

证券代码：300459

证券简称：汤姆猫

## 浙江金科汤姆猫文化产业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-018

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话交流会
参与单位名称	中信证券、泰隆银行、上海笃诚投资、一鸣（海南）私募基金、浙江善正资产管理、苏泊尔集团有限公司、亿田智能等
会议日期	2022年9月15日
会议地点	浙江金科汤姆猫文化产业股份有限公司
上市公司接待人员姓名	总经理 张维璋 董事会秘书 胡斐 总经理助理 王浩宇 投资者关系经理 张平
投资者关系活动主要内容介绍	公司介绍了各项业务经营情况以及后续发展规划,并就参会机构人员关注的其他问题进行了回复交流,具体见下文。
附件清单(如有)	无
日期	2022年9月15日

投资者关系活动主要内容介绍：

### **1、请问公司新游戏产品《弹弹奇妙冒险》目前上线运营情况如何？**

答：《弹弹奇妙冒险》是由公司全资子公司广州金科研发的一款聚焦弹射细分垂直赛道的游戏，在经典弹道抛射玩法基础上融入战术射击玩法，满足玩家多元射击体验需求。该产品已获得版号，并且已于9月9日在国内上线，目前该游戏运营情况良好，各项用户数据符合公司初步预期，后续公司将继续重视用户体验与反馈，保持及时更新，坚持长线运营。

在玩法上面，研发团队在该产品中不仅设计了丰富的炮弹效果、弹坑系统，同时还为玩家设计了长期攻略学习点，并确保该攻略学习点能够给予长期学习的玩家回报。此类策略性设计是大部分带有竞技元素的产品能够留住玩家的关键所在，而以弹道为攻略学习点的《弹弹奇妙冒险》在玩家长线留存方面建立了玩法基础。

此外，研发团队围绕着“冒险”的关键词设计游戏的差异化内容，除了经典的PVP玩法，公司还在游戏中添加了PVE玩法的关卡，这些有趣的PVE关卡将成为《弹弹奇妙冒险》带给玩家们其他同类型产品少见的“冒险”体验。通过轻量的PVE关卡以及长线积累的养成玩法，公司希望《弹弹奇妙冒险》可以成为一款具备挖掘潜在用户能力并能长线留存用户的产品。

### **2、请问公司版号储备的情况如何？**

答：公司从战略上坚持在汤姆猫IP系列游戏领域中深耕，在精品研发基础上强化交互、持续出新，同时努力推进新IP游戏的研发与运营，打造第二增长曲线。版号作为国内游戏市场发展的重要的业务资源，公司高度重视其相关工作。

2022年度至今，公司分别于4月、7月获得两款游戏的版号。根据国家新闻出版署发布的《2022年4月份国产网络游戏审批信息》，由公司子公司广州金科研发的《弹弹奇妙冒险》获得版号，该游戏目前已于国内上线运营。此外，国家新闻出版署于7月对外公布的国产网络游戏审批信息中，由公司旗下全资子公司杭州哲信信息技术有限公司出版的《飞跃的旅行者》获得版号。

除了已经上线的《弹弹奇妙冒险》以外，在公司下半年工作计划中的新游戏《神王角斗》、《汤姆猫跑酷 2》（暂定名）、《汤姆猫小小勇士》、《Sonic Dash: Endless Running（暂译名：音速快跑）》、《Sonic Dash 2: Sonic Boom（暂译名：音速快跑 2）》等游戏均已按照上线规划提交了版号申请。总体而言，目前公司的版号储备与申请情况与公司的游戏业务发展计划相匹配。

### 3、请问公司海外业务下半年预期如何？

答：2022 年上半年，公司实现营业收入 8.53 亿元，上半年海外市场尽管受到俄乌冲突的影响，但美国、印度、印度尼西亚等市场的快速增长使整体境外收入小幅上涨，上半年境外贡献收入 6.62 亿元，占比 78%，同比增长 1.12%。其中，美国作为公司汤姆猫家族 IP 游戏运营的主要市场之一，2022 年 1 月至 6 月，美国市场贡献的美元收入同比增长 18%。

美国收入增长主要是由于美国地区客单价的提高。美国市场作为公司业务的成熟市场，广告客单价一直维持在相对较高的位置。本轮美国市场客单价的上升带来的美国市场的收入增长，说明公司在成熟市场的收入增长仍有较大空间。在新兴市场中，线上广告业态正在崛起，广告单价与美国等成熟市场相比仍处于相对低位，客单价上升因素将成为公司未来业务持续增长的重要驱动因素。未来公司也将持续深耕以美国为代表的成熟市场以及印度、印度尼西亚、巴西、越南等互联网新兴市场。

根据往年经验，广告行业存在一定的季节性周期波动，感恩节、圣诞节等各类西方节日期间通常是美国市场广告行业的高峰期，预期相关节日有望进一步助力下半年美国线上广告市场的客单价。此外根据行业经验，新游戏的广告客单价通常较高。公司将积极把握上述有利因素，抓住季节性波动的机会，在下半年积极推出新产品、特别版更新等优质内容，更高效地将客单价上升因素转化为公司业务的持续增长。

### 4、请问公司是否考虑以并购等方式引入与汤姆猫类似的新 IP？

答：汤姆猫 IP 辨识度、知名度高，是公司的核心优质品牌资产。在促进汤姆猫 IP 稳步发展的同时，公司同样重视新 IP 产品的研发与发行，积极拓宽游戏研运赛道，打开游戏业务第二增长曲线。

在轻度休闲游戏领域，汤姆猫 IP 与同类 IP 相比在市场上具有一定的领先优势，公司将坚持以汤姆猫 IP 为核心继续深耕、长线运营；在中重度游戏领域，公司将依托公司成熟的研发体系与研发团队，以自研为主推进新 IP 产品的研发与品牌运营。

#### **5、请问公司授权业务的开展情况与后续发展计划？**

答：公司利用“会说话的汤姆猫家族”IP 的优质内容与品牌影响力，积极推动 IP 内容与实体经济的广泛互联与深度融合，目前公司已在零售、教育、文化、交通、影视、餐饮等多个消费领域开展了 IP 授权合作，推出多个涵盖婴童用品、儿童玩具以及生活家居用品等多元品类的产品与服务。公司与品牌方之间签署授权协议，并根据合同约定收取相关授权许可费用。

授权业务开展的核心竞争力是汤姆猫 IP 的品牌价值，公司授权业务以提升品牌价值为原则，不支持过度消耗品牌。公司注重长期口碑与产品品质，对合作方进行严格的筛选和产品质量控制。后续公司也将继续围绕“会说话的汤姆猫家族”IP，注重用户陪伴与情感联结属性，创作优质游戏、动漫电影等内容，持续进行品牌价值建设，促进授权业务良好发展。

#### **6、请问公司如何保持汤姆猫主题乐园对消费者的持久吸引力？**

答：公司在规划与运营室内亲子乐园上已经积累了多年经验，旗下的汤姆猫亲子乐园也得到了家长与孩子的喜爱。公司以“自营+城市合伙人”的双轮驱动模式积极开展乐园业务，目前已有 10 余家乐园门店开放运营。汤姆猫主题乐园凭借独具 IP 文化的场景设计、多样的游玩项目、丰富的活动内容、细致的运营服务等核心竞争优势，获得家长与孩子的喜爱与认可，总体运营情况良好。

主题乐园的吸引力来自于汤姆猫 IP 的品牌价值与精细化运营。一方面，公司作为汤姆猫 IP 的全栖运营商，持续发展汤姆猫线上线下全栖 IP 生态，积极投入汤姆猫 IP 品牌建设；另一方面，公司作为优质内容的生产者，借鉴游戏研发与玩家运营中积累的丰富经验，持续推出丰富的线下会员运营活动，加强门店管理，不断提高运营与服务能力，保持主题乐园的持久吸引力。

#### **7、请问汤姆猫的研发团队有何优势？**

答：公司经过多年的积淀，已拥有一支高度稳定的、具有较强凝聚力的优秀核心研发团队，公司子公司 **Outfit7** 公司作为全球知名的互联网企业，其研发团队具有丰富的研发经验和优秀的创意基因。并且公司已逐步建立起一支涵盖技术研发、美术创意、应用产品开发、专业测试、移动应用运营等方面的专业人才队伍，团队核心人员均具有多年移动互联网行业工作经验，并已熟练掌握引擎渲染技术、深度数据关系挖掘、大数据的存储管理及分析处理、虚拟财产安全保障等核心技术，具有强大的可持续创新技术开发能力。

公司同时重视人才的引进与培养。公司基于全球化发展战略，在中国、英国、塞浦路斯、斯洛文尼亚、美国等多个地区成立了分支机构，全球化发展战略的实施在助力公司提升国际市场竞争力的同时，也使公司吸收了更多的国际化先进研发经验，吸引了更多的国际优秀人才，持续地提高公司的研发能力。