

证券代码：宋城演艺

证券简称：300144

宋城演艺发展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 <u>投资者交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	国信证券、兴业资管、国泰君安、易方达、银华基金、睿远基金、中银基金等
时间	2018年12月13日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总裁张娴、证券事务代表侯丽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、六间房相关问题</p> <p>Q1：公司为什么要进行六间房与花椒的重组</p> <p>A1：六间房和花椒重组不是为了脱表，即使未来变成长期股权投资同样需要做资产减值测试。两个平台都拥有优质的资产和商业模式，平台整合有利于成本优化，实现强强联合。确实前几年有不少公司在并购了文化传媒或互联网轻资产项目后，商誉“爆雷”成为上市公司业绩增长的不稳定因素。但从目前的经营情况来看，六间房商业模式清晰、现金流优良，经历过百团大战后已经在 PC 端奠定了自己的市场领先地位，而花椒则在移动端视频直播领域内形成了优势。虽然政府对直播平台内容加强监管，但这对正规经营的大公司而言是好事，不会形成“劣币驱逐良币”的局面和乱象；同时，直播这种交互和娱乐方式依然有很强的市场需求和生命力，未来仍会有更大的发展空间。</p> <p>在没有业绩对赌的压力下，我们应该还原互联网公司的本质，最大限度地发挥六间房在市场上的自由度，让新的主体通过资本市场获得更灵活的金融支持，推动企业发展创新及新领域的战略布局，继续为宋城演艺创造贡献。</p>

Q2：关于重组进展

A2： 1) 六间房与花椒两步走的合并计划没有任何改变，公司正与交易对手方紧密合作，按 8 月 30 日发布的《关于子公司北京六间房科技有限公司与北京密境和风科技有限公司重组方案调整的公告》重组方案进程推进重组工作，即：2018 年交割密境和风 19.96% 股权，2019 年 4 月 30 日前交割剩余 80.04% 股权。目前第一步交割所需工商资料已准备完毕，部分交易细节正在完善中，确保今年年底前能完成花椒 19.95% 股权的注入；

2) 鉴于本次交易发生在六间房业绩承诺期内，为保障了业绩承诺期的全体股东权益，宋城演艺与交易各方协商一致后，2018 年继续对六间房并表，预计 2019 年 4 月 30 日之前完成第二步，届时六间房将不再作为宋城演艺的并表子公司；3) 老股转让的商务谈判工作仍在推进中，具体交易进展待进一步公告。需要向市场说明的是，老股转让并不是双方合并的先决条件。

Q3：谈谈直播行业的优势。

A3： 直播是根植于中国传统文化的互联网表达方式，具有交互性、盈利性、无边界等特点，是一个非常符合人性且符合商业逻辑的互联网行业。直播的这些特性使其显著区别于长视频、短视频、网游等互联网产品形态，展现出旺盛的生命力。短视频的崛起短期内确实争夺了直播用户的时间，但是长期来看这反而会为优质直播内容提供新的宣发途径。这两者并非是非此即彼的竞争关系，而是会呈现出交替增长的态势，并且随着技术的进步，直播将在现有模式上延展分化出更多细分垂直领域，满足用户不断变化的需求。未来公司将专注提升内容、发现用户需求、提升用户体验，期待两方合并后，能玩出更多的火花。

二、公司主业及未来发展情况

Q1：公司轻资产项目运营情况以及未来的落地节奏？

A1： 轻资产项目的落地能够迅速撬动当地相关产业的发展，带动当地劳动人口就业，公司会综合考虑地方政府的诉求及对公司品牌的促进效益。宁乡项目是目前签约轻资产项目中区域位置和基础配套设施最差的项目，但依然取得了非

常突出的经营成果，公司优异的策划和管理、运营能力得到了宁乡政府认可，政府现与公司又续签了 5 年管理服务。12 月 28 日即将亮相的《明月千古情》同时拥有温泉、5A 级景区的明月山和众多五星级酒店，在游客量和综合配套设施要远优于宁乡项目，公司对明月山等其他几个轻资产项目充满信心。

关于未来落地的节奏：首先关于自主投资，相对其他游乐类主题公园而言，我们认为公司自主投资项目的投资额也是非常合适的体量，并不“重”，带来的则是回报能力较强和市场效益较好；其次，轻资产项目与自主投资项目同样需要花费公司和主创团队的精力，要考虑市场、策划、创意等，不见得数量越多越好。公司每年保持约 2-3 个项目开业的节奏较为恰当，所以未来公司将会权衡轻资产和自主投资项目的比重和落地节奏，不会为了短期盈利而忽视长远发展。

值得一提的是，今年年初落地的西安项目，是公司继轻资产输出后的合作模式创新，未来公司会基于战略和长期效益考量，做新的投资和合作决策。

Q2：桂林项目目前运营情况

A2：1) 内容方面：公司十一月底对《桂林千古情》做了全新改版，针对《千古灵渠》等三个篇章进行了修改，刻画了更加生动的《米粉传情》等篇章，文化内涵更接地气，更易让观众感受桂林当地的特色元素，提升了剧目的观赏性，更能引起观众共鸣，赢得了市场的一致认同。与影视公司不同的是公司有足够的时间和空间不断打磨作品，内容是公司产品的核心竞争力，公司会始终坚持“一年一大改，每月一小改”的创新原则。

2) 市场方面：桂林具有优质的旅游资源和游客市场，目前来看，千古情的进入扩大了桂林演艺市场规模，和当地其他演艺项目绝不是存量竞争的关系。同时，相比其他山水实景演出，千古情产品的优势在室内剧院，不受当地天气影响。从运营数据来看，千古情的市占率还是较好的，预计千古情明年的市场份额将进一步提升。

3) 价格方面：公司会保持票价体系相对的稳定，目前《桂林千古情》已经在当地市场形成了一定的影响力，公司对产品有足够的信心，明年公司会对团队结算价做一定的提升。同时，未来产品价格还会有持续提升空间。

Q3：九寨项目的未来情况。

A3: 九寨项目目前在工程上已达到了开业预期。明年综合考虑政府统一部署及游客情况，初步会考虑藏谜先开业。

Q4: 公司对未来的城市演艺是否有信心?

A4: 公司将凭借多年积累的丰富运作经验，在上海项目中推出具有国际水准、融合中国元素和东方魅力的大型歌舞《上海千古情》、国际歌舞秀《上海一秀》、大型沉浸式演出《我回上海滩》三台全新演艺作品，产品形态非常符合上海“打造亚洲演艺之都”的定位。

1) 上海项目整体是城市演艺模式，但也拥有庞大的旅游人群，市场体量大、需求量也大，但是上海还没有出现能代表本地特色的大型旅游演艺项目，因此《上海千古情》这台秀，仍是我们成熟的旅游演艺形式，是打开上海市场并确立市场地位的关键。

2) 公司期待能做出新产品，来满足城市不同人群的市场需求，新产品也能激发公司的创作能力。《一秀》形态非常国际化、声光电炫目，是一台专业、高雅、充满国际范，呈现上海“魔都”风情的大型歌舞秀，希望为观众带来与其它演艺项目差异化的视听冲击。《我回上海滩》的演出形式，也将是互动式的、诡秘的、多维度的，让观众共同穿越回上世纪二三十年代的上海滩，感受老上海的绝代芳华。

3) 上海项目地域和场馆位置优越，目前黄浦江沿岸区域还有很多旅游资源没有被充分开发，未来可以参与的市场空间很大。城市演艺的重点在于挖掘当地市场、重复游，公司还储备了多个实验先锋剧场，还有餐饮秀等形态，后续将为城市演艺做重点突破。

Q5: 对澳洲项目的信心，以及项目推进情况?

A5: 我们不能因为中国市场很大，就放弃国外和全球市场，在商言商，只要有市场的地方就需要去投资，作为一个企业终究是要去尝试进入新市场、打开新局面的，未来公司将不止于黄金海岸，东南亚等地都有很好的旅游市场。

公司对澳洲项目非常看好，从市场调研情况来看，黄金海岸是澳大利亚经济发展最快的城市之一，也是澳大利亚人口增长最快的地区。2017年黄金海岸国

内外游客合计超过 1300 万人，旅游总消费超过 50 亿澳元，达到国际一线旅游度假目的地水准；澳洲目前已有的几个主题公园，其设施已经非常陈旧了，演出方面也没有直接的竞争对手；游客量充分加之公司超强的主题公园及演出打造能力，结合公司以往的经验、营销策划和品牌各方面的优势，我们认为澳洲项目是可行的。

目前公司正在进行项目报批等工作，原本预计今年年底动工，因优化设计方案并结合了当地的一些建议做了调整，现将进入重新公示阶段，预计 2019 年中下旬动工，建设周期 2 年。公司将继续保持对国际市场的关注，寻求合适的投资机会，树立文化自信，为中华文化走出去而努力。

Q6：澳洲项目预估盈利情况？

A6：出于对市场的谨慎性判断以及文旅项目的实际特点，第一年有亏损是正常的，宋城之前的每个新项目开业当年能获利是非常难得的，预计澳洲项目第二年实现盈利。定价方面会充分考虑当地物价水平，目前定价及投资标准是：折算成人民币，票价是澳洲当地平均票价*5（目前预计 80-100 澳元左右），中国项目的平均投资额*2.1（当地物价系数）。

Q7：公司对明年各项目的考核要求？

A7：2018 年，宋城放弃原来以经济考核为核心的考核方式，追求软实力，更多加入了提高游客体验感等考核系数，这对于公司的长远发展指明了战略方向。未来公司仍将从全局考虑，针对不同项目实际情况和发展阶段制定更加科学的考核方式，与市场、服务紧密结合。

1) 丽江项目：因为丽江项目经历两年整治，今年下半年有明显增长，同时推广了更为成熟的票务结算系统，在终端市场把控力更强，未来对市场增长可期。

2) 桂林项目：考核重点将放在市占率和收入的明显提升上。

3) 杭州本部：面对现在两个剧场旺季供不应求的情况，公司正在计划整改推出 3 号剧院，预计明年运营，以提升高峰期接待容量，同时还将增加很多旨在提高游客消费体验的元素和内容，从而提高游客消费体验。

Q8: 如何捕捉、应对客户审美的变化，以保证公司的领先优势？

A8: 千古情二十多年长演不衰，创新是根本，千古情一直定位于大众审美需求，随着大众消费年龄层的变化，创新的方向也在不断调整。

1) 产业闭环: 公司拥有从规划设计、建设、编创、开业到后期运营、持续提升、活动策划、票价体系设置、营销推广等全产业链闭环团队，这是其他很多企业不可比拟的。

2) 创意策划: 公司以“创意”为核心竞争力，精准的市场定位、饱满的产品形态以及个性化的活动策划为公司的品牌和市场助力。宋城的创意策划是一个系统工程，包括演艺的创意策划、规划设计的创意策划、活动的创意策划、市场的创意策划、运营的创意策划等等。

3) 在服务上: 公司参考各类公开平台评价体系和游客评论体系，公司现有产品在销售平台端的好评率超 90%。公司会根据游客的真实体验感受不断提升软硬件配套，进一步提升景区趣味性和游客体验感。例如，近期公司正在尝试的“移动形象岗”，打破原有岗位职能，以片区为划分，以年轻男生、女生为服务人员，主动发掘客户需求和参与客户推广。

4) 内容上: 演艺节目会持续创新，活动策划和对剧幕的改进都更多是站在年轻人的心理、品味上，结合年轻人的审美。

Q9:未来公司资本开支计划如何？

A9: 未来随着项目的陆续开业也将会是工程支付的高峰期，目前宋城没有贷款，自有资金和银行授信充足，能满足现有项目的陆续开业。另外，如果出于战略发展需要，公司可动用的融资手段非常丰富，比如门票经营权等。

三、宋城演艺战略层面的思考

Q1: 未来经济下滑对可选消费的冲击是否过大？

A1: 经济下行对实体经济最大影响是对耐用品消费需求的降低，公司的文化旅游特质属于弱周期行业，目前看来没有明显的压力，反而还会受到“口红效

应”正面影响。

1) 从宏观经济角度：经济的好转在于未来政策的明朗化，中央鼓励民营经济发展，并期待更多实质性举措落地，让市场对经济长期发展有预期空间，有利于提振居民消费信心。

2) 从行业及公司内生发展的角度：旅游增长的红利依然存在，且公司新一轮自主投资项目相较于目前运营的项目所处地均为市场潜力更大的一线旅游目的地或城市，凭借公司在三亚、丽江、九寨等上一轮项目拓展过程中积累的宝贵经验，新一轮项目在投资规模、工程建设、节目编创、市场运营等方面将更加优化与高效，在经济效益上也会上到一个新的台阶。

Q2：追求艺术的演出如百老汇都难以快速盈利，公司如何能保证既有艺术性又赚钱？

A2：百老汇产业实际上分了三层：第一层是百老汇，即纽约市时代广场附近的约 40 家剧院；第二层是外百老汇，一般指的是百老汇剧院区外的中小型剧院；第三层外外百老汇，指的是纽约那些座位数在 99 座以下的小型剧院，在外外百老汇上演的剧目以其实验性质而闻名，能看到许多形式新奇、内容独特的演出。

整个百老汇产业是一种成熟的投资体系，外外百老汇有很多投资小规模小的创新剧提供给一级市场的风险投资者们，资金进入对产品进行调整后将进入外百老汇的剧院进行公开演出。最终能长期登上百老汇约 40 家剧院舞台的经典剧例如《猫》、《狮子王》、《歌剧魅影》和《汉密尔顿》等优秀作品档期都一票难求，盈利能力强大。

目前中国城市演艺的模式以巡演为主，即剧本创作后由当地演出商买断，演出商负责剧目场地租赁和票务销售，中间环节过多导致整体利润率不高。前两年公司曾在杭州尝试做演艺谷，通过引进数十部剧目对市场偏好进行摸清，公司深刻了解到哪些剧目是赚钱的。未来公司在城市演艺上将更多坚持原创剧目，也会考虑引进部分优质剧目，并在演艺小镇项目上实现宋城 4.0 版本的提升。

Q3：公司自身产能供给如何满足未来市场对公司产品的巨大需求？

	<p>A3: 公司认为开拓市场不在于赶时间进度，而是通过把握自身的节奏为游客提供最好的产品从而维护公司品牌价值。如丽江、九寨沟等好的市场，前期已有影响力较强的产品驻扎，虽然宋城不是第一时间入驻市场的，但依然凭借着优质产品最终占据了很大的市场份额。</p> <p>目前我们总导演黄总带领的千古情主创人员约 200 人，公司也在通过“飞龙计划”等进行导演梯队、艺术管理人才的储备和培养。</p> <p>Q4: 未来签约的项目会不会考虑用子品牌</p> <p>A4: 未来一定的时间周期内公司仍然将以核心产品千古情系列作为主打品牌；演艺谷可以考虑设立子品牌，因为它包涵了多种形态的演出。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 12 月 13 日