证券代码：300133 证券简称：华策影视

**浙江华策影视股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系  活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  √其他 电话会议 |
| 参与单位名称  及人员姓名 | Blackrock、Jefferies、麦格理资本、泰康资产、北京首创、湘财基金、华安基金、摩根大通、摩根士丹利、香港瑞信、中金公司、天风证券、招商证券、中信证券、方正证券、华泰证券、广发证券、国盛证券、东北证券、国海证券、汇丰前海证券、海通证券、山西证券、国元证券、华西证券、兴业证券、华安证券、信达证券、中天国富证券、国都证券、美国银行、建银投资、国金自营、国泰产险、紫金财产保险、神农投资、灰姑娘基金、富达科基金、泰信基金、江苏瑞华、华电集团、上海世诚投资、上海鸿涵投资、上海名禹资产、广州好投投资、恒泰华盛资产、杭州城投、常州投资集团、中房联盟、溪牛投资、湖南轻盐创投、厦门坤易投资、比邻投资、湖南财信 |
| 时间 | 2020年11月2日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司  接待人员 | 董事、总裁：赵依芳  董事会秘书：张思拓 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、公司总裁介绍经营情况**  报告期内，公司实现营收7.80亿元，同比增长102.90%；归属于上市公司股东的净利润5560万元，确认收入的剧集有《以家人之名》、《鹿鼎记》等。前三季度实现营收18.94亿元，同比增长44.60%；归属于上市公司股东的净利润2.03亿元，同比增长736.72%。前三季度公司实现经营性净现金流3.2亿元，再一次超过净利润，投资性净现金流6.4亿元，现金流持续改善。公司前三个季度共偿还短期借款11.8亿元，目前短期借款仅4.2亿元，账上现金16.2亿元。  2020年是文化影视行业处于筑底企稳，稳步发展的一年，行业出现了一些新的变化：1、文化强国战略、科技进步进一步打开了人民群众文化消费需求的空间；2、下游平台新商业模式的呈现，进一步打开了商业发展空间，收入结构逐渐开启多元化，部分平台增加对长视频领域的内容投入，下游平台逐渐进入健康发展期；3、行业在政策上得到了进一步的支持，长视频在价值观的宣传、引导上具有独特的优势，市场对优质内容的需求在不断增加；4、行业经过前期的调整，部分优秀头部公司的龙头地位更加凸显和稳固，优秀头部公司加一些有特色、有亮点、有优势的公司的行业格局已经形成。  2020年，是华策从近两年行业收缩调整回复的第一年，公司始终坚持追求内容作品社会效益与经济效益的相统一，不断为客户创造价值的理念和优秀的作品获得客户的广泛认可。《外交风云》、《绝境铸剑》囊获飞天、金鹰大奖。《以家人之名》、《下一站是幸福》、《完美关系》位列芒果TV播放前三。《平凡的荣耀》首播卫视收视率较前月提升约50%，优酷热度峰值排名年内第一，在微博、豆瓣等平台口碑表现优秀。公司现金流得到持续的改善，2019年公司经营活动产生现金流量净额12.46亿元，2020年前三季度实现经营性现金流净额3.2亿元，为公司在2020年开始的行业复苏中提供了有力的资金保障。  稳健的财务质量，也为公司新十年战略发展奠定了坚实基础。公司储备待播项目值得期待，《八零九零》、《亲爱的，挚爱的》、《你是我的城池营垒》、《镜·双城》、《有翡》、《长歌行》、《锦心似玉》、《追光者》等剧已进入各大平台、卫视片单。10月，由公司联合出品的电影《金刚川》上映5天累计票房突破4亿。公司主投、主控发行电影《刺杀小说家》定档2021年春节档，作为公司电影团队的历时四年精心打造的影片，有望成为公司电影领域的里程碑作品。  未来5~10年公司内部目标是保持稳健成长，影视内容制作业务将为公司提供稳定的增长底限，我们希望大力发展的文化消费、艺人、版权运营、短视频直播、音乐等业务将为公司带来潜在的业绩弹性。10月28日，公司与抖音美妆细分垂类头部MCN机构网红猫设立的合资公司策红猫完成首场直播，策红文化的两款快消产品烙色（LAC）卸妆水和粉底液荣登2个品类第一。在这个领域我们还是学习者，接下来双11也会有更进一步的尝试。  华策是一家一心一意，全心全意创造价值的公司，包括社会价值、客户价值、员工价值和股东价值。展望未来，华策依旧会延续我们的创新基因，以内容为核心，做好行业平台赋能者的角色。我们内部还在不断树立新的创新模式，让公司在接下来的每一年中力争保持稳健、不断向上突破的状态。  **二、投资者提问**  Q：10月份以来，很多视频平台召开关于定制剧的研究会议，请问华策影视的定制剧比例的情况如何？从供给侧的角度出发，整个行业定制剧的情况是怎样的？  A：定制剧一般来说是先签约先预付款，华策影视的影视剧中50%以上是定制剧，剩下的主要是是版权剧和定制化版权剧，其中定制化版权剧为公司和平台互相配合，共同创造价值；版权剧则是采取预售的形式。  Q：影视行业中有很多平台尝试短剧集，每一季只有十几集，每集长度适中，请问公司怎样看待这个趋势，华策影视对此怎样布局？  A：短剧集和中等长度的剧集，是影视内容不断丰富的趋势所带来的必然需求。不同题材适合不同长度。不论是短视频、中长视频还是长视频，这些对于影视剧形式的积极探索都是有意义的，也都有自己的生存土壤。华策影视主营业务是电视剧，主要为长视频，很多公司制作的短剧集较少被关注。其实华策影视从很多年就开始做短剧集，包括之前的《我的奇妙男友》等，目前公司8集-12集的短剧集电视剧也在规划中，具体播放模式将会和平台具体讨论。  Q：请问对于华策影视的长视频，其社会价值和商业价值如何结合？部分投资者担心长视频的社会价值会影响商业价值的创造？  A：世界电影之都的好莱坞，许多商业上获得成功的电影都是主旋律作品，他们把国家利益和人民利益放到至高无上的地位，这种模式在全球也非常流行。中国目前的影视剧行业也在经历这样的阶段，目前中国电影在主旋律呈现方面的发展更好，最近几年票房最高的几部电影都是主旋律作品。主旋律作品的内容选题和创作定位都是非常重要的，《外交风云》和《绝境铸剑》都是主旋律作品，华策影视将其拍成观众爱看、平台愿意买单的作品，无论是演职人员还是音乐都是质量上乘。  还没有上映的电视剧《我们的新时代》，也是主旋律的作品，反映了各个行业年轻的共产党员努力工作、创造奇迹的故事，极具震撼力和吸引力，这样触动人心的题材，是年轻人爱看的。影视行业要研究观众和目标对象，把主旋律题材创作好，才能帮助这些作品形成爆款。  华策最近上映的影视剧《下一站是幸福》《以家人之名》《平凡的荣耀》等，都是商业价值和社会价值的结合。排播有保障、平台合力投资、政府给予支持，作品产生的影响力持久而深远。  Q：请问赵总，公司和平台合作制作定制剧，与自制剧之间，对剧集的要求有什么区别？相比较之下定制剧的制作是否更加上乘？两者之间毛利有什么区别？  A：自制剧和定制剧，都是贯彻内容为王的战略，都制作高品质的内容，都要用创新的题材。内容创作上，华策影视和视频平台通过良好的沟通，在内容可以保证的基础上，进行定制剧的创作。双方对创作方向的共同认可。通过与视频平台的沟通，华策可以捕捉更加年轻的平台，双方通过管理上的配合共赢。  定制剧在毛利上是有影响的。华策从为客户创造价值的方面来考虑，一直保持利润的稳定。定制剧通过在优质内容的生态上给公司的赋能，公司因此降低了风险，将经营的风险一部分提前置换掉，提升了影视作品的成功率，改善了公司的现金流。从某一部剧来看，可能自制剧毛利率更高，但从拓展价值以及公司风险的降低方面上来说并非如此。  Q：请问赵总，近期一些视频平台开始跨界竞争，比如西瓜视频开始涉足长视频领域，芒果做视频平台。华策影视和各平台之间的竞合关系怎样？  A：整个行业的进步，对于内容升级是有好处。如果平台不懂内容，华策的竞争优势也无法被挖掘。现在爱奇艺、优酷、腾讯和芒果等四大平台，均有自制剧，他们会在制作上碰到各种各样的问题，因此很多剧组管理和运营的工作都是制作方来完成。因此，目前竞合关系是良性的，视频平台尊重制作方的专业性，好的项目、好的剧本互相合作，优势互补，可以获得超预期的结果。目前视频平台的自制剧中90%都是制作公司的身影，制作费主要还是专业公司在赚。  Q：请赵总阐述下公司的合伙人制度。  A：华策在影视制作上体量最大，喜欢不断培养人才，在行业内人才方面优势大，希望人才与平台共同成长，打开创业机制。华策通过平台赋能，争取让华策的每个团队都获得成功。  Q：请问赵总，腾讯宣布要投入1000亿元加码长视频内容，请问公司对此的看法，腾讯此举对行业影响，其他视频平台公司是否会进入该市场？  A：爱优腾对国家发展战略趋势的判断比较准确。长视频领域在最近几年面对政策的变化，游戏的竞争，短视频的竞争，始终迸发出活力，至今依然熠熠生辉，可见从长期来看，长视频有大量客户基础的刚性需求。从国家战略的角度来看，中宣部、广电总局都被要求看剧本抓项目，紧抓长视频领域，非常重视这一领域的发展。媒体是公共资源，长期来看趋向于价值统一，为了适应新时代新发展，影视行业需要高质量的作品，而长视频是最可以满足上述要求的。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2020年11月2日 |