

证券代码：300413

证券简称：芒果超媒

芒果超媒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
参与单位名称 及人员姓名	<p>安信基金、安信证券、宝盈基金、鲍尔赛嘉、北信瑞丰、博道基金、博时基金、财通基金、财通证券、财信基金、财信证券、呈瑞投资、大成基金、德邦自营、德邦资管、东北证券、东方财富证券、东方基金、东海基金、东吴基金、东吴证券、东兴基金、东证资管、富安达基金、富国基金、高华证券、高盛资管、工银瑞信、光大证券自营、广发证券、国海证券、国金基金、国金证券、国联安基金、国盛证券、国寿资产、国泰基金、国泰君安证券、国元证券、海富通基金、海通证券、海通资管、弘毅远方基金、华安基金、华安证券、华夏基金、汇丰前海证券、汇添富基金、建信基金、交银施罗德基金、民生加银基金、南方基金、平安资产、人保养老、天弘基金、申万宏源证券、天风证券、兴全基金、银河基金、银华基金、永赢基金、招商基金、中欧基金、中金公司、中移资本、中邮基金等；</p> <p>Allianz、China alpha fund、DE Shaw 、First Sentier Investors、Invesco 、Investment、Jefferies、Khazanah 、Lombard Odier、Lombard Odier、INVESCO ASSET MANAGEMENT ASIA、Millennium、Morgan Stanley、MSIM、New Silk Road 、Optimas capital 、Partners Bay、Pinpoint、Polymer Capital 、Schroder、UBS Assets、UBS O’ Connor 、Wellington 等；</p> <p style="text-align: right;">共 367 人参加。</p> <p style="text-align: center;">（按首字母排序）</p>
时间	2022 年 08 月 18 日 15:00-16:00
地点	线上电话会议
上市公司 接待人员	芒果超媒董事、总经理 蔡怀军 芒果超媒副总经理、财务总监 张志红 芒果超媒副总经理、董事会秘书 吴俊
投资者关系活动	公司就半年报经营情况作了简要介绍，随后进入问答交流环节：

主要内容介绍

1、会员方面。长视频行业整体进入提价周期，公司会员8月提价，请问公司如何看待提价周期的行业发展趋势？

回复：

公司会员价格调整后，今年芒果TV会员整体规模仍保持了稳定增长，市场已证明，会员价格并不是用户做出购买决定的最核心因素，在持续增加优质内容供给的前提下，适当幅度的价格调整不会对会员增速有明显影响。从长期趋势来看，会员提价正在逐步成为行业共识并驱动长视频行业良性发展。公司将不断致力于为用户构建丰富的内容产品体系和良好的用户体验，强化公司整体商业模式的良性运营。

2、广告方面。公司2022年广告运营策略？

回复：

受疫情反复以及宏观影响，2022年上半年广告市场整体承压。公司克服了诸多不利因素，多方合力高效保障了重点内容项目的有序推进，同时取得了广告客户的充分信任，应该说这是非常不容易的。广告市场的全面复苏需要更多时间，公司将充分发挥自身内容创制优势，依托芒果完整自制生态，打造出更多精品力作，让客户满意、让用户满意。

3、盈利模式、发展目标方面。请问公司预期未来长视频行业盈利模式的拓展空间？公司在行业中的发展目标是什

回复：

“要么做第一，要么第一个做。”这是公司一直以来所秉持的发展理念与长远目标，事实而言公司每年都在突破自身并取得进步，对此目标我们充满信心。

在各类长视频行业运营模式中，会员和广告具有一定稳定性。具体到我们而言，品牌广告是我们从起步阶段就重点发力的方向，会员方面我们还有长足的发展空间，近两年公司新推出了小芒电商和线下实景娱乐两条全新赛道，这是我们基于对长视频行业的特点以及我们的内容自制优势相结合的判断所做出的全新探索。公司认为，未来强大优质的商业模式，将和长视频平台的优质IP具有强关联性，虽然今年线下实景娱乐确实受疫情影响，推进速度不及年初预计，但是我们相信面向后疫情时代，我们已经做好充分准备。

4、综艺内容方面。请问公司明年S级综艺规划？《披荆斩棘2》有怎样的创新？《声生不息宝岛季》目前进展？创新综艺未来是否可能系列化？

回复：

《披荆斩棘2》节目的内容整体品质与市场表现敬请期待，《声生不息宝岛季》各方均保持高度关注并全力支持，目前正在按计划推进中。今年以来，湖南卫视与芒果TV的双平台深度融合顺利推进，双平台综艺团队和电视剧团队充分释

放生产力，广告营销团队实施联合招商。目前，双平台联合创新提案总数已超 800 个，相信明年会有更多创新优质内容从中脱颖而出。与此同时，公司也形成了一整套针对重点综艺影视 IP 系列化、衍生化的经验，未来创新综艺如果获得不错的口碑与成绩，公司都将高效稳步推动 IP 系列化运营。

5、VR/AR 内容方面。请问公司在 VR/AR、虚拟人等方面的布局？

回复：围绕 VR/AR 内容及数字虚拟人等相关技术研发与应用，公司早在 2019 年就与国内高校方面合作建了国内第一批联合实验室及虚拟演播厅，并以此为基础进行了多个方向的创新尝试，包括智能影像视觉、光场技术、AR/VR、5G 全息等。

我们相信，未来 VR 内容和现有内容之间，快速融合转化的可能性正持续增加，公司内部已安排专门团队专注研发。与此同时，整个芒果生态与集团层面的 5G 创新实验室，近期推出了基于芒果 IP 的下一代泛娱乐内容社交平台芒果幻城，目前，芒果幻城已着力筹备第一届元宇宙虚拟音乐竞演秀“VR 歌王”，将深度融合 VR 技术与综艺创新。我们双方团队也将探索协作融合，预计年底前会市场带来更具创新性的内容产品。

6、影视剧集方面。请问公司剧集规划？剧集破圈类型和方向？

回复：

公司剧集业务目前的核心战略是“抓住两端”，一方面，公司重点加强对 S 级项目的关键性投入；另一方面，公司正持续强化对中小量级、质量过关、投入较小的精致内容投入，从而在两端共同实现对会员业务的有力支持。公司影视剧集团队将继续保持扩张态势，目前公司已有 29 个影视制作团队和 34 家“新芒计划”战略工作室。影视剧制作者等各类人才均可在芒果生态内获得充足的创新自主空间，公司自制团队目前均已处于运营状态，每个团队通过数部剧集的制作磨砺将获得快速成长，从而为整个芒果生态带来更多不同类型的优质剧集产品。

7、单节目会员方面。请问公司单节目会员接受度如何，未来是否会重点方向？

回复：

公司 7 月会员产品创新推出了单节目类会员，其根本目的是以优质稀缺节目为强纽带，充分聚集拥有同类爱好的高粘性用户群体。目前，单节目类会员产品的前两个月销售情况表现良好，用户购买单节目类会员后整体表现出了较高活跃度。

在单节目类会员产品之外，公司下一步将会视情况继续推广类似产品，新产品将不仅仅限于节目，也会涵盖基于清晰用

户画像的兴趣圈类活动。

8、实景娱乐方面。公司实景娱乐业务目前发展情况？

回复：

目前，公司实景娱乐 Mcity 长沙店已经恢复到此轮疫情全面爆发前的水平，Mcity 上海门店目前还在有序恢复之中。公司早前计划今年内，将陆续推动实景娱乐 Mcity 全国门店发展至 20 家规模。受疫情反复影响，推进速度放缓，预计年内整体将增加 6 家门店。后续疫情趋于稳定的话，明年将加快推进。公司认为，实景娱乐未来会是年轻人主要的娱乐方式之一，公司持续看好这一商业模式。

9、运营商业务方面。公司运营商省内省外业务发展情况？

回复：

芒果 TV 运营商业务分为大屏端和小屏端，大屏业务可进一步分为运营商大屏和 OTT 大屏。上半年公司运营商大屏业务取得接近 20% 的增长，与此同时公司也正充分利用运营商渠道推广小屏端业务。近两三年来，公司重点投入优化了服务商、运营商渠道的针对性服务体系，同时持续强化以内容载体的个性化支撑运营服务架构，在此大背景下我们和各大运营商均建立起了良好的合作关系。目前，运营商省内业务比较稳定，现在各省份 IPTV 用户也已经达到相当规模，公司主要靠增值服务拉动省内业务收入增长。公司 OTT 渠道和各大硬件厂商同样建立了良好的合作，今年来已取得了可观的增长。省外小屏渠道是公司今年的重点发力方向。与中国移动合作方面，中国移动成为公司股东后，对公司进行了持续而充分的支持，双方合作正愈发深入，包括渠道、内容、新技术等方面的紧密合作未来将会越来越多。

10、新业突破方面。公司未来两年最有可能取得重大突破的业务？

回复：

新业务取得重大突破最有可能的领域，首先是内容电商业务，另外剧集领域也有望取得长足进步。小芒电商将是公司最有可能取得突破的业务板块，整个小芒电商具有良好的独立性，目前整个运营也在逐步提升效能。剧集业务方面，公司影视剧团队经过三四年的锻炼与成长，未来有望持续稳定产出高质量的影视剧项目。

11、艺人经纪、音乐业务方面。公司将艺人经纪业务与音乐业务进一步整合后的发展情况及后续定位规划？

回复：

上半年公司将艺人经纪和音乐业务进行了梳理整合，核心目标是要让两个业务板块形成新的合力，充分发挥其核心生产

	<p>要素的重要作用，推动实现新的业绩成长。公司后续将针对艺人经纪业务完善整体规划，通过多种方式挖掘年轻新人充实潜力队伍。</p> <p><u>12、国际业务方面。芒果TV国际版运营情况？</u></p> <p>回复：</p> <p>得益于《声生不息》等头部内容项目热度的持续走高，芒果TV国际版APP下载成功突破亿级规模，DAU突破150万人。未来，芒果TV国际版APP的市场化运营将获得进一步完善，公司正推动和多个东南亚国家的合作事项，通过与当地国有文化传媒、电视台合作，携手引入技术、内容产品等，从而共同推进当地新媒体业务发展，实现合作共赢。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022年08月18日 15:00-16:00