

厦门吉比特网络技术股份有限公司

2024 年第三季度业绩说明会纪要

时间：2024 年 10 月 25 日下午 15:30-16:30

业绩说明会会议形式：网络、电话会议

会议嘉宾：董事长、总经理 卢竑岩

独立董事 鲍卉芳

副总经理、财务总监 林佳金

副总经理、董事会秘书 梁丽莉

说明：本次交流纪要根据 2024 年第三季度业绩说明会交流问答情况整理，具体参会名单及会议资料见文末附录。

一、2024 年第三季度公司经营情况介绍

1、主要财务数据变动情况

2024 年 1-9 月，公司实现营业收入 28.18 亿元，同比下降 14.77%；归属于上市公司股东的净利润 6.58 亿元，同比下降 23.48%；经营活动现金流量净额 8.27 亿元，同比增加 0.3%。

2024 年第三季度，公司实现营业收入 8.59 亿元，同比下降 10.36%；归属于上市公司股东的净利润 1.40 亿元，同比下降 23.82%；经营活动现金流量净额 2.33 亿元，同比增加 4.41%。

2、第三季度利润分配方案

2024 年第三季度，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 20.00 元（含税）。按照公司总股本扣除公司回购专户中的股份数计算，本次拟派发现金红利 1.44 亿元（含税）。公司 2024 年前三季度现金分红（包括 2024 年半年度已分配的现金分红）合计预计为 4.66 亿元（含税），占 2024 年 1-9 月合并报表归属

于上市公司股东的净利润的比例为 70.94%。

按 10 月 25 日公司股票收盘价 212.64 元/股计算,股息率为 3.06%。自 2017 年上市以来,公司累计现金分红 57.64 亿元,为累计融资额的 6.41 倍。

3、主要产品情况介绍

(1) 境内游戏业务

①《问道》端游本年 1-9 月营业收入及利润同比有所增加;②《问道手游》本年 1-9 月营业收入、发行投入及利润同比均有所减少;③《一念逍遥(大陆版)》本年 1-9 月营业收入、发行投入及利润同比均大幅减少。

(2) 境外游戏业务

本年 1-9 月公司境外营业收入合计 3.69 亿元,较上年同期增长 99.57%。

4、汇兑损益概况

因美元贬值,公司本年 1-9 月因汇率变动产生的损失为 621.09 万元(归属于上市公司股东的损失为 432.82 万元),上年同期汇率变动产生的收益为 5,702.77 万元,本年 1-9 月收益同比减少 6,323.86 万元。

5、公司储备产品清单

主要储备产品(自研)				
产品名称	版号进度	游戏类型	拟发行区域	拟上线时间
《问剑长生(代号 M72)》	已取得	3D 放置修仙类	中国大陆	2025 年上半年
《杖剑传说(代号 M88)》	已申请	日式幻想题材 放置 MMO	中国大陆及港澳 台、日本地区	2025 年上半年
M11(代号)	已申请	魔幻题材放置挂机 养成类	全球	未确定
《最强城堡》	已取得	策略塔防类	全球	未确定

主要储备产品(代理)				
产品名称	有无版号	游戏类型	授权区域	拟上线时间
《异象回声》	有	都市怪谈悬疑 策略类	中国大陆	2024 年 11 月 13 日
《亿万光年》	有	科幻题材策略 卡牌、轻度 SLG	全球	2025 年上半年

主要储备产品（代理）				
产品名称	有无版号	游戏类型	授权区域	拟上线时间
《开罗全能经营家》	有	模拟经营类	中国大陆	2025 年上半年
《冲啊原始人》	有	卡牌 RPG	欧美地区	未确定

注：上述储备产品清单中的游戏最终是否上线及上线时间、拟发行区域根据产品及市场信息初步预估，具有不确定性，请关注雷霆游戏官方信息了解最新动态。

二、投资者问答

1、公司对于《一念逍遥》未来的生命周期怎么看？未来人才招聘方向上有什么偏好吗？后续在研发人才的招募节奏上大概是什么样？

卢竑岩：目前来看，《一念逍遥》2024 年 1-9 月流水同比下滑确实比较明显。前不久我和项目组有沟通过，我还是建议项目组把 DAU（Daily Active Users，指游戏日活跃用户数）而不是流水放在首位，尽量维持住产品的 DAU。因为流水本身在产品的下降周期，不可能有大的增长，再加上项目组的工作重心有一定调整，所以我认为从流水上来看应该会进一步下滑，但是整个产品生命周期我没法预测。

关于人才招聘方面的偏好以及节奏，就我个人来说，主要是聚焦于招募制作人。我们在寻找制作人的时候，核心还是要看他是否有非常热爱的产品想做，同时这个产品也能够市场上有立足的机会。其他人员主要是根据我们项目的需要来补充，如果是有新的项目，需要更多的人，那么人员就会增加。如果项目砍掉的话，可能就会把合适的人员分流到其他项目里面去或做其他调整。从公司方面来说，目前没有明显的要加人或者减人的趋势，还是会根据项目情况具体来看。

2、想了解下《问剑长生（代号 M72）》和《杖剑传说（代号 M88）》目前的测试情况，包括后续的上线安排等。

卢竑岩：就我个人判断，我认为这两个产品目前的数据表现都是比较平庸的。从感受上来看，我对《杖剑传说（代号 M88）》的题材不是特别熟悉，暂不发表个人意见；《问剑长生（代号 M72）》我会觉得制作的水平还算是中等偏上，但是设计上还是偏平庸。因为和《一念逍遥》相比，《问剑长生（代号 M72）》差异化还是不够明显。并不是设计有问题，而是在已经有《一念逍遥》这个产品的情况下，《问剑长生（代号 M72）》的设计相对来说就不够大胆，可能制作人在

做整个项目设计的时候也受到一定的限制。这不是说我们公司方面给的限制，而是制作人在对数值理解的方面可能会有一定限制。所以我们近期也一直在跟公司的各个项目组强调，还是要从自己的喜好出发，做能够打动自己的产品，不要去做平庸的设计。总的来说，从测试数据和个人感受来看，我会认为《问剑长生（代号 M72）》《杖剑传说（代号 M88）》都比较平庸。

3、对比同行业其他上市公司，公司似乎总有躺平的市场印象，未来也并没有什么大作。请问卢总是否会为此感到失落？以及之前您提到想做世界大作的愿景，现在是否还有年轻时的那股冲劲？

卢竑岩：首先从我个人角度来说，肯定是没有躺平的。但从结果上来看，我们确实没有推出很显著的好产品，在市场成绩方面我也认同这位提问的朋友的看法。但是我个人以及我找的制作人，还是非常具有冲劲的。如果制作人没有冲劲，那我会倾向于把他项目给终结掉，不再使用这样的制作人。我个人肯定是不满足于目前的这些作品，离我心目中想做的作品还有非常大的差距。未来我们也会用实际行动在我们想做的作品上做更大的投入。

4、这两年我们看到游戏行业的竞争越来越激烈，原本一些可能比较吸量，比如仙侠类的题材现在吸量也越来越难了，想问一下我们公司未来的新产品会怎么去应对这件事？会去尝试更多的题材或者玩法来降低买量成本？还是在品质上会有些打算？或者是让制作人去试，看能不能试到一个相对来说竞争没有那么激烈的方向？即怎么对抗现在越来越难吸量的问题？

卢竑岩：我觉得这个问题非常好。正好借这个机会，我也可以和投资人以及我们公司的同事重复一下我们平时一直提到的一些观点。首先，游戏行业的竞争加剧，这是我们都看到的情况，上线的产品越来越多，这个行业的竞争肯定是越来越激烈的。那么新产品如何应对？我一直明确的一点，也和所有制作人提到的，就是做自己喜欢的产品。其实我不太去考虑买量成本这些问题。为什么？因为如果你去考虑买量成本这件事情的话，其实你已经不是在考虑做打动自己的产品了。如果是打动自己的产品，不会是一个平庸的作品，不会要花很大的精力和力气去买量。刚才我谈到《问剑长生（代号 M72）》的设计，我认为比较平庸的一个原因就是它只能以买量为主，但这其实不是我们想做的。真正能打动别人的作品，

首先要能打动自己，对这个玩法或者题材或者是其他方面感兴趣的玩家，知道的话他就会来玩，不需要用很大的力气去买量。所以说如果需要去考虑买量成本高和低的时候，其实已经站在错误的边缘上了。

其次，我们也不是让制作人去试验有没有什么东西合适。我知道有的公司是这么做，他们也做得很成功，但这不是我们要走的那条路。制作人不是去试验，而是去表达他自己想做的东西。他确实需要在市场上做一些检验性的动作，但一定是他觉得自己这个产品不错或很好，同时也需要在市场上检验一下，通过其他人证明一下，我这个产品确实不错。所以这个产品不是试出来的，而是制作人把他想做的、能打动自己的东西做好了以后，额外做了一个检验而已。这件事情为什么我说要借这个机会跟我们同事说，虽然我在各个场合不停地强调这个事情，但我观察到的结果，就是有不少制作人其实还是抱有一个想法，就是先去分析一下市场上有什么样的产品会比较受欢迎，然后当他们觉得好像研究明白了以后，再去做产品，做完后再去测试一下，看看数据好不好。我对这种做法一直是持反对态度的。我在今年年初的时候就跟公司所有的制作人提到，后续会逐渐把这样的项目淘汰，目前其实也在做这件事情了。

此外，关于游戏的品质这一方面，它是依赖于产品的需求来定的。因为有的产品需要高品质，毫无疑问那你就要尽最大的努力把产品品质给做高。有的产品可能走的设计思路不需要高品质，这时候没有必要画蛇添足，非要去做一个高品质的产品。游戏产品的核心是好玩、有趣，能够打动你的目标用户，制作人自己应该是目标用户之一，而且是核心的目标用户。

5、公司无论是《问道手游》还是《一念逍遥》，在大 R 玩家（指在游戏内付费金额较大的玩家）的数值体验上都做得非常好，在过去这么长时间也不断经过验证。但今年我看到市场上有一些产品低单价、且有性价比很高的数值体验，这类型产品其实在更年轻的玩家群体中表现是非常好的。我们未来会考虑这个方向，去贴近更年轻的一些客户吗？会有产品去做这样的尝试吗？

卢竑岩：首先我认为肯定会，但是我不太喜欢这么回答这个问题，因为这么回答容易让大家理解偏了。我先这么说，我不是很重视数值，是因为我认为数值是为了体验，是提供服务的一种手段，而不是反过来，不是说我先有一个数值框

架，这个数值框架适合谁，然后给他套一个题材。在我这里这种设计的思路是错误的。我不是说这种设计思路做不出好东西来，而是在我这里这种设计思路是不对的。

如果拿《一念逍遥》举例子，虽然我不是这个产品的制作人，也不是主策，但是这个产品想法的启蒙很多是来源于我。因为在当时设计的时点，从我自己的体验来说，我会觉得这样的数值体验非常好。我也玩过一些我自己作为大 R 玩家的产品，觉得有一帮人有这样的需求，所以在整个产品设计的时候，就围绕着如何把大 R 玩家体验给做好，最后它自然就会形成一个强氪金的产品。不是通过市场分析看到强氪金的产品挺有前途的，那我们就来做一個强氪金的产品；或者看市场上有什么样的题材可以，好像修仙题材现在大家做得不多，那我们就做个修仙题材，我们不是这么做的。其实我们本身是想做修仙的产品，也想去做一个让大 R 玩家体验好的产品，最后自然就变成了这样一个产品。

因此，公司接下来的产品也不应该再延续直接关注数值体验的设计思路。因为对于制作人来说，他自身是大 R 玩家吗？或者说对大 R 玩家体验理解非常深刻吗？如果我们拿《问剑长生（代号 M72）》这个产品来看的话，我认为不是这样的，那么你做的东西就不能说是去围绕大 R 玩家。我也跟我们的制作人分析，大 R 玩家的需求也在不断变化。现在那种一上来能够砸几十万上百万的产品，对大 R 玩家来说体验并不好，不是因为砸的贵了，而是这样砸下去以后，可能会导致整个游戏的生态不好，对于大 R 玩家来说，他肯定希望更好的游戏生态。我前一段时间在跟《问剑长生（代号 M72）》的产品制作人沟通的时候，我一直跟他说，你要去把氪金度尽可能降低。但是他也很纠结，我跟他掰扯了挺久，因为我不可能给他下一个命令，说你必须降到什么程度，只能从我自己的体验来说，我认为大 R 玩家以及我关注到的一些我玩游戏的朋友，他们现在需要一个什么样的产品，我只能把这种体验传递给他，让他自己去消化、吸收、理解。他现在也觉得可以把付费的上限压下来，不需要每天付费太多。

至于一个产品是适合年轻人还是不适合年轻人，这一点完全是看制作人他自己是哪种心态。他可能是一个年轻人的心态，也可能是一个大 R 玩家的心态，或者是某种玩法或某一个品类玩家的心态，这是他自己来决定。所以低单价也好，高单价也好，在我们这里其实没有一个强限制，没有说现在只能做低单价，或者

说高单价更好。而是要看你服务哪些目标用户，这些目标用户他们会觉得什么样的体验好。借鉴以前的产品，我认为都是不对的。你可以把以前这些产品，包括市场上各种各样的产品当做自己的素材，即在做某些设计的时候，你可以参考说有哪个产品它有类似这样的设计，让你颇受启发，也可以结合到自己的产品，这没有问题，但不能被市场上已有的产品或者公司以前的产品所左右。类似“他们这样做不错，那么我要做一个类似的，是不是能够重复他的成功？哪怕我没有他这样的成绩，我有他的一半成绩也不错”这种想法在我看来完全都是错误的。

6、公司有没有更新的一些新游储备在测试中？老游戏流水下滑的应对策略，除了《问道手游》今年第四季度有国庆服和 11 月特色服外，《一念逍遥》有没有什么举措应对？

卢竑岩：新游关注我们的官网就好了，不管是自研还是代理的产品，我们都会在官网公布。就我目前的理解来看，我认为自研产品的储备是不够的。为什么比较少？主要是自研产品方面，我们逐渐会剔除那些制作人自己都没有那么热爱的产品，我会倾向于让制作人重新思考，相关的项目该停停，该换换。因此接下来一段时间可能从新游的储备量上来看会比较少。

关于老游戏运营的策略，从宏观上来看，我们一直是希望所有产品根据现有用户的真实需求提供服务，大家需要什么就做什么。《一念逍遥》的后续应对策略，细节上我并不是非常了解。但有一点我也跟他们提建议，就是接下来游戏设计的氪度需要下降。这并不是看市场上现在流行什么，跟这个没关系，而是我了解到的《一念逍遥》的玩家，包括大 R 玩家和中小 R 玩家（我们公司也有《一念逍遥》的忠实粉丝来公司做设计工作的，本身也是充值在万元以上的玩家），他们都表现出来一点，即从长期来看，他们希望氪度下降。这一点我也在和《一念逍遥》设计团队沟通，玩家有这样的需求，就应该顺应这个需求往下走，运营方案应该也是依托于玩家的需求而定，而不是从运营的角度，为了要保住流水需要多增加付费活动或者多增加付费点。至于具体怎么落实，还是由他们自己来决定。当然我提到的这个只是后续应对的其中一点，肯定不止这一点，接下来还会有更多的相关工作。

7、请分析未来 AI 智能化创新游戏对公司的影响。

卢竑岩：我们认为 AI 是非常好的一个工具。随着科技的不断发展，工具在增多，而 AI 正是其中一个非常强大的工具，可以帮助我们简化许多工作。不仅在美术方面有应用，实际上在策划和程序方面也有更多的应用空间。

关于 AI 在策划方面的应用，举个例子，并不是让 AI 直接撰写文档，而是在文档完成后，需要将一些信息或配置输入到表格中时，使用 AI 会非常方便。相当于你可以用中文来进行编程，通过向 AI 描述需求，它能够自动将你的设计转化为表格。在进行调整时，速度会更快，调整的成本也相对较低，不需要手动去一点点修改公式或表格。

这只是策划方面的应用，AI 在美术或其他领域也提供了很大的帮助。以我个人为例，倾向使用一些编程的 AI 小工具进行中文编程，我只需要提出需求，AI 就可以帮我完成代码的编写。

8、请问公司核心技术人员是否存在同业竞争情况？

卢竑岩：我们不存在同业竞争的问题。在聘用技术人员的时候，会去了解他们是否存在对其他同行公司的竞业禁止承诺。如果有，我们会与相关公司进行沟通，了解是否有可能解除这种关系。如果无法解除，我们倾向于寻找其他更合适的人选。

9、卢总是否认为因自己在平常决策中不够果断或坚定，导致公司在具体项目执行以及探索新增长上进展不够理想？因卢总本身偏严谨、负责任、保守的性格，在以往的各类提问回答中，经常会使用“不确定、没法预测、没人能说准”等不确定的词语。如果卢总不这么认为，您如何看待自己的性格？

卢竑岩：我确实在性格上偏严谨，也比较保守，但这并不意味着没有另一面。大家之所以认为我偏保守，主要是因为我习惯实话实说，知道的就是知道，不知道的就是不知道，不确定的就是不确定。我不会特意用一些大家听起来会更有信心、更好的话来回答大家，这是我的性格使然，但这并不意味着我在项目执行中也是含糊不清，导致事情无法推进。如果是我亲自带领团队，我会表现出非常坚定、对我的产品非常有信心的那一面。因为如果我没有信心，我就不会做这个项

目。我所做的事情都是基于我有信心的，整个事情的利与弊、困难与未来的展望，我都会跟大家实话实说。我认为，在长期合作中，单靠“打鸡血”的方式或许能在一两年内起到效果，但并不持久。这是我个人的习惯问题，适合比较长期的合作。

我确实也会有保守的一面，我在做很多决策的时候，有一个前提是不会让自己处在一个无法挽回的境地。举个例子，如果我炒股，我绝不会使用杠杆。我可以用富余资金炒股，也可以接受股市的大涨大跌，但从来不用杠杆。从公司角度来说也是一样，我在公司经营中也会确保我的决策错误不会导致公司陷入绝境。但这并不意味着我们做的项目都是非常低风险的。我们会考虑公司的现金储备，假如我们现在有三十多亿，我当然可以放心地投入五亿或十亿去做一个项目。即便项目失败，也不会让公司垮掉。但如果我只有五亿资金储备，我绝不会去做一个需要五亿甚至十亿的项目，把所有的钱用光后再去融资，这不符合我的性格。我会在做更高品质、更高投入的项目之前，想办法先储备更多的积蓄。这可能会让我们在把握市场信息的时候，稍微会比别人慢半拍，但作为文创产品，并不会出现别人把所有东西做完了，我们无路可走的情况。只要有热情，做自己喜欢的东西，我认为慢半拍并不是问题。

10、请问卢总，当前手游市场竞争激烈，公司是否有考虑在端游方面发力？

卢竑岩：我在以前的回答中一直强调，我们的制作人一定要做自己热爱、喜欢的产品，他们应该是自己的核心受众。即便在我们认为手游是非常好的时代，我们也会支持 PC 端的项目，甚至是单机买断制的项目。比如《重装前哨》项目，虽然成绩不是很好，但当初我们支持它时，并没有预期要达到很高的高度。关键是制作人和团队是否足够热爱这个产品，是否能做出自己真正喜欢的东西。现在之所以支持他们开发二代作品，也是因为他们从一代产品中总结了经验，发现了不足之处，并且有信心去改善这些问题。团队的信心来源于自身的成长，而不是盲目自信，我了解到这一点后，也继续给予支持。

所以我想说的是，我们并不存在只能做手游、只能做端游、只能做小游戏，或者只能做国内、只能做境外的限制。核心在于制作人的喜好，而公司会有一些的导向。过去这些年，手游市场确实比端游大，受众也更多，因此我们会有一定

的导向，但这并不是决定性的因素，制作人不会因此只能选择做手游，绝不会出现这样的情况。未来是否会加大对端游的投入，还是取决于制作人本身的意愿。

11、公司第三季度报告中其他非流动金融资产公允价值变动损益变化较大的原因是什么？

林佳金：其他非流动金融资产是根据公允价值进行计量的。第三季度我们有两个投资标的确认了公允价值变动损失，其中一个标的是因为外部可比公司整体估值水平下降，所以我们相应调整了它的参考估值。另一个标的经营情况不太理想，因此我们也对其估值进行了调整。主要是这两个标的导致其他非流动金融资产的公允价值变动损益变化。

12、公司旗下 Boltray Games 的海外短剧平台 DramaLet 是否将成为公司出海的有益补充？公司未来对于出海短剧的策略是什么打算的？

梁丽莉：DramaLet 是公司在境外尝试开展短剧业务的一个平台，目前还处于探索阶段。

13、请问卢总如何看待今年爆火的《黑神话：悟空》这款产品？

卢竑岩：关于《黑神话：悟空》，我在之前股东大会的交流中也提到过，可以参考我们之前整理的纪要。我也再简单回答一下，我认为这款产品非常优秀，向整个游戏行业展示了一个新的发展赛道。同时，在中国游戏行业制作 3A 大作（通常指那些拥有高成本、高体量和高质量的游戏）方面，它取得非常好的成绩，从民族情怀来说也是非常好的。更多的细节我就不再重复，大家可以查看我之前的回答。如果之后还有问题，欢迎这位投资者在未来有机会时继续提问。

（关于《黑神话：悟空》的前次交流详情，请参考[《公司 2024 年第一次临时股东大会会议自由讨论环节发言纪要》](#)第 1 题、第 6 题、第 9 题、第 10 题、第 12 题。）

14、请问卢总怎么看待小程序游戏，后续是否会有布局？

卢竑岩：关于小程序游戏这块，目前我们没有特别大的投入。小程序游戏的用户规模很大，更泛用户一些，也有少数一些制作人在这一领域进行尝试。不过，从公司的角度来看，我们并没有花太多资源向小程序游戏的开发倾斜，因为制作

人普遍还是更倾向于制作手游和端游。我也并没有限制制作人的开发方向，主要还是基于他们的喜好。

15、能否请卢总分享一下公司境外业务的发展及目前的想法？

卢竑岩：关于境外业务，我们的思路一直没有变化。境外市场规模非常大，相当于是中国市场的两倍以上，因此我们肯定是需要持续投入的。思路没有变化，只是我们没有取得特别好的成绩，在境外还没有特别具有竞争力的产品，这是我们面临的现状，但是我们持续去做境外业务投入的决心是没有变化的。

16、公司每个季度研发人员都有所增加，请问增加的人员主要补充到哪些项目？是否在研发一些新项目？

卢竑岩：我们并没有特意计划增加或减少多少人员，只是最近正好有一些项目需要补充人员，目前没有新项目，只是在补充现有项目的人手时，大家可能会看到研发人员有所增加。大家接下来有可能会继续看到人员增加，也有可能看到人员减少，因为有些项目可能会继续招人，而一些不合适的项目可能会被终止。如果项目被终止，人员会进行分流，分流不了的可能会导致公司人员减少。总体而言，我认为人员规模不会有太大的变化，不会大幅增加，也不会大幅减少，因为项目变动并不算很大。

17、卢总以前强调团队协作需要时间来磨合，一个产品没有成功，下一个也会做得更好。我非常认同这个观点。在此，我想请问贵公司的研发团队稳定性如何？

卢竑岩：公司在研产品的团队和已上线产品的团队，稳定性都不错。影响稳定性的主要是整个项目能否持续推进。如果我们发现制作人对自己产品的理解有限，或者整个设计思路发生重大调整，我们可能会对团队进行相应调整，整个团队稳定性可能就会有变化。

18、请问公司第三季度财务费用相较于第二季度增加较多（即对利润的贡献减少）的原因是什么？

林佳金：财务费用主要受到两个因素的影响。首先是定期存款的利息，其次是我们持有的美元受汇率变动影响。公司定期存款持有期间按照活期存款利率计提利息，并将到期时收到的利息与平时已计提的利息差额计入当期损益，在第三

季度到期的定期存款金额相对较少，所以利息收入有所减少。同时，美元对人民币的汇率在第三季度下降，导致我们有一些汇兑损失。综合来看，这两个因素导致公司第三季度财务费用环比第二季度增加（即对利润的贡献环比减少）。

19、请问卢总，目前公司自研的主要游戏题材均为回合制和放置类的修仙游戏，在当前这类游戏内容同质化的市场现状下，是否考虑调整游戏题材方向？听说公司的游戏题材设计方向更多地由制作人决定，但是否会因为制作人个人的局限性而导致自研游戏类型的单一化？对此，卢总有什么看法？

卢竑岩：确实有很多制作人由于个人局限性导致了游戏题材的单一化。我们内部也一直强调，不要去模仿公司之前的产品或市场上非常成功的作品，而是要做自己热爱的产品，但是这个要求落实到实际操作中是非常困难的。我目前的工作重点是找出那些真正热爱自己项目的制作人，并在未来的筛选中识别出这样的人。这不仅仅是口号，希望从实际行动上能够让大家知道我们是真的在朝这个方向努力。

至于为什么会出现单一化，我在公司内部与制作人沟通会议上也交流过，我询问每个制作人他们为什么做这类产品，为什么也是类似修仙题材或放置 MMO 类型的。大家的回答是他们喜欢这些内容，他们受到了启发，发现自己也喜欢玩这些类型的游戏。每一位制作人的回答都可以说是讲道理的，但如果我看到公司里大多数制作人的作品基本都是同一类型时，我就不太相信这些回答。我会认为其中很多制作人绝对不是真的喜爱，而是受到了公司以前产品的影响。因此，这需要通过一系列的行动和筛选来解决这个问题。

20、《封神幻想世界》公测结果如何？前景如何？

卢竑岩：《封神幻想世界》公测结果并不理想。我本人没有特别在关注，或者说我对这款产品没有什么期望，后面我也看了一下它的成绩，确实不够理想。

21、您认为游戏行业受经济周期的影响并不明显的原因是什么？以及老龄化对游戏人群、收入有什么影响？

卢竑岩：首先我一直认为游戏行业是受经济周期影响的，但是从结果上来看，好像最近几年没怎么受到影响，我不确定是不是因为滞后性的原因，就比如说经

济像以前一样还在保持快速增长的时候，游戏行业也会增长得特别快，然后现在已经发展到了一个经济体量非常大的状态，游戏行业的发展也正好表现出增长速度明显减慢的情况。从这个角度来看，是不是说明了游戏行业受到了经济周期的影响，只不过它有一定的滞后性，表现得没有那么明显。还有一点就是大家会经常谈论说现在的经济形势不够好，但实际看也没那么差。从我个人的了解来看，不同行业的感知是不一样的，有一些传统行业可能觉得经济形势不太好，但也有些行业的人会觉得挺好的，或者是比之前要好。整个经济形势是没办法直接用“好”或“不好”来概括的，大家都有不同的感受。从总体来看，也许游戏行业态势和经济周期可能差不多，具体我也不能确定，但肯定有一定的滞后性，这一点是毋庸置疑的；从长远来看，我觉得游戏行业应该是要和经济发展周期相挂钩的，毕竟它不是刚需品，它属于文创娱乐的行业。

至于老龄化这个事情，我不确定它对游戏的收入会有什么样的影响。我觉得人年纪大了以后，游戏的需求并没有减少，有可能是因为有了其他的爱好，而这个爱好会分去一些游戏的时间，也有可能是口味的变化导致不玩以前的游戏，而去体验一些新类型的产品，这些都是有可能的。最终表现出来的是这些用户还是具有一定的消费能力和对娱乐的需求，这些都对游戏市场有正向的影响，从结果上看我觉得应该是这样子，这是我的判断。

22、公司境外游戏目前的流水变动情况？何时能扭亏为盈？

卢竑岩：总体来说流水比之前略有增长，不是爆发性的增长，是正常的增长，我现在不能确定何时扭亏为盈，因为盈利一定是伴随着某个爆款的出现，不然的话就算他们通过精细的运作来扭亏为盈也是没有意义的，因为亏 100 万和赚 100 万也没什么本质区别，最终还是依赖于能在海外立足的爆款，在短期内我没有看到这样的机会。

23、您之前有提到“要从制作人的喜好去驱动发展，淘汰不符合我们思路的制作人”的观点，这种考虑是否是因为想降低成本？是否想精简制作人后再稳健推进？在制作人如此重要的情况下，公司如何从外部吸引，或者从内部发现这类人才？公司内部又做了哪些工作？卢总是否亲自面试不同级别的制作人？

卢竑岩：没有成本方面的考量，我会根据公司的现金储备来考虑投入，目前

公司的现金流状态是非常健康的，没有必要在现阶段去节约成本。实际上如果想把好的产品做出来，真的做出世界级的产品，或者做出爆款产品来，反而需要加大投入才能做得到。从结果上来看，大家也能看到公司在加大研发的投入，当然人数的增加和研发费用的增长是一个巧合，最终是根据项目以及项目规模来决定这件事情，我们在这个方面确实在持续地投入。

我们会借助各种场合来进行外部吸引，包括每次的会议，也是会把我们的理念传递给更多的制作人，当然我们也会有其他渠道去跟制作人交流和探讨；内部的话，公司会通过孵化中心的机制让有想法、工作表现不错的制作人可以做自己的尝试。大部分的制作人我还是会亲自面试，面对面交流。

24、长期来说，您是否有信心给投资者带来良好的回报？制作人如此重要，为何不全部自己面试，是因为自己时间原因吗？

卢竑岩：从长远来看肯定是有信心的，因为首先我得对自己负责，如果自己觉得做的事情是不靠谱的、没有信心的，那我何必投入时间精力来做这件事情呢？我自己一直在投入这件事情，当然是基于热爱和信心来做的。但这个期限确实有可能挺长的，所以大家短期内对我们的业绩有担忧，我非常理解，大家可以保持多关注，择时来做投资的事情。

关于制作人面试的问题，首先我说话比较保守，因为只要有一个制作人我没有亲自面试，我就会说是只面试了大部分，可能大家要跟我打交道比较久一点才能知道我的风格，有的人的“大部分”可能是 10 个人他面试了 6 个，而对于我来说，20 个制作人里面面试了 19 个，对我来说也是大部分。就目前来看确实有个别一两个我没有面试，但他们目前应该是还没有立项，如果立项的话我肯定是有面试过的。

25、公司今年业绩出现了一定程度的下滑，却仍将进行 1.44 亿元的分红，基本将三季度所有的利润全部用于分红，公司为何采取这样的分红？

卢竑岩：公司分红的策略一直是在保证现金储备充足的情况下，多余的资金再进行分红。之前也有人对于我们 2023 年度没有进行分红提出了疑问，我那时候也向大家说明了是因为希望增加现金储备，所以没有分红。现在现金储备在我们认为非常安全的线上，那么多出来自然就会进行分红，这是我们一贯的策略，

将来也会是这个策略。

会后补充说明：截至 2024 年 9 月 30 日末，公司资金余额 37.78 亿元（含银行存款、理财产品、大额存单及国债等）。本次三季报分红金额预计 1.44 亿元，扣除分红后公司实际资金储备仍然充足。

26、公司有哪些具体的人才培养措施？

卢竑岩：人才是需要一步步地成长的。公司会提供相关的经验给项目组的程序、美术、策划等同学，并且让老员工去带领、培养他们。制作人的话，其实我觉得制作人是要靠发掘，而不是靠培养的，这并不是说不需要培养，是需要的，但首先第一步还是要发掘出来。制作人自己要有足够的想法和强烈的意愿，这是一个基础；同时他要有自己擅长的领域，就是在某一个领域内，他的基本功和能力要非常杰出才可以，这是一个筛选机制。筛选出来以后，我们对他的培养包括有外部的教练、内部的经验分享、资金的投入等等，让制作人通过项目去锻炼，并且我们不会因为一个项目的失败就放弃了，我们会观察制作人是否有足够的能力提升，有的话我们会继续支持他。简单来说对制作人的培养就是两方面，一方面依靠实战获得个人的提升，另外一方面我们会提供资源，包括外部的教练、技术支持、内部的指导等。

27、《重装前哨 2》未来是否会上线？是否会成为公司重点打造的端游产品？

卢竑岩：就目前来看《重装前哨 2》未来是会上线的。我们对这个产品的投入一直是按照计划去投入的，不会有调整，制作人自己有热情去做这个事情，团队也有强烈意愿来做这个产品，所以上线的问题没有什么疑问。

至于是不是公司重点打造的产品，我们会根据制作人的需求去满足。公司也不存在制作人之间竞争的情况，也没有到需要保哪个项目或者放弃哪个项目的情况。我们接下来会有一个思路，在深圳、厦门或者是不同的地区，做一个特别大投入的项目，但是能做到特别大投入的项目，人数肯定是要上百人以上，在这种项目上，我们在一个地区短时间内可能只有一个。《重装前哨 2》现在也没有那么大规模的团队，所以我不能说它是重点打造的项目，只能说我会充分满足制作人的需求，让制作人在资源方面没有受到任何的限制。

附录 1：参会机构名单（排名不分先后）

长江证券、德邦证券、东北证券、东方财富证券、东方证券、东吴证券、光大证券、广发证券、国海证券、国金证券、国联证券、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、国元证券、海通证券、华宝证券、华创证券、华福证券、华金证券、华泰证券、华鑫证券、汇丰前海证券、九州证券、开源证券、民生证券、南京证券、山西证券、太平洋证券、西部证券、西南证券、信达证券、兴业证券、甬兴证券、中航证券、中金公司、中信建投证券、中银国际证券、安信基金、北京信托、秉怀私募、博道基金、财通资管、长安基金、辰禾投资、辰翔基金、东兴基金、方正富邦基金、工银理财、光大保德信基金、国联安基金、国泰基金、横琴乘风私募、泓澄资管、泓德基金、泓铭资本、鸿运私募、华宝基金、华泰保兴基金、华曦资本、华夏久盈基金、汇安基金、汇华理财、建信养老金、景领投资、九富公关、九祥资产、君康人寿、坤厚私募、骊龙投资、联视投资、隆源资管、路博迈基金、明河投资、宁银理财、农业银行、磐厚动量资本、鹏扬基金、泊通投资、朴易资管、齐家私募、乾锦豪资管、青岛金光紫金、润达私募、三鑫资管、上海金恩投资、深积资管、松熙私募、咸和资管、湘财基金、新物种基金、鑫元基金、信璞私募、益和源资管、银华基金、永瑞私募、友谊时光、于翼资产、远望资产、粤佛私募、云门投资、泽泉投资、浙商资管、正圆私募、中信保诚资管、中银基金、紫金信托、高盛（亚洲）、Jefferies、S&P Global Market Intelligence、富兰克林华美投信、海森堡资本、花旗環球金融、毅立集团（香港）、个人投资者共 39 人。

附录 2：厦门吉比特网络技术股份有限公司 2024 年第三季度业绩说明会会议资料



2024年第三季度业绩概要

公司近年主要财务数据



公司分季度主要财务数据



2024第三季度，公司拟向全体股东每10股派发现金股利20.00元（含税）。

公司2024年前三季度现金分红（含2024年半年度现金分红）合计预计为4.66亿元（含税），占2024年1-9月归属于上市公司股东净利润的70.94%。按照2024年10月24日公司股票收盘价219.75元/股计算，公司2024年前三季度股息率为2.96%。

自上市以来公司累计现金分红达57.64亿元（包括已公布但尚未实施的2024年第三季度分红金额），为累计融资额的6.41倍。

2024年第三季度业绩概要

《问道》

2024年1-9月营业收入及利润同比有所增加

《问道手游》

2024年1-9月营业收入、发行投入及利润同比有所减少

《一念逍遥（大陆版）》

2024年1-9月营业收入、发行投入及利润同比大幅减少

境外游戏业务

2024年1-9月境外营业收入合计3.69亿元，同比增长99.57%

汇率影响

2024年1-9月汇兑损失为621.09万元，上年同期汇兑收益为5,702.77万元，同比减少6,323.86万元

储备产品情况

	产品名称	游戏类型	拟发行区域	拟上线时间
自研产品	★ 《问剑长生（代号M72）》	3D放置修仙类	中国大陆	2025年上半年
	★ 《杖剑传说（代号M88）》	日式幻想题材放置MMO	中国大陆及港澳台、日本地区	2025年上半年
	M11（代号）	魔幻题材放置挂机养成类	全球	未确定
	★ 《最强城堡》	策略塔防类	全球	未确定
代理产品	★ 《异象回声》	都市怪谈悬疑策略类	中国大陆	2024年11月13日
	★ 《亿万光年》	科幻题材策略卡牌、轻度SLG	全球	2025年上半年
	★ 《开罗全能经营家》	模拟经营类	中国大陆	2025年上半年
	★ 《冲啊原始人》	卡牌RPG	欧美地区	未确定

注：1、带星标 ★ 产品已取得版号；

2、上表中产品根据重要性等因素综合进行排序；

3、上表中的游戏最终是否上线及上线时间、拟发行区域系根据产品及市场信息初步预估，具有不确定性，请关注雷霆游戏官方信息了解最新动态。