

证券代码：000156

证券简称：华数传媒

华数传媒控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-007

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input checked="" 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 type="checkbox"/>其他 </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> 北京匀丰资产管理有限公司 王超 国泰君安证券股份有限公司 陈筱 中国银河证券股份有限公司 穆歌 申万宏源证券有限公司 周波 国信证券股份有限公司 侯帅楠 国海证券有限责任公司 朱珠 新时代证券股份有限公司 赵琳 中银国际证券有限责任公司 刘昊涯 东方证券股份有限公司 马继愈 中泰证券股份有限公司 熊亚威 光大证券股份有限公司 孔蓉 华创证券有限责任公司 潘文韬 中国国际金融股份有限公司 张雪晴 徐鑫 杨秋硕 谢竞东 天风证券股份有限公司 宋雨翔 嘉实基金管理有限公司 王子建 华宝兴业基金管理有限公司 李竹君 上海混沌道然资产管理有限公司 陈桥 海通证券股份有限公司 陈星光 上海盈月投资管理有限公司 金致轩 钱炜程 东北证券股份有限公司 夏妍 博时基金管理有限公司 赵云 杭州中大君悦投资有限公司 张晓晓 广发证券股份有限公司 叶敏婷 浙江韶夏投资管理有限公司 潘旭虹 美尔雅期货有限公司 王曜之 </p>
<p>时间</p>	<p>2019年5月17日 14:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>杭州市滨江区长江路华数数字电视产业园 A 座 101 会议室</p>

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>总裁乔小燕、财务总监何刚、副总裁卓越、董秘张晨、证券事务代表洪方磊</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司董秘张晨介绍了华数传媒 2018 年度经营情况及未来发展战略情况</p> <p>华数传媒拥有有线网络业务，手机电视物互联网电视的全国性的新媒体业务以及宽带网络业务运营牌照和许可授权。业务覆盖全国 30 个省市自治区和近百城市有线网络以及三大运营商服务，这与其它广电网络运营商有一些差别。目前华数的整体情况员工接近 5000 名，148 亿的总资产，2018 年营业收入 34.36 亿元。2015 年到 2018 年为止，保持一个持续增长的状态，在营业收入，包括营业利润，包括净利润率毛利率等等这些指标上面都要保持了增长或相对稳定，在广电行业处于领先水平。在整个行业中是不多见的资产规模是 147 亿的总资产，40 亿的负债，105 亿的净资产。公司现金流充裕，每年的经营性净现金流入维持在 12 亿规模左右。</p> <p>公司的竞争优势包括区位优势、牌照优势、市场化的运营机制以及业务分布均衡优势。公司的业务构成方面，有线电视业务、全国新媒体业务、宽带及智慧城市业务已各占三分之一。</p> <p>未来公司将向智慧广电运营商转型升级。一是建设智慧家庭主平台：打造成为连接千家万户娱乐、医疗、教育、安防等多屏多网的一体化主门户和主平台。二是成为智慧城市主载体：打造杭州新型智慧城市建设的核心基础平台。具体业务方面，公司开展了视频监控、“最多跑一次”智慧政务综合自助机、城市大屏联网联播联控平台、四个平台建设等智慧城市业务。</p> <p>二、公司副总裁卓越介绍了华数传媒 2019 年品牌升级与 4K 业务情况</p> <p>随着信息技术的发展和用户需求的多元化，单一的电视服务已经很难满足客厅场景用户的需求。为此，公司对客厅机顶盒做了升级和丰富，公司推出的 4K 机顶盒除了为用户提供 4K 超高清、优酷、中国蓝、BBC 等海量视频，还有知识付费、教育、爱爸妈、电竞、健康、宠物、体感游戏等垂直细分栏目。进一步加快了用户从“看电视”</p>

视”到“看电视”、“用电视”的转变，并着眼于教育、医疗等民生领域，加强应用性内容的开发和拓展。公司 4K 机顶盒涵盖电视淘宝、饿了么等高频本地服务，并上线了智慧校园与医养通栏目。“城市大脑”频道为用户提供了衣食住行游娱购等各类便民信息，如推荐出游路线，参考天气预报、交通拥堵指数、停车位等信息。搭配华数电视 APP，还可以利用“华数眼”进行远程看家，实现手机与电视、电视与电视之间互联互通，实现智能连接。

三、投资者问答交流

1、华数传媒内容板块的投入及战略？

A:2019 年国内版权产业环境发生重大转变。前几年互联网新媒体的版权尤其是头部剧的独播权大多掌握在 BAT 三家的局面出现转折，三大互联网公司致力于自制内容的差异化作为核心竞争力，不再大量以超高价格、独家的方式购买国产电影或者卫视播出的电视剧，国产版权内容价格出现下降。该产业格局的变化，给华数内容战略带来一定机会。

2019 年，公司将加大内容的采购力度，继续加强优质内容聚合，加快 4K 内容引进，推进头部影视内容建设，加强全平台内容运营。一方面，华数传媒将进一步加大优质精品国产电视剧库包括独家内容库在广电、通信运营商等优势渠道的建设，形成华数 TV 核心内容竞争力；二是继续保持与美国六大的紧密合作，实现在电影领域的差异化建设；同时也探讨与华视网聚等最大国产电影库等的合作，寻求互利共赢；三是继续强化与优酷、中国蓝、香港 TVB 和腾讯游戏等优质供应商的长期持续合作，保障全平台内容服务的综合竞争力。继续深度全量对接优酷平台，完成优酷内容在各平台全量内容的引进和上线工作。四是加大个性化内容如知识付费、动漫、纪录片、4K、宠物等垂直细分领域的内容投入，为本网、公网、专网等提供更加丰富、多样的内容服务和运营方案。

2、公司互联网电视的业务模式？互联网电视公网业务的毛利率为何比较低？

A:（1）互联网电视业务主要是指面向大众的互联网电视业务，包括为 OTT 盒子与电视机厂商提供互联网电视集成播控服务与内容

服务等相关业务收入，目前合作的终端商包括天猫魔盒、小米、LG、创维、乐视、索尼、海信、三星等。公司的互联网电视用户大部分均为公司独立运营的用户，而非市场上有些牌照方和平台方合作通过提供牌照服务所拥有的用户。

(2) 2018 年公司互联网电视公网业务毛利较低的原因收入路径有所调整，公司按照广电总局要求，互联网电视业务产生的收入需要先经过牌照方，再分成给终端厂家（盒子和电视机厂家），所以公司该业务毛利从原来 30% 多下降到了 10%。

3、公司如何看待 IPTV 以及 OTT 的发展趋势？

A:根据国网公司发布的《中国有线电视行业发展公报》，2018 年，我国有线电视用户 2.23 亿，收视份额 49.89%；IPTV 用户 1.55 亿，收视份额 34.68%；OTT TV 用户 1.64 亿，收视份额 36.69%。可以看到我国收视呈现多元化格局，未来三方市场竞争仍将非常激烈。

是这样的，从这两年情况看的话，IPTV 的数据的增长主要基于运营商的这一块业务上的一个发力，而且这一块的市场应该目前的一个存量市场博弈，就是运营商的数量再涨的话，意味着这一家运营商需要上升，其他的运营商数量基本都是下降。目前没有看到 IPTV 跳出了整个有线电视原来运营的思路，感觉有一点业务上模式的趋同。所以未来关键是存量的客户贡献上，都要在运营上下功夫。

因为 IPTV 开展也有快十年，也有超过十年的历程。比如说像中国电信，这两年的增长主要来自于中国移动。中国是全球最大的宽带市场，中国移动的宽带用户就超过一个亿，浙江移动的宽带已经超过这家电信的用户数，所以它带来增长或者说是造成有线网络用户的流失也是不可避免。总体来说，也不用过于担忧，原来是一个垄断市场，是百分百的市场，现在有这么强大的两个宽带运营商，一定会出现流失。如果电信运营商补贴不能继续，那这个市场格局还会变化。

另外一个就是广电总局针对 IPTV 下了很多政策，IPTV 和 OTT 市场会逐步规范。华数传媒的策略很简单，移动、电信、联通都是我们需要服务的客户，都是需要参与的业务。我们作为牌照和内容服务方参与这个市场。

对于 IPTV 业务，目前来看整体业务运营模式与有线电视趋同，有些运营商的 IPTV 用户也是下降的，而一些新进入该业务的运营商自然是处于上升期。OTT 的发展潜力非常大，但也存在一些制约，以及需要培养用户的付费习惯。而对于有线电视来讲，用户流失确实存在，作为一个本地运营商来说，可以提升差异化竞争优势，如教育、医疗、城市大脑本地生活服务等。三方的发展趋势都是存在瓶颈的，各方都应该在运营上下功夫，未来一段时间仍将维持三足鼎立的形势。

4、未来内容的公网与专网版权是否可能会打通，IPTV 上的内容版权现在是否越来越丰富？

A:公网版权和专网版权从内容采购上来讲一般是分开的，比如华数能拿到优酷所拥有内容的专网版权，但并不见得能拿到公网的优酷内容版权，这两个版权确实是分开的。IPTV 版权越来越丰富的原因很大部分是因为现在运营商都发力在专网版权上，所以大家感觉到 IPTV 的版权越来越丰富。三网融合，有线网电信网互联网，这个其实都是基于 ip 的。因为现在的终端全部都智能化之后，可能存在一定的渗透空间。比如智能机顶盒如果装一个用户，APK 它到底是专网，还是公网，界面就模糊了。针对这个事情，广电总局这次下的文件，你们可以看到，非常严格，不允许 IPTV 直接连接互联网，不允许 IPTV 直接下载不拥有 IPTV 内容服务牌照内容提供商所提供的內容。

所以说，相互渗透，技术它具备这样的能力，但他现在不符合政策管理的要求，也不符合版权政策的要求，版权上是分得很清楚的。在运营中也有相互的博弈，所以说公网版权渗透到专网这件事情上，其实还是有阻力的。

5、公司未来业务布局？

A:我们首先定义公司是一个市场化的主体，同时也借助了我们的资源优势，包括网络、用户、牌照及文化产业资源等，在这个基础上，我们承载了一层层业务，如公司重点推进的智慧广电业务，将在现有网络基础上以“建成一张网络、打造三个平台、实现若干应用”为总体目标，加速推进华数在智慧城市和数字经济发展中的产业

布局。

“建成一张网络”为在已实现全面覆盖的光传输网、IP骨干网、有线无线高速接入网的基础上，基于LPWAN技术，WIFI技术，传感器技术等，建成一张覆盖杭州市主城区、有线无线结合、宽带窄带结合、“物联、数联、智联”三位一体的城域物联专网。“三个平台”为智慧城域物联网核心管理平台、智慧城市服务大数据平台、智慧城市综合应用平台。“若干应用”包括智慧城市物联网、移动办事之城、雪亮工程、交警“车驾管”和智慧小区等城市管理类应用，还包括“居家办”（最多跑一次进家庭）、智慧家居、家庭“医养护”（智慧医疗）、校园电视等民生服务类应用。

我们的优势，刚才第一个是网络，第二个是我们拥有的用户，第三是我们拥有的牌照。第四是我们确实是作为一个国家的重要的一个文化产业，给的一些优势资源。那么在这个基础上，我们就承载了一层一层业务，比如智慧城市、视频监控，到自助终端机、到基层组织治理系统，再到很多的家庭场景的生活应用。包括浙江现在在推的未来社区等业务，都有很多信息化的机会。

第一政府在改进。第二，大家去努力。公司将一直坚持做好业务，做好服务。

6、在智慧城市服务方面，华数是如何打通数据使用上的壁垒？

A:一方面，政府近些年为提升城市运营效率，逐步开放了城市的运营数据，支持让数据多跑路，让群众少跑腿。同时，华数拥有十余年的智慧城市建设与运营经验，在政府信息化领域已积累了丰富的产业经验与良好的行业口碑。

7、华数如何将业务拓展到全国各地？

A:华数一直在积极拓展全国市场的业务，和广电、运营商、OTT终端厂家等各类合作伙伴积极开展包括互动电视、互联网电视、手机电视等新媒体业务。2018年华数全面提升了新媒体业务驻地运营能力，打造多屏联动的融合新媒体平台，满足消费者视频消费高清化、多屏化、交互化、社交化、实时化的需求，坚持开放、合作、共赢，与用户和合作伙伴一起共创价值。同时，公司的部分智慧城市业务已经相对比较成熟，具备在全国进行推广和复制的条件，将

	<p>尝试推向全国。</p> <p>这些智慧业务随着各地政府信息化的提升，我们的产品也具备全国推广的机会，比如我们的终端就在很多个省部署，我们的四个平台产品也在省外部署。这些商业机会都是有的。</p> <p>8、在公司年报中，互联网公网收入和互联网专网业务是指？智慧广电业务是年报中哪块业务？</p> <p>A:互联网电视公网业务主要是指面向大众的互联网电视业务，包括为OTT盒子与电视机厂商提供互联网电视集成播控服务与内容服务等相关业务收入。专网业务是指与中国移动、联通、电信等通信运营商合作，为其提供内容（CP）或综合服务（SP）的业务。</p> <p>智慧广电业务在年报中主要体现在项目类及集成业务收入以及部分宽带及数据通信业务收入。</p> <p>9、华数集团关于浙江华数同业竞争承诺到期如何解决？</p> <p>A:我们将和控股股东积极沟通，进展将根据相关规定及时披露。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019年5月17日