

## 2013年9月6日机构调研 会议纪要

会议地点：杭州

会议议题：中金公司“一代人的传媒”投资论坛——华谊兄弟沟通会

参会人员：财务总监丁琪女士

**Q1：咱们今年有一些比较重要的产品，比如徐克导演的《狄仁杰》以及《私人定制》，想请问丁总咱们明年的电影规划是怎么样的？今年的后续安排如何？另外今年公司在游戏方面出手比较多，请问游戏业务未来有什么打算？**

今年剩下三四个月，主要是《狄仁杰》和《私人定制》，《狄仁杰》是徐克导演的，希望能延续第一部的口碑，也有年轻演员的加盟，比如冯绍峰，angela baby，计划于9月28日上映。《私人定制》将暂时安排在贺岁档，12月底附近。主要注意的一点是《私人定制》跨期结算票房，部分票房在12月31号以后的会算到2014。去年我们实现票房21亿，今年的目标是30亿，我们也在尽最大努力实现。至于明年的片单，已经在6月电影节再公布，之后也会视情况有所调整。我们也在努力发掘新导演。

**Q2：请再谈谈游戏方面的布局。**

我们一直在讲公司在游戏方面的布局。原来就有所涉及，比如和掌趣科技的合作，以及之前和巨人的合作。和巨人的合作最终打平。今年我们收购了银汉，补全了业务布局。我们的经纪业务维持了稳定的利润，每年大约100个艺人左右，也比较固定。在电影电视业务方面，我们强调人才引进，未来会着力加强电视剧业务。我们依然是内容为王的生产商，希望把内容做的更好。并且贯彻内容+渠道+衍生的发展思路，会继续加强内容渠道建设。

**Q3：华谊作为龙头企业，未来在题材有什么新的创意？去年的《1942》、《太极1》、《太极2》票房表现不怎么好。另外在互联网视频有方面什么规划和考虑？互联网视频和游戏的互动方面有什么考虑？**

我们对题材有很多研究探讨，今年我们有《大明猩》《海啸奇迹》这样的不同题材进口片，虽然票房不是非常亮眼，但我们还是坚持在做。《大明猩》是一部韩国片，考察是否符合80、90观众的需求。《海啸奇迹》也是一部进口片，是我们和中影合作引进的。未来我们对对题材和方式会做更多的探索。至于影游互动，会有更多的尝试。

**Q4：游戏在战略里的定位？是否会公开发布游戏数据？**

希望游戏业务能够快速提升，与电影、电视和经纪业务已有的三大内容并驾，甚至有更好的表现。

游戏数有很多公开数据，不会专门公开游戏的数据，就像电影票房一样。第三方公开数据，时空猎人去年研发今年上线。

**Q5：2014年电影大成本小成本的组合何如？二三线城市上座率怎么样？明年后年**

大小制作不是界定影片好坏的标准。华谊一直是以提供更好的内容作为第一要务。未来在题材上我们有一定的调整，比如《微信时代的爱情》。我们的影院布局主要在二三线城市，今年哈尔滨、沈阳开了新的影院，当然是去年建好今年投入运营的。我们已经有14家100%投资的影院和1家45%合资的影院。我们的影院主要是租赁商业地产，所以在前期培育时租赁

成本较大，接下来我们重点是提升已有影院的运营，但是影院作为渠道开发的一方面，我们会继续加强开发。

**Q6：华谊现在还是注重内容制作，但内容制作的风险比较大，而且院线投入成本大，未来华谊怎么样平抑业绩波动？**

电影，电视，经纪，游戏等内容多产业链的设置，以及影院渠道的发展，和实景衍生的建设，内容+渠道+衍生的发展思路就是为着平抑业绩波动带来的风险。

**Q7：请问华谊未来在电视剧方面有何规划？未来是不是会做外延性扩张？对主题公园的定位怎么样？**

引进了新的制片人，比如《毕业歌》已经在拍摄中。另外我们加强了与电视台的沟通，边拍边和电视台交流。今年我们引进了张国立的公司，相关详情我们会做补充公告。张国立会有新的作品，还有手上有原来的剧本，会带很多内容进来。至于电视剧外延式扩展，电视剧的人才和电影不太一样，随着体量的增长，我们的业绩也会随着增长。电视剧这两年会继续着力发展。在实景地产方面，我们以品牌为投入，通过收取品牌授权费为主。

**Q8：为什么花 2.5 亿买一个张国立的公司？这份合约是排他的么？以后请他做制片人是不是还需要付费？**

他的合作是排他的，具体内容我们会有补充公告。2.5 亿是对整体公司的价格，收购 70% 的股份。他的公司也不是空壳公司，原来的很多资产，包括剧本、等都会注入到新的公司里面来。张国立本身就是很强的品牌。

**Q9：与张国立的合作方式和冯小刚的不一样么？今年是最后一部片子么？**

不一样，原来和冯小刚的合作约定是 5 年 5 部电影，如果不做完 5 部电影时间会延长。去年的《1942》是第一部，今年是第二部。

**Q10：冯导的制作的题材选择谁来决定？是以他为主吗？**

一定不是他一个人说了算，我们有一个有专门的制作开发部，不是他一个人决定。《1942》艺术上得到回报，虽然商业上不尽如人意，但还算打平小有盈余。