

证券代码：002739

证券简称：万达电影

万达电影股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与公司“2021年度网上业绩说明会”的投资者
时间	2022年5月25日 15:00-17:00
地点	万达电影总部会议室 全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	万达电影董事长、总裁 曾茂军 万达电影董事、执行总裁 陈洪涛 万达电影董事、副总裁、董秘 王会武 万达电影副总裁、财务负责人 黄朔 万达电影独立董事 吕随启
投资者关系活动主要内容介绍	<p>万达电影于2022年5月25日（星期三）下午15:00-17:00在全景网举办了2021年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，相关问题及回复情况如下：</p> <p>1、贵公司今年的市场占有率的目标是多少？未来几年里的市场占有率计划达到多少？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。近两年公司市占率保持稳步提升，2021年市场占有率为15.3%，2022年第一季度为16%。2022年春节档公司市场份额为14.6%，创公司历史春节档市场份额新高，而3月份市场份额也达到了22%。</p>

疫情以来公司保持市场份额的不断提升，一方面是行业出清的同时公司在影院数量上保持稳步增长，另一方面是公司经营能力和核心竞争力的持续提升。公司发挥院线终端优势，针对重点影片、重点档期推出各类独家营销活动；同时疫情期间与京东、中国联通、网易、支付宝等头部公司跨界合作打通会员权益，有效拉动了人次和票房增长；除此之外，公司长期依托大数据进行经营管理和精准营销，市场份额呈现明显提升趋势。

未来公司希望抓住后疫情时代行业出清机遇，不断提高影院运营能力和经营效率，同时通过轻重并举的方式持续提升市场份额，巩固公司行业领先地位。

2、我是万达影视的一个小股东，也是一个电影爱好者。我最想知道就是如果一直这样疫情，万达管理层有没有方案去降低成本。或者做一个别的转行业。还有就是万达电影 APP 上面能不能再做一下万达旗下的酒店商店饭店等等。可以在上面点餐接受周边配送或者说提前订餐，这样可以带动万达的商铺人气。电影院上面做做文章。两个单身的陌生男女。买票的时候可以互相选择和单身的坐在一起。带动更多人的观影。希望认真考虑一下。

答：您好，感谢您的关注。面对疫情反复的不确定性，公司坚持“降本增效、多维创收”推进各项应对措施，开源节流。一方面积极拓展创新业务，对公司影院放映业务形成有效补充，提高经营业绩；另一方面持续推进影院租金及设备租金减免，降低建设成本、采购成本、人工成本等，加强各项费用管控。

公司一直以来积极探索各项业务创新和万达电影 APP 的优化升级，不断提升会员体验，助力经营。2021 年，公司卖品销售已从线下影院拓展到线上，官方卖品商城在“万达电影”APP 和小程序内正式上线，已实现提前下单点餐。2022 年 4 月 20 日，万达电影全新 APP 上线，全新升级的 APP 由电影购票平台转型为以内容为核心的“电影、娱乐、生活、社交”四位一体综合平台，着力打造“内容资讯、潮玩好物、周边生活、会员权益、观影记录、多元放映”六大亮点功能，建立全场景服务闭环，打造完整的“电影+”泛生活消费布局，其中也设置了万达广场、万达酒店、万达宝贝

王等万达集团不同业态在内的互动专区，也可以通过“同城活动”实现周边商户点餐，用户可以一站获取来自万达其他业态提供的生活服务、优质权益及创新体验，加强资源整合，促进客流转化，欢迎广大投资者下载体验，感谢您的关注。

3、如何应对疫情期间对公司的冲击，提升公司赢利？

答：您好，感谢您的关注。面对疫情压力，公司通过降本和增效两个维度提升公司盈利能力。

降本方面，公司持续推进影院及设备租金、物业费减免，2021年减免租金约1亿元；通过提前预测大盘票房加强影院排班管控，降低人工成本；关闭部分低效亏损影城，降低整体亏损；加快推进轻资产模式影院发展，减少现金流支出，提高公司抗风险能力。

增效方面，公司多年来一直坚持信息系统开发，已形成成熟的大数据经营决策系统，在降低人工成本的同时提升经营效率，增加了决策的科学性。疫情后公司非票房收入比例提升明显，市场份额稳步提升，从疫情前平均13.5%提升至疫情后的15.5%。

同时公司持续创新经营，疫情后开展了实景娱乐、剧本杀、相声、多功能影厅等创新业务，同时公司还推出了自有卖品“万茶”、联合品牌costa咖啡、IP的商品化开发等，努力提高非票房收入。

此外公司还有大量的内容开发和储备，确保每年有多部电影和影视剧上映或播出，提升公司盈利能力。

4、贵公司今年目前新建影院数量有多少家，是否会因为疫情而延缓影院的新建？

答：您好，公司2022年计划自建影院30-50家，自建影院数量较去年有所减少，发展轻资产影院50-70家，通过轻重并举的发展策略提高市场份额。新建影院方面，除了万达广场影院之外，对于非万影院公司会减量提质，加强和一、二线城市核心区域的重点开发商合作，重点拓展公司高端品牌寰映影院；同时公司会加速落地轻资产项目，提高整体抗风险能力，持续提升市场份额，从而进一步提升行业影响力。在新建影院的同时公司也会进行动态调整，评估关停低效影院，提高公司整体资产质量和盈

利能力。

5、疫情持续下，万达电影除了在开源方面入手，有想从节流方面想解决办法吗？据传一部电影 13 亿成本，即使传闻有误，但至少成本也有传闻的一半。万达作为电影行业的龙头企业是不是应该趁现在完善电影制作成本管控体系，降低成本？

答：您好，感谢您的关注。公司积极采取多种措施进行降本增效。院线端，疫情之后公司持续推进各项降本工作：（1）推进影院及设备租金、物业费减免，2021 年减免租金约 1 亿元；（2）通过提前预测大盘票房加强影院排班管控，降低人工成本；（3）关闭部分低效亏损影城，降低整体亏损；（4）加快推进轻资产模式影院发展，减少现金流支出，提高公司抗风险能力。

影视端，公司一直在持续不断的加强影片成本管控，公司把电影按制作成本分成小成本、中等成本和超过 1 亿元的大体量项目，电影投资严格按照绿灯委员会投票机制决定，从立项到剧本审核、预算、影片制作、宣发等多个环节控制影片各类成本。对于主投主控影片，公司会派驻财务人员现场管控，有效控制影片成本，同时公司建立了成本数据库，以过往影片成本费用为依据，总结各类电影电视剧制作的成本区间，形成新项目的参照标准及依据。

6、请问公司 2021 年第四季度澳洲院线是否盈利？澳大利亚防疫已经放开，请问 2022 年度公司在澳洲的院线复工率是多少？

答：您好，感谢您的关注，2021 年第四季度随着澳洲影院的全面复业和《沙丘》《007：无暇赴死》《蜘蛛侠 3：英雄无归》等电影的陆续上映，澳洲院线已实现现金流为正。2022 年澳洲影院均正常经营，2022 年第一季度基本实现盈亏平衡，预计今年各项业务将加速恢复。

7、澳洲已经完全放开，澳洲院线是否已经恢复？

答：您好，感谢您的关注，澳洲院线目前已恢复至疫情前的 70%左右，随着暑期档的到来，恢复情况将进一步改善，整体趋势持续向好。

8、管理层好，公司 2022 年计划新建 40-50 家影院、新开业 50-60 家轻资产影院，疫情反复的情况下，公司如何保证全年的开业计划？

答：您好，感谢您的关注。2022 年截止目前受新冠疫情全国多点散发的影响，局部城市为应对疫情变化对影院类经营场所实施闭店管控等措施，目前包括北京、上海在内的多地影院仍处于闭店状态，这对公司 2022 年发展计划带来严峻的挑战。公司将密切跟踪全国疫情进展，第一时间实现影院的复工复产，尽最大可能消除疫情影响，实现全年影院开业计划。

9、（1）万达影城现在的市场份额有所提升，这个对于利润看来没有什么影响，疫情中看仅仅是个噱头，在利润方面你们还有哪些新的提升方法？（2）2022 年按照电影市场看，你们必定亏损了，在万达集团内部你们能拿出什么举措给予提升利润呢？（3）出了电影院可以放电影，你们在 2023 年的规划新业务上有什么突破吗？（4）新开的影院现在是随广场一起同步，但是关停的影院你们是不是也同步进行，相互抵消了还是对利润有好处？

答：您好，感谢您的关注。（1）市场份额的提升有利于公司持续发挥规模效应，降低边际成本，扩大观影及衍生业务收益，提高核心竞争力和行业影响力，长期来看有利于公司经营发展和盈利能力的提高；（2）2022 年面对疫情压力，公司将采取多种措施努力提高业绩：①积极创收提效，继续提高市场份额；②加快推进轻资产模式，提高抗风险能力；③加速创新业务落地，拓宽公司多元化收入；④确保重点影片上映和项目开发，启动并线宣发平台，充分发挥各业务版块协同效应，助力内容板块最大。同时公司也将继续加强成本费用管控，保持现金流充足稳定；（3）2021 年以来公司已在部分影院推出剧本杀、相声、话剧、电竞等创新业务进行试点，今年开始会逐步扩大规模，未来希望能对公司院线放映业务形成有效补充，增加利润增长点；（4）公司会持续评估关停低效亏损影院，动态调整提高整体资产质量和盈利水平。

10、（1）2021 年报中，长期借款占总资产比例，相比 2021 年初为什么增长了 7 个百分点？年报解释说重分类至「一年内到期的非流动负债」，那长期借款占比不是应该减少吗？（2）2021 年报中，租赁负债占总资产比例为 28%，主要是不是影院的应付租金？（3）公司的现金流比较吃紧，之后有什么办法保持现金流？

答：您好，感谢您的关注。（1）2021 年期初公司长期借款将于一年内到期，所以重分类至“一年内到期的非流动负债”，长期借款余额为 0；2021 年偿还该一年内到期的长期借款后，同时新增一笔长期借款，因此截至 2021 年 12 月 31 日长期借款余额增加，长期借款总额相较 2021 年初并未发生变化；（2）如您所言，根据新租赁准则，租赁负债体现影院在租赁合同整个期间的未付租金；（3）公司会积极通过开源节流、降本增效保持现金流稳定，一方面努力提供票房和非票房收入，通过多种创新经营模式增加利润增长点，同时积极争取财税补贴支持；另一方便持续推进租金物业费减免，降低建设成本、采购成本、人工成本以及各项费用支出，同时评估关店亏损影院，提高经营效率。除此之外，公司也会根据市场情况放缓影院建设速度，并加快推进轻资产模式影院发展，降低公司整体成本投入。

11、万达的管理层你好，目前看到公司仍然在扩张，这是我在逆境下仍然保持向上的节奏，这一点我很赞同，我持有了 40 万股的万达电影，也是坚持看好疫情结束了后市场的反馈，目前市场低迷，各大公司都选择这个时候增持或者员工持股，但是管理目前为止没有看到任何动作？请问后期有增持的可能吗？

答：您好，感谢您对公司的支持。自 2020 年新冠疫情爆发，包括影视行业在内的诸多上市公司正常市场经营受到疫情的严重影响，公司在疫情影响下，仍致力于采取各种措施提高公司主营业务收入票房市场份额，2021 年全年公司票房市场份额为 15.3%，2022 年第一季度公司票房市场份额达到 16%，创历史最好水平，公司票房市场份额及核心竞争能力得到明显提升。但新冠疫情对行业经营的影响仍在持续，公司在注重影院规模的基础上更注重影院发展质量，自 2021 年以来，公司适当降低了影院发展数量，注重优质影院的发展，同时采取轻资产发展的模式，扩大公司票房市场份额和竞争能力。目前，公司及公司控股股东的正常经营均受到疫情的不利影响，确保公司经营现金流和持续稳定发展是各方股东的共同目标，公司相信经过疫情洗礼后，中国电影行业将更健康有序地发展，公司的长期价值也会进一步凸显。公司在努力经营提高业绩的同时，未来也会

采取多种举措提升公司资本市场价值，促使公司股价更好反映公司内在价值。

12、你好，万达电影的有息负债这么多，每年的盈利都用来偿还利息，对企业发展不利，公司如何解决这个问题？

答：您好，感谢您的关注。扣除新租赁准则对会计报表的影响，2021年末公司资产负债率为52.82%，资产负债率及有息负债规模均处于合理水平。公司2021年末财务费用7.42亿元，主要是公司自2021年起执行新租赁准则，新增加未确认融资费用摊销5.04亿元，该费用摊销仅影响财务费用报表金额，并无现金流实际支出。公司2021年实际利息支出为2.56亿元，较2020年有所减少，未来公司也将根据经营发展情况适时降低有息负债，优化资产负债结构。公司将积极采取措施增加收入及利润，创新经营，节支增收，提高公司盈利能力。

13、你好，我是万达的股东，持股也有3年了，就应对咱们影院模式单纯的提一下我的看法。影院盈利模式是靠电影票赚钱，这样的模式太单一了，相信公司的管理层也知道。在这里就不用多说。我的看法是提高业绩利润。第一：加快电影院的建设和中国占有率只少在30%以上。对整个行业的话语权好处不用在这里说了。第二：希望在万达App上面开发一个像抖音一样的小视频界面出来，增加用户粉丝数量，好处不言而喻，得网民者得天下。

答：您好，感谢您的关注。持续提高市场份额一直是公司最核心的战略方向，近年来公司市场占有率也保持稳步提升。公司一方面通过建立大数据核心系统，加强影院经营能力，提升经营效能；另一方面坚持发展优质重点影城，加强全国影院布局，同时加速落地轻资产项目，轻重并举拓展经营规模，提高市场份额和行业影响力。

2021年以来，公司对旗下两大APP——万达电影APP和时光网APP进行全新定位，搭建泛娱乐生态平台，盘活会员流量变现。万达电影APP由电影购票平台转型为以内容为核心的“电影、娱乐、生活、社交”四位一体综合平台，时光网APP主要是为所有影迷和影视从业人构建影视垂类的内容和衍生品生态平台。公司将持续丰富内容和上线新的功能，提高会员

流量和粘性，助力经营。关于您提出的开发小视频的建议，公司也会积极研究。

14、疫情持续几年，贵公司是否有其他提升业绩的措施？

答：您好，感谢您的关注。疫情对公司精细化管理提出了更高要求，会加快行业出清。

公司多年来一直坚持信息系统开发，已形成成熟的大数据经营决策系统，在降低人工的同时提升效率，增加了决策的科学性。疫情后公司非票房收入比例提升明显，市场份额稳步提升，从疫情前平均年 13.5%提升至疫情后的 15.5%。

公司持续创新经营，疫情后开始了实景娱乐、剧本杀、相声、多功能影厅等创新业务，同时公司还推出了自有卖品“万茶”、联合品牌 costa 咖啡、IP 的商品化开发等，不断提高非票房收入。

在内容开发和储备方面，公司以电影和电视剧为双轮驱动，打造优秀系列作品。多个已经制作完成或即将完成的内容项目预计在未来几个月上映或播出，电影有《你是我的春天》《哥，你好》《海底小纵队 2》《大头儿子小头爸爸 5》《外太空的莫扎特》《维和防暴队》《想见你》《天星术》《寻她》等，电视剧有《最灿烂的我们》《谢谢你医生》《爱的二八定律》《沉香如屑》《叱咤之城》等。此外公司还有丰富的内容储备，即将开机的项目有奇幻题材电影《寻龙诀 2》、青春题材电影《我才不要和你做朋友呢》、悬疑题材电影《三大队》、科幻题材电影《折叠城市》、主旋律航天题材电影《神舟》等，处于剧本打磨和开发阶段的项目有 20 余个，确保公司每年分别有 10 部左右电影和 10 部左右剧集上映或播出，不断提高内容端对上市公司利润的贡献。

15、您好！贵公司股票连续多年下跌，公司有没有回购公司股票的计划。

答：您好，感谢您的关注，上市公司股价走势受大盘走势、市场情绪、行业走势等多方面因素综合影响，尤其 2020 年以来，电影行业受到疫情严重影响，公司经营业绩、股价走势、资金储备均不尽如人意，公司考虑到经营发展计划并结合资金安排，目前暂无回购股份计划。公司会扎实做

好经营业务，渡过疫情难关，提高经营业绩，实现长期持续良性发展，回报股东的支持。

16、刚刚发布了文化数字化发展的文件，请问贵公司对照发展纲要有什么打算？

答：您好，感谢您的关注，日前国家发布了《关于推进实施国家文化数字化战略的意见》，要求十四五末，打造并形成线上线下融合互动，立体覆盖的文化服务供给体系，基本上要建成文化数字化基础设施和服务平台。万达电影拥有的线下场景+内容+线上平台的方式非常适合打造文化产业的元宇宙、NFT 等文化数字化，公司正在研发探索中。

17、看现在疫情的局势，估计 6 月份基本上就企稳了，七月份有很多大片上映，贵公司可以考虑下在 7 月份前给股东们发电影券福利，顺便提升电影院的人气

答：您好，公司将参照 2021 年组织的股东观影活动，持续为股东提供观影福利，该活动所有持股股东均可享受，感谢广大股东对公司的关注和支持。

18、请问公司万达传媒代理万达广场广告目前进展如何，是否已开始对外招商？预计每年万达传媒能从这项广告代理业务中获得多少收益？

答：您好，感谢您的关注，公司于 4 月 29 日披露了《关于子公司与关联方关联交易事项进展的公告》，万达传媒与珠海万达商管自开展合作以来积极推动业务和资源整合，但充分考虑外部市场环境变化和实际业务发展情况，本着双方利益最大化原则，经审慎研究和各方友好协商，双方将原协议下广告点位合作模式由“买断制”调整为“采买制”，万达传媒不再享有原协议项下广告点位的独家经营使用权，并自 2022 年 4 月 1 日开始执行。这种调整有利于双方资源最大化。

19、万达暑期有什么大片吗？

答：您好，感谢您的关注，公司主投主控的《你是我的春天》《哥，你好》《海底小纵队 2》《大头儿子小头爸爸 5》《外太空的莫扎特》《维和防暴队》《想见你》《天星术》《寻她》等多部影片预计将于未来几个月上映，其中《海底小纵队：洞穴大冒险》已定档 7 月 9 日上映，《外太

空的莫扎特》等计划将于暑期档上映，敬请期待。

20、万达影视业绩长期不达标，连续 2 年无法完成业绩对赌承诺，依法依规，应由万达影视原主体方回购相应股份并注销，贵公司一拖再拖，意欲何为？在此商管上市之际，请万达电影做好正确表率，不要因小失大。万达电影几十亿的对赌尚不肯依规兑现，万达商管几百亿即将到期的对赌承诺，又有谁会买单呢？希望管理层尽快敦促万达影视方兑现对赌的承诺，为万达商管的顺利上市树立榜样，谢谢！

答：您好，感谢您的关注，影视行业近两年持续受疫情影响，观众观影意愿受到严重影响，局部地区影院关店、影片撤档已成为常态，2020 年全国影院停业半年之久，2020 年票房人次较 2019 年大幅下降，2021 年实现总票房 472.6 亿元，较 2019 年同期下降 26.5%，观影人次 11.7 亿，较 2019 年同期下降 32.1%。新冠疫情的持续影响给尚处于业绩对赌期的万达影视正常生产经营带来严重影响，致使万达影视未能完成重组业绩承诺，公司会督促控股股东积极履行对赌补偿义务，尽快完成业绩补偿，以一元价格回购注销相应股份。

21、请问董事长万达今年有新的创收发展思路提股价，保证公司跟股民的收入？

答：您好，感谢您的关注，公司将持续寻求创新突破，增加公司多元化收入。

观影业务方面，公司将继续贯彻执行“抓好每一档、每一天、每一片”的营销理念，培养观影习惯，拉动观影热情，吸引更多观众走进影院，同时持续推进异业合作和创新营销模式，加大商业广场联动，升级会员体系，打通会员权益，积极拓展大客户资源，努力提高票房收入 and 市场份额。

实景娱乐方面，成都站、广州站、上海站已先后开业，受到广大游客欢迎，公司将继续做好“侏罗纪世界”全国巡展的选址和拓展，挖掘更多海内外的优质 IP，同时优化管理现有项目，提升项目盈利能力。

剧本杀、相声、脱口秀、多功能影厅等是公司积极探索和开展的创新业务，充分利用影院闲置场地，有助于将客源群体进行较大的消费转化，吸引人流，拓宽影院的多元化收入。过去两年公司主要在部分影院进行试

点和尝试，未来公司会逐步扩大规模，形成规模效应，增加收益。公司希望将万达影院打造成小型娱乐综合体，让更多的观众回到影院。

22、新冠疫情对电影院线行业冲击巨大，但疫情何时结束不得而知，面对如此不利局面，公司所能做的可能主要还是控成本和费用。请问公司在成本费用控制方面，还有多少空间可以做？

答：您好，感谢您的关注。公司一直以来积极采取多种措施进行降本增效。

院线端，疫情之后公司持续推进各项降本工作：（1）推进影院及设备租金、物业费减免，2021年减免租金约1亿元；（2）通过提前预测大盘票房加强影院排班管控，降低人工成本；（3）关闭部分低效亏损影城，降低整体亏损；（4）加快推进轻资产模式影院发展，减少现金流支出，提高公司抗风险能力。

影视端，公司一直在持续不断的加强影片成本管控，公司的电影投资严格按照绿灯委员会投票机制决定，从立项到剧本审核、预算、影片制作、宣发等多个环节控制影片各类成本。对于主投主控影片，公司会派驻财务人员现场管控，有效控制影片成本，同时公司建立了成本数据库，以过往影片成本费用为依据，总结各类电影电视剧制作的成本区间，形成新项目的参照标准及依据。

23、您好，请问上海疫情减缓，万达影院有没有基本恢复上海的基本运营。

答：您好，感谢您的关注，按照上海防疫的相关要求，公司在上海的影城目前仍处于停业状态，预计6月将逐步实现复工复产，公司已做好复工复产的相关准备工作，会根据实际情况逐步恢复营业，敬请关注。

24、这三年疫情常态化，对公司影响很不好，加上公司还在扩张，今年是否会商誉进行减值。

答：您好，感谢您的关注，截至2021年12月31日，公司商誉余额为43.5亿元，其中包括澳洲院线33.6亿元，影视板块9.9亿元。

Hoyts院线是澳洲第二大院线公司，行业地位稳固，自万达电影收购以来经营业绩及市场份额稳步提升、账面价值较高，且澳洲电影市场属于

成熟市场，长期以来发展平稳，虽然近两年受到全球疫情冲击业绩亏损，但随着全球疫情平稳其经营业务正快速恢复，2021年亏损较2020年大幅收窄，2022年第一季度已基本实现盈亏平衡，因此预计Hoyts不存在商誉减值风险。万达影视是公司打造电影全产业链的核心资产，具有较高的持续经营能力，未来万达影视会借助万达院线平台优势，做大做强影视剧业务，成为国内领先的影视剧制作公司。

公司每年会根据会计准则要求聘请专业中介机构在每年末进行商誉减值测试，并根据测试结果确定是否需计提商誉减值。

25、万达线下影城都开业了吗？

答：您好，感谢您的关注，2022年截止目前受新冠疫情全国多点散发的影响，局部城市为应对疫情变化对影院类经营场所实施闭店管控等措施，目前包括北京上海在内的多家影院仍处于闭店状态。公司将根据疫情管控进展随时做好复工复产的准备。目前公司国内下属影院复工率超过80%。

26、现在电影院这么困难，贵公司得到了什么纾困政策？

答：您好，感谢您的关注，各地政府出台了不同的纾困政策，公司正在积极申报中，并及时跟进相关进展。

27、寻龙诀2还拍吗？

答：您好，感谢您的关注，《寻龙诀2》正在筹拍中。

28、领导好，近期全国疫情逐渐可控，请问公司影院营业率是否有所提升、如何看待全年大盘回暖的时间点？此外公司目前计划今年上映的重点内容有哪些？谢谢！

答：您好，感谢您的关注，影院营业率正在逐步提升，目前全国营业影院已恢复至70%左右。预计随着疫情逐渐得到控制，全国大盘将逐步回暖。2022年万达影视主投主控的《你是我的春天》《哥，你好》《海底小纵队2》《外太空的莫扎特》《想见你》《寻她》《维和防暴队》《天星术》、参投的《申纪兰》《宇宙探索编辑部》等多部影片预计择机上映。

29、我发现万达线上APP，有许多都不知道。应该多加宣传万达APP。

答：您好，感谢您的建议。2022年4月20日，万达电影全新APP已

上线，全新升级的 APP 由电影购票平台转型为以内容为核心的“电影、娱乐、生活、社交”四位一体综合平台，着力打造“内容资讯、潮玩好物、周边生活、会员权益、观影记录、多元放映”六大亮点功能，建立全场景服务闭环，打造完整的“电影+”泛生活消费布局，打通线上线下连接，欢迎广大投资者下载体验。未来公司将持续优化和完善万达电影 APP，加强宣传营销，助力经营。

30、国外已经完全放开，自去年开始好莱坞影视制作已经陆续恢复，《侏罗纪公园 3》、《阿凡达 2》将在今年陆续上映，公司未来是否会加大海外片源的引进？

答：您好，感谢您的关注，《侏罗纪世界 3》国内已定档 6 月 10 日上映，《阿凡达 2》海外已定档 12 月 16 日上映，国内观众也非常期待《阿凡达 2》在国内上映，公司会积极关注国内动向。

31、贵公司在公司战略发展上怎么看待元宇宙的？

答：您好，感谢您的关注，公司一直积极关注元宇宙相关技术发展对文化传媒产业的影响和发展机会，日前国家发布了《关于推进实施国家文化数字化战略的意见》，要求十四五末，打造并形成线上线下融合互动，立体覆盖的文化服务供给体系，基本上要建成文化数字化基础设施和服务平台。

万达电影拥有的线下场景+内容+线上平台的方式非常适合打造文化产业的元宇宙、NFT 等文化数字化，公司正在研发探索中。

32、你好，陈总，公司未来有没有计划在一些大型热门游戏如 LOL，DOTA2，王者荣耀，绝地求生等比赛期间，在电影院组织一些观赛体验，同样也可以卖票和卖小食，而且应该不会差，作为游戏迷，这种很多人在一起观赛的体验是非常好的，但是能提供这种体验的场所并不多，电影院会是一个很好的补充和利用，希望能考虑一下这个建议！

答：您好，感谢您的建议。公司已尝试利用下属影城空间开展电竞、游戏赛事等观赛体验，效果反映良好，公司会持续推进相关工作，给消费者带来更多消费场景及体验，谢谢！

33、公司是否可以跟优质影视公司合作比如正午阳光团队合作出优质

的影视资源。

答：您好，感谢您的关注，和优质影视公司合作是公司一直以来的经营策略，目前公司已和多位知名主创工作室有战略合作，如陈思诚导演、郭帆导演、文牧野导演、徐峥导演、贾玲导演等。

34、陈总，最近 NFT 比较火爆。公司有否考虑过，在万达电影 APP 上发行公司自有 IP 的相关电影方面的限量版 NFT？

答：您好，感谢您的关注，公司已持续跟进调研 NFT 的相关发展情况，会结合自身优势开发各种自有 IP 的 NFT，并将在全新万达电影 APP 上进行发行，敬请关注和支持，谢谢。

35、和中国人寿的战略合作，万达电影获得了广告收入是多少

答：您好，感谢您的关注，今年万达文化产业集团与中国人寿达成战略合作，本次战略合作协议为期 5 年，双方的合作将围绕保险业务、品牌推广等领域展开。在首批合作中，万达文化集团将整合万达传媒旗下电影媒体、冠名影厅、室内外 LED、室内外灯箱等多种商业营销场景，为中国人寿提供一站式整合营销解决方案，目前双方合作正在积极推进中。

36、如疫情一直持续下去，公司可有应对计划。公司股价持续一直下跌，虽然市场大环境如此，但公司有做哪一些措施来保障小股东利益？

答：您好，感谢您的关注，上市公司短期股价走势受大盘走势、市场情绪、行业走势等多方面因素综合影响，2022 年至今资本市场波动较大，同时 3 月以来电影行业再次受到疫情冲击，公司正常经营受到一定影响，公司下属多家受疫情影响城市的影院停业，预计随着国内局部地区疫情形势好转，公司各项经营业务也将逐步恢复。相信经过疫情洗礼后，行业将更健康有序地发展，公司长期竞争优势也会进一步凸显。公司也会继续努力经营，争取以更优异的业绩表现回馈广大投资者。

虽然近两年电影行业受到疫情较为严重的影响，但在所有电影人的共同坚持和努力下，中国电影市场不断复苏，公司各项经营业务也将稳步恢复，票房、观影人次等恢复情况均好于行业平均水平。万达电影作为国内头部的院线+内容公司，已形成覆盖电影投资、制作、发行、放映的全产业链格局，具有明显的竞争优势、协同效应优势及规模优势。另外，公司会

积极考虑和研究股东回报措施，通过业绩说明会、交流会等方式加强与投资者的交流，更好传递公司价值，增进资本市场对公司价值的认同，使公司股价更好反映公司内在价值。

37、疫情常态化，公司还在扩张，是否存在现金周转不过来情况。

答：您好，感谢您的关注，公司主营的院线业务现金流充裕，正常情况下公司每年可产生约 20 亿元经营现金流。疫情以来公司也高度重视现金流的稳定，截至 2022 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 44.6 亿元，能够保障公司的正常经营活动及支持长期战略方向。面对复杂的外部形势和疫情对电影行业造成的不利影响，公司也将及时评估和预测疫情下公司的财务状况，提前做好应对预案，不断调整经营管理策略，开源节流，保证公司现金流稳定充足和健康发展。

38、（1）剧本杀项目规划及进展情况。（2）点播影院规划及进展情况（3）万达电影 APP 规划及进展。（4）今年影院新建项目的进度。（5）澳洲影院出售情况。

答：您好，感谢您的关注。（1）剧本杀、相声、脱口秀等是公司积极探索和开展的创新业务，过去两年公司主要在部分影院进行试点和尝试，未来公司会逐步扩大规模，形成规模效应，增加收益，今年公司会继续拓展“万影寻踪剧本杀”、“光影剧本杀”、“哈罗剧本杀”等，预计开业 100 家左右门店；（2）点播影院正在按计划推进，预计下半年择机上线；（3）2022 年 4 月 20 日，万达电影全新 APP 已上线，全新升级的 APP 由电影购票平台转型为以内容为核心的“电影、娱乐、生活、社交”四位一体综合平台，着力打造“内容资讯、潮玩好物、周边生活、会员权益、观影记录、多元放映”六大亮点功能，建立全场景服务闭环，打造完整的“电影+”泛生活、泛社交消费布局，欢迎广大投资者下载体验。未来公司将持续优化和完善万达电影 APP，助力经营；（4）2022 年公司计划新建影院 30-50 家，目前受疫情影响有所延缓，公司也将根据疫情发展及时调整影院建设计划；（5）公司对于并购业务的处置，会基于公司整体战略发展，以及本着股东利益最大化的原则综合考虑，公司重要事项请以公司披露的公告信息为准，目前澳洲院线正在快速恢复，预计 2022 年澳洲各项业务

也将逐步恢复至正常水平。感谢您的关注。

39、董秘，您好！咱能不能把一些电影场所改造一下，能够兼顾一些其他活动。比如定期参与、组织、举办一些游戏类活动，提升场所人气及顾客粘度。争取让万达电影打成一个娱乐平台。

答：您好，感谢您对公司的建议。公司自 2021 年起已经在部分下属影院积极试点和开展剧本杀、相声、脱口秀等新业务，充分利用影院新业态、新场景吸引人流，实现消费转化和流量变现，拓宽影院的多元化收入。公司今年又增加了点播影院、影院研学、儿童剧场、电竞游戏等创新业务，持续增加收益。公司希望将万达影院打造成社交生活娱乐平台，让更多的观众走进影院，谢谢。

40、请问：（1）“万茶”销售收益是否归上市公司“万达电影”所有？（2）奶茶市场现阶段已经处于饱和阶段，且更新换代速度太快，其他从业者大都是轻资产投资，门店摊位开具都在闹市小食品街区，而“万茶”门店、地点在影城，观影人群与快销奶茶人群并非完全重合，观影人群相对更成熟化，是否考虑换成咖啡更合适？

答：您好，感谢您的关注，万茶（萬茶）是公司 2019 年底推出的自有品牌影院特饮项目，以丰富广大观众观影饮品选择和体验，包括独立店及与 costa 咖啡的融合店两种形式，目前在公司 140 家左右下属影院内销售，经营良好。

公司已经布局咖啡业务，目前与 costa 合作的咖啡业务已覆盖超 20 个城市，公司也会持续调研市场，捕捉消费者习惯，积极探索非票房收入业务的拓展与创新，谢谢。

41、董秘您好！万达电影在三年疫情里奋勇前进，压力巨大，贵公司可以考虑一下把“万茶”以加盟的形式快速扩张，增加公司现金流，提升公司财务状况。

答：您好，感谢您的关注，万茶（萬茶）是公司 2019 年底推出的自有品牌影院特饮项目，以丰富广大观众观影饮品选择和体验，包括独立店及与 costa 咖啡的融合店两种形式，目前在公司 140 家左右下属影院内销售，经营良好。公司会根据市场趋势和消费者需求进一步推出新口味、新

产品，打造外卖等新场景，采用多种形式加速扩张，实现又好又快发展，增加公司现金流，持续提升公司非票收入和经营业绩，谢谢。

42、万达线下都开业了吗？

您好，感谢您的关注，2022年截止目前受新冠疫情全国多点散发的影响，局部城市为应对疫情变化对影院类经营场所实施闭店管控等措施，目前包括北京上海在内的多家影院仍处于闭店状态。公司将根据疫情管控进展随时做好复工复产的准备。

43、长春国际影都的建设情况

答：您好，感谢您的关注，长春影视基地系公司控股股东旗下资产，与公司无资产股权等关联关系，具体情况可详见其官方平台。

44、针对国家号召有条件上市公司回购股份的倡议，结合公司近些年股价表现，公司有没有回购股份的计划与安排

答：您好，感谢您的关注，上市公司股价走势受大盘走势、市场情绪、行业走势等多方面因素综合影响，尤其2020年以来，电影行业受到疫情影响，公司经营业绩、股价走势、资金储备均不尽如人意，公司考虑到经营发展计划并结合资金安排，目前暂无回购股份计划。公司会扎实做好经营业务，渡过疫情难关，提高经营业绩，实现长期持续良性发展，回报股东的支持。

45、（1）唐探4的进度如何？（2）公司股价连续7年下跌80%以上，公司有没有市值管理预期？（3）如果未来几年都面临疫情风险，存在长达数月停业状态，公司如何应对？

答：您好，感谢您的关注。（1）唐人街探案系列是公司打造的超级IP，会持续推出电影和剧集，目前唐人街探案精品网剧第二季正在拍摄，电影《唐探4》的剧本正在不断打磨中；（2）上市公司股价走势受到包括大盘及行业走势、市场资金面、投资者心理预期等多方面因素综合影响，在某些时段上市公司股价走势与公司基本面及行业情况未必完全吻合。电影行业和公司短期内受疫情影响较大，但相信经过疫情洗礼后，行业将更健康有序地发展，公司长期竞争优势也会进一步凸显。公司后续也会继续努力经营，争取以更优异的业绩表现回馈广大投资者。另外，我们也会通过业

绩说明会、交流会等方式加强与投资者的交流，更好传递公司价值，增进资本市场对公司价值的认同，使公司股价更好反映公司内在价值。（3）公司将积极运用疫情以来积累的常态化防控经验，持续探索和推出多种创新经营模式和影院的多元化盈利模式，努力降低疫情给公司的影响。

46、去年万达商管将万达广场的广告业务给了上市公司，请问这块业务 21 年贡献多少营收和净利？

答：您好，公司经营业绩请关注公司发布的定期报告。

47、希望公司以后能做到，万达影视出品，必属精品。

答：您好，感谢您对公司的关注和支持。

48、请问目前最新股东户数是多少？

答：您好，根据公司已披露的 2022 年一季度报告，截至 2022 年 3 月 31 日，公司股东总户数为 130,465 户。

49、有没有考虑过集团资产注入，A 股市场资产溢价还是很好的

答：您好，感谢您的关注，公司 2015 年上市，主要为院线业务的经营，2019 年公司实施重大资产重组，万达集团将万达影视注入上市公司，实现了影院业务的全产业链发展，目前万达集团旗下影视相关业务，均已由万达电影独立运营。

50、万达影视传媒没达到业绩承诺，会回购进行业绩补偿吗？

答：您好，感谢您的关注，万达影视 2021 年受疫情影响未完成业绩承诺，按照重组相关协议约定，公司将履行补偿义务，以一元价格回购注销相应补偿股份。

51、万达广场的广告收入是按季提，还是会在年报体现？

答：您好，感谢您的关注，广告收入根据会计准则在广告服务提供后确认收入。

52、商管是要上市了吗？

您好，感谢您的关注，万达商管与公司为万达集团旗下不同产业板块，分别独立经营。万达商管已在联交所预披露招股说明书，上市工作正在进行中。

53、主持人，2021 年还会有线下的年度股东会议吗？

	<p>您好，感谢您的关注，公司上市以来一直坚持召开现场年度股东会，与股东进行充分的沟通交流，2022年目前受北京疫情防控形势仍然严峻，是否能够召开线下股东会还需取决于疫情防控的政策要求，如疫情持续得不到缓解，公司鼓励各位股东线上参加年度股东大会与公司管理层进行沟通交流。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年5月26日