

## 2013年9月5日机构调研 会议纪要

会议地点：杭州

会议议题：海通证券 2013 年秋季上市公司交流会——华谊兄弟沟通会

参会人员：财务总监丁琪女士

Q：张国立的团队并入的情况。

A：我们一直希望能从电视剧方面加强，目前的机制是我们占张国立的团队的 70%，但是并不会目前就做一个整合和归并。只是从电视剧业务板块的加强。

Q：介绍一下华谊接下来电影方面片子的情况，私人定制片子是否有跨期的情况？

A：电影方面，接下来有两部电影，狄仁杰 9 月 28 日上映，私人定制会在贺岁档，这个档期如果是 12 月底上映，肯定要跨期，我们会根据上映天数和票房来确认收入。

Q：明年的电影情况如何？

A：明年的电影在 6 月份上海电影节已经公布了。片单大概是 7-8 部。电影的名称记得不是特别清楚。

Q：十二生肖结算方面大家很多误会，有一些澄清，我们还有可能和陈龙合作。

A：您指的可能是西魔。

Q：收购的银汉科技，有披露游戏流水又创出新高。对游戏版块还会有一些新的延伸吗？

A：从收购了银汉以后，我们还是延续内容+渠道的模式。我们对银汉的布局对主营的发展和最后的净利贡献，最后一定是一个积极的推动作用。

Q：在内容这一块已经做的很好了，线上渠道如何考虑？

A：去年体量比较小。我们也注册了一个新媒体的公司，新媒体主要做版权发行，效果还不错。江苏电视台他也说了花了多少钱买西游的版权。我们跟三大运营商也是有比较密切的合作。我们也储备了很多微电影，这也是为了扩宽渠道的内容冲击。渠道方面，线下，我们有影院这些。影院我们实际上是 14 家，新开的两家影院是去年已经建好了。我们么对渠道还是很看好。

Q：冯小刚明年的计划。

A：明年的还没定案。原来定的是五年五部。但是我们是按照数量来确定。1942 是第一部，私人定制是第二部，还有三部。

Q：我们注意到在中报里，有授权来自于冯小刚的观澜湖的收入，是否是常态？

A：我们在前期都有一个品牌授权的收入。各项目占的股权不等，是一项单一的服务费，不是常态。

Q：线下的渠道，我们建电影院的速度比较快，现在把电影院的建设速度降下来了。

A: 这个渠道是不错的渠道。但是花费太大，收回成本从财务上来测算是 6-8 年。会和周围的商业地产的成熟度相匹配。在整体架构上是非常重要的渠道。

Q: 电影行业是一个波动非常大的行业。华谊有些片子卖得不错，但是有些片子也卖得很一般。我们电影板块的核心竞争力？

A : 电影是 B-C 的发展模式。在核心竞争力上，主要是剧本和故事，以及我们的导演和演员对故事的演绎。市场上一直认为华谊一直在做大制作。但是华谊的发行能力是有目共睹的。每一个阶段华谊对电影的操控能力都是很强的。我们并不认为电影是一个低门槛的行业。

Q: 华谊会不会像迪士尼一样，我们未来在管理层还想发展什么业务？

A: 您提到的迪士尼的文化地产，我们现在已经存在苏州（有摄影棚、酒店联动）、深圳坪山（和政府有旅游方面的合作）、观澜湖（冯小刚的非诚勿扰等场景的布置）、上海都有实景地产。在国内目前的版权情况下，不能像迪士尼一样做一个简单的授权。包括电影收入的延伸。我们的思路是紧紧围绕内容+渠道+延伸。延伸主要是在做实景上，主要是在知识产权方面的延伸。和迪士尼不太一样的，是迪士尼卖一个杯子都能赚钱。但是华谊是通过实景这样的授权进行。

Q: 大家对冯小刚导演的片子抱很大的期望，国庆档上没有好的影片竞争。

A: 狄仁杰和私人定制对我们来说都是重头戏，狄仁杰是隔了两年推出，因为第一部的票房很好。宣发设计和投入都是对电影的销量有很大的支撑。

Q: 电视剧业务。

A: 电视剧业务我们都在调整。我们本身有的有刘毛毛导了两部戏。电视剧受到政策的指引，在剧目的采购上对于电视剧来说，我们是走精品化路线。电视台采买。我们还是认为电视剧是稳步增量的发展。能和电影相互匹配。对于电视剧业务，是我们彰显出对这一块培植和发展。

Q: 今年上半年波动比较大，未来如何去平滑这个波动？

A: 每年都是下半年会更好一些。电视剧也会有这种不同的季节的情况。我们打通了来看经济的情况。

Q: 一线艺人有多少？

A : 基本上看前 20-30 名，占 60% 的收入。李晨现在特别好，但是他会带动这一批。很多艺人看到了大屏幕和小屏幕的力量，他也愿意进入到这种角色中来。

Q: 银汉什么时候并表。

A: 需要看过会的流程，在预案上希望是 13 年进来。