

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：2023-003

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>安联投资、安信基金、北京清和泉资本、博道基金、博时基金、渤海证券、财通基金、财通证券、大成基金、大家资产、淡马锡、德邦证券、东北证券、东财基金、东方财富证券、东吴基金、东吴证券、东兴基金、方正证券、富安达基金、富国基金、富荣基金、高盛中国证券、高毅资产、工银瑞信、光大保德信基金、光大证券、广发基金、广发证券、国海富兰克林、国海证券、国金证券、国联基金、国联证券、国盛证券、国寿养老、国泰基金、国泰君安证券、国信证券、国元证券、海通证券、海通资管、弘毅远方基金、泓澄投资、泓德基金、湖南财信、花旗银行、华安基金、华宝基金、华创证券、华福证券、华金证券、华泰证券、华泰资产、华夏基金、华鑫证券、汇丰晋信基金、嘉实基金、建信基金、交银施罗德基金、民生加银基金、南方基金、诺安基金、鹏华基金、鹏扬基金、平安基金、平安养老险、前海联合基金、人保资产、瑞银证券、睿远基金、上银基金、申万宏源证券、申万菱信基金、神农投资、首创证券、太平养老、泰康养老保险、天风证券、天弘基金、天治基金、希瓦资产、新华基金、信达证券、兴业基金、兴合基金、银河基金、银华基金、长安基金、长盛基金、招商基金、招商证券、招银理财、浙商基金、浙商证券、中国人寿、中金公司、中金资管、中欧基金、中泰证券、中信保诚基金、中信建投、中移资本、中银国际证券、中银基金、中银证券、中银资管等（按首字母排序）。</p> <p>Grand Alliance Asset Management、HSBC、Jefferies、Khazanah、LMR Partners、Platina Capital、Point 72、Power Sustainable 等。</p>
<p>时间</p>	<p>2023年08月18日 15:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>线上电话会议</p>
<p>上市公司 接待人员</p>	<p>董事长 蔡怀军 董事、总经理 梁德平 副总经理、财务总监、董秘 张志红</p>

投资者关系活动
主要内容介绍

首先，副总经理、财务总监、董事会秘书张志红介绍了公司 2023 年上半年整体经营情况：

2023 年上半年，公司实现营业收入 66.89 亿元，同比下降 0.37%，归母净利润 12.51 亿元，同比增长 5.04%。其中，第二季度实现营业收入 36.33 亿元，环比增长 18.86%，同比增长 1.18%，第二季度归母净利润 7.06 亿元，环比增长 29.50%，同比增长 3.29%。公司互联网视频业务中的广告板块，实现收入 17.9 亿元，同比虽有所下降，但广告市场已逐步复苏，环比呈现改善态势，会员业务板块实现收入 19.61 亿元，同比增长 5.54%，继续稳健增长；运营业务板块实现收入 13.89 亿元，同比增长 15.18%，保持较快增速。总体上，公司积极抢抓宏观经济回暖和行业复苏带来的发展机遇，以内容创新激发核心主业内生动能，以生态协同促进新兴业态多元发展，主要利润指标重新步入增长通道。

随后，公司董事长蔡怀军，董事、总经理梁德平与参会嘉宾进行了沟通交流：

1、会员方面。公司近期加入 88VIP 视频会员选项，也有中国移动动感地带卡，如何看待这些合作对我们会员业务的帮助？

回复：

淘宝天猫 88VIP 和动感地带芒果卡是公司近期在会员推广方面两个大的战略动作。淘宝天猫 88VIP 会员与芒果 TV 在用户群体画像上都有高价值、女性向、年轻化的标签，但双方会员重叠度低，开展合作将实现互利共赢。从最新数据来看，88VIP 卡的推广情况符合公司预期。动感地带芒果卡是公司与中国移动合作的会员推广重点项目，主要面向在校大学生等年轻人群体，目前正在全国范围内推广。公司与相关合作方依托各自优势开展会员推广方面的业务合作，将对公司会员数、会员收入等增长产生积极作用。

2、综艺方面。综艺在新品类上的规划？下半年至明年年初，是否有新的综艺创新项目值得期待？

回复：

芒果 TV 拥有全行业领先的自制综艺体系，是最大的头部综艺制作机构。一直以来，公司高度重视综艺节目的持续创新。现阶段，公司依托双平台深度融合发展的机制优势，和双平台 48 个综艺节目团队的人才优势，不断推出优质创新内容。公司爆款综艺《披荆斩棘 3》先导内容已经上线，正式内容也将很快推出，另外《声生不息·港乐季 2》预计也将于今年内推出。《花儿与少年 5》作为芒果经典 IP，最新一季也正在推进中。公司相关新综艺节目将会在公司今年下半年的内容招商会上集中推出。

3、广告方面。公司对广告业务下半年的展望？广告主目前投放意愿度如何？

回复：

公司上半年广告收入同比下降，更多的还是受一季度广告招商情况的影响。二季度招商情况基本符合公司预期，呈现边际改善态势。从大的趋势来看，消费复苏以及与之息息相关的广告行业复苏，是确定性的、渐进式的。公司凭借优质的品牌广告资源，将有望成为品牌广告回暖的受益者。

4、剧集方面。我们看到芒果今年暑期档的剧集《我的人间烟火》《大宋少年志 2》等表现不错，在台网 1+1>2 的策略背景下，可否请管理层就未来对剧集这块的内容采购、自制的打法进行介绍？

回复：

公司剧集一直坚持自制和外采两条腿走路。自制剧集侧重强化对各类核心生产要素的掌控，挖掘、培养、引进有潜力、有市场敏锐度的剧集主创人员，实现从 IP 采购与原创策划、到剧本研发、到生产制作等全流程制播，打造影视自制厂牌。版权剧集注重对多元化内容的引进，全面布局都市、家庭、古装、悬疑等内容，已与华策、正午阳光、贰零壹陆、悦凯影视等公司达成合作，确保优质内容的长期、稳定供应。总体而言，公司剧集主打差异化竞争策略，坚持以我为主，不断提升投入产出比。

5、AIGC 方面。公司如何看待 AIGC。《大宋少年志 2》推出了 AI 角色对话功能，后续其他剧集是否会效仿？

回复：

公司骨子里刻着创新基因，不会缺席任何一次产业或者技术变革所带来的新机遇。这次面对 AIGC 这一重大的技术变革，甚至可能重塑整个内容行业生态的技术革命，公司同样也会积极拥抱，开展相关技术与落地应用。公司的业务涵盖内容、平台、艺人、电商等多种业态，有丰富的 AIGC 应用场景。目前公司从赋能内容生产、助力降本增效、创新用户交互等几个方面，做了一些 AIGC 技术落地应用与业态创新。比如，芒果 TV 新推出《大宋少年志 2》AI 角色对话功能，将“拟人大模型”与特色 IP 内容联动，建立 AI 社交系统，有效提升了用户粘性和活跃度。后续，公司会选择更多的剧集，包括综艺节目来推广 AI 角色对话。

6、行业格局方面。行业格局看，爱奇艺、腾讯、优酷等都在发力独家内容稳固定位，抖音也在整合内容部门，如何看待后续长短视频的行业格局的变化？

回复：

	<p>从用户规模来看，国内长视频格局从原有的“三足鼎立”，逐步呈现四大视频平台“2+2”竞争格局，整体竞争格局趋于稳定。从盈利情况来看，各大长视频平台通过降本提质增效，逐步实现盈利，行业整体进入良性发展阶段。关于长短视频的竞争，短视频是刚需，长视频更是刚需，而且优质长视频的不可替代性，已经被市场充分证明。短视频更多占据用户的零碎时间，长视频则是比较固定的闲暇时间，两者之间的竞争主要体现在对用户不同需求的准确把握上。今年以来，优秀长视频在全市场的号召力、影响力与日俱增，公司将坚持高门槛长视频内容作为核心业务战略，以内容优势赢得发展优势。</p> <p>7、小芒电商方面。从半年报披露来看，小芒发展很快，公司生态与小芒协同最新进展怎么样？</p> <p>回复：</p> <p>今年小芒的发展来势比较好，上半年 GMV 已经超过去年全年，这也充分证明了公司关于小芒战略布局的前瞻性。品牌端，小芒推出了名侦同款“南波万”棒球服，打造自营潮服品牌，成为全网棒球服类目单品销冠，同时带动“南波万”品牌其他产品热销。用户端，通过小芒电商首款定制综艺《跳进地理书的旅行》，跑通定制 IP 变现新链路，首次验证了商品毛利覆盖节目制作成本模式的可行性。业务协同方面，小芒电商已由公司的孙公司调整为子公司，从而使小芒电商与芒果生态各业务板块衔接更加顺畅，联系更加紧密。通过上半年多个 IP 的成功实践，小芒与芒果内容生产团队的协同机制得到进一步完善和验证，从内容生产到艺人合作，再到商品运营的链路更加清晰。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023 年 08 月 18 日 15:00-16:00