券、西部证券、新时代证券、信达证券、兴业证券、招商证券、中金公司、中泰证券、中天国富证券、中银国际证券、中原证券、安信基金、博时基金、财通基金、创金合信基金、东吴基金、工银瑞信基金、海富通基金、华安基金、华宸未来基金、华夏基金、灰姑娘基金、汇丰晋信基金、建信基金、景顺长城基金、南方基金、农银汇理基金、浦银安盛基金、山石基金、天弘基金、西部利得基金、湘财基金、兴全基金、易方达基金、长城基金、长信基金、浙商基金、中信保诚基金、泰康养老保险、长江养老保险、兴业信托、东方证券资管、东方资管、光大保德信资管、玖龙资管、南方工业资管、三鑫资管、尚善资管、生命保险资管、中泰证券资管、海通资产管理、名禹资产、千寻资产、新华资产、云君资产、丰岭资本、仕富资本、思加资本、鞍钢投资、崇山投资、大道至诚投资、鼎萨投资、范达投资、富达投资、幻方量化投资、恒复投资、辉隆投资、健顺投资、金舵投资、九颂山河投资、凯读投资、凯丰投资、六禾投资、明河投资、时田丰投资、星河投资、焱牛投资、涌津投资、煜德投资、泽泉投资、长见投资、中睿合银投资、招银理财、永瑞财富、New Silk Road Investment