

火了十多年,全球下载量超160亿

# “汤姆猫”大股东2.4亿元股票要拍卖

相信大部分80后、90后都跟一只叫“汤姆”的猫玩耍过。灰色毛茸茸的身体,大大的眼睛,蠢萌蠢萌的形象,会用略显奇怪的喵声模仿着你说话,拍下它肚子会笑弯腰……这就是《会说话的汤姆猫》,火爆全球的初代手游,智能手机里元老级电子宠物。11月8日,现代快报记者了解到,《会说话的汤姆猫》IP运营公司7500余万股股票,将以2.4亿元余的底价进行拍卖。这只“汤姆猫”有怎样的前世今生?这个IP火爆十多年来价值几何?股权又是为何要被拍卖?



现代快报+/ZAKER南京记者 季雨



《会说话的汤姆猫》游戏页面



扫码看视频

## 拍卖7500余万股,估价2.4亿

据阿里司法拍卖信息,此次拍卖的标的物为王某持有的浙江金科汤姆猫文化产业股份有限公司(以下简称“汤姆猫公司”)的无限售流通股股票,共计75318999股。

目前,这些股票已经被浙江省杭州市中级人民法院查封。拍卖的时间定为2021年12月03日10时至12月04日10时止。据资产评估报告显示,这7500余万股股票的市场价值为321693800元,起拍价设定为244033556.76元。若要报名参加竞拍,竞买人仅保证金就需要缴纳4880万元。

天眼查显示,汤姆猫公司共有4名大股东,其中金科控股集团有限公司持有13.41%的股权,是第一顺位的股东。而王某持股比例达9.05%,居第四顺位。

王某持有的股票为何会被拍卖?从天眼查公布的信息可见,2017年9月至2021年9月期间,王某持有的公司股份就相继被质押,虽然屡次解押,但是没过多久,又

会被质押。这样的股权质押警示信息多达95条。不仅如此,由王某担任法定代表人的数家公司,曾因合同纠纷、租赁合同纠纷等被起诉。2020年开始,王某担任法定代表人的5家公司,陆续进行了简易注销。

截至11月8日下午3点,汤姆猫公司股票的拍卖吸引了上千人围观,68人设置了拍卖提醒,但暂无竞买人报名竞拍。

## “汤姆猫”火了十多年,全球下载量超过160亿

11年前,这只灰色的小猫,曾是很多小朋友的爱宠。“汤姆猫”最为人津津乐道的功能,就是惟妙惟肖地模仿。对着它讲话,它就会用它奇怪的声音重复一遍。网友刘先生回忆道,此前他和女朋友告白,就用了“汤姆猫”。“汤姆猫”还能哄孩子,打开它,宝宝能自己玩一个下午,简直是带娃神器。

这只蠢萌的“汤姆猫”,究竟有怎样的魅力,可以风靡十多年?记者对“汤姆猫”的“前世今生”进行了梳理。

2010年,一款叫《会说话的汤姆猫》手游上线,一经推出便在全球迅速蹿红。据公开资料显示,“汤姆猫”手游在20个月的时间内,创造了近4亿下载量。之后,该款软件的开发商Outfit7又陆续上线了《我的汤姆猫》《汤姆猫跑酷》等。不仅如此,开发商没有止步于移动游戏应用,继续开发拓展“汤姆猫”的IP,做出了动画、衍生授权、主题乐园等,打造了属于“汤姆猫”的IP生态链。

据公开数据显示,目前“会说话的汤姆猫家族”IP系列应用在全球范围内的累计下载量已超过160亿次,全球月活跃用户人数超过4亿次,庞大的活跃用户基数已持续超过10年。

移动市场数据供应商App Annie发布的《2021移动应用报告》,也能大致看出“汤姆猫”游戏到底有多火。据该报告,金科文化凭借旗下“会说话的汤姆猫家族”IP系列移动应用的卓越表现,再次跻身2020年iOS及Google Play游戏综合下载榜全球第四位,连续多年稳居全球前五,成为2020年全球热门游戏公司里仅有的两家中国公司之一。

2017年,上市公司浙江金科文化产业股份有限公司(以下简称“金科文化”)斥资10亿美元100%收购了Outfit7,“汤姆猫”自此成为了一只中国“猫”。2021年9月,金科文化也将公司更名为浙江金科汤姆猫文化产业股份有限公司。

从2013年《我的汤姆猫》上线到2019年《汤姆猫英雄跑酷》上线,几乎每年,“汤姆猫”系列IP手游都接棒而来。“汤姆猫”的热潮不止是手机游戏,还有IP系列动画。2021年上半年,仅在YouTube上新增播放量便超过80亿次。汤姆猫公司还在杭州、珠海、日照等地建成了汤姆猫亲子乐园,从线上发展到了线下。

记者查阅了汤姆猫公司财报,显示它2018年至2020年营收分别为27.25亿元、19.43亿元、18.07亿元,净利润为8.42亿元、-28.09亿元、7.53亿元。2021年前三季度,公司营收为14.02亿元,净利润超6亿元。汤姆猫公司的股票能否顺利拍出?现代快报记者将持续关注。

## “汤姆猫”也是“多金猫”,前三季度净利润超6亿

2017年,上市公司浙江金科文化产业股份有限公司(以下简称“金科文化”)斥资10亿美元100%收购了Outfit7,“汤姆猫”自此成为了一只中国“猫”。2021年9月,金科文化也将公司更名为浙江金科汤姆猫文化产业股份有限公司。

从2013年《我的汤姆猫》上线到2019年《汤姆猫英雄跑酷》上线,几乎每年,“汤姆猫”系列IP手游都接棒而来。“汤姆猫”的热潮不止是手机游戏,还有IP系列动画。2021年上半年,仅在YouTube上新增播放量便超过80亿次。汤姆猫公司还在杭州、珠海、日照等地建成了汤姆猫亲子乐园,从线上发展到了线下。

记者查阅了汤姆猫公司财报,显示它2018年至2020年营收分别为27.25亿元、19.43亿元、18.07亿元,净利润为8.42亿元、-28.09亿元、7.53亿元。2021年前三季度,公司营收为14.02亿元,净利润超6亿元。汤姆猫公司的股票能否顺利拍出?现代快报记者将持续关注。

在“一眼望三国”的珲春

# 这群“新农人”为孟岭苹果拼出新天地

“大家好,我们现在所在的位置是吉林省珲春市板石镇孟岭村的富硒苹果园。今天我们介绍的这款孟岭苹果,不仅个头大、味道甜,而且独特的生长环境让这里的苹果天然含硒……”

眼下,正值孟岭苹果采摘季。漫山遍野的苹果树上,一颗颗红彤彤的苹果挂满了枝头,在阳光照耀下愈显红润饱满,呈现出诱人的丰收景象。10月28日午后,来自珲春市伍禾种植专业合作社的主播们,就在孟岭果农郎克勤家溢满丰收气息的果园里热情直播。

作为吉林省最大的苹果基地,孟岭苹果种植面积约0.83万亩,年产苹果1万多吨。由于珲春“一眼望三国”的独特位置,越来越多的孟岭苹果走向国门,出口到俄罗斯等国家,为当地果农带来不少收益。

现代快报+/ZAKER南京记者 王静

## 拥抱电商的“新农人”

珲春市伍禾种植专业合作社的郎克勤和韩洪波就是其中的代表。

28岁的郎克勤从小就生活在孟岭,和苹果已经打了十多年“交道”,在当地一度将苹果出口生意做得风生水起。疫情发生后,不少果农放弃果园外出打工,但是郎克勤不仅没走,还通过土地流转等方式,经营起一个上百亩的富硒苹果园。

“别人都觉得没有机会的时候,机会就真的来了。”郎克勤的自信并不盲目,因为他早就给自己的苹果找好了“新婆家”——通过新电商平台进行线上销售。

“有了电商这个渠道,以往只能周边售卖和出口的苹果,一下子就卖到了全国各地,市场不知道扩大了多少倍。”找对了途径,郎克勤又在品控和产品包装上狠下功夫。如今,郎克勤不仅打开了市场,苹果的价格还提高了一半。看着眼前这一颗颗鲜红透亮的苹果,郎克勤暗暗算了笔账,“今年苹果产量在100万斤左右,扣掉各项成本,大概能赚四十多万元。”

谈起郎克勤的电商之路,就不得不提到他的老同学——珲春市伍禾种植专业合作社的负责人韩洪波。

韩洪波在广东工作多年,因为父亲一句“孟岭的苹果不能没有年轻人”,辞职回乡做起了果农。去年,苹果因疫情出口受阻后,一个朋友帮助他在线上销售苹果,一天就卖了近9000元,这让韩洪波意识到电商对农业发展的巨大影响。于是他果断投入其中,自费到西安学习供应链、电商运营、包装设计、品牌推广等知识。回到孟岭后,他就组建起专业的电商运营团队,通过拼多多等电商平台专门销售家乡的优质苹果。郎克勤家的富硒苹果就是通过韩洪波的线上销售渠道走向全国的。

尝到了线上销售带来的甜头,郎克勤和韩洪波并没有将资源“据为己有”,而是组建起合作社,在村里开展电商创业培训,帮助更多的果农通过电商渠道扩大销路。

## “新农人”也是“兴农人”

不服输、不认命,敢想敢拼,不断学习,勇往直前……越来越多的



正值苹果采摘季,珲春市当地的主播们通过直播带货,向各地网友推介孟岭苹果 沈晓凯摄

“村里人”通过努力变成了“新农人”,又从“新农人”变成助力乡村振兴的“兴农人”。为了帮扶这些“新农人”和“兴农人”快速成长,珲春市相关部门纷纷拿出“给力”举措。

2020年10月,当地举办了孟岭村首届电商文化节暨苹果采摘节,活动除了项目推介、产业发展论坛等内容外,还特地设置直播带货专场。

珲春团市委则建立了青年跨境电商电子商务创业协会,并成立青年网络主播团,为符合条件的主播发放“珲春先锋网络主播证”。今年,为帮助一些电商团队解决仓储、办公场所紧缺等难题,珲春团市委还邀请韩洪波等青年电商团队“拎包”入驻东北亚跨境电商产业园,免费提供

办公、仓储、打包等一站式服务。

眼看孟岭苹果迎来更广阔的销售前景,珲春市农业农村局有了更大的盘算:一是通过新、特、优品种试种促进当地苹果品种多样化,解决苹果“集中成熟,上市期短”的问题;二是通过产品深加工和建立气调库等,延长产业链,增加苹果附加值;三是通过减肥增效、绿色种植,不断提升苹果品质。

搭上电商“快班车”,借助政府部门“组合拳式”的扶持,“新农人”和“兴农人”勤劳致富、促进当地农业发展、助力乡村振兴的劲头更足了。

在销售孟岭苹果的同时,韩洪波团队还在拼多多上的网店,帮助

当地农户销售其他农产品。团队平均每年帮助当地农户销售李子30万斤、鸡心果10万斤以上,还有玉米、木耳、土豆、苹果等多种农产品,日出单量约3000单。

“能有这么好的效果,和我们选对平台密不可分。”韩洪波解释,除了给农产品商家提供诸多优惠政策外,拼多多平台本身就有强烈的助农意识和愿望,也采取了很多实际行动。“和这样的平台合作,可以说是志同道合,做起事儿来事半功倍。”

韩洪波计划继续提高团队实力,帮助更多农户不断扩大农产品的销路。“希望乡亲们的日子,就像孟岭苹果一样红红火火,甜甜蜜蜜。”