

证券代码：300413

证券简称：芒果超媒

芒果超媒股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" 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	投资者网上提问
时间	2023年5月12日 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	芒果超媒董事、总经理 梁德平 芒果超媒独立董事 钟洪明 芒果超媒副总经理、财务总监（代为履行董事会秘书职责） 张志红
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1、公司有回购计划吗 回复：尊敬的投资者，您好！公司暂无回购股份规划。相关情况，请以公司公告披露信息为准。感谢您的关注支持！</p> <p>2、强烈建议邀请“孙燕姿”加入浪姐4 回复：尊敬的投资者，您好！感谢您的热心建议！</p> <p>3、一季度目前招商情况如何？ 回复：尊敬的投资者，您好！今年以来，公司已上线《声生不息 宝岛季》《乘风2023》《青年π计划》《大侦探8》等多档重头综艺。能不断推出新的头部综艺，证明了客户对公司内容产品的高度认可以及对市场发展向好的信心。更多公司一季度业务经营情况，请查阅公司定期报告内容。感谢您的关注支持！</p> <p>4、请问目前的台网融合规划情况 回复：尊敬投资者，您好！公司积极落实中央关于媒体融合的决策部署，在遵循上市公司规范运作和市场化原则前提下，充分发挥芒果生态体系的双平台优势，以价值创新、机制创新、内容创新和业务合作创新全面推动媒体融合向纵深发展，构建起更具价值引领的全媒</p>

体传播生态。同时，持续探索独特、有效、可持续的深度融合机制、路径和方法，实现媒体融合芒果模式的自我进化与迭代，激发更多的产业活力和动能，全力跑出双平台高质量融合发展的加速度。

5、公司今年降本增效的主要措施有哪些

回复：尊敬的投资者，您好！公司通过全过程生产要素标准化控制，对内容生产进行预算闭环管理，从项目预算着手严控生产成本；通过强化内部业务协同、整合平台资源、优化营销模式、加强商务谈判等方式持续压降可控成本费用；通过强化项目立项论证，提高投入产出效率。

6、请问您对芒果超媒的股价会有一个的预期吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司始终坚持守正创新，着力推进媒体融合向纵深发展，推动各项经营活动稳中提质，助力公司价值成长。公司对未来发展充满信心。

7、AI 技术可以改进很多流程，贵司之前只提到剧本智能创作、短视频自动生产等，AI 还可以用在很多方面，比如综艺节目后期制作，包括剪辑、花字制作、音乐音效编辑、调色、合成等，可以让综艺节目整体制作时间和成本下降很多，特别是披哥浪姐这种需要持续跟拍的节目，AI 能更高效识别废片和精彩镜头。建议贵司加大力度发展 AI 相应技术，提高制作效率降低成本，为我们带来更多优质的节目，谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司高度关注以“ChatGPT”“文心一言”等为代表的新一代人工智能技术发展，高度关注其所带来的 AIGC 等行业新应用、新机遇。以新媒体平台芒果 TV 为核心，尝试将各类新型人工智能技术与芒果头部内容进行有机结合，将有望是公司未来的主要创新探索方向之一，在剧本智能分析创作、短视频自动生产、有声剧制作等具体领域，对新型人工智能的研究及应用将逐步深入。芒果生态始终保持着高度开放性，相信未来公司与各类新型人工智能技术研发方、提供方及平台方的合作前景同样广阔。感谢您的关注支持！

8、公司对于市值管理内部有没有什么规划

回复：尊敬的投资者您好！公司始终坚持守正创新，着力推进媒体融合向纵深发展，推动各项经营活动稳中提质，为各位股东创造价值。并通过建立投资者热线、及时的互动易回复、线上线下的业绩说明会、网上投资者接待日活动等多种渠道，积极传递公司价值。

9、上市公司有哪些元宇宙产品吗，相关技术是控股股东下属公司提供，上市公司有关于最新人工智能或者元宇宙相关的技术储备吗

回复：尊敬的投资者，您好！元宇宙方面。早在 2019 年，围绕 VR/AR 内容及数字虚拟人等相关技术研发与应用，公司就与国内高校方面合作建了国内第一批联合实验室及虚拟演播厅，并以此为基础进行了多个方向的创新尝试，包括智能影像视觉、光场技术、AR/VR、5G 全息等。未来 VR 内容和现有内容之间，快速融合转化的可能性正持续增加，公司内部已安排专门团队专注研发。人工智能方面。公司一直保持对行业相关新技术的研发投入，公司创新研究院长期以来专门进行新技术研发并取得了多项技术应用的落地实施。包括 ChatGPT 等新型 AI 技术在内，公司将持续进行关注研究，并积极尝试依托新技术来实验节目

模式的再次创新。感谢您的关注支持！

10、此前也看过贵公司似在上海、长沙、南京等地建“密室”虚拟与现实线下店，目前线下店建设、运营情况如何？是否达到理想收益目标？

回复：尊敬的投资者，您好！公司正持续积极进行实景娱乐等相关产业探索。公司正积极研究探索年轻人社交方式发展，并推出了以《明侦》《密脱》为衍生的 MCITY 实景娱乐项目，在上海、长沙的旗舰店为行业建立了全新标准。更多相关业务经营情况，请关注公司公告。感谢您的关注支持！

11、请问最近公司股价下跌严重，明显有机构出逃看空，贵公司认为原因是什么？有什么对策稳定股价？

回复：尊敬的投资者您好！二级市场价格受基本面、市场情绪、宏观经济变化等多重因素影响。当前公司经营情况良好，将成为公司二级市场表现的积极因素。

12、请问梁总，芒果TV的会员经常在打折促销，折扣力度都在3折多，比其他平台要便宜很多，未来有考虑涨价吗？我们目前的发展目标是更看重会员数量还是有效会员质量？

回复：尊敬的投资者，您好！公司根据市场情况调整会员策略。2022年芒果TV会员整体规模保持了稳定增长。公司将充分考虑市场发展格局、长期运营规划以及用户体验等因素，合理调整会员政策，持续提供丰富会员权益。

13、有一些传媒类上市公司说今年业绩会基本和21年持平，而且下单基本放在抖音等短视频平台，不知道根据咱们目前数据，今年业绩如何？

回复：尊敬的投资者，您好！今年以来，消费市场需求持续复苏，优质的长视频内容始终是广告主建设品牌、实现品牌破圈的最佳选择之一。公司的最新经营情况和财务数据请参阅公司定期报告。

14、会员收入方面，公司在21年、22年分别经历2次产品提价，目前会员价和爱奇艺、腾讯视频基本持平，同时对标爱奇艺和腾讯视频1.2亿付费会员数量，公司还有很大的成长空间，请问领导如何展望今年付费会员数量？

回复：尊敬的投资者，您好！公司根据市场情况调整会员策略。截至2022年末芒果TV有效会员数达5916万。未来，公司将在内容运营、活动营销、渠道拓展等方面多措并举、创新提效，推动会员规模再创新高。感谢您的关注支持！

15、你对小芒电商的看法

回复：尊敬的投资者，您好！小芒电商是公司长视频价值拓展的主平台之一。小芒是芒果TV长视频商业化价值拓展并形成闭环的重要组成部分，是公司多元化满足合作伙伴需求，助其真正实现品效销合一的重要抓手。通过小芒，我们能实现长视频内容价值和客户实际需求的进一步互利共赢。面对愈发激烈的市场竞争，公司一方面持续将头部内容IP品牌化，另一方面就是积极通过小芒电商将新的内容相关产品销售渠道彻底打通。为使小芒团队快速成长和吸纳优秀人才，公

司推出了《100道光芒》节目并取得良好效果。不仅如此，公司还通过头部 IP 的带动效应，在小芒上推出了诸多 IP 相关产品。感谢您的关注支持！

16、下半年还有那些节目储备？

回复：尊敬的投资者，您好！2023 年，公司后续将有多档重磅综艺内容，包括《全员加速中 2023》《披荆斩棘 3》等头部 IP。感谢您的关注支持！

17、请问最近在录制的密室 5、全员加速中 3 等节目的招商情况如何？

回复：尊敬的投资者，您好！《全员加速中 2023》《密逃》最新一季正在积极推进中。节目制作最新进展与招商情况，请以官方发布为准。感谢您的关注支持！

18、请问，你认为贵公司的股价应该在什么区间

回复：尊敬的投资者您好！二级市场价格受基本面、市场情绪、宏观经济变化等多重因素影响。当前公司经营情况良好，将成为公司二级市场表现的积极因素。

19、请问，贵公司下半年营收重点在哪个板块

回复：尊敬的投资者，您好！公司 2022 年度报告未来发展展望章节对公司 2023 年度的各项工作、业务的发展规划进行了详细阐述，请您关注。谢谢！

20、您好，优秀的主持人是公司的核心竞争力之一，公司在留住人才方面会做出什么样的努力？

回复：尊敬的投资者，您好！公司高度重视人才队伍的体系化建设，包括各类艺人及主持型人才在内。人才队伍建设的核心，是充分尊重创新、尊重人才，鼓励人才做出更多创新，不断强化人才团队在内容创作中的成就感、获得感。加之公司特有的强大内容创作支撑体系，公司的内容创作与人才体系能长期持续保持稳定向前发展态势。感谢您的关注支持！

21、请问一下今年推出的乐享 VIP 是如何考虑的，算是一种变现涨价吗？乐享 VIP 目前推广如何，会员人数多少？

回复：尊敬的投资者，您好！为满足不同消费群体需求，公司结合全年大剧和头部综艺，推出超级乐享卡，主要包含有提前看专享综艺内容、大剧点映礼全年免费看，综艺节目线下活动参与等会员权益。截至 2022 年末芒果有效会员数达 5916 万。感谢您的关注支持！

22、目前股东人数有多少？

回复：尊敬的投资者，您好！公司股东人数，敬请查阅公司定期报告“股东情况”、“股东信息”等部分内容。感谢您的关注支持！

23、今天的票好难受 收视率和播放量以及热度很高 为什么还不景气

回复：尊敬的投资者您好！二级市场价格波动受到基本面、市场情绪、宏观经济变化等多重因素影响。当前公司经营情况良好，将成

	<p>为公司二级市场表现的积极因素。</p> <p>24、乘风招商情况怎样？有没有新的金主加入？ 回复：尊敬的投资者，您好！包括独家冠名合作伙伴“金典”在内的多个品牌已与芒果TV励志成长音乐竞演综艺《乘风2023》达成合作。节目5月5日开播，首播即斩获全网热搜1643+，微博主榜热搜178+，21大热词登顶TOP1。节目后续广告招商情况，请以节目官方信息为准。感谢您的关注支持！</p> <p>25、希望能实际一点，记得几次年报之前征求分配意见，几乎每次都没按照大多数股民的意见分配，高送转是股民的要求 回复：尊敬的投资者，您好！公司利润分配方案综合考虑了实际经营情况和对投资者的合理回报，符合公司章程规定的利润分配政策。上市公司实施高比例送转股份应当满足一定的条件，相关规定请您查阅《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》。感谢您的关注。</p> <p>26、请问梁总：1、芒果TV的内容及业务在港澳台及海外发展情况？2、小芒电商2022的业务发展情况及2023年业务目标及团队激励措施？ 回复：尊敬的投资者，您好！截至2022年底，芒果TV国际APP下载量超1.18亿次，同比增长94.1%；海外用户数已超过1.11亿，海外业务服务覆盖全球超过195个国家和地区。芒果TV也在Facebook、Twitter、YouTube等海外主流新媒体平台持续深耕内容运营，不断强化粉丝体验与粘性，包括影视剧、大芒短剧、综艺、纪录片等优质内容发行到了日本、韩国、北美等多个国家及地区。小芒电商坚持“新潮国货内容电商平台”定位，2022年，一是深度聚焦内容与电商业态融合，借助IP精准触达目标消费人群，打造了自营品牌；二是积极探索场景化卖货创新策略，通过《大侦探》等芒果优质IP资源，带动合作商品热销，开拓新赛道；三是专题打造“小芒种花夜”“小芒年礼节”等国货晚会，并结合《乘风破浪》等重大IP开展营销活动，拓展合作品牌矩阵，多元并举加快构建“内容+视频+电商”的商业闭环。2022年度GMV达到上一年度的7倍，DAU峰值达206万。目前，小芒电商已形成服饰、食品、美妆、明星周边、潮玩、萌宠、轻露营等多条特色商品线，后续将继续发掘内容场景带货能力，引领年轻用户国货消费潮流。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023年5月12日