

证券代码：002905

证券简称：金逸影视

广州金逸影视传媒股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-001

投资者关系活动类别	<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 _____
参与单位名称及人员 姓名	招商证券 朱珺 天风证券 冯翠婷 中金公司 张雪晴 新时代证券 马笑 东吴证券 肖文瀚、张良卫 国元证券 李典 安信证券 李雪雯 刘岑 华金证券 宋怡萱 兴全基金 薛怡然 泰泽投资 吴翌腾 睿远基金 胡大林 广发证券资管 刘目楼 大摩华鑫基金 雷志勇 深圳榕树投资 李仕鲜
时间	2019-1-8 下午 3:00-4:30
地点	礼顿酒店五楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：许斌彪先生 财务总监：曾凡清先生 证券事务代表：彭丽娜女士
投资者关系活动主要内容介绍	本次活动主要采用解答投资者提问的方式进行，本次活动的会谈纪要如下： Q1、对 2019 年春节档电影的看法？

A: 春节档的市场整体表现应该会继续保持增长: 一方面随着经济发展, 国人的春节情结越发浓厚, 观影意愿也越发强烈; 另一方面影片的排片很丰富, 为总体票房的提升提供了有力保障。

Q2、2018 年影院建设项目完成的情况和 2019 年的规划?

A: 截至 2018 年第三季度, 已建成影院数和年初的计划数有一定的差距, 一方面跟宏观经济环境等有关; 另一方面主要是影院的建设进程和实际开业数量受很多因素影响, 包括招商进度、物业、消防验收等, 具有较大不确定性。同时影院市场 2018 年竞争比较激烈, 公司也在根据实际情况不断调整控制自己的节奏。2019 年的建设计划将结合今年的完成情况及对市场的预期来进一步确定。

Q3、公司的预付款和其他应收款具体是哪些项目?

A: 预付款主要包括影院建设和购买放映设备等; 其他应收款主要是已开业影城和未开业影城租赁房产和电影院的保证金等与租赁相关的押金。

Q4、公司的布局方向是什么, 会考虑往四线城市倾斜吗?

A: 公司的整体定位是一/二/三线城市, 但也并不排斥下沉, 如公司在某个区域已经形成了优势, 下沉不会增加公司的管理成本, 那么在这类地区公司可以自身已经成熟的影院为依托往周边辐射。

Q5、影院的选址主要考虑哪些因素?

A: 选址方面公司首先考虑地段、城市、自身具有的区域和品牌优势; 其次是合作方的运营能力、租金、建筑规模和品质等多方面因素。公司有专业的评估队伍, 会结合多部门的评估报告去对项目进行评估和投资决策。

Q6、电影专资办的专资返还政策现在还有哪些?

A: 部分政策已经停止, 目前还在执行的政策有西部建设奖励返还政策、国产片放映成绩考核的奖励返还政策。

Q7、新政策对我们的设备更新有哪些积极影响?

A: 有一定的推动作用: 一方面随着观众观影要求的不断提高, 放映设备也需要适时进行相应的升级; 另一方面目前的设备从第一批投入

使用到现在已近 10 年了，本身也需要更新。

Q8、能否简单介绍公司 2018 年联合发行、投资的重点项目？

A: 从整体来看，公司 2018 年投资的影片票房表现都不错：如春节档的《红海行动》、《唐人街探案 2》、《熊出没：变形记》，暑期档的《邪不压正》、《西虹市首富》等。

Q9、2018 年上半年公司现金流表现不佳的原因是什么？

A: 公司现金流一直不错，2018 年上半年较之前有所不同是因为一方面 2018 年加大了电影院的建设力度，建设、投资等项目较多，相应的资本性支出比较大，同时部分新建项目出尚处培育期；另一方面是上半年进行了现金分红。

Q10、公司卖品业务发展的怎么样？

A: 非票业务是公司未来主要的发力方向之一。2018 年公司新成立了商业零售中心，专门开展卖品业务，开始尝试引进及自己研发一些非传统影院卖品，但成熟还需要一个过程（试点销售、反馈、改进、正式推出）。

Q11、映前广告情况怎么样？

A: 受宏观环境影响，目前整体贴片广告市场不容乐观，但因为公司的相关合同为早前签署，相对来说有保障，所以这一块业务影响有限。

Q12、如何看待新政策提出的 2020 年达到 8 万块屏幕目标？

A: 荧屏数是发展电影强国的基础保障，新政策的出台是对影院发展强有力的政策支持，但连续几年的高速发展，使得 2020 年达到 8 万块的目标机会与压力并存。

Q13、公司的租赁成本在不同层级的城市是否有所不同？

A: 分级别，不同的级别成本不一样，一/二线城市贵一些，越往下沉越便宜，同时与物业、开发商及自身的议价能力等多方面因素有关。

Q14、现在影院的培育期多长？

A: 第三方票务平台的出现，加快了影院的传播速度，有利于影院成熟，现阶段影院的成熟反而更受制于影院所处商业的运营及培育，所以在影院所处商业本身发展较好的情况下培育期相较以前会有所缩短。

	<p>Q15、公司对于并购是怎么考虑的？</p> <p>A：因为公司本身具有丰富的拓展、建设、营运能力，所以会更看重标的本身优质与否，不会盲目并购。</p> <p>投资者：感谢公司的接待。</p> <p>金逸影视：谢谢各位投资者！</p>
附件清单	无
日期	2019年1月8日