

证券代码：300144

证券简称：宋城演艺

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>电话会议交流</u>
参与单位名称及人员姓名	<p>中信证券、国信证券、兴业证券、申万宏源证券、国泰君安证券、招商证券、广发证券、海通证券、华泰证券、中金公司、中信建投证券、方正证券、东吴证券、财通证券、德邦证券、浙商证券、中泰证券、中银证券、长江证券、爱建证券、中天国富证券、财信证券、东北证券、东方财富证券、东方证券、东海证券、光大证券、国海证券、国联证券、国盛证券、国元证券、华创证券、华融证券、华鑫证券、开源证券、万联证券、西部证券、信达证券、花旗银行、高盛香港、摩根大通、摩根士丹利、全国社保基金理事会、中欧基金、兴全基金、普信基金、高盛资管、交银施罗德、富国基金、易方达基金、景顺长城、汇添富、泰康资管、中信建投资本、中信自营、广发基金、中银基金、嘉实基金、诺安基金、鹏华基金、睿远基金、鹏扬基金、平安养老、前海开源基金、前海人寿、广发银行、安信基金、安信自营、兴业基金、华泰柏瑞、华泰自营、民生加银基金、长信基金、招商基金、东吴基金、中金资管、汇丰晋信基金、德邦基金、东海基金、国金基金、国君资管、兴证资管、华安基金、国融基金、华富基金、财通资管、中泰资管、海富通基金、西部利得基金、建信理财、方正富邦基金、中信保诚基金、弘毅远方基金、星石投资、鼎锋资产、敦和资管、希瓦私募、和谐汇、慎知资产、汉和资本、正心谷资本、诚旻投资、黑森投资、金百镭投资、睿策投资、照月投资、诚盛投资、承珞投资、丹羿投资、德盛安联、东兴基金康凯、丰岭资本、富敦投资、富荣基金、高观投资、恒昇基金、国华兴益保险、国联人寿保险、杭银理财、玖龙资管、凯岩投资、恒大人寿、恒复投资、恒睿信投资、华宸未来基金、华润信托、华夏未来资本、幻方量化、汇鑫投资、金元顺安基金、景泰利丰、景泰利丰投资、景裕资产、凯读投资、雷益资产、联美量子、六禾投资、隆源投资、明河投资、明智资管、钱投集团、青骊投资、普尔投资、博鸿资产、途灵资管、恒复投资、泓湖投资、上海磐厚、舜沂投资、宇实投资、中域投资、中域资产、奇盛基金、前海无锋基金、徐星投资、恒睿投资、生命资产、君榕资管、台新投信、太平资产、天虫资本、未来益财、温莎资本、先锋基金、湘财基金、星泰投资、循远资产、毅木资产、银河国际、永赢基金、由榕资产、源乘投资、中华联合保险、中加基金、中融汇信、中英人寿、中原股权投资、渤海汇金资管、广东南传资管、赞庚裕泽、泰康香港、韩国投资信托、UBS、Dymon Asia Capital、Goldstream Fund、Marshall Wace、RWC、Y Capital 等机构投资者合计约 290 人。</p>
时间	2021 年 8 月 27 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总导演黄巧灵、董事长张娴、总裁商玲霞、财务总监陈胜敏、董事会秘书侯丽等

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、2021 年半年度业绩概况</p> <p>2021 年上半年公司利用疫情平静期实现营业收入 7.35 亿元，比去年同期增长 159.66%；归属于上市公司股东的净利润 3.78 亿元，比去年同期增长 849.43%；归属于上市公司股东的扣非后净利润 3.18 亿元，比去年同期增长 1491.82%。</p> <p>2021 年上半年公司演艺主业收入恢复至 2019 年同期的 71.04%；杭州宋城散客量超过 2019 年同期，春节黄金周和五一小长假期间，杭州宋城总接待人次、总演出场次、营业收入、散客占比、游客逗留时长等指标全面接近或超越 2019 年同期。</p> <p>二、黄总分享公司发展情况</p> <p>1、对行业环境的判断</p> <p>城中方一日，世上已千年！疫情的持续演变给整个行业带来很大的影响和打击，公司也一样，整个暑期市场基本失去，这是原来没有预料到的。未来的疫情形势可能仍会比较长期和复杂，谁也不能预知何时结束。但宋城的竞争优势没有变，公司为广大客户提供更好的现场娱乐体验的初心也没有变，“给我一天，还你千年”、“滴水之恩，涌泉相报”始终是我们的理念。</p> <p>放眼整个文旅行业，无论国内还是国外，在如此艰难复杂的形势下，宋城仍取得不俗的成绩，这是非常罕见的，甚至可以说是一枝独秀。这一方面说明人们追求现场娱乐体验的需求一直存在，另一方面也验证了宋城的经营具有非常强大的弹性和韧性。</p> <p>2、关于领导岗位的调整</p> <p>本次调整，不改变领导班子对演艺事业超出常人的热情和执着的追求，将继续带领宋城打造成为一家极致的以演艺为核心的现场娱乐体验的公司</p> <p>黄总是公司实际控制人，卸任董事长，仍担任总导演、战略负责人，有助于从公司管理和对外交流上超脱出来，把更多的精力用于艺术创作和战略方向的把控。张总担任董事长，从具体的事务型管理工作岗位上转向更偏重于对外交流与合作，有助于发挥其眼界开阔、紧跟潮流的特点，带领公司进</p>
----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

一步走向开放合作。商总是公司从基层培养起来的人才，对公司各个部门都非常熟悉，在管理上也有丰富的经验，完全能够胜任总裁岗位。

公司制定了合理的管理流程和管理制度，发挥机制作用挖掘人才、培养人才。公司已经形成较为合理的人才梯队，通过以老带新和传帮带，无论是创作人才，还是管理人才，都已经具备一定的厚度，可以满足公司不断成长的需求。

3、关于开源节流

开源受制于疫情形势，但上半年公司还是利用短暂的平静期积极开展运营，取得了良好的经营成果，可谓是给点阳光就灿烂；节流方面，通过对人员结构的调整，合理使用实习生和季节工，有效控制了人工成本；另一方面优化推广模式，结合专题活动精确开展自媒体、短视频、新媒体和线下推广，把营销推广与市场销售紧密结合，节约了推广成本，提高了购买转化率。

4、关于演艺公园模式

公司以杭州宋城为示范打造演艺公园。从内容丰富性、客群变化等迹象看，可以说已经成功。内容方面在千古情之外填充了大量的中小型剧目和各类活动，受到年轻人欢迎，散客数量已经超过 2019 年同期，游历时间也实现成倍增长，口碑很好，体验感大大增强，近期室外版千古情已经上演，有效应对疫情期间室内演出受限的情况。杭州宋城演艺公园的模式未来将拓展到其他景区。公司也在思考演艺平台的发展，探索集亲子、研学、社会实践等于一体的平台模式。在疫情期间，本地游、周边游是主要的行为模式，公司各地的景区在当地具有最齐全完善的软硬件条件，可以充分发挥平台的优势，去迎合这种需求。

三、交流问答

Q1: 杭州宋城前段时间做了戏剧季活动，邀请外部剧目进行现场演出，能否介绍下活动的进展、表现情况，对于开放式演艺平台是怎么规划的？

A: 二十多年前宋城景区的节目单非常丰富，除了千古情，还有各种各样围绕传统文化、游客互动的演出。随着千古情剧场化逐渐做出知名度，其他一些中小型表演反而慢慢淡化了。

宋城的软硬件水平和游客数量已经今非昔比，我们有更好的条件也更有必要去打造更加多元的内容，满足不同人群的需求。公司自制节目已经形成以千古情为主的高中低分层次产品体系，再通过采购、定制、引进、合作等方式进一步强化内容的丰富性和多元化，以我为主，为我所用，公司实现了从“一个公园、一台戏、一条街、一张票”的千古情模式向“多剧院、多剧目、多活动、多门票”的演艺公园模式的转变，从“一个景区”转型为“一个社交的平台”。

无论是过去的演艺谷，或者 2014 年更名为“宋城演艺”，以及现在开展戏剧季活动，都是一脉相承的。宋城能够确立现在的商业模式，根本就在于不断在原有文化主题公园基础上把演艺内核越做越深。未来我们还将继续全方位打造更加开放的演艺平台，通过开放了解到更多大家喜欢的剧目形态，接触到更多人群，聚集更多的艺术家和优秀作品，反过来也更有利于推动自身内容的研发打造。

Q2: 上海的剧目创新、改进情况进展到什么程度？公司对于上海本地客群、年轻消费者的习惯、偏好是否已经有比较全面的认知？

A: 上海宋城是公司高举高打进入核心商业城市的开创之作，占据了城市的黄金地段，卡位优势十分明显。上海宋城拥有 5 个剧院，7000 多个座位，建设体量大，施工标准高，工程要求严，能够落地并顺利开业，已经是巨大的成功，市场上鲜有机构能做到。上海宋城拥有很高的起点，一开业就有几千万的收入，这在公司以往的项目历史上是不曾有过的。从投资收益率来看，初步测算的全年成本费用不到 8000 万，如果没有疫情的影响，或者疫情稍微平静点，年内实现平衡甚至稍有盈利是完全可能的。

宋城对于内容创新的探索是永不停止的，但创新也不是人云亦云，必须要走市场化，要有差异化和个性化，是对人性、社交、中国文化讲述中国故事的认知。目前上海宋城的整改主要针对《上海千古情》演出内容、园区游

历线路以及运营管理等方面，已经取得了不错的效果。但是项目从开业到培育成熟，需要一个过程，公司将继续整改、提升和完善。

上海不是通常意义上的旅游目的地，上海本地市场份额是巨大的。公司会通过提高品质、调整定价、丰富产品等方式一步一步把商务、团建、亲子、年轻人群、闺蜜等产品线培育成熟。

疫情是外部不可控因素，作为行业引领者，宋城具有更强大的抗击打能力和恢复能力。我们始终坚信现场娱乐的体验是不可代替的，但是推广模式、产品、品质必须适应社会的变化。宋城已经创造出自己独特的模式，不断引导、感染消费者和游客，我们对上海宋城很有信心。

Q3：相较于酒店、景区，疫情对于演艺行业的影响更大，恢复速度相对更慢，疫情是否会对室内演艺的消费习惯产生影响？公司虽然也增加了室外演出的占比，但会不会对单项目的盈利中枢产生影响？

A：室内演艺的开放政策和电影院、餐厅、KTV 等流动性环境都是一样，疫情防控很重要，但社会经济发展也很重要，两者之间会寻求一个平衡。

娱乐的需求、社交的需求会一直存在。室内演艺作为现场娱乐的一种形式，在氛围营造和感染力等方面具有独特的优势。目前疫情的影响更多还是体现在观念上和心理上，消费的习惯一旦养成，很难发生本质上的改变。可能因为疫情出现暂时的中断，但这是阶段性的，是一个过程，不会是一种常态。

宋城室外版的千古情也是很好看，和室内版更有千秋，更有气势更有氛围，如果疫情影响稍微平静点，一天上演三四场没有问题。

Q4：黄总、张总、商总三位领导在职能边际上的分工是怎样的？

A：分工一直比较清楚，黄总原来主要也是把控创作和大的发展导向，以及作为董事长出席一些活动，未来会有更多精力搞创作，把握产品和公司战略；张娴总会更多走出去，不再参加日常事务型的工作；公司日常经营管理主要由商总负责。

Q5：商总对于公司管理是否有新的思路和想法可以分享下？

	<p>A: 宋城从事的是非标行业，没有国内外的优秀经验可以照搬，宋城的管理也是伴随着企业成长、在实践中不断梳理和提炼出来的。下一步会在黄总、张总和管理团队的支持下，进一步简化管理程序，优化流程，打造可控、灵活、科学的管理机制，保障快速执行和决策，对冲疫情的影响和项目不断增加带来的管理压力，也为规模化、集约化的演艺公园发展模式奠定基础，为全国项目一盘棋的统筹调度创造条件。</p> <p>像今年除夕分布在全国各地的宋城艺术团星夜驰援!一声召唤，即刻赶往杭州宋城支援，这是实践当中宋城形成的独特模式，包括用工模式优化方面，会思考怎么样才是宋城最合适的。在目前的环境下和存量项目中，演艺公园模式在杭州实践也取得很好的效果，每个景区都会深度借鉴又结合当地景区的特点，同时在疫情下结合旅游淡旺季的规律灵活应对。现在是发展的相对低潮期，但也是拓展的时机。</p> <p>Q6: 张总在董事长新岗位上有没有什么新想法?</p> <p>A: 还是开放两字，我在公司二十多年对公司足够了解，可以更超脱点。超脱不是说不管公司，恰恰是后疫情时代需要更多思考怎么做的更好、有更开阔的眼界、更多思想的碰撞。休博会的想法起源于月夜下的海边沙滩，做休闲、做旅游要有浪漫的情怀，才能有更大胆的想法、更勃发的创意。</p> <p>疫情发生后我们一边探讨还能做什么，还能有什么新领域可以开拓，一边为疫情后的恢复做准备，恰恰不能在这个时候反而变的封闭、停止了，跳出来、开放点是为了做更多的准备，和市场也会有更多交流。演艺、文化的花会一直开着，现在碰到疫情有所放缓，但人们终将回归美好生活。工作状态也是这样，要有初心要放缓，又随时做好归的准备。</p> <p>Q7: 运营的组织架构上会不会有些变化?</p> <p>A: 宋城的人员结构非常精干，参照了国外行业一些成功的用人模式，只要将管理流程、步骤、熟练工做好，不要走样，只要下达指令就能进行人员的快速调动、调整。</p>
	无
日期	2021年8月29日

