

AXR GROUP

AXR 集团 企业白皮书

让 AI 会玩，让**玩乐**有价值

INTELLIGENCE AT PLAY

AI 原生娱乐经济体 · 组织架构 · 业务体系 · 技术架构 · 管理机制

MoMo 品牌矩阵

MoMo Engine

算力服务

线下培训体系

OPC

985 游学

日本经纪

CoinPet

文档版本 V1.0 (2026 年 10 月)

文档性质 集团内部战略资料 · 对外沟通前请经品牌中心审核

编制 AXR 集团战略委员会

目录

前言：致每一位 AXR 人	4
第一章 集团概况与战略定位	5
1.3 五层闭环架构	6
1.4 四根串联线	7
第二章 组织架构与治理机制	8
2.1 集团控股架构	8
2.2 组织架构总图	9
2.4 治理与决策机制	10
第三章 MoMo 品牌矩阵：业务价值与玩法	12
MoMo 平台（超级入口）	12
MoMo Live ～ MoMo Friend（10 项场景业务）	12
MoMo Engine	19
第四章 集团支撑业务：价值与运营模式	21
线下培训体系：OPC 培训中心	21
线下培训体系：985 高校游学	21
算力服务	22
日本经纪公司	23
第五章 MoMo 经济系统	25
第六章 技术体系架构	26
6.1 技术总体架构	26
6.3 MoMo Engine 核心模块	27

6.5 数据与安全体系	27
第七章 组织管理机制	29
7.1 经营管理：OKR 与经营单元	29
7.3 激励与合伙人机制	30
7.5 内控与风险管理	30
第八章 发展路线图与关键指标	32
附录 术语表	33

P R E F A C E

前言：致每一位 AXR 人

让 AI 会玩，让玩乐有价值

INTELLIGENCE AT PLAY

AXR = AI × Recreation → Reward | 智能 × 娱乐 → 回报

我们正站在一个历史拐点上：内容的生产成本正在被 AI 压缩到接近零，而人对娱乐、陪伴、社交与财富的需求从未减少。谁能把“AI 生产力”与“人性需求”连接成一个持续运转的经济体，谁就能定义下一代娱乐产业。

过去十年，AI 学会了“思考”；接下来十年，我们要让 AI 学会“玩”。我们相信，人工智能的终极形态不只是更聪明的工具，而是一个更好玩、更有回报的世界。这就是 AXR 的口号——**让 AI 会玩，让玩乐有价值**。

AXR 集团的使命，就是建造这样一个经济体。我们不做一个孤立的 App，而是做一个由 **IP 供给、AI 引擎、统一经济系统、多元场景、全域变现** 构成的闭环。在这个闭环里，每一位用户的观看、游戏、社交、消费乃至日常生活，都能沉淀为价值；每一位创作者、合伙人和员工，都能在其中找到放大自身能力的杠杆。

本白皮书是集团的“基本法”与“作战地图”。它回答四个问题：

1. **我们是谁**——集团的定位、使命与五层闭环架构；
2. **我们怎么组织**——控股架构、组织架构与治理决策机制；
3. **我们做什么、为什么能赢**——每一项业务的核心价值、玩法与变现模式；
4. **我们靠什么支撑**——技术体系架构与组织管理机制。

请每一位 AXR 人把它当作日常决策的参照系：当你不确定一个决定是否正确时，问自己一句——**它是否让闭环转得更快？**

—— AXR 集团战略委员会

CHAPTER 01

第一章 集团概况与战略定位

1.1 使命、愿景与价值观

维度	表述
集团口号	让 AI 会玩，让玩乐有价值（Intelligence at Play）
使命	把人工智能变成人人可玩的娱乐，把每一次娱乐变成看得见的价值。
愿景	成为立足东南亚、辐射全球的 AI 原生娱乐经济体。
C 端品牌主张	在 MoMo，玩什么都有价值。
核心价值观	用户至上：体验与信任是第一资产；AI 优先：每个流程先问“AI 能否重做一遍”；闭环思维：任何业务都要回答它如何为其他业务输血；极致人效：一个人加 AI 就是一支团队；长期主义：沉淀自有 IP、数据与技术资产。

口号解读：AXR 的三重含义

AXR = AI × Recreation → Reward

INTELLIGENCE × PLAY → VALUE

字母	含义	对应集团能力
A • AI	智能	MoMo Engine 与算力服务，让内容、荷官、主播、宠物都“活”起来
X • ×	融合与乘法	AI 不是给娱乐“加”一个功能，而是让娱乐的价值成倍放大：一个 IP、十个场景、N 次转化
R • Recreation	娱乐	看剧、直播、游戏、社交、元宇宙，MoMo 的全部场景
R • Reward	回报	Coin、Points、Town 实物、CoinPet 赚钱助手、创作者分成：玩乐的价值看得见、拿得到

口号在三类人身上的落地

对象	“让 AI 会玩”	“让玩乐有价值”
用户	AI 荷官、AI 主播、AI 宠物陪你玩	每一次观看、游戏、佩戴都能积累 Points 与回报

创作者 / OPC	一个人用 AI 做出一支团队的内容	作品直接上架变现，获得平台分成
合伙人 / 员工	用 AI 重做每一个娱乐流程	在闭环中分享区域收益与长期股权

1.2 战略定位

AXR 集团定位为 “AI 原生娱乐经济体”：以 MoMo 为统一 C 端品牌，以 MoMo Engine 与算力服务为技术底座，以日本经纪公司、AI 短剧工厂、线下培训体系（OPC 培训中心与 985 高校游学）为供给侧，在海外合规体系下构建“内容—游戏—社交—生活—硬件”全链路闭环。

对象	对外叙事	核心价值
C 端用户	MoMo：在这里玩什么都有价值	好玩、陪伴、真实回报
投资人	AI 原生娱乐经济体 + AI 基础设施	多元现金流 + 平台化估值
B 端客户	MoMo Engine + 算力：娱乐产业的 AI 基础设施	降本增效、即插即用
创作者 / OPC	一个人就是一家 AI 娱乐公司	工具、流量、分成
东南亚企业家	到中国顶尖学府看懂 AI 与数字经济	认知、资源、合伙机会

1.3 五层闭环架构

集团全部业务被组织进五个层级。下层为上层提供能力，上层为下层提供收入与数据，形成自我增强的飞轮。



图 1-1 AXR 集团五层闭环架构

层级	包含业务	该层的核心职责
① 供给层	日本经纪公司、AI 短剧工厂、原创虚拟 IP、OPC 培训中心、985 高校游学	持续供给 IP、内容、创作者与线下合伙人网络，是集团的“原料”与“人才”来源
② 引擎层	MoMo Engine、算力服务	把 IP 转化为可规模化生产的数字资产，为全部场景提供 AI 能力与算力
③ 经济层	MoMo ID、Coin、Points、Pass	统一身份与价值尺度，让价值在场景之间自由流转
④ 场景层	MoMo 平台及 10 项场景业务	承载用户的看、玩、社交与生活，制造高频触点
⑤ 变现层	十类收入来源	将注意力与关系转化为现金流，并反哺底层投入

1.4 四根串联线

串联线	设计	闭环作用
一个身份	MoMo ID 一次注册、一次认证，全场景通行；用户画像跨场景累积	获客成本只花一次，价值在全场景反复释放
一套货币	Coin 承载消费，Points 承载行为价值；看、玩、做任务都能积累	把“免费用户”逐级转化为“付费用户”
一个随身助手	CoinPet：可穿戴、可摆放的 AI 赚钱助手，提醒任务、匹配收益项目	把线上价值带进日常生活，形成 7×24 触点
一套 IP	同一 IP 贯穿剧、直播、牌桌、私域、元宇宙与周边	一个粉丝可在 10 个触点被转化

1.5 业务全景

板块	业务单元
MoMo 线上品牌矩阵	MoMo 平台、MoMo Live、MoMo Mini、MoMo Sports、MoMo Metaverse、MoMo Cash、MoMo Town、MoMo Prediction、CoinPet（币赚钱兽）、MoMo AI Live Stream、MoMo Friend、MoMo Engine
线下培训体系	OPC 培训中心与线下点位；东南亚青年企业家 985 高校游学
基础设施	算力服务
IP 供给	日本经纪公司

CHAPTER 02

第二章 组织架构与治理机制

组织架构遵循三条原则：“集团做大脑、中台做肌肉、业务做拳头”。集团负责战略、资本与治理；中台负责可复用的能力；业务单元负责打市场、拿结果。

2.1 集团控股架构

集团采用“控股公司 + 区域运营主体 + 业务子公司”三级结构。各运营主体在所在司法辖区取得对应牌照与资质，由控股公司统一持股、统一品牌授权、统一技术授权。



图 2-1 AXR 集团控股架构示意

注：各运营主体的注册地、牌照类型与持股比例，以集团法务与外部律师出具的结构方案为准。

2.2 组织架构总图



图 2-2 AXR 集团组织架构总图

2.3 部门职责说明

(一) 集团高管团队

岗位	核心职责
CEO	集团战略、资本、核心人才与文化；对董事会负责
COO	五大事业群经营管理、跨业务协同、区域运营
CTO	技术中台、架构规划、研发效能、系统稳定性
CAIO	首席 AI 官：MoMo Engine 技术路线、模型选型与训练、AI 能力在全业务的落地
CFO	财务、资金、税务、预算与经营分析、投融资
CMO	MoMo 品牌、全球市场、增长中台、IP 营销
CCO	首席合规官：各辖区牌照、KYC / 反洗钱、数据与内容合规
CHO	组织设计、人才、激励、OPC 与合伙人体系

(二) 五大事业群

事业群	业务范围	核心 KPI
-----	------	--------

MoMo 游戏事业群	Live、Mini、Sports、Prediction	有效流水、付费用户数、留存、毛利率
MoMo 内容社交事业群	AI Live Stream、Cash、Friend	内容产量、付费转化、打赏与订阅收入
MoMo 生活生态事业群	Metaverse、Town、CoinPet	日活、硬件销量、电商 GMV、跨场景渗透率
AXR 基础设施事业群	MoMo Engine 对外商业化、算力服务	外部收入、算力利用率、单位成本
人才与 IP 事业群	日本经纪公司、OPC 培训中心、985 游学	IP 签约数、IP 收入贡献、学员数、合伙人转化数

(三) 三大能力中台

中台	下设单元	对业务的输出
技术中台	Engine 研究院、平台研发、基础架构、安全	统一账户、钱包、风控、AI 能力、实时音视频
内容中台	IP 中心、AI 制作中心	IP 资产库、数字人、短剧、直播内容与排期
增长中台	数据中心、用户增长、经济系统、用户运营	投放、推荐、分层运营、Coin / Points 数值、客服

2.4 治理与决策机制

(一) 决策分级

层级	决策事项	机制
董事会	年度战略、重大投融资、新设主体、进入新辖区、高管任免	季度例会 + 临时会议，三分之二通过
总裁办	年度预算、跨事业群资源调配、重大产品上线、IP 重大签约	双周例会，CEO 最终拍板
事业群	产品迭代、运营活动、预算内支出、团队编制	事业群总经理负责制
业务单元	日常运营、内容排期、活动执行	单元负责人负责制，按 OKR 授权

(二) 专业委员会

- **战略与投资委员会：** 审议战略规划、并购投资、新业务立项（立项门槛：能否接入闭环、能否在 12 个月内验证单位经济模型）。
- **审计与风控委员会：** 内控审计、资金安全、关联交易审查。
- **技术委员会：** 技术路线、架构评审、重大技术选型、模型安全评估。
- **IP 与内容委员会：** IP 签约评估、内容质量标准、肖像授权范围审核。
- **合规委员会：** 牌照管理、各辖区规则更新、上线前合规评审（一票否决）。

（三）会议机制

会议	频率	内容
战略复盘会	每季度	OKR 复盘、战略校准、资源再分配
经营分析会	每月	各事业群损益、核心指标、风险事项
闭环协同会	双周	跨业务导流、IP 全链路排期、经济系统调参
业务站会	每日	当日数据、问题与行动项

CHAPTER 03

第三章 MoMo 品牌矩阵：业务价值与玩法

MoMo 品牌矩阵由 1 个超级入口、10 项场景业务和 1 个底层引擎组成。每项业务都按同一框架说明：**核心价值**（为什么用户需要它、为什么我们能做好）、**核心玩法**（用户怎么玩）、**变现模式与闭环协同**（它如何为其他业务输血）。

BUSINESS 00

MoMo 平台

集团 C 端超级入口 · 一个 App 承载全部场景

核心价值

- **统一入口**：一个 App 聚合 10 项场景业务，用户无需在多个产品间切换，获客成本一次投入、全场景复用。
- **统一账户与钱包**：MoMo ID + Coin / Points 打通全部场景，用户价值可累积、可迁移。
- **数据中枢**：全场景行为数据汇入同一用户画像，推荐与运营效率远高于单点产品。

核心玩法

- **首页“发现流”**：短剧、直播切片、赛事热点、小游戏混排推荐，按用户兴趣动态调整。
- **新手七日旅程**：注册领取 CoinPet 宠物蛋 → 观看首部互动剧 → 完成首局小游戏 → 开通首个订阅，逐日解锁奖励。
- **每日任务中心**：跨场景任务（看 10 分钟直播、玩 3 局 Mini、给 IP 点赞）统一发放 Points。
- **等级与身份体系**：用户等级 + MoMo Pass 会员，决定专属牌桌、IP 见面会、VIP 空间等特权。

变现模式

平台本身不直接收费，通过场景业务流水、会员订阅与广告实现变现；核心指标为全场景 ARPU 与跨场景渗透率。

闭环协同

全部业务的流量分发中心与数据中心。

BUSINESS 01

MoMo Live

AI 换脸与智能荷官体系

核心价值

- **7×24 不间断**：AI 数字人荷官无需排班，可同时开设大量牌桌，边际成本接近零。
- **多语言、多形象**：同一牌桌可按用户偏好切换语言与荷官形象，深度本地化东南亚各市场。
- **IP 化牌桌**：授权明星与原创虚拟 IP 担任荷官，把“明星粉丝”转化为“牌桌用户”。

核心玩法

- **经典桌台**：百家乐、轮盘、骰宝、龙虎等经典玩法，结果由经认证的随机数系统生成。
- **IP 专属牌桌**：每周固定“明星荷官夜”，粉丝可与 IP 数字分身实时互动、点歌、送礼。
- **荷官自选**：用户可选择荷官形象、语言、性格风格，高等级用户可定制专属荷官。
- **互动打赏**：牌桌内送礼、荷官应援榜，形成社交氛围。
- **VIP 包桌**：高价值用户可包下私人牌桌，设定专属主题与荷官。

变现模式	闭环协同
游戏流水抽成、牌桌打赏、VIP 包桌费、IP 牌桌联名分成。	来自 AI Live Stream 与 Cash 的 IP 粉丝；向 Friend 导出深度粉丝；Points 可在 Town 兑换。

BUSINESS 02

MoMo Mini

各类博彩小游戏

核心价值

- **轻量、即时、高频**：单局 30 秒到 3 分钟，适配碎片时间，是平台日活的“发动机”。
- **低门槛转化**：低额度即可参与，是用户首次付费的最佳入口。
- **快速复制**：基于 Engine 小游戏框架，新玩法可在数周内上线，支持 OPC 开发者共创。

核心玩法

- **即开类**：老虎机、刮刮乐、转盘、开箱，配合 IP 主题皮肤。
- **竞技类**：Crash（倍数飞升）、骰子、猜大小、多人对战。
- **节日限定**：泼水节、春节、斋月等东南亚节庆主题活动。
- **CoinPet 联动**：宠物作为“幸运伙伴”参与游戏，等级越高解锁越多加成皮肤。
- **锦标赛**：每周排行榜赛，按积分发放 Coin 与 Town 实物奖励。

变现模式	闭环协同
------	------

游戏流水、道具与皮肤售卖、锦标赛报名费。	承接平台新用户的首次付费；输出活跃用户至 Live 与 Sports。
----------------------	-------------------------------------

BUSINESS 03

MoMo Sports

体育竞技与体育赛事博彩

核心价值

- **东南亚刚需**：足球、羽毛球、电竞、泰拳等赛事拥有庞大的观赛与竞猜人群。
- **内容 + 竞猜一体**：AI 解说、赛前分析、实时数据与竞猜在同一页面完成，转化路径最短。
- **赛事周期带来天然节奏**：联赛、杯赛、大型赛事持续制造流量高峰。

核心玩法

- **赛事竞猜**：胜平负、让球、大小球、比分、滚球等全品类盘口。
- **AI 赛事解说**：多语言数字人解说员实时解读，IP 明星担任嘉宾。
- **AI 赛前报告**：基于数据模型生成对阵分析与关键数据看板。
- **竞猜社区**：用户可发布观点、跟单高手、组队竞猜。
- **电竞专区**：主流电竞赛事竞猜 + 赛事直播。
- **赛事集锦**：AI 自动剪辑高光，分发至发现流获客。

变现模式	闭环协同
竞猜流水、会员数据服务、赛事直播广告与赞助。	与 Prediction 共享事件市场能力；赛事集锦为平台获客；大型赛季是全年流量峰值。

BUSINESS 04

MoMo Metaverse

MoMo 元宇宙

核心价值

- **沉浸式社交空间**：把平台上的 IP、游戏与用户聚合到一个可行走、可社交的 3D 城市。
- **身份与归属感**：虚拟地产、形象与空间让用户产生长期归属，提升留存。
- **大型事件承载地**：虚拟演唱会、见面会、嘉年华的主会场。

核心玩法

- **MoMo City**：分为娱乐区（虚拟赌场大厅、电竞馆）、IP 区（明星场馆）、生活区（商店街、宠物公园）。
- **虚拟地产**：用户可购买、装修、出租虚拟空间，商家可开设虚拟门店。
- **虚拟演唱会与见面会**：IP 数字分身登台，VIP 席位与虚拟礼物付费。
- **CoinPet 公园**：宠物在元宇宙中展示、社交、比赛。
- **社交派对**：用户自建派对房间，邀请好友聚会、玩小游戏。

变现模式	闭环协同
虚拟地产与租金、活动门票、形象与装扮、商家入驻费、品牌广告。	汇聚各场景用户进行社交沉淀；为 Town 与 CoinPet 提供展示场景。

BUSINESS 05

MoMo Cash

互动现金剧与交互剧

核心价值

- **内容 × 游戏 × 回报**：用户在剧情中做选择，选择影响剧情走向与奖励，开创“可以赚钱的短剧”。
- **AI 规模化生产**：依托短剧工厂与日本授权 IP，单部剧的生产周期与成本大幅压缩。
- **最佳获客内容**：竖屏短剧适合在海外社交平台投放，是平台最轻的获客入口。

核心玩法

- **分支剧情**：每集设置 1-3 个关键选择节点，不同选择进入不同剧情与结局。
- **剧情竞猜**：在关键节点让用户预测“主角会怎么选”，猜中获得 Coin / Points 奖励。
- **付费解锁**：前若干集免费，之后按集或按季解锁；隐藏结局单独付费。
- **角色养成**：用户投入资源支持角色，角色命运影响后续剧情与奖励。
- **剧情联动**：剧中角色走入 Live 牌桌、AI 直播与 Metaverse，形成 IP 宇宙。

变现模式	闭环协同
剧集解锁、剧情竞猜流水、道具、广告与品牌植入。	平台主获客入口；剧中 IP 向直播、牌桌、Friend 导流。

BUSINESS 06

MoMo Town

打通线上线下的电商系统

核心价值

- **让虚拟价值变成真实物品**：用户在平台上玩游戏、做任务赢得的 Points，可以兑换真实商品，极大增强信任与黏性。
- **线下触点**：结合 OPC 线下点位，提供自提、体验与活动场地。
- **商家生态**：引入品牌与本地商家，以平台流量换取商品供给与佣金。

核心玩法

- **积分商城**：Points + Coin 混合支付兑换数码、美妆、食品、IP 周边。
- **任务换物**：完成指定游戏或任务即可领取限量实物。
- **IP 周边**：明星签名周边、联名商品、限量收藏品。
- **线下自提与体验**：OPC 点位作为提货点与 MoMo 体验店。
- **本地生活**：餐饮、旅游、娱乐券，与旅游直播联动。

变现模式	闭环协同
商品差价、商家佣金、品牌入驻与推广费、线下门店收入。	全平台 Points 的核心消耗出口；与 OPC 点位、旅游直播联动。

BUSINESS 07

MoMo Prediction

预测平台

核心价值

- **人人都有观点**：把对体育、娱乐、科技、社会热点的判断变成可参与、可交易的预测。
- **高话题性**：预测市场天然产生讨论与传播，是社区内容和流量的来源。
- **数据资产**：群体预测数据本身具备资讯与研究价值。

核心玩法

- **事件市场**：用户对“是 / 否”或多选项事件下注，价格随参与者判断实时变化。
- **热点话题**：体育赛事、颁奖典礼、综艺结果、IP 动态等娱乐事件。
- **预测达人榜**：命中率排行，达人可开设付费观点专栏。
- **IP 话题**：明星 IP 发起“我的预测”，粉丝参与互动。
- **数据看板**：实时概率、成交量与舆情趋势。

变现模式	闭环协同
交易手续费、达人专栏订阅、数据服务。	与 Sports 共享赛事事件；为社区与发现流提供话题内容。

BUSINESS 08

CoinPet · 币赚钱兽

可穿戴、可摆放的 AI 赚钱助手

核心价值

- 线上价值的线下载体：CoinPet 是一只“会帮你赚钱的 AI 宠物”，以可穿戴（挂饰、手环）与可摆放（桌面摆件）两种形态陪伴用户，把 MoMo 带进日常生活。
- AI 赚钱助手：根据用户画像与时间，主动匹配平台上的收益项目——任务、活动、竞猜、锦标赛、IP 活动，并提醒参与。
- 情感绑定：宠物成长与用户活跃挂钩，情感陪伴带来极强的留存。
- 硬件 + 软件 + 订阅：硬件销售带来一次性收入，订阅与皮肤带来持续收入。

核心玩法

- 两种形态：穿戴版随身提醒、计步与语音互动；摆放版作为桌面陪伴、灯效与语音播报终端。
- 赚钱提醒：“今晚 8 点 A 的专属牌桌开桌”“你关注的球队 30 分钟后开赛”“今日任务还差 1 项”。
- 宠物成长：用户在平台的活跃与消费转化为宠物经验，宠物等级解锁加成与专属权益。
- 行为赚积分：佩戴步数、打卡、陪伴时长等日常行为可获得 Points。
- 宠物社交：邀请好友，双方宠物获得成长加成；宠物可在 Metaverse 公园比赛。
- IP 联名款：明星 IP 限量版外观与语音包。

变现模式	闭环协同
硬件销售、CoinPet 会员订阅、皮肤与语音包、IP 联名限量款、邀请裂变带来的平台消费。	全平台的 7×24 触点与召回工具；串联所有场景的“随身助手”。

BUSINESS 09

MoMo AI Live Stream

AI 直播 · 全明星直播 · 旅游直播

核心价值

- **AI 直播不休息**：数字人主播 7×24 直播，单个运营者可同时管理多个直播间。
- **全明星阵容**：日本授权 IP 的数字分身 + 定期真人出镜，形成稀缺内容。
- **旅游直播**：东南亚与全球目的地实景直播，连接 Town 本地生活与旅游消费。

核心玩法

- **AI 主播直播间**：唱歌、聊天、游戏陪玩、才艺表演，支持弹幕互动与点播。
- **全明星直播**：IP 数字分身每日直播，真人每月出镜，粉丝打赏应援。
- **旅游直播**：主播带看景点、酒店、美食，可直接下单旅游产品。
- **直播带货**：IP 周边、Town 商品、CoinPet 硬件直播销售。
- **直播 PK**：主播之间实时 PK，粉丝助力打赏。
- **切片分发**：AI 自动剪辑高光切片，投放海外社交平台获客。

变现模式	闭环协同
打赏分成、带货佣金、广告与品牌合作、旅游产品分佣。	IP 粉丝的主要沉淀场；向 Live 牌桌、Friend 私域、Town 导流。

BUSINESS 10

MoMo Friend

交友与创作者订阅社交平台

核心价值

- **粉丝经济的深度变现**：采用创作者订阅模式，粉丝订阅创作者获取独家内容与私密互动，是单用户价值最高的场景。
- **AI 增强互动**：AI 陪聊与创作者数字分身让创作者可同时服务海量粉丝。
- **18+ 认证社区**：全员年龄与实名认证，创作者实名入驻，内容受授权与安全审核保护。

核心玩法

- **创作者订阅**：月度订阅解锁图文、视频与动态。
- **付费私信**：按条解锁私密内容，支持定制请求。
- **AI 陪聊**：基于创作者授权的数字分身 24 小时陪聊，真人不定期上线。
- **交友匹配**：基于兴趣与画像的社交匹配、语音与视频聊天。
- **粉丝等级**：订阅时长与消费决定粉丝等级与专属福利。
- **线下见面**：高等级粉丝可获得 IP 线下或元宇宙见面机会。

变现模式	闭环协同
订阅分成（平台抽成 20%–30%）、付费私信、打赏、AI 陪聊订阅。	承接来自直播、短剧与牌桌的深度粉丝；日本经纪 IP 的核心变现场。

BUSINESS 11

MoMo Engine

底层引擎平台与技术核心

核心价值

- **集团的技术护城河：**所有场景共享同一套数字人、生成、互动与风控能力，避免重复建设。
- **规模化生产工具：**让 IP 一次建模、全场景复用，让一个人完成过去一个团队的工作。
- **对外商业化：**以 SDK、API 与私有化部署形式服务外部娱乐与内容企业。

核心玩法

- **对内：**为 10 项场景业务提供数字人、换脸驱动、声音克隆、AIGC 生成、推荐与风控。
- **对创作者：**Engine 创作者版免费开放给 OPC 学员，作品可一键发布到 MoMo 各场景。
- **对企业：**数字人主播、AI 短剧生产、AI 客服、实时互动引擎等标准化产品。

变现模式	闭环协同
API 调用费、SaaS 订阅、私有化部署与定制开发、技术授权费。	全集团的技术底座（详见第六章）。

3.13 单个 IP 的全链路变现路径

以签约一位日本艺人“A”为例，展示一个 IP 在集团闭环中的完整运营路径：

步骤	场景	内容动作	变现
1	日本经纪公司	签署肖像与声音授权，资产入库	—
2	MoMo Engine	生成数字分身，训练声音与动作模型	—
3	MoMo Cash	主演 20 集互动剧，关键节点付费解锁	剧集解锁
4	AI Live Stream	数字分身每日直播，真人每月出境	打赏、带货
5	MoMo Live	开设“A 专属牌桌”，数字分身担任荷官	游戏流水
6	MoMo Friend	开设私密订阅空间，AI 陪聊 + 独家内容	订阅、私信

7	Metaverse	虚拟演唱会与见面会	门票、礼物
8	Sports / Prediction	担任赛事嘉宾，发起“A的预测”	竞猜流量
9	MoMo Town	签名周边、联名商品	电商
10	CoinPet	联名外观与专属语音包	硬件、皮肤

CHAPTER 04

第四章 集团支撑业务：价值与运营模式

支撑业务是闭环的“供给侧”：线下培训体系输送人才与合伙人，算力服务输送 AI 生产力，日本经纪公司输送 IP。它们既是独立的收入来源，也是 MoMo 品牌矩阵持续扩张的前提。

SUPPORT 01 · 线下培训体系

OPC 培训中心与线下点位

为每一家 One Person Company 提供全面支撑

核心价值

- **集团的内容生产军团**：把个人培养成能独立用 AI 生产短剧、运营直播间、开发小游戏、经营电商的“一人公司”。
- **供给规模化**：每一位 OPC 都是 MoMo 平台的内容与服务供给者，平台以分成方式共享收益。
- **线下网络**：线下点位同时是培训教室、直播间、拍摄棚、Town 提货点和 MoMo 体验店。

运营模式

模块	内容
培训	AI 短剧制作、AI 直播运营、小游戏开发、AI 电商、个人 IP 打造，分入门、进阶、大师三级课程
工具	Engine 创作者版免费使用；算力以优惠价格开放
分发	作品直接上架 Cash、AI Live Stream、Mini，享受平台流量扶持
分成	平台抽成 20%–30%，创作者获得大部分收益
孵化	优秀 OPC 进入孵化营，获得资金、IP 与流量支持，可升级为工作室
点位	直营旗舰点 + 加盟点位，统一品牌、课程、设备与运营标准

变现模式	闭环协同
课程学费、工位与设备租赁、点位加盟费、平台内容分成、孵化股权收益	为全部场景供给内容；点位承接 Town 与 CoinPet 线下销售

SUPPORT 02 · 线下培训体系

东南亚青年企业家 985 高校游学

走进中国顶尖学府，看懂 AI 与数字经济

核心价值

- **认知溢价：**东南亚年轻企业家对中国数字经济、AI 产业与电商模式有强烈学习需求，985 高校的学术品牌带来高认可度与高客单价。
- **集团的东南亚落地网络：**学员是当地有资源、有执行力的创业者，结业后可转化为 MoMo 区域合伙人、OPC 点位主理人、CoinPet 与 Town 渠道商。
- **政商与产业资源：**游学过程中链接中国高校、产业园区与 AI 企业，为集团积累双边资源。

产品体系

产品	周期	内容	对象
精华营	7 天	高校课程 + 头部 AI 企业参访 + 产业园考察	初次了解中国市场的企业家
进阶营	14 天	AI 商业化、数字营销、电商与直播实操 + 企业参访 + 项目路演	有明确转型或出海需求的企业主
领袖营	30 天	高校研修课程 + 定制化企业对接 + MoMo 合伙人训练营	拟成为区域合伙人的核心人选
校友会	长期	年度峰会、回访游学、项目对接、校友投资	全部结业学员

运营要点

- **高校合作：**与 985 高校的继续教育学院或商学院共建课程，由高校颁发结业证书，课程师资由高校教授 + 产业专家 + AXR 高管组成。
- **招生渠道：**东南亚商会、华人企业家协会、当地 OPC 点位、MoMo 平台高价值用户。
- **转化路径：**游学 → 合伙人训练营 → 签约区域合伙人 → 开设 OPC 点位与 MoMo 区域运营。

变现模式	闭环协同
游学项目费、定制研修费、校友会会费、企业对接服务费、合伙人加盟收入	为东南亚区域运营输送合伙人；学员企业成为 Engine 与算力的 B 端客户

SUPPORT 03

算力服务

集团全部业务的算力底座

核心价值

- **成本控制**：AI 内容生产、实时数字人与直播推流都是算力密集型业务，自建算力显著降低单位内容成本。
- **稳定与自主**：关键业务不依赖单一外部云厂商，保障 7×24 服务稳定性。
- **独立估值**：以内部需求驱动的 AI 基础设施，具备云服务式的估值逻辑。

三阶段运营

阶段	服务对象	产品
阶段一	集团内部业务	训练、推理、渲染、推流集群
阶段二	OPC 创作者与区域合伙人	按量计费的创作算力包
阶段三	外部企业客户	GPU 租赁、推理托管、渲染农场

变现模式	闭环协同
内部结算、算力租赁、推理托管服务费	为 Engine 与全部场景提供算力；对外收入摊薄集团成本

SUPPORT 04

日本经纪公司

AI 内容生产的 IP 授权体系

核心价值

- **稀缺 IP 供给**：签约日本艺人、过往知名明星与成人影视演员，获取肖像、声音与形象授权，作为 AI 短剧、数字分身与直播的内容基础。
- **二次价值释放**：为已经淡出主流市场的艺人提供新的收入来源，以低成本获取具备粉丝基础的 IP。
- **全场景复用**：一次授权，全场景使用（见 3.13 单个 IP 全链路变现路径）。

运营模式

环节	内容
IP 签约	按粉丝规模、地区热度与形象契合度分级评估，签署肖像、声音、AI 衍生使用授权
授权管理	每份授权在 Engine 资产库中登记授权范围、用途、地区、期限与撤回条款，系统自动校验使用合规
收益分成	艺人获得签约费 + 各场景收益分成，透明结算

真人运营	安排真人定期出镜直播、线下见面与 Metaverse 活动，维持 IP 热度
变现模式	闭环协同
集团内部 IP 授权分成、对外 IP 授权、艺人商务经纪	为 Cash、Live、Live Stream、Friend、Metaverse 提供头部 IP

CHAPTER 05

第五章 MoMo 经济系统

经济系统是闭环的“血液”：让每一种用户行为都有价值，同时保持系统长期平衡。

5.1 四要素

要素	定义	获取方式	使用场景
MoMo ID	统一身份与认证，承载用户等级与画像	注册 + KYC 认证	全场景通行
MoMo Coin	现金钱包，与法币 / 主流支付方式兑换	充值、游戏收益、创作收益	游戏、打赏、订阅、购物
MoMo Points	行为积分，不可提现	看剧、直播、任务、CoinPet 日常行为	Town 兑换、道具、宠物成长
MoMo Pass	付费会员，分为银、金、黑三级	月度 / 年度订阅、消费升级	专属牌桌、IP 见面、折扣与加速

5.2 价值流转

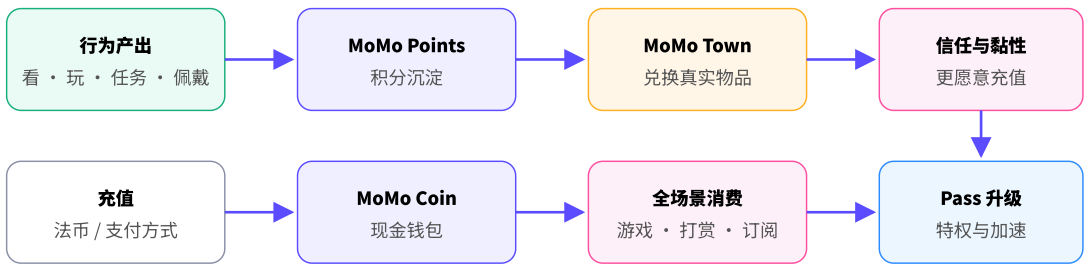


图 5-1 MoMo 经济系统价值流转

5.3 平衡机制

- **产出与消耗对冲**：Points 每日产出设置上限，Town 兑换、道具与宠物成长作为主要消耗出口，由增长中台的经济系统小组按周调参。
- **钱包分账**：Coin 按来源分为充值余额与收益余额，分别适用不同的提现规则与风控策略。
- **反作弊与负责任娱乐**：设备指纹与关联账户识别防止刷分套利；充值上限、冷静期与自我排除工具内置于账户设置。

CHAPTER 06

第六章 技术体系架构

技术体系的目标是“一套底座，全场景复用”：所有业务共享同一套账户、钱包、AI 能力与数据体系，新业务只需在场景层开发，不重复建设底层能力。

6.1 技术总体架构

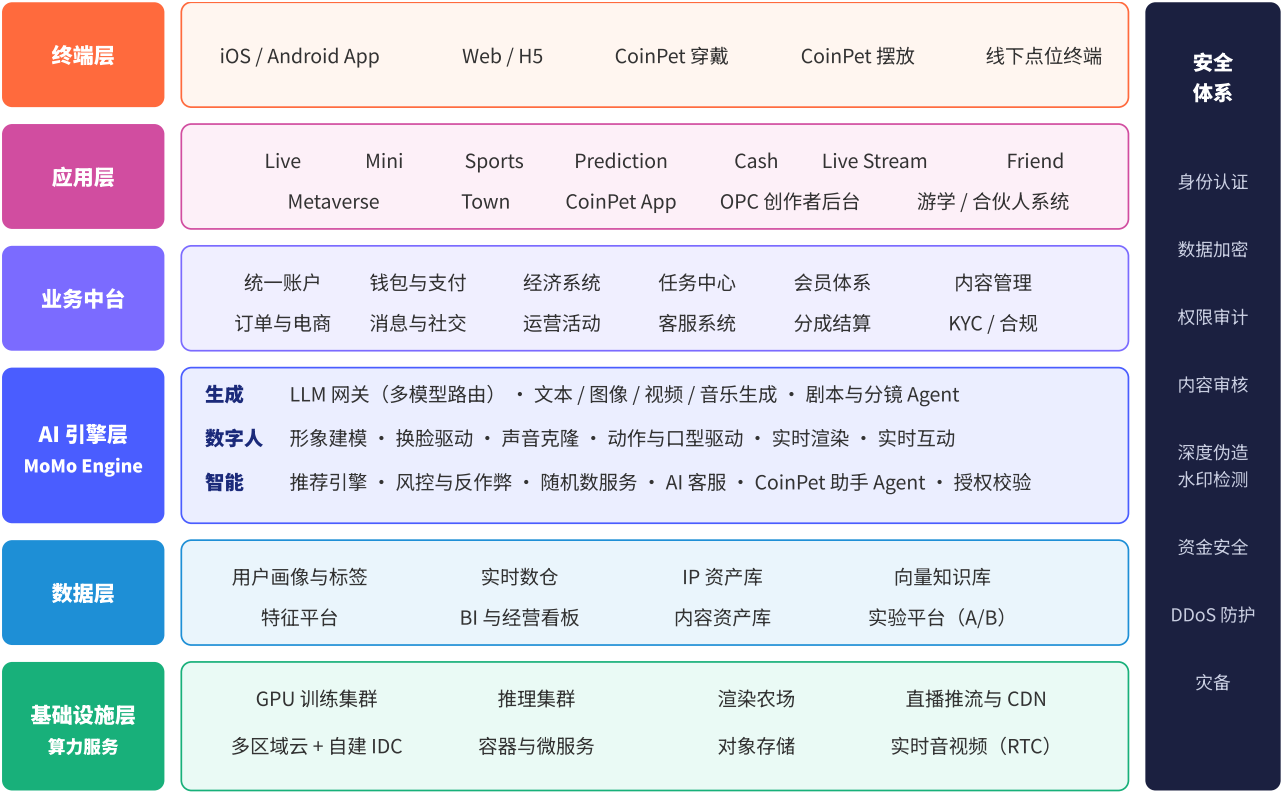


图 6-1 AXR 技术体系总体架构

6.2 架构设计原则

原则	说明
中台化	账户、钱包、经济系统、风控、AI 能力统一建设，场景业务只做差异化开发
多区域部署	按运营辖区部署独立数据区，用户数据就近存储，满足各地数据本地化要求
模型无关	LLM 网关支持多家大模型与自研模型的路由与切换，按效果、成本与延迟动态选择
实时优先	荷官、直播、赛事、CoinPet 提醒均为实时场景，端到端延迟按秒级以下设计
弹性伸缩	大型赛事与 IP 活动带来流量峰值，计算资源按需伸缩

安全内建	认证、授权校验、内容审核、资金风控作为底层能力，而非事后补丁
------	--------------------------------

6.3 MoMo Engine 核心模块

模块	能力	服务的业务
数字人工厂	基于授权素材的 3D / 2D 形象建模、表情与动作库、风格化	Live、Live Stream、Cash、Friend、Metaverse
换脸与驱动	实时换脸、口型同步、动作捕捉驱动，支持一人驱动多个形象	Live 荷官、AI 直播
声音引擎	声音克隆、多语言语音合成、情感语音、实时变声	全场景、CoinPet 语音包
AIGC 生产线	剧本生成、分镜、视频生成、配乐、自动剪辑与切片	Cash、短剧工厂、OPC
互动引擎	分支剧情编排、实时弹幕互动、多人同步、3D 空间引擎	Cash、Metaverse、Live Stream
游戏框架	小游戏 SDK、随机数服务、赔率与结算引擎	Mini、Live、Sports、Prediction
智能推荐	跨场景统一推荐、实时兴趣建模、冷启动策略	MoMo 平台发现流、全场景
Agent 平台	CoinPet 赚钱助手、AI 客服、AI 陪聊、运营 Agent 的编排与记忆	CoinPet、Friend、客服
授权与资产管理	IP 授权登记、使用范围自动校验、数字水印与溯源	日本经纪、全部 IP 场景

6.4 CoinPet 软硬件架构

层级	组成
硬件	穿戴版：低功耗芯片、蓝牙、加速度传感器、震动与小屏；摆放版：Wi-Fi、麦克风阵列、扬声器、灯效与屏幕
端侧软件	轻量唤醒与语音交互、离线提醒、计步与行为采集
CoinPet App	设备绑定、宠物养成、提醒设置、皮肤与语音包商店
云端 Agent	读取用户画像与平台活动日历，匹配收益项目，生成个性化提醒与陪伴对话

6.5 数据与安全体系

- **统一数据模型**：以 MoMo ID 为主键，汇聚全场景行为、交易与内容数据，形成统一用户画像与 IP 价值画像。
- **数据飞轮**：用户行为 → 推荐与内容优化 → 更好的体验 → 更多行为，持续提升转化效率。

- **分级授权：**数据按敏感度分级，最小权限访问，全量操作审计。
- **资金安全：**钱包账务双重记账、实时对账、异常交易监测与反洗钱规则引擎。
- **内容安全：**AI + 人工双层审核、年龄认证、AI 生成内容标识与数字水印、未授权人脸检测。
- **业务连续性：**多活架构、跨区域灾备，核心系统可用性目标 99.95%。

6.6 技术演进路线

阶段	重点
0-6 个月	统一账户、钱包、经济系统上线；数字人工厂与 AIGC 生产线 1.0；首批算力集群
6-12 个月	实时换脸与驱动、互动引擎、推荐引擎 1.0；CoinPet 首代硬件与 Agent
12-24 个月	Metaverse 3D 引擎；Engine 创作者版对 OPC 开放；多区域部署
24-36 个月	Engine 对外商业化（SDK / API / 私有化）；算力对外服务

CHAPTER 07

第七章 组织管理机制

管理机制的核心是三句话：**目标对齐靠 OKR，责任落地靠经营单元，动力来源靠合伙人机制**。在 AI 时代，组织追求的不是人数规模，而是人效与协同效率。

7.1 经营管理：OKR 与经营单元

（一）OKR 目标管理

- **三级对齐**：集团年度 OKR → 事业群 / 中台季度 OKR → 团队与个人季度 OKR，逐级对齐、公开透明。
- **闭环 KR**：每个事业群至少有一条 KR 衡量其对其他业务的贡献（例如导流用户数、IP 跨场景收入）。
- **节奏**：季度制定、月度检查、季度复盘评分；OKR 用于方向与对齐，绩效考核另行评定。

（二）经营单元独立核算

单元类型	核算方式
利润中心	各场景业务与支撑业务：独立损益表，按毛利、经营利润考核
成本中心	职能平台：按预算与服务满意度考核
服务中心	三大中台：向事业群按内部价格结算，按服务质量与成本考核

（三）内部结算规则

- **导流分成**：A 业务向 B 业务导入的付费用户，A 按 B 产生收入的约定比例获得内部分成，鼓励协同。
- **IP 分成**：IP 中心按 IP 在各场景产生的收入获得分成，用于支付艺人分成与 IP 再投入。
- **技术与算力**：按调用量和资源使用量结算，倒逼中台降本与业务节约。

7.2 人才管理

维度	机制
人才标准	AI 原生能力 + 业务结果 + 闭环协同意识；全员掌握 AI 工具，岗位技能按“人 + AI”重新定义
职级体系	专业（P）与管理（M）双通道，各分 10 级；AI 研发、内容制作、运营设立专业序列
绩效考核	季度考核：业绩结果 70% + 价值观与协同 30%；强制分布：20% 优秀、70% 达标、10% 待改进
培养体系	AXR 学院：新人营、管理者训练营、AI 能力认证；与 OPC 培训中心共享课程资源

本地化团队	东南亚各市场以本地人才为主，结合游学校友网络招募区域管理者
-------	-------------------------------

7.3 激励与合伙人机制

（一）四层激励结构

层级	工具	对象
短期激励	月度绩效奖、季度经营奖金（与经营单元利润挂钩）	全员
项目激励	爆款内容奖、新业务跟投、IP 收益分成	项目团队、内容团队
长期激励	集团期权 / 限制性股份，四年归属	核心骨干、管理层
事业合伙	事业合伙人计划：业务单元利润分享 + 子公司股权	事业群总经理、优秀业务负责人

（二）生态合伙人体系

合伙人类型	来源	权益
OPC 创作者	OPC 培训中心学员	平台内容分成、流量扶持、孵化投资
点位主理人	优秀 OPC、游学学员	点位经营收入、Town 与 CoinPet 销售分成
区域合伙人	985 游学领袖营学员	区域内平台收入分成、区域运营权、优先投资权
IP 合伙人	日本经纪签约艺人	签约费 + 全场景收入分成

7.4 协同机制

- **IP 全链路项目组：**每个头部 IP 设立跨事业群虚拟项目组，由 IP 中心牵头，统一排期剧、直播、牌桌、私域与周边。
- **闭环协同会：**双周召开，审议导流数据、经济系统参数与跨业务活动。
- **大事件作战室：**大型赛事、IP 盛典、嘉年华期间成立临时作战室，集中调度资源。
- **AI 协同工作台：**内部知识库、Agent 工作流与数据看板统一，减少沟通成本。

7.5 内控与风险管理

风险类别	管理机制
合规风险	合规委员会上线前评审（一票否决）；各辖区规则跟踪；定期外部法律意见
资金风险	资金集中管理、钱包账务隔离、异常交易监测、季度内部审计
IP 与授权风险	授权登记与系统校验、到期预警、撤回机制与替换预案

技术与数据风险	安全体系、权限审计、灾备演练、数据分级保护
舆情与品牌风险	品牌中心 7×24 舆情监测、危机响应预案
廉洁风险	采购与 IP 签约双人复核、关联交易申报、举报通道

7.6 组织文化

- **AI 优先：**任何新流程上线前，先回答“AI 能否完成其中的 80%”。
- **结果导向：**以数据说话，以用户价值和经营结果衡量贡献。
- **闭环共赢：**帮助兄弟业务成功，就是帮助自己成功。
- **小团队、大杠杆：**推崇“一个人加 AI 就是一支团队”。

CHAPTER 08

第八章 发展路线图与关键指标

8.1 分阶段路线图

阶段	时间	重点	里程碑
一期：底座与供给	0-6 个月	Engine 1.0、算力集群、日本 IP 首批签约、AI 短剧工厂、OPC 首批点位、首期游学	跑通内容流水线，签下首批 IP
二期：流量平台	6-12 个月	MoMo 平台上线，AI Live Stream、Cash、Friend 先行，CoinPet 首代发布	建立用户池与付费模型
三期：全场景变现	12-18 个月	Live、Mini、Sports、Prediction 全面上线，经济系统打通	形成稳定现金流
四期：生态闭环	18-36 个月	Metaverse、Town 线上线下打通；Engine 与算力对外商业化；区域合伙人网络覆盖东南亚	平台化估值叙事成立

8.2 关键指标体系

层级	北极星指标	关键指标
集团	全场景 ARPU	跨场景渗透率、净收入、经营利润率
内容	单 IP 用户终身价值	内容产能、内容转化率、IP 跨场景收入
用户	30 日留存	日活、CoinPet 活跃率、Pass 会员率
变现	付费用户数	付费转化率、高价值用户占比
供给	活跃 OPC 数	OPC 收入、游学学员数、合伙人转化率
底座	单位 AI 内容成本	算力利用率、系统可用性、Engine 外部收入

注：各指标的具体目标值由财务中心会同各事业群在年度预算中确定。

APPENDIX

附录 术语表

术语	释义
OPC	One Person Company，一人公司；借助 AI 工具独立完成内容生产与经营的个体创业者
MoMo Engine	集团自研的 AI 引擎平台，包含数字人、生成、互动、推荐、风控等能力
CoinPet	币赚钱兽，可穿戴、可摆放的 AI 赚钱助手硬件及其配套 App 与 Agent
MoMo ID	统一用户身份
MoMo Coin	平台现金钱包
MoMo Points	平台行为积分，可兑换实物与道具，不可提现
MoMo Pass	平台付费会员
数字分身	基于授权素材生成的真人数字形象，可用于直播、剧集与互动
ARPU	平均每用户收入
LTV	用户终身价值
CAIO / CCO	首席 AI 官 / 首席合规官
985 游学	组织东南亚青年企业家到中国 985 高校进行的研修与产业考察项目

让 AI 会玩，让玩乐有价值

INTELLIGENCE AT PLAY

—— 全文完 ——

本文件为 AXR 集团内部战略资料，版本 V1.0，2026 年 10 月