

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：2023-016

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 type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话交流会
参与单位名称	华泰资管、景顺长城基金、信达澳银基金、中金公司、中信保诚基金	
会议日期	2023年3月20日-3月21日	
会议地点	公司、电话会议	
上市公司接待人员姓名	总经理助理 欧阳梅竹 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	2023年3月21日	

投资者关系活动主要内容介绍：

1、公司筹划再融资的投入方向有哪些？预计投入资金情况？

答：公司本次筹划通过非公开发行股票募集资金，拟投向建设人工智能交互终端产品研发、预训练语言模型的自建与接入、IDC（互联网数据中心）算力基础设施建设。其中，在预训练语言模型的自建与接入方面，为使终端产品能更高效地服务用户，公司计划自建与目前现有用户需求较为匹配的情感陪伴、教育类等垂直领域的模型。该模型直接接入公司研发的人工智能交互终端产品，具有加快响应速度、信息分类、用户使用习惯数据缓存、通识大模型调度等主要功能。自建的垂类模型将接入通识大模型，对超出垂类模型范围的内容进行补充完善。由于研发与训练较完善的通识大模型耗时长、成本重，公司计划暂时通过与第三方机构合作的模式调用或接入。目前，国内外已有多家大型机构发布或准备发布其自研自训的预训练通识大模型，公司后续将根据国内、国外接口的优劣分析、海内外用户分布以及相关政策等综合因素选择适合公司的技术方进行合作。通过公司自建的技术中间体，对不同通识大模型进行调用，可实现多个通识大模型灵活接入，为终端产品服务。截至目前，上述建设方案正在进一步细化、论证，具体投入金额尚未完全确定。

2、公司在 ChatGPT 相关技术应用上的主要优势是什么？

答：公司深耕家庭娱乐和亲子互动类移动应用的开发与运营十余年，形成了系列高品质应用产品与广为人知的 IP 形象。在人工智能技术迅速发展的背景下，公司的主要优势体现在：

（1）公司以“会说话的汤姆猫家族”IP 数字形象为核心内容，开发上线了《会说话的汤姆猫》《会说话的狗狗本》《会说话的安吉拉》等游戏产品矩阵因模仿人类说话、以及对用户的触摸、拍打做出即时反应、通过打电话与玩家互动等创新性玩法，而风靡全球。“会说话的汤姆猫家族”IP 是最早与用户具有交流、互动功能的数字“人物”之一，给全球用户留下了深刻的“交互”、“陪伴”特征。汤姆猫家族 IP 旗下多款产品的交互玩法与 ChatGPT 技术的应用场景具有较高的契合度；

(2) 十余年来，公司产品积累了庞大的用户流量。截至目前，汤姆猫系列移动应用产品累计下载量超过 200 亿人次，全球月活跃用户数超过 4 亿人次，其中超过 80% 的活跃用户数来自于海外市场，全球庞大的用户基数是公司显著的优势；

(3) 公司深耕亲子互动移动应用，建立了一支涵盖技术研发、美术创意、发行运营等方面的全球化一流研运团队，打造的汤姆猫系列移动应用产品创意和产品品质深受用户与渠道的欢迎。在通识大模型的应用领域，公司拥有开发和运营满足市场需求的移动应用的能力。目前，公司将汤姆猫 IP 形象植入语音智能交互产品功能原型后，先后开发设计了语音识别、语音合成、内容过滤、昼夜识别、角色动作、性格设定等功能，后续公司将在 AGI（通用人工智能）相关的基础技术之上，打造符合用户需求的高质量、沉浸式、智能化互动体验产品，使得通用技术可以真正实现应用。

3、能否介绍下公司主要游戏产品的运营数据？

答：在公司的精品研发策略下，公司汤姆猫家族 IP 多款移动应用产品月均活跃用户数均超过千万人次，并在全球市场保持了长线稳定运营。根据公司《2021 年年度报告》，《我的汤姆猫》《我的安吉拉》《我的汤姆猫 2》《汤姆猫跑酷》《汤姆猫英雄跑酷》《汤姆猫总动员》等产品的 MAU（月活跃用户人数）分别为 3000-5000 万人次、3500-5500 万人次、6000-8000 万人次、5000-7000 万人次、3000-5000 万人次以及 5000-7000 万人次。

4、公司线上游戏主要盈利模式是什么？全球主要合作方有哪些？

答：公司是一家围绕“会说话的汤姆猫家族”IP 为核心的、线上与线下协同发展的全栖 IP 生态运营商。目前，线上移动应用是公司的核心业务，在全球范围内研运二十余款游戏。依托于庞大的用户基数和活跃用户，公司通过移动应用产品的内置广告和应用内购获取收入。公司移动应用产品与 Google、Meta、Mobvista、ironSource、字节跳动、Smaato、华为、OPPO 等全球多家知名广告营销服务商开展合作，获取大量广告主的营销需求，并将该等广告向公司移动应用产品用户进行推送展示（展示方式包括插页、横幅、奖励视频、视频广告、应用墙等多种形式），进而获取广告收入，应用内置广告是公司收入的主要来源。其

中，Google 是公司多年在广告、游戏应用、YouTube 视频内容、云服务等领域重要合作方，公司保持每季度 1-2 次与 Google 各业务线的紧密协同沟通。

5、公司目前的收入构成情况如何？

答：根据公司《2022 年半年度报告》，公司 2022 年上半年实现广告收入 6.55 亿元，占营业收入比重为 77%；移动应用发行收入 0.95 亿元，占营业收入比重 11%；新商业服务业务、媒体影视业务、授权业务等其他业态实现收入 1.02 亿元，占营业收入比重 12%。从公司总收入的区域构成来说，2022 年上半年，境外实现收入 6.62 亿元，占营业收入比重 78%；境内实现收入 1.91 亿元，占营业收入比重 22%。

6、公司目前对接了哪些大模型？

答：国内外已有多家大型机构发布或准备发布其自研自训的文本预训练通识大模型，例如：Open AI、Google、Deep Mind、百度、MOSS、三六零等，公司将根据国内、国外接口的优劣分析、海内外用户分布以及相关政策等综合因素选择适合公司的技术方进行合作。除了 Open AI 的文本预训练通识大模型之外，在图像模型领域，公司海外美术团队已在局部美术创作中使用 AIGC 相关技术 Stable Diffusion 进行美术创作，旨在探索减少部分重复度高且耗时的工作。同时，公司也在持续关注各类自然语言大模型、多态大模型、视觉大模型、音频大模型等发展情况。