

证券代码：600637

证券简称：东方明珠

公告编号：临 2017-045

## 上海东方明珠新媒体股份有限公司 2016 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海东方明珠新媒体股份有限公司（以下简称“东方明珠”或“公司”）于 2017 年 6 月 13 日（周二）15:30-16:30，通过上证所信息网络有限公司上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）召开了 2016 年年度业绩说明会。现将业绩说明会召开情况公告如下：

### 一、本次说明会召开情况

公司董事兼总裁张炜先生、副总裁兼财务负责人许峰先生、董事会秘书王军先生出席了本次业绩说明会，并在有效时间内对投资者提出的问题进行了回答。

### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就投资者在本次业绩说明会提出的问题进行了回复，现整理如下：

**1、请问公司股价从 80 多元一直跌到现在，公司高管对此不觉得无脸见人吗？不觉得对不起散户吗？**

答：您好，目前公司的股价主要是受到整体市场环境的影响，但是二级市场股价的波动并不会直接影响公司的经营情况。公司管理层目前致力于做好各项生产经营工作，希望通过努力经营，保持公司稳

定长远发展。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**2、长期投资，目前亏了很多，还有希望吗？**

答：投资者您好！公司管理层始终关心和维护公司中小股东的利益。我们将努力做好各项经营工作，保持公司稳定长远发展。谢谢！

**3、从2016年开始，贵公司从36块多跌跌不休到现在的20块多，难道你们管理层就没一点责任？**

答：您好，目前公司的股价主要是受到整体市场环境的影响，但是二级市场股价的波动并不会直接影响公司的经营情况。公司管理层目前致力于做好各项生产经营工作，希望通过努力经营，保持公司稳定长远发展。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**4、互动平台少互动，两个50指数股合并反而被踢出50指数，怎么问责？**

答：您好，根据进入上证50样本股的相关指标，公司被调出上证50指数。但是，不充当成分股并不会影响公司的基本面成长。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**5、请问张炜总，为什么在客户终端和IPTV用户数大幅上升的情况下，公司多渠道视频集成与分发的收入和利润出现双降？谢谢！**

答：百视通在2015年前一直与中国电信合作开展IPTV业务，覆盖范围以南方省份为主。目前，三大电信运营商都面向全国大力发展IPTV业务，百视通也积极与三大电信运营全面合作，不断拓展新的区域，到2016年年底IPTV业务已覆盖全国28省，用户增幅达到28%。所以在全国整体IPTV用户规模上，还有较大空间。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**6、对于股价表现，总裁有什么能说的，或者说有什么具体实际措施提振股价？**

答：您好，目前公司的股价主要是受到整体市场环境的影响，但

是二级市场股价的波动并不会直接影响公司的经营情况。公司管理层目前致力于做好各项生产经营工作，希望通过努力经营，保持公司稳定长远发展。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**7、请问张炜总今年公司 IPTV 用户数目标是多少？谢谢！**

答：百视通在 2015 年前一直与中国电信合作开展 IPTV 业务，覆盖范围以南方省份为主。目前，三大电信运营商都面向全国大力发展 IPTV 业务，百视通也积极与三大电信运营全面合作，不断拓展新的区域，到 2016 年年底 IPTV 业务已覆盖全国 28 省，用户增幅达到 28%。所以在全国整体 IPTV 用户规模上，还有较大空间。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**8、公司先后定增兆驰股份、广电网络、歌华有线、资金产生大幅浮亏，请问对公司的净资产、每股收益产生什么不利影响。**

答：参与定增系公司重大战略合作的重要组成部分，基于定增，开展了一系列新增的业务合作，对促进公司业务整体发展有利。

按照会计准则及所定增公司的影响程度公司不同核算处理：对于有重大影响属于权益法核算的公司（比如兆驰），其股价暂时性波动不是公司核算计量的依据，对公司当期损益无影响。

对于未达到重大影响的定增公司，作为可供出售的金融资产（如歌华有线、广电网络），股价波动体现在公司的其他综合收益中。

谢谢提问。

**9、你好，公司未分配，和公积金都很丰厚，而且还有理财的动作，为何不送红股，公司业绩与市场价格极其不匹配，公司是否有回购打算**

答：您好，是否进行高送转，需考虑公司业绩、股本扩张速度与实际经营规模和业绩之间是否相匹配等诸多因素，目前公司尚无相关考虑，请以公司后续公告为准，感谢您对公司的关注与支持，感谢您

对公司的关注与支持，谢谢！

10、您好王军董秘，记得去年7月份作为投资者我电话公司董事会，询问公司几个经营上的问题，得到的回复都是三个字“看公告、等公告”虽然这样的回答表面上看上去没有错，但是做为公司的股东对于那次电话交流是非常不满意的。

我的问题是：您是新上任的董秘，在日后你与投资者关系及沟通交流上有什么计划构想，以便与投资者沟通顺畅？

答：您好！我和同事将通过网络业绩说明会、电话会议、投资策略会、路演等多种形式积极与投资者进行沟通、交流，坦诚回复投资者各类关心的问题。谢谢！

11、为什么公司2年来从不在互动平台回答投资者问题？公司做为文化类公司这样对吗？

答：公司通过各种渠道积极与投资者交流，谢谢您的关注。

12、公司股票差强人意，反差太大，甚至还被踢出上证50，让股东们心寒，我想问公司未来还会采取什么手段来稳定股价和提高信心？公司今年业绩相比去年会有所增加吗？今年会不会启动国企改革？公司今后的发展方向？

答：您好，目前公司运营状况良好，管理层对公司充满信心，控股股东也在积极增持公司股份，公司将会加强经营管理，夯实业绩，以回馈广大投资者，感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

13、高管您好，根据公司16年公布的股权激励方案，15年东方明珠营业收入为210亿，到18年需要较2015年复合增长10%，到19年底和20年底对应15年复合增长率分别为11%和12%，也就是说到2018年底明珠营收需要到280亿，到2019年明珠营收需要到320亿，到2020年明珠营收需要到372亿，但近几年明珠先后出售风行和艾德思奇，加上主业增速有所放缓以及收入确认政策的变更，请问公司

**未来有何具体计划来完成激励方案中的营业收入指标？谢谢！**

答：公司会持续按照董事会设定目标及股权激励方案对业绩的持续增长要求推进。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**14、请问 2016 年的 IPTV 收入增长幅度远小于 IPTV 用户增长幅度，什么原因？**

答：百视通通过近几年不断地开拓新市场，用户规模也随之大幅度提升。同时，由于电信运营商在 IPTV 用户规模上的迅速增长，导致其在网络、设备、人力等资源投入上也成倍增长，这促使电信运营商对 IPTV 业务成本严格管控。为此，电信运营商通过降低与内容服务平台和内容服务提供方的收益，来控制 IPTV 运营成本。另外 IPTV 市场竞争者的不断增加，也导致各方收益受到下降。因此，在这种环境下，百视通的 IPTV 用户规模虽有显著增长，但在收入上没有出现大幅度提升，总体保持稳健地发展。后续，我们将继续通过调整收入结构的方式，在增值业务、移动业务、大小屏联动业务上提升收入。

谢谢提问。

**15、尊敬的张炜总你好，我非常看好公司的业务是，但是公司到底出现了什么困难？致使股价如此走势。**

答：您好，目前公司的股价主要是受到整体市场环境的影响，但是二级市场股价的波动并不会直接影响公司的经营情况。公司管理层目前致力于做好各项生产经营工作，希望通过努力经营，保持公司稳定长远发展。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**16、目前独家大 IP 资源储备情况如何，今年投入情况如何？谢谢！**

答：您好，公司以“精品化、国际化、全媒体化”为发展方向，聚拢优质内容和影视 IP 资源，为全媒体渠道提供优质的定制内容。公司储备并启动制作了包括《紫川》、《约会恋爱究竟是什么》、《求

婚大作战》在内的多个优质 IP。同时，公司还通过与 BBC、迪士尼等国际领先企业的合作，着力培育电影制作发行能力。公司引进了《神探夏洛克》，以 1.61 亿的总票房，成为同时期票房最高的引进片；公司还与迪士尼合拍并发行了纪录片电影《我们诞生在中国》，以 6644 万票房打破中国自然电影、纪录电影两项纪录，获得第 3 届丝绸之路国际电影节“最佳纪录片奖”。感谢您的关注。

**17、公司拥有大量现金，建议进行高比例分红或者股票回购，而不是进行所谓的银行理财赚取可怜的利息。**

答：您好，是否进行高送转，需考虑公司业绩、股本扩张速度与实际经营规模和业绩之间是否相匹配等诸多因素，目前公司尚无相关考虑，请以公司后续公告为准。

公司在符合国家法律法规，确保不影响公司募集资金项目进度安排和募集资金安全的前提下，对闲置募集资金进行现金管理，不会影响公司募集资金投资项目的正常开展；通过适度理财，可以提高募集资金使用效率，获得一定的投资收益，为公司股东谋求更多的投资回报。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**18、东方明珠塔是上海的骄傲，而东方明珠的股票却差强人意，反差太大，甚至还被踢出上证 50，很是让股东们心寒，虽然大股东采取了增持手段来稳定股价，但还是有点杯水车薪，所以我想问公司未来还会采取什么手段来稳定股价和提高信心？公司今年业绩相比去年会有所增加吗？今年会不会启动国企改革？公司今后的发展方向？**

答：您好，目前公司运营状况良好，管理层对公司充满信心，控股股东也在积极增持公司股份，公司将会加强经营管理，夯实业绩，以回馈广大投资者。2017 年公司将以用户价值运营为核心，优化业

务结构凸显主业，优化资源配置，围绕主业进行全国化和国际化拓展，推进“娱乐+”战略的深化落实。

1、内容上，依托产业链布局优势，建立头部内容 IP 研创与运营体系，形成自有头部内容 IP，并进行深度产业化运营，强化“娱乐+”生态的第一推力。

强势内容是公司获取用户的核心竞争力。2017 年，公司将继续强化与 SMG 在内容领域的耦合，并与国内外合作伙伴通过资本、业务合作方式进一步与国内外广大内容提供商建立良好的合作关系，持续保持在优质内容方面的竞争力。

2、媒体渠道上，围绕家庭多元化娱乐需求，通过内容产品化以及运营精细化增强用户体验，通过与内容提供商、运营商、硬件厂商等产业链上下游合作扩大用户规模，通过提高增值业务运营能力提升用户价值，巩固和加强 BesTV 融合渠道竞争优势。

公司将以内容产品为核心，以技术服务为支撑，以市场营销为手段，重点围绕入口、渠道、内容、变现等方面进行产业生态布局。通过 IPTV、互联网电视、手机电视、数字电视“四轮渠道”，B2B 与 B2C“两翼齐飞”，进一步调整 BesTV 融合渠道的业务结构与收入结构，在内容产品、平台功能、业务运营、流量变现等维度形成竞争优势，确保用户市场占有率和收入稳定增长。

3、服务上，聚焦家庭用户多样化、个性化需求，不断丰富线上线下服务体验，并基于用户体系加强跨业务协同，形成迭代循环，完善“娱乐+”生态布局，拓展用户价值变现途径。

(1) 视频购物与电子商务：公司将继续以视频购物为核心，基于电视购物积累的业务优势，构建全媒体立体销售平台，通过融合电视大屏与移动小屏，实现跨屏联动与优势互补，以新概念、高品质、引领生活风尚的商品持续满足顾客需求、为顾客提供更高效、便利、

优质、新颖的服务体验。2017 年将继续扩大新媒体战略，大力开发 IC 商品，通过 IC 商品作为引流手段，吸引年轻的消费者，以新媒体作为渠道，拓展全国用户，扩大全国市场份额。

（2）游戏：2017 年，公司将加快从主机游戏发行运营商向跨平台游戏发行运营商转型。依托主机游戏在全球头部游戏资源的获取优势，以及通过投资并购、业务合作等方式获取的游戏资源，建立游戏多渠道、跨平台发行与运营能力，尤其是基于公司融合媒体渠道优势，建立机顶盒类主机游戏的发行与运营能力，重点突破大屏及手机端安卓游戏联运。推进游戏基地及孵化平台建设，加快国内主机游戏内容孵化，并基于游戏基地和全球合作伙伴的渠道，进行国内及全球跨渠道、跨平台游戏发行。

（3）文化旅游与地产：公司将充分利用线上内容 IP 的影响力及融合媒体渠道传播的优势和竞争力，结合在文化旅游运营及文化地产开发上的积淀，进一步推动线上线下的协同发展，将线上传播业务与线下文化旅游和娱乐等结合起来，加大内容制作和媒体渠道运营对线下业务的互动和协同，将线上优秀内容向线下移植，引导线上媒体平台用户购买线下产品及服务，做大做强线下文化娱乐旅游板块。

公司将加快探索国内外优质文旅项目资源，通过文化、娱乐资源的植入，将成熟的地产运营经验和文娱品牌进行对外输出，营造“娱乐+”线下载体。

（4）广告：公司将继续推进从以线上第三方流量经营为核心向以自身全媒体流量深度经营为核心的转变。一方面，深挖存量，以技术升级反哺广告营销需求；另一方面，汇聚 OTT 流量，做强区域代理，切入互联网电视广告入口。

4、用户体系上，构建东方明珠会员体系，推进业务协同，完善数据驱动的经营机制，形成“娱乐+”生态中枢。



2017 年，公司将进一步完善统一用户管理系统，通过全渠道数据采集逐步形成精准用户洞察，全面切入整合运营，为存量业务的精细化运营及新业务的针对性拓展提供坚实有力的数据支撑和推荐运作平台。

公司将基于统一用户管理与分析系统，着力构建东方明珠会员体系，完善运营、业务数据对业务运营的指导能力，形成数据驱动的经营机制，实现精准导流、深度运营，推进各业务融合打通，构建“娱乐+”生态协调中枢。

5、公司将打造投融资平台，以用户经营为核心，聚焦内容、渠道、游戏、商业、旅游等核心业务领域。

通过存量资产盘活和增量资源投入的资本运作，同步推进战略控股型投资与生态布局型投资，加快外延增长步伐，加快实现成为新型文化产业集团的战略目标。

除了上述经营计划以外，2017 年，公司将继续本着“生态开放、利益共享”的原则，基于经营资质建立完整运营和有竞争优势的生态平台，与合作伙伴展开包括资本、业务在内的生态型合作，进一步集聚多元化内容、覆盖多元化渠道、依托多元化模式、提供多元化产品，加快完善“娱乐+”生态布局，促进用户拓展与用户价值挖掘。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**19、请问公司有高达百亿现金，大量浪费在银行理财，公司还有 76 亿银行贷款，公司考虑如何发挥资金的效率？**

答：公司在符合国家法律法规，确保不影响公司募集资金项目进度安排和募集资金安全的前提下，对闲置募集资金进行现金管理，不会影响公司募集资金投资项目的正常开展；通过适度理财，可以提高募集资金使用效率，获得一定的投资收益，为公司股东谋求更多的投资回报。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

20、许峰总你好，请问公司在文化地产领域未来如何布局，是否准备继续拿地做文化地产？另外请问公司准备如何利用申迪集团股东身份并如何利用好迪士尼这个 IP？公司是否有意愿进入游乐园业务，谢谢！

答：按照娱乐+生态战略，公司会结合自身业务优势，进行线下业务布局，开展有关合作。

感谢提问！

21、您好！公司子公司、孙公司子子孙孙太多了，有没有清理的计划？有没有打算专注核心业务？谢谢！

答：2017 年公司将以用户价值运营为核心，优化业务结构凸显主业，优化资源配置，围绕主业进行全国化和国际化拓展，推进“娱乐+”战略的深化落实。

1、内容上，依托产业链布局优势，建立头部内容 IP 研创与运营体系，形成自有头部内容 IP，并进行深度产业化运营，强化“娱乐+”生态的第一推力。

强势内容是公司获取用户的核心竞争力。2017 年，公司将继续强化与 SMG 在内容领域的耦合，并与国内外合作伙伴通过资本、业务合作方式进一步与国内外广大内容提供商建立良好的合作关系，持续保持在优质内容方面的竞争力。

2、媒体渠道上，围绕家庭多元化娱乐需求，通过内容产品化以及运营精细化增强用户体验，通过与内容提供商、运营商、硬件厂商等产业链上下游合作扩大用户规模，通过提高增值业务运营能力提升用户价值，巩固和加强 BesTV 融合渠道竞争优势。

公司将以内容产品为核心，以技术服务为支撑，以市场营销为手段，重点围绕入口、渠道、内容、变现等方面进行产业生态布局。通

过 IPTV、互联网电视、手机电视、数字电视“四轮渠道”，B2B 与 B2C“两翼齐飞”，进一步调整 BesTV 融合渠道的业务结构与收入结构，在内容产品、平台功能、业务运营、流量变现等维度形成竞争优势，确保用户市场占有率和收入稳定增长。

3、服务上，聚焦家庭用户多样化、个性化需求，不断丰富线上线下服务体验，并基于用户体系加强跨业务协同，形成迭代循环，完善“娱乐+”生态布局，拓展用户价值变现途径。

(1) 视频购物与电子商务：公司将继续以视频购物为核心，基于电视购物积累的业务优势，构建全媒体立体销售平台，通过融合电视大屏与移动小屏，实现跨屏联动与优势互补，以新概念、高品质、引领生活风尚的商品持续满足顾客需求、为顾客提供更高效、便利、优质、新颖的服务体验。2017 年将继续扩大新媒体战略，大力开发 IC 商品，通过 IC 商品作为引流手段，吸引年轻的消费者，以新媒体作为渠道，拓展全国用户，扩大全国市场份额。

(2) 游戏：2017 年，公司将加快从主机游戏发行运营商向跨平台游戏发行运营商转型。依托主机游戏在全球头部游戏资源的获取优势，以及通过投资并购、业务合作等方式获取的游戏资源，建立游戏多渠道、跨平台发行与运营能力，尤其是基于公司融合媒体渠道优势，建立机顶盒类主机游戏的发行与运营能力，重点突破大屏及手机端安卓游戏联运。推进游戏基地及孵化平台建设，加快国内主机游戏内容孵化，并基于游戏基地和全球合作伙伴的渠道，进行国内及全球跨渠道、跨平台游戏发行。

(3) 文化旅游与地产：公司将充分利用线上内容 IP 的影响力及融合媒体渠道传播的优势和竞争力，结合在文化旅游运营及文化地产开发上的积淀，进一步推动线上线下的协同发展，将线上传播业务与线下文化旅游和娱乐等结合起来，加大内容制作和媒体渠道运营对线

下业务的互动和协同，将线上优秀内容向线下移植，引导线上媒体平台用户购买线下产品及服务，做大做强线下文化旅游板块。

公司将加快探索国内外优质文旅项目资源，通过文化、娱乐资源的植入，将成熟的地产运营经验和文娱品牌进行对外输出，营造“娱乐+”线下载体。

(4) 广告：公司将继续推进从以线上第三方流量经营为核心向以自身全媒体流量深度经营为核心的转变。一方面，深挖存量，以技术升级反哺广告营销需求；另一方面，汇聚 OTT 流量，做强区域代理，切入互联网电视广告入口。

4、用户体系上，构建东方明珠会员体系，推进业务协同，完善数据驱动的经营机制，形成“娱乐+”生态中枢。

2017 年，公司将进一步完善统一用户管理系统，通过全渠道数据采集逐步形成精准用户洞察，全面切入整合运营，为存量业务的精细化运营及新业务的针对性拓展提供坚实有力的数据支撑和推荐运作平台。

公司将基于统一用户管理与分析系统，着力构建东方明珠会员体系，完善运营、业务数据对业务运营的指导能力，形成数据驱动的经营机制，实现精准导流、深度运营，推进各业务融合打通，构建“娱乐+”生态协调中枢。

5、公司将打造投融资平台，以用户经营为核心，聚焦内容、渠道、游戏、商业、旅游等核心业务领域。

通过存量资产盘活和增量资源投入的资本运作，同步推进战略控股型投资与生态布局型投资，加快外延增长步伐，加快实现成为新型文化产业集团的战略目标。

除了上述经营计划以外，2017 年，公司将继续本着“生态开放、利益共享”的原则，基于经营资质建立完整运营和有竞争优势的生态

平台，与合作伙伴展开包括资本、业务在内的生态型合作，进一步集聚多元化内容、覆盖多元化渠道、依托多元化模式、提供多元化产品，加快完善“娱乐+”生态布局，促进用户拓展与用户价值挖掘。

**22、作为新来的董秘，有什么办法能够提振公司股价，现在跌成这样，剔除上证 50，简直是耻辱。请不要套话，说实际的，可以执行的。**

答：投资者您好！首先，公司管理层将致力于做好各项生产经营工作，保持公司稳定长远发展。其次，管理层也将加强与市场投资者的沟通和交流，通过多种形式积极宣导公司的战略、商业模式和经营情况，力争让市场认可公司的投资价值。谢谢！

**23、您好！公司的财务报告一直以来对公司的核心业务阐述不够清晰。请问，公司当前的发展战略是什么？未来的核心业务是什么？公司未来的投资重点是什么？公司频繁的更换高层管理人员，特别是总裁对公司是否造成重大不利影响？谢谢！**

答：您好，2017 年公司将以用户价值运营为核心，优化业务结构凸显主业，优化资源配置，围绕主业进行全国化和国际化拓展，推进“娱乐+”战略的深化落实。

1、内容上，依托产业链布局优势，建立头部内容 IP 研创与运营体系，形成自有头部内容 IP，并进行深度产业化运营，强化“娱乐+”生态的第一推力。

强势内容是公司获取用户的核心竞争力。2017 年，公司将继续强化与 SMG 在内容领域的耦合，并与国内外合作伙伴通过资本、业务合作方式进一步与国内外广大内容提供商建立良好的合作关系，持续保持在优质内容方面的竞争力。

2、媒体渠道上，围绕家庭多元化娱乐需求，通过内容产品化以及运营精细化增强用户体验，通过与内容提供商、运营商、硬件厂商

等产业链上下游合作扩大用户规模，通过提高增值业务运营能力提升用户价值，巩固和加强 BesTV 融合渠道竞争优势。

公司将以内容产品为核心，以技术服务为支撑，以市场营销为手段，重点围绕入口、渠道、内容、变现等方面进行产业生态布局。通过 IPTV、互联网电视、手机电视、数字电视“四轮渠道”，B2B 与 B2C“两翼齐飞”，进一步调整 BesTV 融合渠道的业务结构与收入结构，在内容产品、平台功能、业务运营、流量变现等维度形成竞争优势，确保用户市场占有率和收入稳定增长。

3、服务上，聚焦家庭用户多样化、个性化需求，不断丰富线上线下服务体验，并基于用户体系加强跨业务协同，形成迭代循环，完善“娱乐+”生态布局，拓展用户价值变现途径。

(1) 视频购物与电子商务：公司将继续以视频购物为核心，基于电视购物积累的业务优势，构建全媒体立体销售平台，通过融合电视大屏与移动小屏，实现跨屏联动与优势互补，以新概念、高品质、引领生活风尚的商品持续满足顾客需求、为顾客提供更高效、便利、优质、新颖的服务体验。2017 年将继续扩大新媒体战略，大力开发 IC 商品，通过 IC 商品作为引流手段，吸引年轻的消费者，以新媒体作为渠道，拓展全国用户，扩大全国市场份额。

(2) 游戏：2017 年，公司将加快从主机游戏发行运营商向跨平台游戏发行运营商转型。依托主机游戏在全球头部游戏资源的获取优势，以及通过投资并购、业务合作等方式获取的游戏资源，建立游戏多渠道、跨平台发行与运营能力，尤其是基于公司融合媒体渠道优势，建立机顶盒类主机游戏的发行与运营能力，重点突破大屏及手机端安卓游戏联运。推进游戏基地及孵化平台建设，加快国内主机游戏内容孵化，并基于游戏基地和全球合作伙伴的渠道，进行国内及全球跨渠道、跨平台游戏发行。

(3) 文化旅游与地产：公司将充分利用线上内容 IP 的影响力及融合媒体渠道传播的优势和竞争力，结合在文化旅游运营及文化地产开发上的积淀，进一步推动线上线下的协同发展，将线上传播业务与线下文化旅游和娱乐等结合起来，加大内容制作和媒体渠道运营对线下业务的互动和协同，将线上优秀内容向线下移植，引导线上媒体平台用户购买线下产品及服务，做大做强线下文化娱乐旅游板块。

公司将加快探索国内外优质文旅项目资源，通过文化、娱乐资源的植入，将成熟的地产运营经验和文娱品牌进行对外输出，营造“娱乐+”线下载体。

(4) 广告：公司将继续推进从以线上第三方流量经营为核心向以自身全媒体流量深度经营为核心的转变。一方面，深挖存量，以技术升级反哺广告营销需求；另一方面，汇聚 OTT 流量，做强区域代理，切入互联网电视广告入口。

4、用户体系上，构建东方明珠会员体系，推进业务协同，完善数据驱动的经营机制，形成“娱乐+”生态中枢。

2017 年，公司将进一步完善统一用户管理系统，通过全渠道数据采集逐步形成精准用户洞察，全面切入整合运营，为存量业务的精细化运营及新业务的针对性拓展提供坚实有力的数据支撑和推荐运作平台。

公司将基于统一用户管理与分析系统，着力构建东方明珠会员体系，完善运营、业务数据对业务运营的指导能力，形成数据驱动的经营机制，实现精准导流、深度运营，推进各业务融合打通，构建“娱乐+”生态协调中枢。

5、公司将打造投融资平台，以用户经营为核心，聚焦内容、渠道、游戏、商业、旅游等核心业务领域。

通过存量资产盘活和增量资源投入的资本运作，同步推进战略控

股型投资与生态布局型投资，加快外延增长步伐，加快实现成为新型文化产业集团的战略目标。

除了上述经营计划以外，2017年，公司将继续本着“生态开放、利益共享”的原则，基于经营资质建立完整运营和有竞争优势的生态平台，与合作伙伴展开包括资本、业务在内的生态型合作，进一步集聚多元化内容、覆盖多元化渠道、依托多元化模式、提供多元化产品，加快完善“娱乐+”生态布局，促进用户拓展与用户价值挖掘。感谢您的关注。

**24、请问现场直播开始了吗？为何我们点进去链接还未有任何视频？**

答：您好！本次业绩说明会是通过网络提问和回答的互动方式，没有开通视频直播，谢谢！

**25、公司持股的乐亚国际被清盘，对公司造成重大损失，请问当初是谁做出的投资决策，是否涉嫌贪污受贿？这样的重大错误，必须被追责，公司为何也不对此事项进行公告？**

答：该项目为原东方明珠基于当时战略所做的投资布局。公司已经按照的会计政策处理，相关损益已计入2016年报表。根据股票上市规则，该事项未达到信息披露标准。感谢您的参与！

**26、许峰总您好，根据年报，公司账面现金超过百亿，其中很大部分来源于15年年中定增，但大量现金仅做理财投资，请问当初定增项目是否按时投入资金？另外根据公司公告，未来有发债计划，请问一方面手握大量现金躺在银行账上，另一方面又通过发债筹资同时付出不小的财务成本，请问您如何看待这个问题？谢谢！**

答：公司在符合国家法律法规，确保不影响公司募集资金项目进度安排和募集资金安全的前提下，对闲置募集资金进行现金管理，不会影响公司募集资金投资项目的正常开展；通过适度理财，可以提高



募集资金使用效率，获得一定的投资收益，为公司股东谋求更多的投资回报。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

27、您好，王军董秘，是否今天的业绩说明会是以这样的互动问答形式召开，不会有相应的视频环节？

答：是的，没有视频直播，谢谢！

28、张炜总，您好。请问，曾有媒体具体报道了公司设立的基金项目，包括详细的合作方，拟投项目等，为何公司不公告？

答：您好，公司将打造投融资平台，以用户经营为核心，聚焦内容、渠道、游戏、商业、旅游等核心业务领域，具体情况以公告为准。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

29、许峰总：公司参股爱上传媒 45%的股权，这部分股权 2016 年的营收，净利润情况如何。爱上传媒作为全国性唯一的一级播控平台未来能产生怎样的收益水平。

答：爱上是百视通和 CNTV 的合资公司，我们将按照合资公司章程来处理业务合作和权益分配问题。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

30、张炜总，您好！国内 IPTV 用户数出现爆发性增长，请问今年公司 IPTV 用户数目标是多少？谢谢！

答：百视通在 2015 年前一直与中国电信合作开展 IPTV 业务，覆盖范围以南方省份为主。目前，三大电信运营商都面向全国大力发展 IPTV 业务，百视通也积极与三大电信运营全面合作，不断拓展新的区域，到 2016 年年底 IPTV 业务已覆盖全国 28 省，用户增幅达到 28%。所以在全国整体 IPTV 用户规模上，还有较大空间。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

31、请问公司董秘王军，曾看到报到，您作为全市场跳槽次数最

**多,最频繁的董秘,下一次跳槽是什么时候?**

答:您好!我的个人意愿是:积极履职,认真工作,干出成绩,在东方明珠这样优秀的上市公司长期工作下去。谢谢对我本人的关注!

**32、许峰总,您好!请问华中地区 IPTV 分账结算模式变化导致收入下降,请问我司在 IPTV 收入分账都有哪几种模式?谢谢!**

答:百视通通过近几年不断地开拓新市场,用户规模也随之大幅度提升。同时,由于电信运营商在 IPTV 用户规模上的迅速增长,导致其在网络、设备、人力等资源投入上也成倍增长,这促使电信运营商对 IPTV 业务成本严格管控。为此,电信运营商通过降低与内容服务平台和内容服务提供方的收益,来控制 IPTV 运营成本。另外 IPTV 市场竞争者的不断增加,也导致各方收益受到下降。因此,在这种环境下,百视通的 IPTV 用户规模虽有显著增长,但在收入上没有出现大幅度提升,总体保持稳健地发展。后续,我们将继续通过调整收入结构的方式,在增值业务、移动业务、大小屏联动业务上提升收入。

感谢您对公司的关注与支持,谢谢!

**33、请问张炜总:2017 年上半年预计业绩如何?**

答:您好,请您关注公司半年报,谢谢您的关注。

**34、张炜总:2016 年开始,贵公司从 36 块多跌跌不休到现在的 20 块多,你们管理层责任?现在的股价如何能维护小股东的利益?为何公司业绩近两年没有突破性的增长?**

答:您好,目前公司的股价主要是受到整体市场环境的影响,但是二级市场股价的波动并不会直接影响公司的经营情况。公司管理层目前致力于做好各项生产经营工作,希望通过努力经营,保持公司稳定长远发展。感谢您对公司的关注与支持,谢谢!

**35、尊敬的张炜总: IPTV 是咱公司的核心科技吗?目前 IPTV 是否受到挑战?**

答：百视通在 2015 年前一直与中国电信合作开展 IPTV 业务，覆盖范围以南方省份为主。目前，三大电信运营商都面向全国大力发展 IPTV 业务，百视通也积极与三大电信运营全面合作，不断拓展新的区域，到 2016 年年底 IPTV 业务已覆盖全国 28 省，用户增幅达到 28%。所以在全国整体 IPTV 用户规模上，还有较大空间。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**36、请问张炜总，公司未来主要的看点在哪里，如果拿东方明珠和奈飞作比较，是否有可比性，谢谢。**

答：您好，2017 年公司将以用户价值运营为核心，优化业务结构凸显主业，优化资源配置，围绕主业进行全国化和国际化拓展，推进“娱乐+”战略的深化落实。

1、内容上，依托产业链布局优势，建立头部内容 IP 研创与运营体系，形成自有头部内容 IP，并进行深度产业化运营，强化“娱乐+”生态的第一推力。

强势内容是公司获取用户的核心竞争力。2017 年，公司将继续强化与 SMG 在内容领域的耦合，并与国内外合作伙伴通过资本、业务合作方式进一步与国内外广大内容提供商建立良好的合作关系，持续保持在优质内容方面的竞争力。

2、媒体渠道上，围绕家庭多元化娱乐需求，通过内容产品化以及运营精细化增强用户体验，通过与内容提供商、运营商、硬件厂商等产业链上下游合作扩大用户规模，通过提高增值业务运营能力提升用户价值，巩固和加强 BesTV 融合渠道竞争优势。

公司将以内容产品为核心，以技术服务为支撑，以市场营销为手段，重点围绕入口、渠道、内容、变现等方面进行产业生态布局。通过 IPTV、互联网电视、手机电视、数字电视“四轮渠道”，B2B 与 B2C“两翼齐飞”，进一步调整 BesTV 融合渠道的业务结构与收入结

构，在内容产品、平台功能、业务运营、流量变现等维度形成竞争优势，确保用户市场占有率和收入稳定增长。

3、服务上，聚焦家庭用户多样化、个性化需求，不断丰富线上线下服务体验，并基于用户体系加强跨业务协同，形成迭代循环，完善“娱乐+”生态布局，拓展用户价值变现途径。

（1）视频购物与电子商务：公司将继续以视频购物为核心，基于电视购物积累的业务优势，构建全媒体立体销售平台，通过融合电视大屏与移动小屏，实现跨屏联动与优势互补，以新概念、高品质、引领生活风尚的商品持续满足顾客需求、为顾客提供更高效、便利、优质、新颖的服务体验。2017 年将继续扩大新媒体战略，大力开发 IC 商品，通过 IC 商品作为引流手段，吸引年轻的消费者，以新媒体作为渠道，拓展全国用户，扩大全国市场份额。

（2）游戏：2017 年，公司将加快从主机游戏发行运营商向跨平台游戏发行运营商转型。依托主机游戏在全球头部游戏资源的获取优势，以及通过投资并购、业务合作等方式获取的游戏资源，建立游戏多渠道、跨平台发行与运营能力，尤其是基于公司融合媒体渠道优势，建立机顶盒类主机游戏的发行与运营能力，重点突破大屏及手机端安卓游戏联运。推进游戏基地及孵化平台建设，加快国内主机游戏内容孵化，并基于游戏基地和全球合作伙伴的渠道，进行国内及全球跨渠道、跨平台游戏发行。

（3）文化旅游与地产：公司将充分利用线上内容 IP 的影响力及融合媒体渠道传播的优势和竞争力，结合在文化旅游运营及文化地产开发上的积淀，进一步推动线上线下的协同发展，将线上传播业务与线下文化旅游和娱乐等结合起来，加大内容制作和媒体渠道运营对线下业务的互动和协同，将线上优秀内容向线下移植，引导线上媒体平台用户购买线下产品及服务，做大做强线下文化娱乐旅游板块。

公司将加快探索国内外优质文旅项目资源，通过文化、娱乐资源的植入，将成熟的地产运营经验和文娱品牌进行对外输出，营造“娱乐+”线下载体。

(4) 广告：公司将继续推进从以线上第三方流量经营为核心向以自身全媒体流量深度经营为核心的转变。一方面，深挖存量，以技术升级反哺广告营销需求；另一方面，汇聚 OTT 流量，做强区域代理，切入互联网电视广告入口。

4、用户体系上，构建东方明珠会员体系，推进业务协同，完善数据驱动的经营机制，形成“娱乐+”生态中枢。

2017 年，公司将进一步完善统一用户管理系统，通过全渠道数据采集逐步形成精准用户洞察，全面切入整合运营，为存量业务的精细化运营及新业务的针对性拓展提供坚实有力的数据支撑和推荐运作平台。

公司将基于统一用户管理与分析系统，着力构建东方明珠会员体系，完善运营、业务数据对业务运营的指导能力，形成数据驱动的经营机制，实现精准导流、深度运营，推进各业务融合打通，构建“娱乐+”生态协调中枢。

5、公司将打造投融资平台，以用户经营为核心，聚焦内容、渠道、游戏、商业、旅游等核心业务领域。

通过存量资产盘活和增量资源投入的资本运作，同步推进战略控股型投资与生态布局型投资，加快外延增长步伐，加快实现成为新型文化产业集团的战略目标。

除了上述经营计划以外，2017 年，公司将继续本着“生态开放、利益共享”的原则，基于经营资质建立完整运营和有竞争优势的生态平台，与合作伙伴展开包括资本、业务在内的生态型合作，进一步集聚多元化内容、覆盖多元化渠道、依托多元化模式、提供多元化产品，

加快完善“娱乐+”生态布局，促进用户拓展与用户价值挖掘。感谢您的关注。

**37、东方明珠包括重组前的百视通的投资者互动平台永远没有人答复投资任何问题以及互动，王军董秘，请正视这个问题，作为新上任的董秘，请问未来还会如此吗？**

答：投资者您好！公司会积极通过各类合法合规的形式展开投资者互动交流，谢谢！

**38、公司现在 500 多亿市值，是否低估了。公司增持的金额 1 亿，是否太少。至少 5-10 亿吧。**

答：您好，控股股东上海文化广播影视集团有限公司从 2015 年 8 月 24 日至 2017 年 5 月 4 日共分 11 次，累计增持公司股票 392.8111 万股，累计投入资金 10,006.81 万元，增持计划已经执行完毕；并拟自 2017 年 5 月 5 日起，利用自有资金 1 亿元，通过包括但不限于二级市场增持等合法合规方式增持东方明珠 A 股股票，增持期限为 12 个月，所增持的股票在增持完成后的六个月内不减持。截至 2017 年 6 月 5 日收盘，文广集团本次通过集中竞价系统累计增持东方明珠股票 2,579,110 股，占东方明珠总股本的 0.0976%，累计投入资金 53,935,489.18 元，增持计划的执行率为 53.935%，文广集团共持有东方明珠股票占总股本的 45.0358%。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**39、明天贵公司会复牌**

答：投资者您好！请关注公司的复牌信息，谢谢！

**40、张炜总：本次和并重组，有无利益输送？号称千亿市值如何兑现？是谁该为中小投资者的损失负责？没有把握就胡吹许诺，公司应当有措施，解决目前股价太低的问题。**

答：您好，内容方面，依托产业链布局优势，建立头部内容 IP

研创与运营体系，形成自有头部内容 IP，并进行深度产业化运营，强化“娱乐+”生态的第一推力。

强势内容是公司获取用户的核心竞争力。2017 年，公司将继续强化与 SMG 在内容领域的耦合，并与国内外合作伙伴通过资本、业务合作方式进一步与国内外广大内容提供商建立良好的合作关系，持续保持在优质内容方面的竞争力。感谢您的关注。

**41、想请你谈谈公司内容制作上有何打算，如何来吸引年青观众加入方面有啥举措，公司旗下影视公司近几年在业务上表现平平，根本没有什么有影响作品，你是如何看待的。在内容制作上如何摆脱母公司的影响，制作出接地气有又能吸引年轻观众的作品呢？**

答：您好，内容方面，依托产业链布局优势，建立头部内容 IP 研创与运营体系，形成自有头部内容 IP，并进行深度产业化运营，强化“娱乐+”生态的第一推力。

强势内容是公司获取用户的核心竞争力。2017 年，公司将继续强化与 SMG 在内容领域的耦合，并与国内外合作伙伴通过资本、业务合作方式进一步与国内外广大内容提供商建立良好的合作关系，持续保持在优质内容方面的竞争力。感谢您的关注。

**42、公司如此高的议价参与兆驰股份的定增，在别家参与方因价格原因退出定增计划的前提下，公司始终坚持参与。如今亏损严重，请公司做出解释并且追究决策者的责任，给股民一个交代！**

答：参与兆驰股份非公开发行是公司拓展互联网电视业务、构建互联网生态系统的重大战略举措。通过参与兆驰股份非公开发行，公司减少了在实施 B2C 战略过程中对硬件的巨额投入，提高互联网电视 B2C 产品的市场竞争力，有利于迅速树立互联网电视品牌标杆；兆驰股份正成为东方明珠互联网电视生态系统的一环，承担智能电视、机顶盒等硬件的生产、营销推广和维护，深度介入互联网电视内容产品

与应用服务营销、用户管理与运营维护在内的完整业务链中。

感谢提问！

**43、你好，公司为何在买进一年之后就出售艾德思奇，是否涉及决策失误、国有资产流失和利益输送？**

答：在“娱乐+”生态战略指导下，公司数字营销与广告业务战略从以线上第三方流量经营为核心转变为以自身全媒体流量深度经营为核心。公司期望通过自身泛娱乐内容、用户规模优势与大数据分析、用户画像等数字技术的结合，不断提升自身包括新媒体在内的全媒体渠道的广告价值，实现从优势领域对数字营销市场的切入。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**44、张炜总您好？2016年公司的利润里边，看年报显示有10个亿是靠出卖海通证券等有价值证券投资收益所得，那么每年都靠出卖证券资产来获得投资收益利润是不可持续的。一旦2017年没有了这一块出卖金融资产投资收益来调节公司利润，那么公司的业绩就会较2016年的每股1.117元下滑。那么请问公司如何应对这个公司业绩可持续保持与增长问题？**

答：各项核心业务发展是平稳的，对公司业绩可持续保持与增长是有信心的。

感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**45、请问和兆驰股份之间的业务关系，溢价增发对公司有什么影响？**

答：参与兆驰股份非公开发行是公司拓展互联网电视业务、构建互联网生态系统的重大战略举措。通过参与兆驰股份非公开发行，公司减少了在实施B2C战略过程中对硬件的巨额投入，提高互联网电视B2C产品的市场竞争力，有利于迅速树立互联网电视品牌标杆；兆驰股份正成为东方明珠互联网电视生态系统的一环，承担智能电视、机



顶盒等硬件的生产、营销推广和维护，深度介入互联网电视内容产品与应用服务营销、用户管理与运营维护在内的完整业务链中。

感谢您的提问！

46、公司员工有多少人？员工薪酬占成本的比重有多少？

答：截至 2016 年底，公司员工人数 6,039 人，人工成本占总成本的比重近 9%。

谢谢提问。

47、王军董秘你好！公司 16 年营收中，游戏板块收入仅有 508.8 万，公司坐拥两大主机和千万用户，从设立合资公司到现在已经接近四年，国内游戏主机政策也早有松动，但为何游戏业务没出现大的跨越？

答：您好！公司主机游戏尚在培育期，但管理层正在积极加快游戏业务的布局。谢谢！

48、麻烦张炜总说明一下收购盖娅互娱的必要性？

答：您好，收购盖娅互娱是游戏全渠道布局的重大举措，谢谢您的关注。

49、IPTV 是咱公司的核心科技吗？

答：您好，IPTV 是公司重要业务，谢谢您的关注。

50、张炜总您好，互联网是一个渠道，谁都可以去使用，而公司的战略里边提到内容，我们有内容为一大优势，但是在过去的很多年时间里，视频盗版节目充斥着市场，版权内容受到一定的冲击，公司对此有什么对策？因为如果盗版还在，那么公司的打内容牌战略就很难得到实现。

答：您好，公司坚持内容正版，公司利用法律手段抵制盗版，谢谢您的关注。

51、根据每月重组进展报告，两年多来只有 30 多项物业成功划

转至东方明珠，进展相当缓慢，请问剩余的物项划转的具体障碍是什么？公司有没有采取相应对策？相关工作何时能完成？

答：您好，请关注公司每月重大资产重组实施进展公告，谢谢您的关注。

52、张炜总好，请问现在的股价如何能维护大股东的利益？为何公司业绩近两年没有突破性的增长？公司内部是否存在整合遗留问题？谢谢。

答：您好，重组相关事项基本完成，已经创造了未来发展的良好条件，接下来按照董事会要求和目标进行上市公司稳定持续发展，谢谢您的关注。

53、许峰总您好！2016 年公司全年非经常性损益为 10.53 亿，其中政府补助 1.85 亿，公司现金理财收益 1.61 亿，可供出售金融投资出售获利 8.95 亿，由此可见在过去一年中，出售股票成了公司调节净利润的主要手段，但根据年报公司所剩海通股票不多，在没有非经常性损益的支持下，公司如何确保净利润表面数字不出现大幅下滑？谢谢！

答：在“娱乐+”战略指导下，公司不断夯实基于多元化娱乐 IP 的内容优势，不断拓展基于云技术的融合媒体渠道优势，不断丰富线上线下服务体验，并通过统一用户体系建设不断完善以用户价值变现商业模式为核心的生态体系，构建“娱乐+”生态。通过上述努力，公司 2016 年实现归母扣非净利 18.8 亿元，主营业务取得了良好的进展。

公司未来将持续按照董事会设定目标及股权激励方案对主营业务业绩的持续增长要求推进，不断优化公司盈利结构。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

54、高管您好，根据公司年报，15 年底公司 IPTV 用户数为 2250

万，而到了 16 年底公司用户数扩展到 3200 万，实现飞跃，但为何 IPTV 业务板块的营业收入只是从 18.45 亿微增到 19.27 亿，这和 1000 万的用户增量并不匹配，请问高管这是什么原因呢？

答：您好！主要是两方面原因：1、电信运营商通过降低与内容服务平台和内容服务提供方的分成比率来控制 IPTV 运营成本；2、IPTV 市场的竞争持续加剧，新进入者不断增多，导致各方收益下降。面对上述市场形势，公司将继续通过调整收入结构的方式，在增值业务、移动业务、大小屏联动业务上努力提升收入。谢谢！

55、张炜总您好，翻看近些年公司年报，发现明珠受非经常性损益影响很大，15 年转让风行网股权、出售海通申万股票获取投资收益，16 年公司继续出售申万以及海通股权调节净利润数字。但未来这种出售股权赚取投资收益的行为是否可持续？另外未来公司是否能完成股权激励里的扣非每股收益指标？

答：在“娱乐+”战略指导下，公司不断夯实基于多元化娱乐 IP 的内容优势，不断拓展基于云技术的融合媒体渠道优势，不断丰富线上线下服务体验，并通过统一用户体系建设不断完善以用户价值变现商业模式为核心的生态体系，构建“娱乐+”生态。通过上述努力，公司 2016 年实现归母扣非净利 18.8 亿元，主营业务取得了良好的进展。

公司未来将持续按照董事会设定目标及股权激励方案对主营业务业绩的持续增长要求推进，不断优化公司盈利结构。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

56、为什么每次年报，季报都出的非常晚，年度股东大会也是拖到所有上市公司后面？

答：您好，公司所有披露时间都在合规的范围内，谢谢您的关注。

57、请问张炜总，能不能用投资者能理解的语言，描述一下公司主

## 营业务的增长逻辑？

答：您好，2017 年公司将以用户价值运营为核心，优化业务结构凸显主业，优化资源配置，围绕主业进行全国化和国际化拓展，推进“娱乐+”战略的深化落实。

1、内容上，依托产业链布局优势，建立头部内容 IP 研创与运营体系，形成自有头部内容 IP，并进行深度产业化运营，强化“娱乐+”生态的第一推力。

强势内容是公司获取用户的核心竞争力。2017 年，公司将继续强化与 SMG 在内容领域的耦合，并与国内外合作伙伴通过资本、业务合作方式进一步与国内外广大内容提供商建立良好的合作关系，持续保持在优质内容方面的竞争力。

2、媒体渠道上，围绕家庭多元化娱乐需求，通过内容产品化以及运营精细化增强用户体验，通过与内容提供商、运营商、硬件厂商等产业链上下游合作扩大用户规模，通过提高增值业务运营能力提升用户价值，巩固和加强 BesTV 融合渠道竞争优势。

公司将以内容产品为核心，以技术服务为支撑，以市场营销为手段，重点围绕入口、渠道、内容、变现等方面进行产业生态布局。通过 IPTV、互联网电视、手机电视、数字电视“四轮渠道”，B2B 与 B2C“两翼齐飞”，进一步调整 BesTV 融合渠道的业务结构与收入结构，在内容产品、平台功能、业务运营、流量变现等维度形成竞争优势，确保用户市场占有率和收入稳定增长。

3、服务上，聚焦家庭用户多样化、个性化需求，不断丰富线上线下服务体验，并基于用户体系加强跨业务协同，形成迭代循环，完善“娱乐+”生态布局，拓展用户价值变现途径。

(1) 视频购物与电子商务：公司将继续以视频购物为核心，基于电视购物积累的业务优势，构建全媒体立体销售平台，通过融合电

视大屏与移动小屏，实现跨屏联动与优势互补，以新概念、高品质、引领生活风尚的商品持续满足顾客需求、为顾客提供更高效、便利、优质、新颖的服务体验。2017 年将继续扩大新媒体战略，大力开发 IC 商品，通过 IC 商品作为引流手段，吸引年轻的消费者，以新媒体作为渠道，拓展全国用户，扩大全国市场份额。

(2) 游戏：2017 年，公司将加快从主机游戏发行运营商向跨平台游戏发行运营商转型。依托主机游戏在全球头部游戏资源的获取优势，以及通过投资并购、业务合作等方式获取的游戏资源，建立游戏多渠道、跨平台发行与运营能力，尤其是基于公司融合媒体渠道优势，建立机顶盒类主机游戏的发行与运营能力，重点突破大屏及手机端安卓游戏联运。推进游戏基地及孵化平台建设，加快国内主机游戏内容孵化，并基于游戏基地和全球合作伙伴的渠道，进行国内及全球跨渠道、跨平台游戏发行。

(3) 文化旅游与地产：公司将充分利用线上内容 IP 的影响力及融合媒体渠道传播的优势和竞争力，结合在文化旅游运营及文化地产开发上的积淀，进一步推动线上线下的协同发展，将线上传播业务与线下文化旅游和娱乐等结合起来，加大内容制作和媒体渠道运营对线下业务的互动和协同，将线上优秀内容向线下移植，引导线上媒体平台用户购买线下产品及服务，做大做强线下文化旅游旅游板块。

公司将加快探索国内外优质文旅项目资源，通过文化、娱乐资源的植入，将成熟的地产运营经验和文娱品牌进行对外输出，营造“娱乐+”线下载体。

(4) 广告：公司将继续推进从以线上第三方流量经营为核心向以自身全媒体流量深度经营为核心的转变。一方面，深挖存量，以技术升级反哺广告营销需求；另一方面，汇聚 OTT 流量，做强区域代理，切入互联网电视广告入口。

4、用户体系上，构建东方明珠会员体系，推进业务协同，完善数据驱动的经营机制，形成“娱乐+”生态中枢。

2017年，公司将进一步完善统一用户管理系统，通过全渠道数据采集逐步形成精准用户洞察，全面切入整合运营，为存量业务的精细化运营及新业务的针对性拓展提供坚实有力的数据支撑和推荐运作平台。

公司将基于统一用户管理与分析系统，着力构建东方明珠会员体系，完善运营、业务数据对业务运营的指导能力，形成数据驱动的经营机制，实现精准导流、深度运营，推进各业务融合打通，构建“娱乐+”生态协调中枢。

5、公司将打造投融资平台，以用户经营为核心，聚焦内容、渠道、游戏、商业、旅游等核心业务领域。

通过存量资产盘活和增量资源投入的资本运作，同步推进战略控股型投资与生态布局型投资，加快外延增长步伐，加快实现成为新型文化产业集团的战略目标。

除了上述经营计划以外，2017年，公司将继续本着“生态开放、利益共享”的原则，基于经营资质建立完整运营和有竞争优势的生态平台，与合作伙伴展开包括资本、业务在内的生态型合作，进一步集聚多元化内容、覆盖多元化渠道、依托多元化模式、提供多元化产品，加快完善“娱乐+”生态布局，促进用户拓展与用户价值挖掘。感谢您的关注。

**58、大股东上海文广也是华人文化产业基金的股东，所投资的业务和项目几乎都和上市公司形成同业竞争，有违SMG重组承诺，公司如何应对？**

答：您好，上市公司包括大股东将遵守重组承诺，严格按照重组报告书要求处理相关业务，感谢您的关注。

59、您好张炜总,公司 2016 年每股收益 1.117 元,扣非后每股收益 0.716 元按昨天股票收盘价 20.55 元市盈率 18 倍,低市盈率适合投资,但扣非后计算市盈率提到了 28 倍,公司 16 年非经常性净利润有 10 亿元,年报显示出卖金融资产获得(海通证券等),显然每年单靠出卖证券资产获得投资收益是不可持续的,问题一请问公司如何能保持业绩持续增涨?问题二有什么措施确保今年 2017 年每股收益(不扣非)大于或等于 16 年每股收益 1.117 元,继续保持经营业绩稳定?

答:2016 年公司归母扣非净利润 18.8 亿元,公司会按照董事会所确定的目标实现业绩的持续增长。感谢您对公司的关注与支持,谢谢!

60、高管您好,公司在 15 年底和哔哩哔哩弹幕网共同成立影业公司,但根据有关媒体报道,目前尚世影业正以 200 万出售 45%哔哩哔哩影业股权,请问公司出售原因是什么?未来是否会在二次元领域继续布局?谢谢!

答:您好,尚世影业严格按照相关国资管理要求对拟出售的哔哩哔哩影业股权进行了第三方评估,200 万是出售股权的评估价格也是股权公开招标拍卖的基准价,实际成交价格将取决于最终拍卖结果。谢谢您的关注。

61、许峰总能否谈谈股权激励的实施情况,以及效果评估展望,是否有相对应的问责安排,比如业绩低于多少,什么管理人员会下课?

答:实施情况详见公司 2017 年 1 月 7 日公告《关于限制性股票激励计划首次授予登记完成的公告》。

公司董事会也会对股权激励实施情况及效果进行评估,并进行相应的奖惩安排。感谢您对公司的关注与支持,谢谢!

62、张炜总您好,我是一名机构投资人,我有以下几个问题,

(1) 公司最近股价大幅下跌，请问能评论下原因吗？

(2) 过去两年公司股利发放率有在提高，现在公司手上也有足够的现金，公司预期 2017 年的股利发放率会在哪个水平呢？

(3) 松江南站保障房项目预期是在 2018 年初竣工，该地产项目届时会带来多少收入？

(4) 我们应该怎样去理解头部内容版权成本增加对公司渠道业务的影响？

答：您好，目前公司的股价主要是受到整体市场环境的影响，但是二级市场股价的波动并不会直接影响公司的经营情况。公司管理层目前致力于做好各项生产经营工作，希望通过努力经营，保持公司稳定长远发展。头部内容版权成本增加一定有影响，但是公司通过娱乐+战略提升 IP 应用的价值。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

63、张炜总好，问题一：2015 年两家公司进行整合一家资产重组，当时两家公司的市值有将近 1000 亿元，而现在公司市值只剩下了 500 多亿。等于是 1+1=1，对现在的结果公司能满意吗？问题二：2 年来公司股价持续下跌从 77 元跌到今天的 20 元，在这种情况下公司昨晚还提出了很多新战略，与微软和腾讯这种 IT 互联网巨头有合作，请问公司最近是否受到机构投资者的关注，有机构投资者来公司调研吗？

答：您好，公司作为上海广播电视台、上海文化广播影视集团有限公司（以下简称“SMG”）统一的产业平台和资本平台，经过重大资产重组完成后的稳步发展，重组完成后，公司通过耦合 SMG 资源，依托完整的产业链布局及全牌照、全渠道运营的整合优势，不断强化内容综合竞争力，拓展线上线下多渠道布局，优化产品用户体验，目前公司实施战略优化，提出“娱乐+”的战略思路，以多元化娱乐 IP 为纽带，围绕家庭用户需求，推进现有多元业务的融合及新型业务的



拓展，完善“娱乐+”生态布局和用户价值变现的商业模式。总体来看，重组合并之后已经取得了1+1>2的效果。感谢您对公司的关注与支持，谢谢！

**64、想请你谈谈公司目前影响公司高速发展存在问题。**

答：您好，从业务所在行业看，伴随我国用户消费的逐步升级，为文化产业各项业务带来广阔的市场前景，且线上线下互动融合的形势正日益受到消费者青睐，成长空间巨大，将有效推动公司包括视频点播、购物、游戏、文化旅游等各项“娱乐+”线上线下生态服务的增长。

从业务发展战略来看，公司作为新媒体公司，与传统行业相比，传播形式更为灵活，用户覆盖面更广泛。公司可以依托多渠道视频集成与分发平台和内容优势获取用户，通过有线数字付费电视、IPTV、OTT、移动视频等渠道，以音视频内不出现呢容、购物、游戏、文化旅游等线上线下产品矩阵满足用户的多样需求，基于内容收费和用户衍生的传媒相关服务的价值实现来获取主营业务的可持续增长，通过以多元化娱乐IP为纽带，围绕家庭用户需求，推进现有多元业务的融合及新型业务的拓展，完善“娱乐+”生态布局和用户价值变现的商业模式。感谢您的关注。

**特此公告。**

**上海东方明珠新媒体股份有限公司董事会**

**2017年6月14日**