证券代码：603444 证券简称：吉比特 公告编号：2020-031

厦门吉比特网络技术股份有限公司关于上海证券交易所对公司 2019 年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

厦门吉比特网络技术股份有限公司（以下简称“公司”或“吉比特”）于 2020 年 4 月 28 日收到《上海证券交易所关于对厦门吉比特网络技术股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2020】0408 号）（以下简称“工作函”），要求公司就经营情况、财务状况等方面进一步补充披露信息。公司对工作函所提问题认真进行分析，逐一回复并在《厦门吉比特网络技术股份有限公司 2019 年年度报告》中补充披露相关内容，详见公司同日披露的《厦门吉比特网络技术股份有限公司 2019 年年度报告（补充披露稿）》。工作函回复内容公告如下：

一、关于公司经营情况

1、关于公司业绩整体情况。报告期内，公司实现营业收入 21.70 亿元，同比增长 31.16%，营业成本 2.05 亿元，同比增加 59.89%，实现归母净利润 8.09 亿元，同比增长 11.93%，公司 2019 年净利润同比增速较 2018 年减少约 7 个百分点。成本构成中游戏分成占比 61.76%，同比增长 77.65%。请公司：

（1）结合行业发展情况、报告期内主要游戏产品的经营数据，特别是新上线游戏产品经营数据情况说明报告期净利润增速下滑的主要原因，是否符合行业发展趋势；

公司回复：

根据中国音数协游戏工委（GPC）、国际数据公司（IDC）联合发布的《2019 年中国游戏产业报告》，2019 年中国游戏产业整体保持稳中向好、稳中有升的良好态势。2019 年，中国游戏市场实际销售收入 2,308.8 亿元，同比增长 7.7%，其中移动游戏市场实际销售收入 1,581.1 亿元，同比增长 18.0%；客户端游戏市场实际销售收入 615.1 亿元，同比减少 0.7%。

2019 年度，公司实现营业收入 21.70 亿元，同比增长 31.16%，高于游戏行业增速，主要系公司自主研发并运营的《问道手游》收入增长及公司代理运营的《贪婪洞窟 2》《跨越星弧》《失落城堡》等新游戏贡献收入。公司 2019 年度流水排名前十游戏的流水数据如下：

单位：万元

序号	游戏名称	类别	上线时间	2019 年度流水	2019 年度流水变动比例(%)	2018 年度流水
1	问道手游	自研	2016 年 4 月	248,720.13	19.56	208,032.23
2	问道	自研	2006 年 4 月	72,812.70	−0.65	73,288.76
3	不思议迷宫	代理	2016 年 12 月	12,330.59	−30.16	17,656.23
4	贪婪洞窟 2	代理	2018 年 11 月	8,399.49	77.18	4,740.63
5	地下城堡 2（安卓版）	代理	2017 年 6 月	4,707.51	18.16	3,983.85
6	跨越星弧	代理	2019 年 3 月	3,726.12	−	−
7	失落城堡	代理	2019 年 10 月	2,932.24	−	−
8	伊洛纳	代理	2019 年 8 月	2,505.91	−	−
9	异化之地	自研	2019 年 5 月	2,359.41	−	−
10	末日希望	代理	2019 年 6 月	2,019.27	−	−

注：游戏流水系各渠道充值金额的合计数，下同。

2019 年度，公司实现归母净利润 8.09 亿元，同比增长 11.93%，归母净利润增速较 2018 年的 18.58%下降 6.65 个百分点，主要系 2019 年度计提长期股权投资减值准备 0.69 亿元，剔除该项影响后，则 2019 年度归母净利润同比增长 21.40%，较 2018 年度增速略有上升。

单位：万元

项目	金额/比例
2019 年度归母净利润	80,919.01
2019 年度归母净利润增长比例(%)	11.93
2019 年度长期股权投资减值准备	6,850.39
剔除长期股权投资减值准备影响后的 2019 年度归母净利润	87,769.40
剔除长期股权投资减值准备影响后的 2019 年度归母净利润增长比例(%)	21.40
2018 年度归母净利润增长比例(%)	18.58

此外，因代理游戏相比自研游戏还需向外部研发商支付游戏分成及授权金，其毛利率低于自研游戏，公司代理游戏的增加也对公司 2019 年度归母净利润的增速下滑产生了一定影响。

（2）结合同行业可比上市公司情况说明报告期内营业成本增速大幅高于营收增速的原因和合理性；

公司回复：

2019 年度，公司与同行业上市公司营业收入及营业成本增速如下表所示：

单位：万元

证券代码	证券简称	营业收入		营业成本	
		2019 年度金额	2019 年度变动比例(%)	2019 年度金额	2019 年度变动比例(%)
002555	三七互娱	1,322,713.60	82.51	177,606.63	16.39
002624	完美世界	686,074.85	26.56	218,404.76	20.49
300418	昆仑万维	148,594.00	1.91	66,378.02	29.12
300315	掌趣科技	161,694.86	−17.93	70,976.11	−6.99
603258	电魂网络	69,674.78	55.39	11,827.47	51.60
300052	中青宝	26,505.49	36.32	11,737.92	68.23
603444	吉比特	217,037.19	31.16	20,531.55	59.89

资料来源：各公司 2019 年年度报告，其中三七互娱、完美世界、昆仑万维及中青宝为游戏业务相关数据。

公司营业成本包含游戏分成、授权金摊销、服务器成本、带宽成本、运维人员薪酬等。公司游戏来源包含自研及代理两种，自研系公司自主研发游戏，无需支付游戏分成及授权金；代理系公司代理外部研发商的游戏，需要向外部研发商支付游戏分成及授权金。

2019 年度，按游戏来源统计的公司经营数据如下表所示：

单位：万元

游戏来源	营业收入			营业成本			毛利率	
	2019 年度金额	2018 年度金额	2019 年度变动比例(%)	2019 年度金额	2018 年度金额	2019 年度变动比例(%)	2019 年度毛利率(%)	2018 年度毛利率(%)
自研	188,516.90	146,630.74	28.57	6,557.89	4,932.57	32.95	96.52	96.64
代理	28,163.42	18,555.99	51.78	13,876.08	7,776.23	78.44	50.73	58.09

自研游戏和代理游戏在用户数量、流水等规模相同的情况下，服务器成本、带宽成本及运维人员薪酬等支出相对稳定。代理游戏相较于自研游戏，还需向外部研发商支付游戏分成及授权金，故代理游戏营业成本显著高于自研游戏，代理游戏毛利率大幅低于自研游戏。

因代理游戏成本在公司营业成本中占比较高，代理游戏成本变动对公司营业成本影响较大。公司 2019 年度代理游戏收入较 2018 年度增长 51.78%，产品分成及授权金成本也随之增加，从而代理游戏成本及公司营业成本大幅增加。在公司营业成本基数相对营业收入较小的情况下，最终导致公司营业成本增速大幅高于营业收入增速。

公司营业成本增速大幅高于营业收入增速，但因代理游戏收入在公司整体收入中占比较低，公司 2019 年度毛利率较 2018 年度仅小幅下降 1.71 个百分点。

（3）补充披露报告期内流水排名前十游戏产品分成情况，包括报告期内流水、约定分成比例、实际比例、合作分成对象，若非新上线游戏请与往年分成情况进行比较，并结合上述情况说明公司游戏分成增速大幅高于营收增速的原因及合理性。并请公司会计师发表意见。

公司回复：

2019 年度，公司流水排名前十游戏情况如下表所示：

单位：万元

序号	游戏名称	类别	2019 年度流水	2018 年度流水	合作分成对象
1	问道手游	自研	248,720.13	208,032.23	不适用
2	问道	自研	72,812.70	73,288.76	不适用(授权运营，从运营商处取得的分成，无须再向第三方分成)
3	不思议迷宫	代理	12,330.59	17,656.23	厦门青瓷数码技术有限公司
4	贪婪洞窟 2	代理	8,399.49	4,740.63	成都阿瓦隆数字娱乐科技有限公司
5	地下城堡 2（安卓版）	代理	4,707.51	3,983.85	厦门淘金互动网络股份有限公司
6	跨越星弧	代理	3,726.12	−	厦门淘金互动网络股份有限公司
7	失落城堡	代理	2,932.24	−	广州汉特网络科技有限公司
8	伊洛纳	代理	2,505.91	−	成都数字狗科技有限公司
9	异化之地	自研	2,359.41	−	不适用
10	末日希望	代理	2,019.27	−	北京千益互动科技有限公司

注：1）非新上线游戏 2019 年度分成比例相比 2018 年度没有变化；2）由于游戏流水约定分成比例、实际比例涉及公司的商业机密，根据《公司信息披露暂缓与豁免业务管理制度》的规定，公司已履行了内部决策程序，对上述分成比例不进行披露。

自研游戏和代理游戏在用户数量、流水等规模相同的情况下，服务器成本、带宽成本及运维人员薪酬等支出相对稳定。代理游戏相较于自研游戏，还需向外部研发商支付游戏分成及授权金，其营业成本显著高于自研游戏。公司 2019 年度代理游戏收入较 2018 年度增长 51.78%，产品分成及授权金成本也随之增加，在公司游戏分成成本基数相对营业收入较小的情况下，导致公司游戏分成增速大幅高于营业收入的增速。

会计师意见：

我们检查了吉比特游戏运营业务相关的内部控制；利用 IT 辅助审计测试了主要游戏数据；对比分析了不同游戏类型下收入和成本的构成及变动情况；收入方面，我们检查了公司与主要运营商的合同信息及对账信息，向主要运营商函证本期交易金额和期末余额，并跟踪期后回款情况；成本方面，我们检查了公司与主要外部研发商的合同协议，向主要外部研发商函证本期交易金额和分成比例。我们认为吉比特游戏分成增速大幅高于营业收入的增速具有合理性。

2、关于分产品营收。根据年报，公司游戏产品主要分为自主运营、联合运营、授权运营三种模式，报告期内营收占比分别为 40.57%、49.73%、9.54%。其中授权运营游戏营收 2018-2019 年增速分别下滑 23.94%、1.61%。请公司：

（1）补充披露三种运营模式下不同类型游戏的收入确认政策，相关收入确认政策是否与行业惯常做法存在差异，是否符合会计准则的规定，请会计师核查并发表意见；

公司回复：

公司三种运营模式下的游戏收入确认的会计政策：

1）自主运营

自主运营收入主要指公司通过自有的网络平台发布游戏后从玩家处取得的营业收入。公司将从玩家处取得的充值额全部予以递延，确认为递延收益；在游戏充值额用于购买道具时，区分道具的性质分别确认收入的实现。若为消耗性道具，按道具的使用进度确认收入，如难以精确记录道具的使用进度，则按道具平均消耗周期分期确认；若为永久性道具，则按付费玩家的预计寿命分期确认收入；如难以区分道具的类型，则统一按付费玩家的预计寿命分期确认收入。

2）授权运营

授权运营收入主要系与运营商合作取得的收入，包括：网络游戏授权金收入和营业分成收入，具体确认方法如下：

①授权金收入的确认：公司将从运营商处收取的授权金收入予以递延，按网络游戏的可使用经济年限或“营运协议”约定的许可期间（以较短者为准）分期确认收入的实现。

②营业分成收入的确认：公司将按照运营协议约定从运营商处取得的充值额分成予以递延，确认为递延收益；在游戏充值额用于购买道具时，区分道具的性质分别确认收入的实现。若为消耗性道具，按道具的使用进度确认收入，如难以精确记录道具的使用进度，则按道具平均消耗周期分期确认；若为永久性道具，则按付费玩家的预计寿命分期确认收入；如难以区分道具的类型，则统一按付费玩家的预计寿命分期确认收入。

3）联合运营

联合运营收入主要系与联合运营商联合推广运营取得的收入。公司将从联合运营商处收取的联合运营分成收入区分道具的性质分别确认收入。若为消耗性道具，按道具的使用进度确认收入，如难以精确记录道具的使用进度，则按道具平均消耗周期分期确认；若为永久性道具，则按付费玩家的预计寿命分期确认收入；如难以区分道具的类型，则统一按付费玩家的预计寿命分期确认收入。

如游戏类别属于单机游戏，则玩家付费时即确认收入。

同行业上市公司游戏收入确认的会计政策主要如下表所示：

证券代码 证券简称	会计政策
002555 三七互娱	1）自主运营 在自主运营模式下，公司通过代理、第三方或开发商交由联运等形式获得一款网络游戏产品的代理权后，利用自有或第三方渠道发布并运营游戏产品。在自主运营模式下，公司全面负责游戏的运营、推广与维护，提供游戏上线的广告投放、在线客服及充值收款的统一管理。游戏玩家直接在前述渠道注册并进入游戏，通过对游戏充值获得游戏内的虚拟货币，使用虚拟货币进行游戏道具的购买，公司在游戏玩家消耗完毕虚拟货币时将游戏玩家实际充值并已消费的金额确认为营业收入。 2）联合运营 第三方联合运营模式指公司获得一款网络游戏产品的经营权后，与一个或多个游戏运营公司或游戏平台进行合作，共同联合运营的一种网络游戏运营方式。游戏玩家需要注册成第三方平台的用户，在第三方平台的充值系统中进行充值从而获得虚拟货币后，再在游戏中购买虚拟道具。在第三方联合运营模式下，第三方游戏运营公司负责各自渠道的运营、推广、充值服务以及计费系统的管理，公司与开发商联合提供技术支持服务。公司按照与第三方游戏运营公司合作协议所计算的分成金额在双方结算完毕核对无误后确认为营业收入，对于公司同时收取一次性版权金的情况下，公司在收到版权金时计入递延收益，并在协议约定的收益期内按照直线法摊销计入营业收入。
002624 完美世界	1）自主运营 自主运营游戏模式下，游戏玩家可以从本公司的游戏点卡经销商处购得游戏点卡，也可以从本公司的官方运营网站上通过银行借记卡、信用卡、手机支付以及银行转账等方式购得游戏点卡。游戏玩家可以使用上述游戏点卡进入本公司的运营网络游戏中进行购买虚拟游戏道具。 2）联合运营 联合运营模式下，玩家通过游戏平台的宣传了解本公司游戏产品，直接通过游戏平台提供的游戏链接下载游戏软件，注册后进入游戏，并在游戏中购买游戏币或道具等虚拟物品。本公司负责游戏的维护、升级、客户服务等。 本公司在这两个运营模式下均构成主要责任方，收入应按照来自于最终玩家的收入总额确认。该等平台收取的分成款则确认为成本入账。 本公司主要通过游戏玩家在网络游戏中购买虚拟游戏道具取得在线网络游戏运营收入。游戏中的道具及升级功能使用游戏币购买，被视为服务并于道具生命周期或玩家生命期间(即平均玩家游戏停留期间)提供。所有游戏币均通过虚拟货币兑换取得，一旦玩家购买虚拟货币，所得款项即计列于递延收益，对于消耗型道具，于游戏道具消耗时确认为收益，对于耐久型道具，在游戏预定的道具使用周期内或玩家的生命周期内摊销确认收入。对于无法追踪道具实际消耗情况的，在玩家的生命周期内摊销确认收入。对应的平台分成成本按照相应的模式计入递延成本及成本中。 3）授权运营 本公司许可第三方运营游戏，根据协议，在初始许可运营时，收取一次性的初始款项，并在后续运营期间，本公司持续提供后续服务，同时按游戏运营总收入的一定比例收取分成款。 本公司在与交易相关的未来经济利益很可能流入本公司和收入能够可靠计量时确认收入。一次性的初始款项在合同或协议规定的有效期内分期确认收入。合同或协议规定分期收取使用费的，应按合同或协议规定的收款时间和金额或规定的收费方法计算确定的金额分期确认收入。 对于无需提供后续服务的授权，在达到合同约定收款条件时一次性确认收入。
300418 昆仑万维	在自主运营模式下，本公司独立进行游戏产品的研发和运营，按照道具消耗金额确认收入。 在转授权运营模式下，根据协议约定，本公司不承担主要运营责任，按照净额法，即合作运营方支付的分成款项扣除应付研发方分成后的净额确认营业收入。 在代理运营模式下，根据协议约定，本公司承担主要运营责任，按照总额法，采用基于用户生命周期的收入确认模型，将用户兑换游戏币的金额按照用户生命周期分摊确认收入。
300315 掌趣科技	1）移动终端单机游戏 在收到电信运营商或服务商提供的计费账单并经公司相关部门核对结算金额后，确认为收入。 2）移动终端联网游戏、互联网页面游戏 公司官方网站上运营的自有网络游戏：道具收费模式下，在游戏玩家实际使用虚拟货币购买虚拟道具时确认收入。 公司官方网站上运营的合作网络游戏，公司与网络游戏平台合作运营的网络游戏：在取得合作方提供的按协议约定计算并经双方核对无误的计费账单后，确认为收入。
603258 电魂网络	1）自主运营 公司通过游戏玩家在网络游戏中购买虚拟游戏装备、某些特殊游戏功能模块取得在线网络游戏运营收入。游戏玩家可以从公司的游戏点卡经销商处购得游戏点卡并充值，也可以从公司官方运营网站或支付宝等其他渠道进行充值。游戏玩家充值后可以进入公司运营的网络游戏中进行消费(如购买游戏虚拟装备及其他特殊游戏功能体验)。 公司采用道具收费模式，游戏玩家可以免费体验公司在线运营的网络游戏的基本功能，只有游戏玩家购买游戏中的虚拟道具(可增强用户游戏体验等)时才需要支付费用。游戏玩家在公司游戏平台上购买的虚拟道具包括即时型道具、固定使用期限道具以及无固定使用期限道具(包括可多次使用道具和可永久使用道具)。即时型道具为可一次性为某特定角色使用的虚拟道具，固定使用期限道具为可在某一特定时间段为某特定角色使用的虚拟道具，无固定使用期限道具为某游戏玩家账户在游戏生命周期内或规定使用次数内可持续使用的虚拟道具。 ①即时型道具 销售即时型道具所取得的收入在相关道具所有权上的主要风险和报酬转移前提下，于道具交付时确认营业收入。 ②固定使用期限道具 销售固定使用期限道具所取得的收入在游戏玩家实际使用虚拟货币购买道具后，按照道具的有效使用期递延确认营业收入。 ③无固定使用期限道具 销售可多次使用道具和可永久使用道具所取得的收入在游戏玩家实际使用虚拟货币购买道具后，在公司评估的该款游戏的玩家生命周期内按直线法摊销确认营业收入。如道具性质无法准确区分，则统一按该款游戏的玩家生命周期分期确认收入。本公司通过追踪玩家数据(例如登录数据及购买记录)厘定一款游戏的玩家生命周期，倘若厘定玩家生命周期的玩家数据不足(如一款新推出的游戏)，则考虑游戏组合、目标玩家及其对不同统计类别的付费玩家的吸引力，公司将会根据自身或第三方公司的其他同类型游戏估计玩家生命周期，直至新游戏建立其自身的记录后为止。 2）授权运营 公司与授权运营商签订合作运营网络游戏协议，由公司为其提供游戏版本和约定的后续服务，对一次性收取的版权金于协议约定的受益期间内按直线法摊销确认营业收入；对授权运营商将其在游戏运营中取得的收入按协议约定的比例分成给公司部分，在双方核对数据确认无误后，公司确认营业收入。 3）联合运营 公司与游戏开发商或运营商签订合作运营网络游戏协议，由公司或运营商对联合运营游戏在授权运营区域内进行推广和运营。公司采用基于玩家生命周期的收入确认方法，将玩家兑换游戏币的金额扣除分成给游戏开发商后的余额或者取得的分成款项按照游戏的玩家生命周期摊销确认收入。
300052 中青宝	1）自主运营 公司是通过游戏玩家在网络游戏中购买虚拟游戏装备、某些特殊游戏功能模块或为游戏在线时间支付费用的方式取得在线网络游戏运营收入。游戏玩家可以从公司的游戏点卡经销商处购得游戏点卡，也可以从公司的官方运营网站上通过银行借记卡、信用卡、手机支付以及银行转账等方式购得游戏点卡。游戏玩家可以使用上述游戏点卡进入公司的运营网络游戏中进行消费(如购买游戏虚拟装备及其他特殊游戏功能体验或购买游戏在线时间等)。 公司在道具收费模式下，游戏玩家可以免费体验公司在线运营的网络游戏的基本功能，只有游戏玩家购买游戏中的虚拟道具时才需要支付费用。销售游戏虚拟道具所取得的收入在游戏玩家实际使用虚拟货币购买道具时予以确认。 2）联合运营 公司与多家大型网络游戏平台签订合作运营网络游戏协议，其玩家通过平台的宣传了解公司游戏产品，直接通过平台提供的游戏链接下载游戏客户端，注册后进入游戏。游戏用户通过购买平台发行的点卡充值到账户中兑换成虚拟货币，在游戏中购买道具等虚拟物品。虽然游戏玩家购买的是平台发行的点卡，并通过平台的链接进入到游戏，但是游戏的服务器由公司提供，游戏的维护、升级、客户服务等仍由公司负责。网络游戏平台将其在合作运营游戏中取得的收入按协议约定的比例分成给公司，在双方核对数据确认无误后，公司确认营业收入。

资料来源：各公司 2019 年年度报告会计政策相关内容。

综上所述，公司与上表同行业上市公司游戏收入确认政策对比如下：

证券代码 证券简称	自主运营		授权运营		联合运营	
	总额法/净额法	确认模型	总额法/净额法	确认模型	总额法/净额法	确认模型
002555 三七互娱	总额法	按照购买道具时点确认	−	−	净额法	按照分成确认
002624 完美世界	总额法	道具消耗模型/玩家生命周期模型	净额法	按照分成确认	总额法	道具消耗模型/玩家生命周期模型
300418 昆仑万维	总额法	道具消耗模型	净额法	按照分成确认	−	−
300315 掌趣科技	总额法	按照购买道具时点确认	−	−	净额法	按照分成确认
603258 电魂网络	总额法	道具消耗模型/玩家生命周期模型	净额法	按照分成确认	净额法	玩家生命周期模型
300052 中青宝	总额法	按照购买道具时点确认	−	−	净额法	按照分成确认
603444 吉比特	总额法	道具消耗模型/玩家生命周期模型	净额法	道具消耗模型/玩家生命周期模型	净额法	道具消耗模型/玩家生命周期模型

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十条，企业在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，应当采用完工百分比法确认提供劳务收入。企业应当根据销售合同约定的权利义务进行分析，在符合企业会计准则的前提下，建立适合企业自身经营业务模式的收入确认方式。

在三种运营模式下，公司直接或按照运营协议约定间接向玩家提供后续维护、升级、客户服务等相关游戏服务，公司按照企业会计准则的相关规定，建立道具消耗模型及玩家生命周期模型，确认收入。

综上，公司的收入确认政策符合企业会计准则的规定，匹配自身的经营业务模式，且与同行业上市公司的惯常做法不存在重大差异。

会计师意见：

我们分运营模式复核了吉比特收入确认的具体政策与方法，并与同行业上市公司的会计政策进行对比，检查了公司与主要运营商的合同协议，利用 IT 辅助审计测试了主要游戏数据，复核了游戏充值额和道具摊销方式的合理性，以及递延收益数据的准确性。我们认为吉比特的收入确认政策符合企业会计准则的规定，匹配自身的经营业务模式，且与同行业上市公司的惯常做法不存在重大差异。

（2）补充三种运营模式下报告期内流水前 5 名游戏的付费用户数量、ARPU 值、充值流水，推广营销费用及占公司营收比例；

公司回复：

2019 年度，公司流水前 5 名游戏运营数据如下表所示：

序号	游戏名称	运营模式	2019 年度流水(万元)	月平均付费用户数(万户)	月平均 ARPU 值(元)	营销推广费(万元)	营销推广费占营业收入比例(%)
1	问道手游	自主运营/联合运营	248,720.13	41.92	108.56	9,574.13	4.41
2	问道	授权运营	72,812.70	10.78	52.60	−	−
3	不思议迷宫	自主运营/联合运营	12,330.59	5.79	22.75	655.72	0.30
4	贪婪洞窟 2	自主运营/联合运营	8,399.49	4.96	15.74	1,374.86	0.63
5	地下城堡 2（安卓版）	自主运营/联合运营	4,707.51	3.36	17.69	81.52	0.04

注：1）ARPU 是“Average Revenue Per User”的缩写，指平均每活跃用户收入，月平均 ARPU 值 = 月平均付费总额 / 月平均活跃用户数；2）营销推广费不包含营销推广人员薪酬及其相关支出，下同。

（3）结合产品发展策略说明公司授权运营游戏营收连续下滑的原因。

公司回复：

公司近三年授权运营游戏营业收入如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度营业收入		2018 年度营业收入		2017 年度营业收入	
	金额	变动比例(%)	金额	变动比例(%)	金额	变动比例(%)
授权运营游戏营业收入	20,701.93	−1.61	21,041.62	−23.94	27,665.91	8.52

注：如《公司 2018 年年度报告》所述，公司自 2018 年起对原归属于主营业务中“其他”项目的交易平台业务收入进一步区分，根据业务实质，分别归属至自主运营及授权运营。为保持一致性，上表中 2017 年度数据系将 2017 年年度报告数据按上述口径调整后的数据，调整后金额增加 3,240.00 万元。

公司顺应行业研运一体化的发展趋势，立足自主创新、自主研发并积极向产业链下游延伸网络游戏运营业务，设立了自主运营平台雷霆游戏（www.leiting.com），专注于网络游戏推广和运营。雷霆游戏建立了包括游戏品牌建设、媒体宣传、活动策划、合作渠道拓展及后续客户服务等一整套完备的运营系统，运营了《问道手游》《不思议迷宫》等多款产品，具备较为出色的游戏运营能力，尤其在 Roguelike 类手游运营上积累了独到的经验。公司自主研发的产品会优先由雷霆游戏运营，因此近三年没有新增授权运营游戏。

公司授权运营产品主要为《问道》端游。《问道》端游自 2006 年商业化运营以来，以其良好的游戏品质、合理的收费模式深受广大游戏玩家喜爱，PCU[1] 曾一度接近百万。根据《2019 年中国游戏产业报告》，2017 年至 2019 年中国客户端游戏市场实际销售收入增速分别为 11.4%、-4.5%、-0.7%，市场规模不断缩小。《问道》端游已商业化运营 14 年，近三年游戏运营数据有所下降但仍保持在相对稳定的区间，与行业整体情况基本一致。

[1]PCU 是"Peak Concurrent Users"的缩写，指最高同时在线用户数。

3、关于公司游戏产品。根据年报，问道手游、问道端游为公司主要经营游戏产品。请公司：

（1）分别披露报告期内问道手游、问道端游近三年月平均活跃用户数、月平均付费用户数、月平均付费渗透率、年末累计注册账户数、月单个用户平均付费金额（ARPU），月平均同时在线人数、充值消费比、推广营销费用、并比较变化趋势；

公司回复：

《问道手游》近三年的运营数据如下表所示：

指标	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	运营数据	变动比例(%)	运营数据	变动比例(%)	运营数据	变动比例(%)
月平均活跃用户数（万户）	190.92	34.03	142.45	−10.06	158.38	−38.79
月平均付费用户数（万户）	41.92	1.92	41.13	11.55	36.87	−32.40
月平均付费渗透率(%)	21.95	−24.00	28.88	24.05	23.28	10.44
年末累计注册账户数(万户)	4,002.07	36.34	2,935.28	29.49	2,266.81	49.28
月单个用户平均付费金额(ARPU)(元)	108.56	−10.80	121.70	38.83	87.66	16.58
月平均同时在线人数(万人)	30.64	30.27	23.52	18.91	19.78	−17.13
充值消费比	0.99	−	0.99	−1.00	1.00	1.01
营销推广费(万元)	9,574.13	95.36	4,900.85	−33.90	7,414.61	−42.62

注：1）月平均付费渗透率 = 月平均付费用户数 / 月平均活跃用户数，下同；2）充值消费比 = 月均消费金额 / 月均充值金额，下同。

如上表所示，《问道手游》近三年累计注册用户规模有较大增长，游戏活跃度和付费情况保持较好趋势，营销推广费投入对游戏整体运营效果提升有一定的促进作用。

《问道》端游近三年的运营数据如下表所示：

指标	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	运营数据	变动比例(%)	运营数据	变动比例(%)	运营数据	变动比例(%)
月平均活跃用户数(万户)	115.35	−20.22	144.58	−30.83	209.01	−35.90
月平均付费用户数(万户)	10.78	−12.50	12.32	−17.76	14.98	−27.98
月平均付费渗透率(%)	9.34	9.62	8.52	18.99	7.16	12.23
年末累计注册账户数（万户）	40,558.12	0.88	40,205.11	1.29	39,694.13	2.44
月单个用户平均付费金额(ARPU)(元)	52.60	24.53	42.24	25.71	33.60	45.52
月平均同时在线人数（万人）	10.65	−9.90	11.82	−9.43	13.05	−26.64
充值消费比	0.99	−1.00	1.00	−	1.00	−
营销推广费(万元)	−	不适用	−	不适用	−	不适用

注：《问道》端游由运营商北京光宇在线科技有限责任公司（以下简称“光宇游戏”）进行营销推广，营销推广活动相关直接支出由运营商承担。

根据《2019 年中国游戏产业报告》，2017 年至 2019 年中国客户端游戏市场实际销售收入增速分别为 11.4%、-4.5%、-0.7%，市场规模不断缩小。《问道》端游已商业化运营 14 年，近三年游戏数据有所下降但仍保持在相对稳定的区间，与行业整体情况基本一致。

（2）问道手游、问道端游近三年来贡献营收、净利润的金额及占比；

公司回复：

《问道手游》、《问道》端游近三年贡献营业收入、毛利润的金额及占比如下表所示：

单位：万元

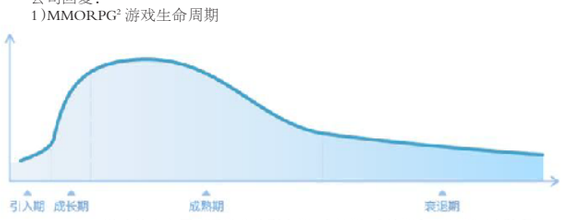
游戏名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
问道手游	营业收入	157,622.40	119,561.43	93,436.62
	营业收入占比(%)	72.62	72.26	64.89
	毛利润	152,582.57	115,881.72	89,132.37
	毛利润占比(%)	77.65	75.92	68.12
问道	营业收入	18,262.26	18,233.84	24,039.67
	营业收入占比(%)	8.41	11.02	16.69
	毛利润	17,737.31	17,786.46	23,563.57
	毛利润占比(%)	9.03	11.65	18.01

注：产品净利润计算涉及公共支出的分摊计算（如企业所得税等），准确计算需耗费大量的核算成本，故公司未单独按产品计算净利润。

（3）结合问题（1）、（2）及两款游戏的上线运营时间说明问道手游、问道端游的预计生命周期，公司对问道手游、问道端游是否存在单一产品依赖及相关应对措施，并充分提示相关风险。

公司回复：

1）MMORPG[2] 游戏生命周期



MMORPG 游戏的生命周期通常分为引入期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段。

[2]MMORPG 是"Massively Multiplayer Online Role Playing Game"的缩写，指大型多人在线角色扮演游戏。

引入期：即玩家初次接触游戏的认识期。在此阶段，玩家对游戏形成第一印象，引入期一般较短，游戏上线后较短时间内即进入迅速增长的阶段。

成长期：即玩家对游戏的熟悉期。在此阶段，玩家继续熟悉游戏规则，与其他玩家互动增加，游戏内总注册用户、活跃用户、付费用户数量不断增长。

成熟期：即稳定期，是玩家对游戏的完全参与期，也是游戏生命周期中最长的时期。在此阶段，玩家已经熟悉游戏规则，玩家互动活跃，游戏内活跃用户、付费用户数量处于相对稳定区间。

衰退期：该阶段新增玩家数量大幅减少，充值流水大幅下降，原有玩家的留存出现两种现象：部分黏性高的玩家仍然留存活跃，黏性低的玩家则逐步流失。

不同 MMORPG 游戏的生命周期因受题材类型、制作品质、用户结构、运营推广等众多因素的影响而长短各异，这也体现了不同游戏研发及运营厂商的核心竞争力。精品 MMORPG 游戏能够在运营时积累巨大的用户基础，随着用户长年的时间投入，凝聚用户浓厚的感情，使用户在游戏中建立较为稳固的社交关系，进而形成该款游戏独特的 IP 文化认同与品牌价值；此外，厂商在游戏运营过程中会不断改进与创新，以提升游戏质量和玩家体验，从而提高用户黏性，推动游戏生命周期的不断延续。根据市场中精品 MMORPG 游戏运营情况，精品 MMORPG 端游可运营十余年，精品 MMORPG 手游则自手游市场兴起至今仍保持旺盛生命力，部分游戏已运营 5 年以上。

国内部分精品 MMORPG 端游的上线时间情况如下：

序号	游戏名称	运营商	国内上线时间	已上线时间
1	热血传奇	盛趣游戏	2001 年 11 月	18.5 年
2	大话西游 2	网易	2002 年 6 月	17.9 年
3	梦幻西游	网易	2003 年 12 月	16.4 年
4	魔兽世界	网易	2005 年 6 月	14.9 年
5	征途	巨人网络	2006 年 4 月	14.1 年
6	问道	光宇游戏	2006 年 4 月	14.1 年
7	天龙八部	畅游	2007 年 5 月	13.0 年
8	地下城与勇士	腾讯	2008 年 6 月	11.9 年
9	剑侠情缘网络版叁	西山居	2009 年 5 月	11.0 年

国内部分精品 MMORPG 手游的上线时间情况如下：

序号	游戏名称	运营商	国内上线时间	已上线时间
1	梦幻西游	网易	2015 年 3 月	5.2 年
2	大话西游	网易	2015 年 9 月	4.7 年
3	问道手游	吉比特雷霆游戏	2016 年 4 月	4.1 年
4	倩女幽魂	网易	2016 年 5 月	4.0 年
5	诛仙	完美世界	2016 年 8 月	3.8 年
6	剑侠世界	西山居	2016 年 9 月	3.7 年
7	天龙八部	腾讯	2017 年 7