

证券代码：002354

证券简称：天娱数科

天娱数字科技（大连）集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-006

投资者关系活动类别	<input 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 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	开源证券                      方光照                      中庚基金                      胡坤 开源证券                      林瑶                              泰信基金                      董山青 永赢基金                      孙乙钧                      浦银安盛基金                      范军 中再资产                      孙浦哲                      招商基金                      李毅 光大永明保险                      沈繁呈
时间	2022年12月8日 下午16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书 刘笛 公司投资者关系经理 张斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在本次会议上，就投资者关心的公司经营情况和创新业务进行了交流，现将交流情况整理如下：</p> <p>1.请对公司业务做一个整体介绍，重点同步一下业务变化、进展。</p> <p>天娱数科是以电竞游戏和数据流量为主营业务的数字科技公司，依托公司多年在数据、算法、场景三大核心优势，面向虚实融合的全真互联网不断推进业务布局，致力于发展数字科技业务。</p> <p>流量业务：截至2022年上半年末，爱思助手目前注册用户数已超2.6亿，今年前三季度，爱思助手基本完成了全年的业务目标；聚为科技主营短视频流量投放，是抖音的全国一级代理商，业务韧性比较强。2022年公司拓展“流量+”美妆业务，推出自有品牌“蔻之初”，增厚业务利润。目前公司的重点是发力布局虚拟人业务，下设两家子公司，元境科技专注于虚拟数字人的技术研发和生产制作，元圆科技着重于虚拟数字人的IP孵化及运营，公司推出的数字人包括天好、本善、颜之初、KIKO等，均来自元境科技自研的元享SaaS生产平台。传统一套动捕设备的价格从几万到几十万不等，借助公司自研RGB</p>

视觉捕捉技术，用户基于一个单RGB摄像头即可驱动，而一个摄像头的费用仅需几十块。元享SaaS平台AI驱动技术加上自研RGB视觉捕捉技术有望实现动捕设备价格的平民化，进一步拓宽 C 端市场边界。IP孵化方面代表的数字人是天好，在抖音粉丝量接近400万，代言了网易游戏《倩女幽魂》、百度旗下集度汽车品牌的推广。公司虚拟人KIKO前段时间直播助农效果较佳，于近日公司顺势孵化了一批穿越式虚拟人，和真人主播联合带货，助力公司美妆产品线销售上了一个新台阶。

游戏业务：公司主打休闲竞技游戏，随着“幻想悦游”等重度游戏出表，游戏收入占比有所下降。

2. 公司虚拟人业务商业模式是什么样，创收如何，虚拟人带货效果怎么样，对未来有何展望？

公司结合市场需求点，以AI为技术支点，通过SaaS平台“元享Meta-Surfing”，向B端客户提供虚拟内容生产、虚拟直播解决方案、虚拟人能力赋能方案；同时深挖更多的商业化落地场景，以天好为例，发挥文化IP虚拟人优势，探索商业代言模式，同时将凭借公司技术能力和虚拟人的天然优势，发掘虚拟人在直播带货领域的机会点，经过业务实践，虚拟人可以有效解决海外跨境直播双语、时差、成本三大痛点，后续公司也将推进在此领域的布局。广告主和电商商家对虚拟人代言、带货接受程度越来越高，公司虚拟人业务收入也迎来了快速增长。据蔻之初后台数据统计，穿越式虚拟人直播期间，在线人数平均峰值2W+，平均观看时常增长20余倍，为品牌在用户触达阶段发挥巨大引流作用与留存作用，11月份蔻之初取得了销售额环比增长75%的好成绩。未来，公司下一步的研发重点是拓宽 C 端业务，让虚拟人迈入消费级，也将推出更多的虚拟人，补充完善公司虚拟人矩阵，争取更多的商业合作机会，把虚拟人业务培育成公司一个新的业绩增长点，助力集团长远发展。

3. 目前，公司AIGC技术和虚拟人的结合应用情况？

公司接续双11穿越式虚拟主播天团，利用AI图像生成技术，推出真人复刻AI虚拟人，公司孵化的拥有50万粉丝的真人主播“大宣”迎来了自己的1:1数字分身，“大宣”数字分身通过视频+直播的方式与用户进行互动，AIGC、美妆、虚拟人三大元素结合，不仅创造了美妆直播领域新体验，同时，标志着天娱数科在虚拟人+AIGC标准技术解决方案突破落地，自此完成身份型虚拟人与服务型虚拟人两大市场全面布局。天娱数科将聚焦数字经济，持续深耕数字人领域，依托元享平台积累的海量数据，探索虚拟人+AIGC 的应用模式，扩展元宇宙技术创新应用领域，尝试在不同行业进行更多的突破，为人们带来更多突破想象力的美好体验。

4. 贵公司如何看待虚拟人市场的同质化？

越来越多的企业布局虚拟业务，恰恰说明虚拟人市场空间的广阔，随着相关扶持政策的出台，我们相信会有更多的企业参与进来。

企业竞争的结果是相互促进，促使虚拟人形态更丰富、用户体验更良好、价格也更合理。只有充分的竞争才能激发企业的创造力与活力，推动技术进步和市场拓宽，天娱数科本着开放的态度，欢迎与同业一起把市场蛋糕做大，共享产业红利。而在这个过程中，企业之间优胜劣汰拼得是创意内容的持续生产力、专业技术研发和应用能力、资产制作的匠心精雕能力、商业化探索变现能力。目前，天娱数科已实现消费级个人虚拟主播解决方案、专业影视动画级动捕解决方案、AI虚拟人直播解决方案，从行业企业、专业媒体机构，到MCN机构、个人主播，都有相应的产品可以适配，实现快速、标准化复用。从穿越式虚拟直播，引领行业从静态图片展示的1.0阶段、以体积视频为代表的2.0阶段，加速进化至超写实实时直播的3.0阶段。到“大宣”的AI数字分身落地，天娱数科顺应数字人的智能化趋势，逐步丰富底层能力，释放更多的行业价值。我们相信强者更强，作为中国数字经济的“拾薪”者，天娱数科将持续在技术、内容、人才、产业生态方面加码投入和快速落地，扩大元宇宙底层技术创新应用，探索更多虚拟现实应用场景和高价值的使用案例，为整个行业带来更多革新与突破，力争成为全真互联网领军企业。

#### 5. 公司对游戏业务未来的规划是什么？

公司从现实情况出发，优化游戏业务结构、剥离不良资产，使游戏业务由“重”转“轻”，受幻想悦游等游戏出表影响，公司游戏业务收入占比下降。公司会充分发挥数据、算法、场景等优势，持续践行“电竞驱动游戏，数据流量驱动实体经济”的发展战略。公司游戏业务未来将加速构建完善产品矩阵和赛事体系，持续为游戏玩家带来低门槛、高粘性的数字竞技体验，同时将继续深耕轻度游戏领域。

#### 6. 公司产品爱思助手用户规模还有没有增长空间，有没有竞争对手？

目前爱思助手总用户量已接近3个亿，尤其是在IOS端建立了比较深的护城河，在二手苹果手机比较活跃的二三四线城市，爱思助手做到了预装机软件，竞争优势比较明显，在安卓端竞争仍比较激烈。爱思助手前三季度已经达成了全年的业绩目标，强者恒强。在市场拓展方面，爱思助手将继续深耕IOS端，巩固和扩大市占优势，同时加大安卓平台和海外市场的布局，凭借用户良好的口碑和公司强有力的运营能力，助推用户规模再上一个新台阶。

#### 7. 前面提到跨境电商，请问公司运营效果怎么样？

虚拟主播和虚拟场景具有场景的无限性和边际成本趋近于零的发展优势，有望成为全球电商新的基础设施。目前，通过Meta-Surfing元享SaaS平台，公司旗下跨境电商业务嘀嗒科技已经实现数字人主播落地应用，真人主播与1:1复刻的数字人相互补充，借势高热消费节点，抢抓巅峰流量机遇，在今年的黑五大促中，仅在TikTok Shop平台上就创下了2499%日均GMV增长率，订单量增长超900%、观看PV突破16K等傲人战绩，一举成为家居生活品类[大促TOP案例]，收录于TikTok官方六大行业黑五优质爆单商家案例。

	<p>8. 请谈谈对公司未来的整体业务展望？</p> <p>公司将继续优化现有业务结构，提升业务质量，以自有流量分发、精准营销、内容营销为代表的流量业务稳增长，夯实业务基本盘。同时聚焦数字经济新蓝海，积极培育新的业绩增长点，美妆业务方面，通过营销方式创新、产品迭代创新，销售规模争取实现量级突破；虚拟人业务一方面继续加强商业化场景探索，把握直播带货的新场景与新机遇，进一步增强与自有产品及品牌的协同，加强与合作品牌的共赢，不断打开新的业务增长空间，实现创收更创利；另一方面虚拟人业务将通过多元开拓、融合发展，利用技术升级继续降低成本和技术准入门槛，活跃 C 端用户市场，打造自己的内容生态体系，增强数据确权技术能力，构建平台交易系统，覆盖内容创作与消费，激励用户从普通玩家向创作者转化，打造天娱数科的元宇宙生态体系。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 12 月 12 日