

证券代码：300133

证券简称：华策影视

浙江华策影视股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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_电话会议_____		
参与单位名称及人员姓名	序号	参会者姓名	机构名称
	1	王春	华安基金
	2	李建	中银基金
	3	杨行远	太平基金
	4	吴桐	宁银理财
	5	张昱	平安资管
	6	王茜	国泰基金
	7	孙晟	建信基金
	8	计宇诚	华安基金
	9	崔甲子	长安基金
	10	张杰伟	华安基金
	11	陈泽昆	信达澳亚
	12	董程扬	广发证券

13	王晴	诺安基金
14	吴鹏	博时基金
15	于威业	大成基金
16	范钧毅	诺安基金
17	张良卫	东吴证券
18	余李平	交银施罗德
19	文洁	中银基金
20	谢笑妍	招商证券
21	金耀	博时基金
22	豆怡凡	汇丰晋信基金
23	付饶	乘是资产
24	黄珺	中银基金
25	田明华	万和证券自营部
26	朱建明	宝盈基金
27	兰宏阳	新华资产
28	周中	交银
29	李迁	平安基金
30	徐明德	广发基金
31	高瑞	海通
32	田鹏	开源传媒
33	颜伟鹏	嘉实

34	王方方	国投瑞银基金
35	张鑫	博时基金
36	付伟	博时基金
37	荃文	兴全基金
38	姚爽	博时
39	卢玉珊	南方基金
40	梁雪	创金合信
41	张爽	建信基金
42	邹伟	运舟资本
43	金晟哲	博时基金
44	董博	景顺长城
45	邵亚杰	海通
46	倪超	金鹰基金
47	邱子扬	太平基金
48	刘凯	宝盈基金
49	唐诗	广发证券
50	王文心	百年保险资管
51	于淼	中邮基金
52	冯琪	国联基金
53	杨楠	高毅资产
54	陈良栋	民生证券

55	李瑶	民生证券
56	黄旭	鹏扬基金
57	童若琰	大成基金
58	林伟强	鹏华基金
59	冯翠婷	信达证券
60	徐路	深圳市前海国泓私募基金有限公司
61	杨庆运	中银基金
62	李圣节	嘉实基金
63	冯瑞玲	创金合信基金
64	张媛	兴证资管
65	杨雪	鹏扬基金
66	申坤	富安达基金
67	陈雨薇	博时基金
68	富迪	友邦人寿
69	梁策	前海开源基金
70	陈伟	博时
71	俞骏	中国人寿
72	陈晓言	财达自营
73	费磊	国寿养老
74	陈明江	前海开源
75	范舰阳	泽泉投资

76	朴虹睿	国投瑞银
77	赵航	申万宏源研究
78	白云汉	信达证券
79	曾剑宇	工银瑞信
80	吴午	长盛基金
81	陆文俊	上海运舟私募基金管理公司
82	杨默曦	东吴自营
83	张欣露	大家资产
84	陈富坤	宏利基金
85	周雪	新传奇投资
86	胡云	泓德基金
87	韩旭	东方证券
88	缪东航	摩根士丹利
89	李煜	大成基金
90	谢一飞	人保养老
91	王俊	宁银理财
92	徐呈隽	广发证券
93	李琰	广发证券
94	毛云聪	海通传媒
95	孙小雯	海通传媒
96	张昊晨	东北传媒

	97	徐语晨	华西基金	
	98	黄英邦	前海人寿	
	99	李雨琪	东方证券	
时间	2023年11月7日			
地点	公司会议室			
上市公司 接待人员	董事长：赵依芳 董事会秘书：张思拓 证券事务代表：毛婷婷			

一、介绍公司经营发展情况

在电视剧主业方面，今年以来公司累计播出剧集 8 部，每一部都有市场热度和观众良好的口碑反馈，包括年初大火的《去有风的地方》，刚刚在央视和爱奇艺热播完的《一路朝阳》等；前三季度开机并完成杀青项目 4 部；2023 年 Q4 拟开机项目 4 部，2024 年 Q1 拟开机项目 4 部；

我们的电影今年是制作年，已开机项目两部：《亲爱的妈妈》《误判》，这些都是社会热点题材电影项目，今年年内和明年要开机的电影项目有五个，包括《刺杀小说家 2》《狂野时代》等。电影业务这几年一直在稳健发展，今年主投主控了一些热门题材、中大体量的电影项目，明年应该是一个电影播出的大年。

版权公司将升级为第二增长曲线，围绕版权价值谋划公司战略。在版权业务上，我们今年重点做了几件事，一是并购了森联，版权数量从 3 万多小时提高到 5 万小时，同时我们推进科技化、智能化的短视频和镜头的制作，使得版权的变现渠道多样化，同时推进了国际板块的内容分发，多渠道建设，含新媒体的账号内容分发，平台化内容分发，包括我们的彩铃视频版权的一些新的二创分发内容，也进一步的在孵化和推进中。

国际业务进一步提升了影视版权营销能力，国际版权发行覆盖 200 多个国家和地区，与 YouTube、Netflix、Facebook、华为视频等国际国内新媒体合作，打造覆盖华语影视联播体“华剧场”，建立全球新媒体传播宣传“一张网”矩阵，成为中华文化走出去的重要窗口。随着海外粉丝数量的增加和版权的扩充（外采、合作等方式），相信公司在国际新媒体运营业务上能持续创造价值。

我们今年成立 AIGC 研究院，加大了行业的应用和研究，建立了很多科技应用的产品，包括“AI 智能评估系统”、“AI 智能顶级编剧助手系统”等垂直模型工具，也包括我们的“大开源计划”，这是集团打造全版权的数字化、智能化管理平台，通过我们全版权的知识产权确权和数字资产平台的云建设，实现全版权的数字化、智能化的经营管理，提升版权在资产运营、市场变现以及科技驱动新商业模式的建立。

微短剧是一种非常有前途的文化消费产品，它基本满足了现代人快节奏

投资者关系
活动主要内
容介绍

的生活需求，又能传递情感，思想和文化内涵，是快速吸引观众的注意力，引起共鸣的一种产品形态。公司做微短剧有 IP 储备、剧本输出、AIGC 赋能、投流分发和资源整合等方面的优势，可以在剧本制作、AIGC 技术等方面进行能力赋能，发挥优势。

公司从 2022 年开始关注并研究微短剧市场，从 2023 年 6 月开始逐步切入，明确建立微短剧剧本开发和营销分发两大核心能力。目前已经建立了 6 支队伍，已有 5 个短剧项目完成拍摄，其中《落魄老公总裁身份曝光了》11 月 7 日上线，《我的将军男友》等 4 个项目预计将在 11 月底上线。公司已经与微短剧各头部公司建立了广泛的合作。

二、投资者提问

Q1：公司作为影视行业的龙头，做内容的能力有目共睹，想问下咱们长视频的能力和团队去做短剧的话，难易程度如何？

A1：作为一家有规模化头部内容制作的公司，它对行业的判断，对内容的研究，对市场的洞察，对 IP 的研发和大量的版权储备，可以赋能微短剧，这也是华策强大的优势。但是我们要完全尊重微短剧的创作规律，它是一个节奏非常快爽点带动付费的快餐文化，它的拍摄周期很短，如一周，所以跟长剧的用户消费还是有很大的不同，它在题材和创作形态上是不一样的。我们从去年下半年开始研究这个赛道，今年 6 月开始建团队，目前已有 6 支队伍，也在引进优秀的编剧、制片人，和投流公司合作。

Q2：目前短剧的这个增速很快，市场对未来的整个行业的规模比较乐观，华策有市占率目标吗？

A2：微短剧的长期可持续发展定位，孵化到成熟阶段后有规模的介入，未来的定位是进入微短剧的前五。我们希望华策在微短剧行业，对健康的生态体系建设，人才建设和市场的有序建设做出贡献。

Q3：微短剧的生态业务比较复杂，请问公司微短剧的团队建设情况。

A3：我们从今年 6 月开始，在这个人才市场上逐渐的去挖掘优秀人才。现在我们内部已经有几十人的团队，六支队伍，分别是五个制片团队和一个投流团队，11 月有五部微短剧上线。预计到春节前团队总数在有一两百人。一方面我们自己建团队，去研发项目，另外一方面我们可能会引

进投资一些优秀的合作伙伴和团队。

Q4: 您说提到在搭建一个 100 到 200 人的这样一个团队，这一块是已经是在上市公司体内去运营，还是放在上市集团层面去做，然后这一块的一个能力建设的一个周期大概会有多久。

A4: 第一，微短剧前期调研和孵化阶段是控股股东在做。第二，投流能力建设，前期我们已考察了较多的头部投流公司，与业内投流公司建立强合作关系。华策的战略是孵化+合作两种模式，长期可持续发展+共赢的合作模式，不断探索中。平台短剧还在探索阶段，平台短剧养私域流量有一定限制，还在摸透平台短剧中，向同行探索学习。

Q5: 微短剧的规模有多大？

A5: 我们会始终坚持打造全球观众喜爱的影视内容战略，这是我们企业的使命，愿景，价值观。我们必须不遗余力地把中国的影视内容做到全世界最好，微短剧也是内容的表现形式之一，这是一个未来有可确定性的赛道，但是具体规模大小不能确定。

附件清单 (如有)	
日期	2023年11月7日