

证券代码：600373

证券简称：中文传媒

中文天地出版传媒股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：中文传媒 2018 年半年度投资价值交流会（半年报解读）
参与单位名称及人员姓名	深圳前海厚润德、浙江龙盛资管、深圳榕树投资、西藏合众易晟投资、国元证券、神农投资、上海融湖投资、中信证券、中泰证券、华创证券、上元资本、吉祥人寿保险、山西证券、源乘投资、财富证券、陕西文化投资集团、鸿嘉基金等
时间	2018 年 8 月 29 日（下午 3:30-4:30）
地点	电话会交流
上市公司接待人员姓名	交流会参会人员： 董事、副总经理兼董事会秘书吴涤、资产财务部负责人熊秋辉、北京智明星通 CEO 唐彬森
投资者关系活动主要内容介绍	介绍行业及公司的情况、公司发展战略，与投资者互动 ----- 机构投资者互动交流： 1. 根据公司的业绩，可以看到第二季度的净利润增速相比于一季度有一个较大幅度的提升，从一季度-4.77%一下子增长到二季度单季的 25%，增速幅度是非常大的，可以简单介绍一下增速的主要来源点在哪些方面？ 答： 第一，宣传文化增值税优惠政策于去年年底到期，在公司编制一季度报告的时候，国家延续增值税优惠的政策还没有出台，而二季度时政策颁布了。在这个情况下，公司一季度核算收入时是剔除了增值税的，二季度则根据国家政策还原了这部分利润。严格意义上，一季度的净利润和去年同期相比口径不一致，是没有可比性的，因为去年一季度的增值税是根据政策减免的。 第二，新媒体、新业态业务板块通过强化管理还有其他的有效举措，业绩也有所提升。 2. 公司的资产负债表里短期借款达到了 22 亿多，相比去年年末多出了十几个亿，请问短期借款的大幅增加主要的用途和考量是什么？

答：我们增加短期借款的用途和考量主要是以下方面：

第一，中文传媒有明显的融资平台优势，充分利用这一优势，尽量从外部获取低成本的资金，既可以补充公司生产经营用流动资金，又可以腾出部分自有资金为公司创造更大的效益，这是对投资者负责任的表现。

第二，对银行进行借款和不定期的利用发行中期票据和超短融等金融工具对外融资，是公司培育和拓宽融资渠道、提升社会形象和信誉的一项有效举措。

第三，这么多年来我们一直致力于“内外兼修，双轮趋动”，对外不断的在找寻合适的并购标的。现在国家对发行股份进行并购有一定条件的限制，而我们控股股东的持股比例仅 54.83%，所以未来如果要发生大的并购，通过借力资本市场发行股份的形式进行并购的概率不会太大，更多的可能要利用现金收购的方式。今年国家宏观层面资金整体比较紧张，在这种形式下尽量多储备一些资金，对公司将来把握并购机会也非常有利。

3. 过去三年非经常性的损益对公司的利润影响大，各种减值超出市场预期，以后还会有么？

答：前几年的非经常性损益主要体现在计提的坏账准备和减值准备上。公司近年来一直持续、稳健、快速发展得益于对产业布局上的未雨绸缪，产业布局上已经形成了产业梯队。前几年的非经常性损益包括两块，一是蓝海国贸发生涉诉计提了坏账准备，另一个是我们基于市场形势的研判，对北京艺融民生及昆山立华彩印主动进行风险管理，提前防范风险。

4. 公司的价值管理如何认识，准备怎么应对股价低迷的市场？

答：大股东不会减持。在股价持续下行的情况下，我们也在积极论证大股东的增持与公司回购。其他股东的减持是规范、自主的行为。公司重视市值管理，也把市值管理作为经营管理考核的重要内容。如果市值相对比同行业平均水平下降了，管理层的绩效薪酬将会受到影响。股价下行的主要原因：第一，可能受整个大环境的影响。第二，公司短期内缺乏新的亮点和特色，但我们在新业务布局方面并没有停止，并购的方向也非常明确，公司上半年论证了十几个项目对所有的项目要充分比对、筛选，这也是对投资者负责任的态度。不能随意去并购，或是为了追求某个概念去并购，为了吸引眼球去并购，还是要围绕公司战略和产业转型去并购。第三，我们也要加强与投资者的进一步交流、加大价值宣传力度。

5. 中文传媒未来可能在在线教育和数字出版方面有所发力，具体的发展思路和营收当中的占比有没有预期？

答：在线教育我们主要是通过具有互联网出版资质的新媒体公司成立了合资公司，这块业务正在布局。另外，子公司发行集团也做了一个智慧教育的平台，通过人教社数字内容的授权，正在逐步试点、逐步推广，下一步计划在江西境内，使数字出版的市场占有率进一步提升。

另外我们通过基金和直投方式投资了安徽七天教育（互联网阅卷系统），现在这个公司成长很快。

第三，我们与上海新南洋成立了基金，目前一期规模 1 个亿。强强联手，加大教育培训方面的布局。

第四，数字出版这一块之前由各个出版社自己零打细敲去做，效果不甚理想。下一步我们要在股份公司层面成立数字出版运营中心，整合各个出版社数字出版的力量，同时加大这方面的投入，把它做大做强。去年只是做了简单的内容数字化，在移动、联通阅读平台中进行推广，只有 2800 万的业绩，我们希望这一块 2-3 年时间可以做到至少超过 1 个亿的规模。

6. 《使命召唤》游戏预计什么时候可以上线？

答：现在无法给一个具体时间，应该很快就会推出。此外，我们在代理发行这一块业务的成效还是很不错的，发行业务下半年还会发力。另外我们其他几款发行游戏下半年也会有新的突破，从各方面数据来看，这些游戏在一些市场已经上线，市场反响都不错。自研项目方面，在小程序这一块我们也提前做了布局，《开心农场》和《天天钓鱼》的数据都非常好，都在快速增长。

7. 公司的传统业务未来的增长？

答：传统业务增长速度在放缓，整个行业是“平缓增长”，有的企业出现了负增长。公司的传统业务增长主要来自于两个方面，第一是市场份额增多，零售排行榜，在全国的位置上升。公司在全国的市场排名去年是第八位，今年上升到第七位。第二方面是核心竞争力有所加强，在内容建设、机制创新等方面下了功夫。传统主业保持增长实属不易，但也要适应新形势的变化，不断转型升级。在在线教育、数字出版方面发力。传统出版、纸质出版是不会消亡，未来可能和数字出版、数字产品共享这个市场。

目前传统这一块的增长越来越乏力了，要保持继续增长势必要在数字出版、在线教育方面发力，在转型升级、创新融合上做出我们的努力，如果此时还固守传统、违背大势是肯定要落伍的。

8. 传统出版向数字出版转型，关键点在哪？

答：我们的内容没有问题，拥有比较强大的 IP 内容，关键是如何转化，涉及运营团队与技术支撑。现在数字出版做得比较好的反而是做技术出身的，而不是传统行业的。所以数字出版要借力发展，一方面要引进这方面的人才，要有比较好的举措，通过好的机制、好的平台把这方面的人才吸引过来。第二方面，通过兼并重组的方式往前推进。

9. 是否有考虑用现金回购股票？

答：一直在论证，但需要履行较为复杂的审批程序。凡是涉及大股东的国有股权变动都需要得到国资监管部门的审批。我省文化企业的管理体制最近也发生变化，以前是省政府授权省财政厅履行出资人职责，

现在专门组建了文资办。

10. 分红方面的考量？

答：公司的分红政策是持续、稳定，并呈现逐步加大的力度。去年现金分红是每 10 股派 4 元。未来根据公司经营发展、资金需求等因素，在保障股东的合理回报并兼顾公司的可持续性发展，会保持持续稳定的现金分红力度。

11. 游戏供给的判断和变化？以及下半年的储备。

答：国内游戏的情况在预期之中，之前享受到互联网红利，新增的机会来自于二次元。以前针对的用户是 70、80 后，90 后、00 后的游戏全球范围很缺乏，所以我们战略研发布局了很多二次元新生代的游戏，我认为不会受到游戏的大势影响，只会越来越好。许多做二次元游戏的公司的财报非常好，而且只会更好。

老一代游戏出现问题，新一代游戏越来越好，可理解为行业的一种消费升级。我们的思路还是每年出一个爆款，收入就会非常好。

游戏供给放开不放开其实不重要，主要的是人口老化和移动互联网红利用尽的问题，这是游戏放缓的主要原因。

12. 公司图书市占率提升，可否介绍一下图书整体的情况，比方说细分品类，还有关于今年的提价、销量的变化。

答：半年报里对图书这一块有些情况做了详细披露，可以关注一下。据行业内比较权威的开卷公司的统计，我们的占有率在全国同行是第七位，去年是第八位，而且连续 3 年在前十位。5 万册以上的图书同比增长了 21 种，现在达到了 56 种；10 万册以上的图书达到 16 种，同比增长 2 种，应该说我们的市场占有率和行业地位在不断地提升。这得益于我们几个政策，第一是我们大力实施重大出版工程，包括好书复活工程。我们有很多作家资源，对各出版社精准定位，不搞内部竞争、重复内耗。我们也有销量特别好的书，比如《大中华寻宝记》销售量突破了 1000 万册。同时我们获得很多奖项，现在对文化企业的考核不光看经济效益，还要看社会效益，对传承文明、出版精品力作方面也要考核，这方面我们都有上佳的表现。

一般图书是市场定价，教材教辅是政府定价。教材教辅的提价我们也在做工作，因为确实纸张涨价非常大，涨了将近 40%，去年影响了我们的利润 8000 多万，今年上半年继续对我们的利润产生一定的影响。我们的教材定价十多年没有变，现在纸张涨价厉害，各个省也在纷纷要求提价，最高的提了 14%，我们也正在做工作。

13. 目前海外市场，包括 IGG 的《王国纪元》几款游戏表现不错的，COK 表现比较平稳，但也处于下滑的态势，对于行业的状况您是怎么看的？唐总您之前提过好的生意要赶上好的时代背景和风口，COK 就抓住了这个机会。现在市场上充满了各种 SLG 品类的游戏，COD 的游戏上线如何突破这样的格局？

	<p>答：SLG 的游戏仗已经结束了，未来的机会还是倾向于新一代的年轻人，现在公司主力投入在二次元的休闲游戏，年轻向、轻度的休闲游戏。SLG 的风已经刮 6 年了，希望能刮起一阵新的风。创业就像冲浪一样，一浪接一浪。</p>
附件清单（如有）	
记录人	张 婧
日期	2018 年 8 月 30 日