

证券代码：300413

证券简称：芒果超媒

公告编号：2023-053

# 芒果超媒股份有限公司 2023 年半年度报告摘要

## 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	芒果超媒	股票代码	300413
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张志红	周勇	
电话	(0731) 82967188	(0731) 82967188	
办公地址	湖南长沙金鹰影视文化城	湖南长沙金鹰影视文化城	
电子信箱	mangocm@mangocm.com	mangocm@mangocm.com	

### 2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	6,689,380,452.70	6,714,487,102.29	-0.37%
归属于上市公司股东的净利润（元）	1,250,733,373.80	1,190,764,453.82	5.04%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	1,174,165,663.05	1,095,410,126.20	7.19%
经营活动产生的现金流量净额（元）	1,033,397,458.37	-85,369,628.01	1,310.50%
基本每股收益（元/股）	0.67	0.64	4.69%
稀释每股收益（元/股）	0.67	0.64	4.69%

加权平均净资产收益率	6.44%	6.80%	-0.36%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	30,220,120,815.96	29,049,673,556.55	4.03%
归属于上市公司股东的净资产（元）	19,843,107,268.38	18,850,714,836.78	5.26%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	41,751	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
芒果传媒有限公司	国有法人	56.09%	1,049,300,301	849,019,732		
中移资本控股有限责任公司	国有法人	7.01%	131,188,792	0		
湖南财信精果股权投资合伙企业（有限合伙）	国有法人	5.01%	93,647,857	0		
香港中央结算有限公司	其他	3.76%	70,369,482	0		
招商银行股份有限公司－兴业兴睿两年持有期混合型证券投资基金	其他	0.38%	7,180,000	0		
中国工商银行股份有限公司－易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.36%	6,757,276	0		
大家人寿保险股份有限公司－万能产品	其他	0.32%	5,918,007	0		
汇添富基金－中国人寿保险股份有限公司－分红险－汇添富基金国寿股份成长股票型组合单一资产管理计划（可供出售）	其他	0.30%	5,644,300	0		
中国人寿保险股份有限公司－传统－普通保险产品－005L－CT001 沪	其他	0.29%	5,405,052	0		
兴证全球基金－中国人寿保险股份有限公司－分红险－兴证全球基金国寿股份均衡股票型组合单一资产管理计划	其他	0.27%	5,128,935	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司控股股东芒果传媒有限公司与其他前 10 名股东不存在关联关系或一致行动关系；未知其他前 10 名股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					

公司是否具有表决权差异安排

是 否

### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

## 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

## 6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

## 三、重要事项

2023 年是习近平总书记作出“加快传统媒体和新兴媒体融合发展”重要指示 10 周年。作为湖南广电旗下的新媒体平台和建设主流新媒体集团的排头兵，公司始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 习近平总书记关于媒体融合系列重要讲话精神为指引，坚守党媒国企“举旗帜、聚民心、育新人、兴文化、展形象”的使命担当，推动媒体深度融合高质量发展。报告期内，公司积极抢抓宏观经济回暖和行业复苏带来的发展机遇，以内容创新激发核心主业内生动能，以生态协同促进新兴业态多元发展，主要利润指标重新步入增长通道。报告期内，公司实现营业总收入 668,938.05 万元，同比下降 0.37%，归属于上市公司股东的净利润 125,073.34 万元，同比增长 5.04%，其中，第二季度单季度实现营业收入 363,289.19 万元，环比增长 18.86%，同比增长 1.18%，第二季度单季度归属于上市公司股东的净利润 70,575.06 万元，环比增长 29.50%，同比增长 3.29%。上半年经营性净现金流达 103,339.75 万元，现金流情况良好。2023 年 6 月，公司入选第十五届“全国文化企业 30 强”名单，持续夯实文化产业“第一梯队”地位。

### 1、始终坚守党媒国企使命担当，牢牢抢占主流宣传阵地

公司始终坚持“党媒姓党，绝对忠诚”，以奋进之姿挺进新媒体主战场，以企业的高质量发展不断壮大主流新媒体，以改革创新、融合发展持续增强主流舆论的引领力、传播力、影响力，使正能量更强劲、主旋律更磅礴。一是聚焦主题宣传，芒果 TV 全新升级“学习时刻”专区，全端常态化运营“学习时刻——人民领袖习近平”、“学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育”等专题特辑，开设“学思想 强党性 重实践 建新功”“高举旗帜 紧跟核心”“感悟思想伟力 凝聚奋进力量”等主题板块，奋力推动习近平新时代中国特色社会主义思想春风化雨深入人心，为开展主题教育营造浓厚学习氛围。二是推出系列精品节目，报告期内，公司多部作品入选国家广播电视总局推优评选项目，《中国（第二季）》《声生不息 港乐季》《这十年 追光者》等 11 部作品获评“2022 年度优秀网络视听作品”；《这十年》《与丝路打交道的人》分别获评总局 2022 年度国产纪录片及创作人才扶持项目“优秀系列短片”与“优秀系列长片”；《声生不息 宝岛季》《江河日上》《我等海风拥抱你》入选总局“2023 年网络视听节目精品创作传播工程”。三是助力文化出海，公司积极贯彻落实党的二十大报告中提出的“加强国际传播能力建设”，持续探索中国故事和中国声音的全球化表达，着力打造更具影响力的国际传播标杆平台，芒果 TV 国际 APP 目前覆盖全球超过 195 个国家和地区，下载量超 1.3 亿次，支持 18 种语言字幕切换，已成为中华文化走出去的重要窗口。

### 2、持续推动媒体融合向纵深发展，以内容优势赢得发展优势

公司深入贯彻落实中央关于推进媒体融合向纵深发展的战略部署，坚持科学谋划、规范运作，聚焦战略协同化、资源集约化和机制市场化，着力打造芒果深度融合生态；坚持内容创新要高扬思想旗帜、内容创新要深植文化根脉、内容创新要尊重市场规则和内容创新要符合新媒体传播规律，充分发挥媒体融合的内容创作优势，进一步激发内容创新的内生动力，持续丰富优质内容的供给。目前，芒果 TV 和湖南卫视共有 48 个节目自制团队、22 个影视自制团队和 36 家“新芒计划”战略工作室，是全国规模最大的长视频内容生产基地，实现了在创意提案、评估立项、编排宣传和制作生产上的战略协同。

（1）综艺节目。报告期内芒果 TV 上线 39 档各类综艺节目，《乘风 2023》《声生不息 宝岛季》《大侦探第八季》《女子推理社》等 8 档节目，入选 2023 年上半年网络综艺有效播放 TOP20（云合数据），持续夯实综艺“领头羊”地位。头部节目社会效益与经济效益双丰收，《乘风 2023》传递“大美中国，乘风而上”的价值与理念，助力中外文化交流互鉴，获外交部和多国大使馆、主流媒体重点推荐，在影响力、传播力、话题度上均取得全新突破，成为首档全网热搜破万综艺。《声生不息 宝岛季》以音乐为媒，扎根中华文脉，推动两岸同胞心意相通，在海内外播出后产生强烈反响。《女子推

理社》《爸爸当家第二季》《快乐的大人》《密室大逃脱大神版第五季》等“小而美”综艺，题材各异，热度口碑双高。

(2) 影视剧。报告期内芒果 TV 上线剧集 64 部，其中重点影视剧 19 部、“大芒计划”微短剧 45 部。《去有风的地方》热度口碑双丰收，得到海内外权威媒体高度评价，产生“一部剧带火一座城”的现象级效应，成为文艺作品助力乡村振兴的点题之作。《今生也是第一次》的视听呈现和主题表达获得《光明网》《中国妇女报》等 11 家主流媒体点赞。“大芒计划”推出以《我迟到了那么多年》《婚事》《风月变》等为代表的一系列精品短剧，取得良好播出效果。

### 3、收入结构进一步优化，互联网视频核心主业更具韧性

广告、会员和运营商作为长视频内容重要变现渠道，构成芒果 TV 互联网视频业务“三驾马车”。从上半年发展情况来看，三大板块收入结构进一步优化，广告业务边际改善，会员业务占比不断提升，运营业务持续稳健发展，业务之间呈现结构性互补态势，互联网视频业务发展更加良性健康、更有韧性。

(1) 广告业务。上半年，广告业务实现营业收入 17.90 亿元，同比下降 17.23%，降幅明显收窄。短期内，整个消费市场和广告行业呈缓慢复苏态势，部分广告主对营销预算投放仍然相对谨慎。综合来看，公司广告业务呈现出边际改善态势，夯实《乘风 2023》《声生不息 宝岛季》等头部综艺节目招商，发力拓展多个互联网平台、白酒、食品等重点行业头部品牌客户。未来，伴随着行业复苏，公司依托不断稳固的综艺优势，通过补强剧集，强化营销效果和算法优化，有望打开广告业务增长空间。

(2) 会员业务。上半年，会员业务实现营业收入 19.61 亿元，同比增长 5.54%。芒果 TV 始终致力于为用户提供优质内容体验和丰富会员权益，依托《去有风的地方》《乘风 2023》等优质 IP 推出全年大剧点映、专享综艺抢先看、参与节目现场录制等会员专属权益，不断提升会员拉新、用户粘性和长周期用户占比。会员渠道拓展取得新成效，截至报告期末，与中国移动合作在湖南省内试点推出的“芒果卡”新增用户突破百万。7 月 16 日，公司与中国移动联合举行“时代有我 光芒万丈 中国移动动感地带芒果卡发售会”，以“内容+IP+网络+应用”产品模式全新升级用户权益的“动感地带芒果卡”进行全国发售。8 月 3 日，芒果 TV 与淘宝天猫正式达成合作，淘宝天猫 88VIP 会员新增芒果 TV 会员年卡权益，此次合作是 88VIP 首次与阿里生态以外视频平台进行权益合作。

(3) 运营业务。上半年，运营业务实现营业收入 13.89 亿元，同比增长 15.18%。省外业务方面，依托与电信运营商的合作，尤其是与中国移动的战略合作，不断强化分省业务拓展，持续深化大屏业务全国布局。省内业务方面，IPTV 推出“超级大会员”，增值业务收入稳步提升；集合省内教育资源，持续打造教育内容分享平台“快乐看”“芒头条”，上线“湖南智慧教育平台电视端”，不断丰富大屏业务应用场景。

### 4、发挥内容生态优势，新打法助力小芒电商快速发展

小芒电商 2023 年上半年 GMV 已超过去年全年 GMV 总额，继续保持高速发展态势。品牌端，小芒电商先后打造《名侦探学院》“南波万”棒球服、《大侦探》桌游“森林进化论”、《乘风 2023》小凉风 T 恤、《宝岛季》IKF 耳机等热销品。其中，小芒首个自营潮服品牌“南波万”实现从单品到品牌的跃迁，为合作品牌提供更具商业价值的成长样板。用户端，小芒电商深度挖掘圈层用户消费潜力，根据用户需求定制商品、活动和 IP 内容，实现内容与电商深度融合，首档小芒定制综艺《跳进地理书的旅行》豆瓣评分超过 9 分，节目声量与商品销量快速增长。快乐购与小芒电商形成互补性的用户和渠道定位，依托多年积累的内容转化能力、供应链管理能力和会员运营能力，积极调整业务结构和商品结构，发力自营品和独家代理商品。

### 5、资源整合促进业务协同，助力全产业链多元化发展

为提升管理效能、强化生态协同，天娱传媒艺人经纪和音乐版权业务围绕核心平台，全面实施业务整合。报告期内，业务整合取得初步成效，艺人经纪和音乐版权均实现同比快速增长。天娱传媒抢抓消费复苏机遇，通过举办演唱会或音乐节、录制综艺节目、参演电视剧电影，推动艺人经纪业务增收。音乐版权业务方面，天娱传媒作为公司音乐作品唯一发行主体，依托双平台艺人团队和内容禀赋，持续扩容唱片音乐、影视综艺音乐版权库，持续稳固与各大音乐平台的良好合作关系。IP 衍生开发方面，芒果互娱运营的第三家 M-CITY 旗舰店在南京夫子庙落地。

### 6、主动拥抱前沿技术，积极探索落地应用与业态创新

公司充分发挥丰富的应用场景优势，从赋能内容生产、助力降本增效、创新用户交互等方面，积极探索前沿技术落地应用与业态创新。助力降本增效，开发 AIGC 视频自动拆条技术，大幅提升二创内容生产效率，支撑《全员加速中 2023》《爱的勘探法》《我的人间烟火》等重点节目的短视频制作。赋能内容生产，利用虚拟现实 LED XR 技术为《声生不息·宝岛季》打造了国内首个跨时空、跨地域的综艺虚拟现实秀，通过虚拟拍摄与 VR 技术相结合支持《全员加速中

2023》以及纪录片《超时空寻找》内容拍摄制作。创新用户交互，探索全新商业模式，上线“嗨聊派对”全站聊天大厅，已有百万日活用户，推出拟人化 AI 产品，将“拟人大模型”与特色 IP 内容联动，引入《大宋少年志 2》AI 角色，建立 AI 社交系统，试水 AI 聊天付费场景。未来，公司将结合自身资源，探索更多 AIGC 等新技术落地应用场景。