

2013年8月8日机构调研 会议纪要

会议地点：北京

会议议题：国泰君安旅游传媒专题会—华谊兄弟沟通会

参会人员：财务总监丁琪女士

问题一：华谊兄弟为什么要在苏州筹建电影城，华谊对它的定位是什么？是不是要做成类似于迪斯尼王国那种？

答：现在国际上著名的电影公司他们的收入中 20%来自于票房收入，80%来自于电影衍生品的销售。而在中国恰好相反，中国电影公司的 80%甚至更高的收入来自于电影票房，而最多 20%来自于衍生品。中国的知识产权保护还存在很大的缺陷，这是导致中国和欧美电影差距的很大原因。如果我们也做衍生品，比如说带电影图案的服装的销售，根本没法获利，我们买 200 元一件，路边摊一件 10 元钱，根本没法竞争。但是如果我一个主题公园就不一样了，这个复制成本很高。

问题二：华谊兄弟今明年的业务开展情况

答：华谊今年电影方面的收入主要来自于西游、狄仁杰以及私人定制。西游已经超预期完成，狄仁杰和私人定制的宣传已经开始，徐克的玄幻以及冯小刚式幽默都是很有看点的。电视剧方面我们觉得未来也有一定的增长潜力。我们今年并购的手游对利润的贡献也比较确定。关于明年的业绩还不太好确定，我们明年上市的电影都是一些新签的导演在知名度上可能不太占优势，但是电视剧和手游的增长还是比较确定的。

问题三：您怎么看待华谊收购手游这件事情？未来如何开发游戏这块的市场？

答：连续 4 个涨停说明市场对我们的这个项目比较看好，以及看好我们跟腾讯以后的合作。我们收购手游后，保留了创业团队的股份，创业的核心团队也没有变动。我们毕竟在这块上并不擅长，我们还得借助他们的经验和技术开发。未来我们并不排除收购其他游戏企业的可能，毕竟我们之前并没有在游戏这块涉足，还是要依靠外部的资源来发展业务。

问题四：冯小刚与我们的合作到什么时候结束，明年还会出新片么？

答：我们跟冯导签了 5 个片的合同，1942 是第一部，私人定制是第二部，后面还有三部作品。

问题五：我们现在签约导演等方面是个怎么样的机制？

答：我们现在不仅仅是签一些大牌的导演，我们也在培养一些有潜力的导演，前期提供资金能满足他们基本的生活，后期则通过电影的票房收入分利润，这样我们可以提前锁定一些未来有影响力的导演，即使失败了，成本也不会太高。像画皮的导演刚开始第一部的时候他知名度并不高，画皮之后迅速走红，再签的时候成本就大幅上升了。

问题六：当前我们自有影院的发展是怎么样的状况？

答：我们已建成投入运营的影院为 15 家，目前盈利最好的在西南地区，其他的也都开始盈利。