

2013 年 4 月 19 日机构调研 会议纪要

会议地点：成都

会议议题：国泰君安证券 2013 年二季度行业投资策略研讨会 2013 年春季上市公司交流会—华谊兄弟沟通会

参会人员：财务总监丁琪

问：介绍一下华谊的业务？

答：电影、电视剧。是以电影起家。三大主要业务：电影、电视剧、经纪。

这两年业务新的延伸，主要有电影院、文化旅游项目、手机游戏等。

今年共 7 部电影上映计划：西游、杨家将、棒球明星、空城计、狄仁杰、私人定制（冯导的贺岁档，会跨年，收入也会部分体现到明年）

电视剧：很多片子在去年已经拍完，今年主要是后期以及拿证，彭三元老师的无贼、青春手册，高群书导演的生活比蜜甜。希望电视剧这一块今年能有一个比较好的贡献。

经纪是比较稳定的一个业务板块，艺人 100 来人，拿分成收入。

影院现在是 13 家。后面还会开沈阳、哈尔滨两家。达到 15 家。14 家是我们 100%全投。今年就是把现有的这些经营好。

实景娱乐一般前期都有品牌和版权授权费收入。

观澜湖有 1942 的街区、非诚勿扰的街区，还有店铺的租金收入。苏州我们已经拿到地，在设计建设当中，一两年之后会有收入的体现。

我们现在基本的业务形态就是这样。

问：之前华谊有很多非影视的投入，这些业务什么时候能开始贡献收入？

答：会做业务的划分，但现在主要的贡献还是来自于电影、电视剧、艺人这三大块。影院希望能持平。实景娱乐这块，观澜湖应该比较快能贡献收入，苏州要到过几年开始贡献收入，现在是培养期。

问：电影业务大家一直预期太高，票房这块，你们如何做到比大家预期的更好？

答：在我们的所有业务里面，电影这一块是最靠市场说话的，有些电影即便是好片子但是收看的人群少，像 1942，有些像泰囧这样的片子，其实是不好复制的。所以电影这一块其实

波动性很强但是因为我们的业务条线很多，我们可以用其他业务来平滑。经纪、影院、实景都会有一个相对稳定的回报。

电影会努力拍一些大家更容易接受的，对一些相对有把握的我们会投入的多一些，对不完全有把握的，我们会投入的相对少。

问：票房不可控，那么每年 30% 的增长怎么能看得到？

答：一定是作品带来的。一年 7-8 部已经是比较满的排片，努力提高每一部作品的收益。现在市场容量其实也在往上走，去年超 10 亿票房的片子也有一些。

问：假期档会不会有一些针对青少年儿童的片子？

答：其实去年的画皮就是一个暑期档的发酵。今年也会有，像棒球明猩。暑期档是一个很好的时间段，大家热衷的档期。

问：电视剧是不是缺乏精品剧？

答：现在很多片子已经形成了产品，只是转换成收入的过程。

问：冯小刚的签约是不是快要到了。

答：没有。他和我们的合作是 5 部影片。1942 是第一部，今年是第 2 部。

问：经纪业务其实很难量化，艺人的管控问题等。增长空间？

答：我们是可以做风险管控的。事业部的老总有自己的管理经验和能力。增长空间主要来自于艺人的培养，艺人收入增加我们的收入也会增加。