

证券代码：300459

证券简称：金科文化

## 浙江金科文化产业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员姓名	金鹰基金-姚文强，上投摩根-钟鸣，金骏资本-冯远春，深圳前海天德融汇资产-郭建青，国泰君安证券-张昱，广发证券-卢丝雨，大家祥驰-陈利红，安信证券-焦娟、冯静静
会议日期	2021年6月22日、6月23日
会议地点	杭州
上市公司接待人员姓名	董事长 朱志刚 总经理 张维璋 COO 张正锋 Outfit7 CEO 钱信宇 董事会秘书 胡斐 投资者关系经理 张平
投资者关系活动主要内容介绍	公司介绍了公司战略及业务发展情况，并就调研机构关心的问题进行了问答交流，具体见附件。
附件清单(如有)	无
日期	2021年6月23日



附：投资者关系活动主要内容介绍

**Q1：公司在汤姆猫家族 IP 游戏之外是否还有其他业绩增长布局？**

答：汤姆猫家族 IP 系列游戏产品作为公司业绩的第一增长曲线，发展态势良好，增长稳定，公司将持续研发、迭代汤姆猫家族 IP 精品游戏，不断扩大用户基数，接入更多广告客户，并通过优化广告调节平台进一步提升广告变现效率。除此之外，公司国内外团队同时也在通过研发新 IP、新玩法游戏精品、积极拓展游戏发行业务、加速布局线下业态，打造公司的第二增长曲线。其中，在新 IP、新玩法游戏精品上，公司将研发以内购变现为主的休闲游戏与中重度新 IP 游戏精品，不断丰富公司产品品类，目前在研发中的项目包括卡牌类 RPG 游戏、模拟人生成长游戏等产品。

**Q2：请问西门孟加盟公司后的业务进展情况如何？**

答：凭借丰富的全球发行经验以及在全球范围内拥有的海量用户、领先的广告分发系统与完善的游戏发行团队，公司正积极拓展全球发行业务。其中，西门孟先生于去年 9 月正式加盟公司后，充分发挥其在游戏行业领域拥有丰富的研发、发行及管理经验与行业资源，目前已带领团队调研了超过 300 款游戏产品，并针对其中的近 30 款优质产品开展重点跟踪。

**Q3：可否介绍下公司今年下半年的发行计划？**

答：在“会说话的汤姆猫家族”IP 游戏领域，公司 2021 年下半年计划上线养成类产品《我的安吉拉 2》及休闲射击类产品《汤姆猫荒野派对》；在新 IP、新玩

法领域，公司 2021 年 1 月已上线一款弹射对战手游《弹弹奇兵》，2021 年下半年计划上线的产品包括休闲卡牌类 RPG 游戏《神王角斗》、策略塔防类《沼泽激战 2》等多个游戏产品。公司将根据计划陆续上线相关产品。

**Q4：公司 1 月上线的《弹弹奇兵》上线数据情况如何？**

答：与公司发行的汤姆猫家族系列产品高下载、大 DAU 不同，《弹弹奇兵》是一款付费更高的大流水产品。该产品已取得超百万的下载，平均月流水始终保持在千万以上。

**Q5：公司收入的主要构成及主要客户是哪些？**

答：公司的主营业务收入主要来自线上游戏业务。依托于“会说话的汤姆猫家族”IP 庞大的用户数量和活跃用户，公司通过汤姆猫家族 IP 移动应用产品的内置广告和应用内购获取收入。其中，内置广告收入是公司移动应用产品收入的主要来源。2020 年，公司互联网营销广告收入为 13.83 亿元，占营业收入比重为 77%。

在线上广告业务上，Google、Facebook、Mobvista、IronSource、字节跳动旗下穿山甲、Smaato 等全球知名广告营销服务商以及华为、vivo、OPPO 等主流渠道均是公司线上移动应用业务的主要客户。

**Q6：可否介绍下非公开发行预案的进展？**

答：为进一步满足公司未来业务发展的资金需求，优化公司资本结构，改善

财务状况，抓住市场机遇，增强综合竞争力，实现公司的长期稳定可持续发展，公司于 2021 年 6 月披露了《关于筹划非公开发行股票事项的提示性公告》，目前该事项尚处在初步筹划阶段，非公开发行股票方案及募集资金使用可行性尚在论证过程中，相关事项仍存在较大不确定性。如有进展，公司将根据进展情况及相关法律法规的规定及时履行相应的审议程序及信息披露义务。

**Q7：公司是否有计划通过汤姆猫家族 IP 的巨大流量做社区平台等开放式的产品？**

答：公司在 2020 年发行的《汤姆猫总动员》，在传统汤姆猫家族游戏基础上加入了沙盒游戏玩法的理念，用户可以在特定的半开放空间中进行游戏、探索、定制、交互、娱乐、成长，该产品是公司向开放性世界观方向迈进的第一步，目前该产品月活跃用户超过 5000 万人次，为后续公司拓展虚拟社区、社交化场景，以及向多元化的开放性游戏世界迭代，取得了良好的经验与技术基础，未来公司将进一步对该产品进行优化与迭代，持续探索开放式游戏研发。

**Q8：公司高质押、高商誉，有没有有效的办法解决？**

答：（1）鉴于对上市公司发展的信心，以及加快上市公司平稳快速发展的目标，公司相关股东通过参与定增交易、认购配套募集资金等方式，以自有资金及股票质押融资等方式持续投入资金帮助上市公司实现快速发展。上述原因导致股东股票质押率相对较高。同时，2017 年以来，随着二级市场的持续下跌，相关股东的补充质押进一步提升了其股票质押率。相关股东目前已积极采取措施，对相

关质押追加了相应保证金等担保措施，并提前归还了部分股票质押融资款；同时，通过与引入投资人建立一致行动关系并转让部分股权的方式，将所取得的资金用于置换部分融资，降低整体股票质押率。

(2) 根据《企业会计准则》的规定，重大资产重组形成的商誉需在未来每年年度终了做减值测试。目前公司的商誉主要为收购海外子公司 Outfit7 而形成的，2020 年及 2021 年第一季度，Outfit7 业务发展良好，其中，2020 年，Outfit7 实现营业收入 132,878.17 万元，同比增长 40.5%，实现净利润 74,910.90 万元，同比增长 30.7%。根据目前 Outfit7 业务发展与实际业绩情况来看，不存在商誉减值的风险。未来，公司将围绕全栖 IP 生态运营战略，不断丰富产品品类，持续提升其经营效益。

**Q9：跟其他游戏公司相比，贵公司游戏业务的核心竞争力在哪？**

答：首先，基于“会说话的汤姆猫家族”这一全球知名 IP，公司陆续开发和运营了超过 20 款休闲移动应用，其中主要产品包括《会说话的汤姆猫》《我的汤姆猫》《我的安吉拉》《汤姆猫跑酷》《我的汤姆猫 2》等，系列应用深受全世界父母与儿童的喜爱，被评为最受欢迎的 Google Play 应用之一。截至目前，“会说话的汤姆猫家族”系列移动应用下载量累计超过 160 亿次，平均月活跃用户数超过 4.1 亿人次，庞大的活跃用户基数已持续超过 10 年。根据 App Annie 的统计数据，2017-2020 年，公司旗下 IP 系列移动应用稳居全球游戏厂商下载榜单第四位。其次，公司是较早开展移动互联网广告业务并通过应用内广告收入变现的移动互联网企业，具备多年的移动互联网广告业务经验，与全球多家知名的营销服务商开展合作。在实际开展过程中，公司通过自建的广告控制平台 Mediation，对全球

营销服务商推送过来的广告开展实时竞价排名，优先展示价格高的广告，有效保证了公司广告变现效率。此外，公司具有较强的移动广告自我投放推广能力，自我投放优势主要在于节省因第三方推广带来的中间差价和质量问题，避免了与竞争对手因购买流量而产生的溢价竞争。同时，经过多年的积淀，公司拥有科学、高效的运营机制和一支高度稳定的、具有较强凝聚力的优秀核心研发团队。

**Q10：请问公司是否有计划开展直播业务？**

答：在 IP 衍生品与授权业务上，截至目前，公司已开发了品类丰富的“会说话的汤姆猫家族”IP 系列衍生品，产品 SKU 超过 2000 个。未来，公司将在持续扩充热门品类及产品 SKU 的基础上，加大营销力度，积极推进包括虚拟 IP 直播在内的衍生品直播营销，并联手知名社交电商品牌、新媒体运营品牌，提升 IP 衍生品销量，扩大品牌影响力。