证券代码：600959

证券简称：江苏有线

江苏省广电有线信息网络股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他
活动参与人员	东方财富证券 顾煜 华泰证券 栗颖、李彦希 南京证券 许吟倩 中泰证券 康雅雯、李昱喆 山西证券 杨杰 南方基金 璩腾飞 天弘基金 张喆 国信中数投资 郑文婕 东方资产 祁金泽 富安达基金 刘欣悦 永赢基金 许拓 江苏天麒私募基金 简理康 申万菱信基金 夏妍 量函投资 刘政涛 上海证券报 吴文锋
时间	2025年5月20日 14:20-17:10
地点	南京市运粮河西路101号三网融合枢纽中心1号111会议室
形式	现场调研
上市公司参会人员姓名	江苏有线总经理、党委副书记、董事 杨青峰 江苏有线副总经理、党委委员、董事会秘书 孙圣安 江苏有线总会计师、党委委员 王展 江苏有线总经理助理、全媒体生产中心总经理 秦一仁 江苏有线大众事业部总经理 李冠军 江苏有线政企事业部总经理 高晓俊 江苏有线企业发展部主任、财务资产部主要负责人 刘莉 江苏有线技术中心主任 林峰 江苏有线董事会办公室（证券与投资部）主任 梁静
交流内容及具体问答记录	一、公司简介 江苏有线是江苏省委、省政府根据中央文化体制改革精神，在整合全省广电网络资源基础上成立的省属大型国有文化与科技上市公司，于2008年7月正式挂牌运营，2015年4月在上海证券交易所A股主板上市（股票代码：600959），信用评级为AAA级。 公司主要从事广播电视节目传输、宽带业务、数字电视

增值业务的开发与经营，以及 5G 通信技术服务。

公司成立以来，始终牢树“两效统一”发展理念，加快推进文化有线、数字有线、智慧有线、活力有线、生态有线建设。

目前公司用户规模、营收规模和利润总额始终位于全国有线电视行业前列：全业缴费用户规模始终维持在千万级，数字电视、广电宽带和广电 5G 192 手机用户规模均居全国第一方阵；经营业绩总体态势保持稳中有进，连续四年实现营收、利润“双增长”。公司连续 15 年入选“全国文化企业 30 强”，连续 4 年入选“中国 500 最具价值品牌”，两次被授予“全国文化体制改革先进企业”，荣膺 A 股“上市公司‘金质量’优秀党建奖”，是全国广电行业首个国家文化和科技融合示范基地，也是江苏省唯一的单体类国家文化和科技融合示范基地。

2024 年，公司以“提质增效年”为主题，锚定“554321”年度经营目标，持续推动思想大解放、公客大攻坚、政企大突破、内容大提升。

2024 年公司全年营业收入 79.80 亿元，比上年同期增长 5.04%；利润总额 4.44 亿元，比上年同期增长 5.29%；归属于母公司股东净利润 3.65 亿元，比上年同期增长 7.46%。资产总额 375.11 亿元，比年初增长 0.73%；负债总额 140.67 亿元，比年初下降 0.32%，资产负债率 37.50%，比年初减少 0.40 个百分点。

全年实现宽带业务收入增长 50%；5G 业务收入增长超过 80%；成功中标省政务办政务云密码资源池建设、省民宗委民族宗教领域数字化平台建设、省地震局巨灾防范工程等省级重大项目；上线“老年学习”“智慧广电”视听专区等一批特色专栏；成立头条视听（江苏）传媒有限公司着力打造特色精品内容产品。建设智慧广电乡镇（街道）231 个。在全行业率先开展插入式微型机顶盒规模部署。打造现象级 IP—2024 中国南京（国际）矿博会，长江丰物节获评“2024 年江苏省数字消费创新场景”。顺利实施苏银金融租赁、省数据集团等重点股权投资，积极围绕主业不断拓展优化产业布局。

二、问答交流主要内容

1、公司 2024 年 ESG 报告中提到“何以长江”IP 数据资产入表，具体怎么衡量？公司对于数据资产入表有何规划？

回答：关于“何以长江”IP 数据资产入表：1、在文化大数据华东区域交易平台，完成了“何以长江”20 个品类的商标注册，5 个展项 17 个音视频作品的版权注册，开设“何以长江”——长江文化数字大展专区，将展览作品和 AI 生成作品挂牌上架，并已形成白唇鹿、朱鹮、江豚三笔数据交易。2、汇总“何以长江”长江文化数字大展数据内容（包括“何以长江”大展作品内容数据和“何以长江”电视端、VR 小程序端等用户点播数据），研发数据产品，评估数据产品价值，以“何以长江”为主题，开展数据资源入表工作。

公司对于数据资产入表规划：公司将根据财政部《关于加强数据资产管理的指导意见》《企业数据资源相关会计处理暂行规定》等相关文件精神，规范公司数据资产管理，激活数据资源价值，充分发挥数据要素对资本、技术等生产要素的“乘数效应”，开展数据资产入表试点工作。

2、公司现在破净，公司有什么提高 PB 的计划？例如业务拓展、资产注入、回购、大股东增持等。

回答：对于公司破净的情况，根据证监会《上市公司监管指引第 10 号-市值管理》要求，公司已随同年报披露了《江苏有线 2025 年估值提升计划》。目前公司也正在积极开展市值管理相关工作，具体情况请以公司信息披露为准。感谢您对公司的关注！

3、2024 年内容采购情况？2025 年内容采购计划？公司在内容输出方面有什么规划？

回答：2024 年，公司内容采购围绕“增效”和“降本”两个维度，对各项内容业务的采购模式进行优化和升级。在全面提升内容供给数量与质量的同时，践行“降本增效”总体要求，实现内容采购成本的进一步下降。

2025 年度，公司将进一步强化“以服务用户为中心”的用户思维和“内容与公客协同联动”的市场思维，通过优化合作模式来做强基础点播、推广增值业务，有效支撑市场一线的用户稳固和业务拓展：1、付费频道：延续买断、持续降本；2、基础点播：强基固本、做优特色；3、院线电影：品质升级、业态创新。

在内容输出规划方面，江苏有线不断做实“文化和科技融合的创意表达”，实现内容体系建设的科创、文创、艺创、融创“四创贯通”。一是构建“四屏联动”融媒生态系统，整合屏、报、网、微、端渠道，深化头部品牌合作，为用户提供品质感、科技感、时尚感、文化感、国际感交织共鸣的内容产品与服务。二是积极赋能政企服务，通过智慧广电乡村工程，为全省近 800 个乡镇/街道提供专属内容。三是积极推动内容生态拓展布局。投资孵化头条视听(江苏)传媒有限公司，上线“头条剧场”微短剧专区，深耕微短剧制作、发行、播出全产业链。布局 AIGC 产业转型，打造“AI 酷世界”新媒体矩阵，推出 AIGC 原创节目，以新质生产力为引擎，驱动整个行业创新发展。

4、公司在国家文化大数据华东区域中心业务相关情况？

回答：在中宣部和省委宣传部的指导下，2020 年 11 月，国家文化大数据华东区域中心落户江苏有线。截至目前，中心以国家文化数字化战略为纲，联合江苏省文交所等单位，完成文化大数据注册中心、区域中心、省域中心、专业中心、交易平台系统建设，构建起覆盖华东、辐射全国的“多中心一平台”服务体系。随着国家在数据要素市场化配置改革的推进，华东区域中心进一步聚焦了文化数据的利用和开发，推出算力云网、数据管理、数据确权、数据交易、数据分发五大服务，更好助力区域内文化单位和文化产业发展。具体情况如下：

1、算力云网服务，提供国家文化专网、云计算、智算算力服务，进行文化数据资源的传输、存储、计算，助力文化数据资源的深度挖掘和创新应用。

2、数据管理服务，提供数据录入、数据标注、数据解构、数据关联服务，实现文化数据资源的“入库”管理和统计分析。

3、数据确权服务，提供作品著作权登记、数据知识产权登记、区块链上链存证、交易平台存证等多种手段明晰文化数据权属，保护文化单位数据资源权益。

4、数据交易服务，在交易平台开设“数据超市”，挂牌上架数据资源，开展文化数据资源交易，畅通文化单位数据资源流通。

5、数据分发服务，整合大屏小屏、线上线下阵地，开展多屏分发服务，打造“家庭-社区-城市”多维分发网络，推动文化内容精准触达，提升文化传播效能与消费体验。

依托国家文化大数据华东区域中心，已承载江苏省县级广播电视节目共享平台、淮海E站、江苏省文化产业统计数据库等具体项目。

5、公司分红政策是怎样的？未来是否有增加分红的计划？

回答：公司上市10年以来，除2018年实施重大资产重组，未分红以外，其他年份均实施了分红。2024年度分红派发完成后，累计分红金额超20亿元。未来公司将努力提升经营业绩，在具备分红条件的情况下提高分红回报。

6、公司毛利率2020年以来整体有所下降，主要原因是什么？后续是否有上升空间？

回答：随着移动互联网的兴起，AR、VR等新技术持续发展，消费者的文化娱乐生活日渐丰富，选择空间变大。有线电视客户出现分流，致使大众业务收入下滑，整体毛利下降。后续公司将从多方面入手，努力改变毛利下降情况，一是通过丰富产品矩阵，提高服务质量，优化客户体验，发展新用户、留住老用户。二是通过大力拓展5G、宽带等融合业务，不断做高客户ARPU值。三是做好产业延伸，通过智能化、新能源等业务实现资源复用、业务协同、降本增效，进而提升公司毛利率。

7、公司现有IDC资产，资产利用率如何，是否会扩大这块业务投入，未来是否还有提升空间？

回答：公司现有IDC资产利用率超过70%，保持行业先进水平，并持续通过技术升级与资源整合优化运营效率。公司高度重视IDC业务发展，未来将持续结合市场需求及数字化转型趋势，适度扩大投入，重点提升高附加值服务能力。随着5G、云计算等新基建需求增长，业务规模与效能仍有显著提升空间，公司计划通过智能化改造和生态合作进一步挖掘潜力，服务区域数字经济战略布局。

8、电视大屏整顿（双治理）对主营业务中的基础业务与电视增值服务影响如何？

回答：2023年10月，国家广电总局启动电视大屏“双治理”行动。江苏有线采取有效措施，积极落实“双治理”要求。一是以“操作做减法、体验做加法”为指导思想，优化电视UI界面，扩大直播窗口占比，突出频道和回看，并将基础点播和付费专区进行明确区分。二是缩短开机时长，采用调整模块启动优先级的方式缩短机顶盒启动时间，确保4K智能机顶盒开机时长控制在35秒以内。三是升级终端软件，通

过机顶盒软件升级为用户提供“开机模式”选项，默认开机进直播。四是落实“套娃”收费治理要求，大幅缩减套餐数量和定价，将原有的 15 个收费包压缩至 6 个，价格优惠幅度达 64%。五是推进简化减少遥控器专项行动，1200 万台机顶盒遥控器可同时控制电视机。

双治理后，直播频道收视率和收视时长有明显增长，用户黏性得到增强。由于明确区分了基础点播和付费专区，加上基础点播在线节目数量从 4 万小时增加到超过 10 万小时，2024 年基础业务点播量比 2023 年增长 35%。双治理初期，由于增值业务套餐数量和单价的下降，增值业务收入有所下滑，但随着用户对于融合套餐的认可度不断提升，加上优酷视频、云视听极光、哔哩哔哩等头部新业务和引入，以及在全省各市县开展的增值业务专项营销激励活动，增值业务订购量和收入总体维持平稳，并开始逐步回升，2024 年 ARPU 值比 2023 年增加 4.9%。

9、公司 ESG 报告提到“云网数算安”相关创新业务收入达 2.7 亿元，2025 年目标收入是多少？公司在算力云网布局上有哪些规划？

回答：2025 年全省“云网数算安”相关创新业务收入目标增长不低于 25%。

布局规划：公司紧密围绕江苏省“算力统筹规划、区域协同发展”的总体要求，按照公司“1+3+13+X”的算力云网布局，依托广电 700M 5G 网络及光网络，统筹推进苏南、苏中、苏北算力中心建设，持续加强全省互联的算力云网资源及平台建设。公司已构建高标准、智能化的自主可控算力基础设施，全省已拥有超 30000 架数据中心机柜，开通专线网络超 43000 条，助力数字江苏高质量发展；在加速技术创新方面，基于公司数字化核心能力底座，分析围绕党政军、金融、企业、医疗、教育、能源、交通、园区、文化九大行业痛点，公司建立人工智能行业赋能研发队伍，应用物联网、大模型等创新技术，加速赋能江苏产业升级；在丰富应用场景方面，公司紧密跟进客户最新场景化需求，逐步构建起一套全面而高效的服务体系，针对政企客户的多样化需求，拓展和丰富了智慧城市、智慧安防、智慧农业、智慧园区等产品线，为不同场景量身定制高效化、智能化的解决方案，为各行各业的信息化数字化建设贡献江苏有线力量。

10、公司投资江苏省数据集团的意义，布局情况？

回答：公司投资省数据集团的意义主要是为抢抓数字经济发展机遇，增强数据、信息、通信全链路业务能力，加强“DICT”生态圈建设，提升公司综合竞争力。通过出资数据集团的基金围绕省“1650”产业体系和“51010”战略性新兴产业体系中数据产业领域进行投资。与数据集团签订战略合作协议，在数字技术应用场景开发与研究、开展数据资产化运营、推进数据基础设施建设、推动数字产业投资、强化政企数字化业务等领域展开合作

布局情况：根据省数据集团组建方案，公司于 2024 年 9 月参与出资成立省数据集团,10 月完成首期出资 1 亿元。省数据集团注册资本 30 亿元，公司认缴出资额 2 亿元，持股比例 6.67%，同时拥有省数据集团一个董事会席位。

11、公司整体投资规划？

回答：2025年，公司拟投资12亿元，用于布局数智化、文化出海、新一代通信技术和新能源等股权项目，不断优化公司资产结构，培育新的经济增长点。

此外，公司计划投资13亿元，用于网络升级、技术统筹、设备更新等固定资产项目，紧紧围绕公司发展战略，提升网络承载能力，推动数字化转型，打造集主流舆论传播网、公共服务惠民网、数字文化赋能网、综合信息服务网和国家应急支撑网为一体的新型广电网络。

基于安全性、流动性和收益性原则，根据公司理财业务计划投资于委托理财的资金不超过40亿元。

12、在当前整体大环境下，很大部分用户电视机不开机，公司如何提高开机率？

回答：一是深入挖掘用户需求，并有针对性地优化内容供给，提升内容产品的吸引力。提供200多个频道直播、7天回看。基础点播服务“点8”内容从4万增加到超过10万小时，涵盖影视、综艺、动画、纪实等多种类型。通过开放合作，整合爱奇艺、腾讯、优酷、芒果TV、哔哩哔哩等全量互联网内容200多万小时，在江苏地区运营商中率先完成互联网头部视听内容的全量引入，实现“一盒在手、全网通看”，全方位满足不同人群的个性化需求。建立并强化“广电独家”版块，免费提供本地化公共服务，与互联网等竞品进行差异化布局。其中，服务老年群体的“孝乐华夏”专区2024年点播量是2023年的3.5倍；“残疾人之家”专区作为唯一省网优秀案例在全国残疾人广电视听公共文化服务保障暨“光明影院”推进会上专题汇报推广；“方志江苏”专区入选2024年“全国智慧广电网络新服务”。同时，公司不断提升电视大屏产品使用体验，优化界面操作，强化语音搜索等系统功能，新增适合老年人操作的“长辈模式”，并根据用户偏好和操作习惯数据，引入智能化运营手段，为用户推荐个性化内容，让电视大屏更“懂”用户的需求。

二是提高内容宣传的到达率，通过微信公众号、视频号、支付宝生活号等新媒体渠道，对电视大屏内容服务和热点内容进行推荐，对“重温景点”等广电独家特色频道、内容进行宣传，吸引用户关注并使用电视内容，全省新媒体矩阵账号数达122个，粉丝总数超过100万。同时，结合江苏年货节、新国货峰会、名家朗读会、南京矿博会、互联网大会，推动跨界合作和品牌迭出，全面渗透和提升广电业务品牌，开展多样化的线下主题活动，打造用户节“焕新”生活日、组织筹办“金湖荷花节，万人龙虾宴”等地方性特色活动，将广电内容融入用户生活，增强与用户日常生活联系。

三是采用多种手段激活沉默用户，结合春节、奥运、寒暑假等收视热门时间段，通过上门激活、电话外呼、短信提醒等方式，告知用户电视大屏的内容和服务。为用户提供个性化关怀服务，为用户给予生日关怀，提供生日权益，提供上门信号维护、家庭网络检测等服务，体现公司人文和情感关怀；开展“广电用户节”活动，围绕欧洲杯、奥运会等热门赛事策划“广电直播‘家’年华”，根据热门赛事上线策划欧洲杯、奥运会等内容主题专区，同时结合各种线上竞

猜、抽奖等活动，多渠道汇聚用户流量，吸引用户收看使用广电服务。

13、ESG 报告中增值业务提到了人工智能（AI），除了用于公司内部提质增效，是否会应用于产品与服务？

回答：江苏有线以人工智能技术为核心驱动力，专设成立“人工智能技术创研中心”，公司已完成 DeepSeek、通义等多模态大模型部署，通过应用开发接口（API）面向内部各部门、各技术团队开放，支持各类“AI+”创新应用开发。

除用于公司内部提质增效，将围绕电视体验焕新、融媒内容智创、用户服务升级、文化转型及千行百业生态合作，展开全方位战略布局，致力于打造“文化+科技”行业数字化新标杆。在电视体验焕新方面，引入 AI 技术革新“AI+ 电视”服务，构建精简、智能的新一代大视听业务平台，优化内容生产、内容运营全流程，全面提升语音交互、智能推荐用户体验。在融媒内容智创方面，打造“AI 酷世界”融媒矩阵，整合文生图、文生视频等 AIGC 新质工具，结合微短剧、数字人等内容创新传播形式，不断推出兼具江苏文化特色的精品内容 IP，助力文化数字化发展。在用户服务升级方面，上线 AI 智能客服提供全天候用户服务和情感陪护，重构“内容智创—精准传播—交互服务”的广电视听服务新模式。在文化转型及千行百业生态合作方面，推出“视界智星”AI 赋能平台，结合广电云网智算资源，全面接入国产主流大模型，构筑“1+N”通专大模型基座，从“算力—模型—平台—内容—应用”不同层面赋能千行百业的数智化转型。

14、能否详细介绍公司的投资子公司睿辉股权投资公司的整体情况以及业务开展情况？

回答：睿辉投资是江苏有线为进一步强化和完善资本运营和投资管理，于 2020 年 11 月设立的全资子公司，注册资本 20 亿元人民币。睿辉投资将通过持续孵化和培育优良投资项目，助力江苏有线更好地实现资本多元化布局。

目前参控股公司主要包括入股苏州市创新发展引导基金，入股江苏南京数智产业投资基金，入股江苏国有企业混合所有制改革基金。

睿辉投资还于 2021 年成立了全资子公司睿辉创业投资有限公司，并取得私募基金管理人资格。睿辉创投主要投资方向包括：与江苏有线主业形成协同效应的科技类（5G、云计算、大数据等）、数字经济类项目，现金流较好的智能制造类项目，拟上市公司项目以及其他有潜力的优质投资项目。

15、公司 2024 年 ESG 报告中提到了微短剧相关业务，公司目前微短剧总体业务开展情况？

回答：公司 2024 年取得《互联网视听节目服务许可证》第二类第四项网络剧（片）的制作与播出资质增项。公司联合中国高校影视学会、江苏省网络视听协会、江苏省网络作家协会、南京艺术学院等单位一起推出“微光计划—2024 大学生微短剧创作推优计划”，首部孵化作品《傲娇村长来自斯坦福》于今年 3 月入选国家广播电视总局“跟着微短剧去旅行”第六批推荐剧目。

	<p>16、公司在低空经济是否有布局？</p> <p>回答：公司低空经济相继开展了一些项目。在此基础上，公司积极探索产业协同、产业融合实施路径，如利用700MHz频段的广覆盖特性，开展5G-A网络与低空专网研究，为无人机、飞行器等设备提供高可靠通信保障；通过有线+无线网络融合，打造覆盖低空空域的物联感知网，支撑无人机航线规划、飞行监控和数据回传，提升低空活动的安全性与效率；依托云平台、AI算力平台等基础能力，为低空经济提供三维建模、数据分析、地空协同等技术支持，助力无人机巡检、物流配送等场景落地等。</p> <p>此外，公司也在布局低空经济生态合作共建。公司旗下睿辉资本对低空经济领域持续关注，基于对低空经济产业发展的战略前瞻性研判，已完成多个优质项目案源的深度尽调与价值评估，通过持续发挥国有资本的战略引导作用，加速构建低空经济领域的全产业链生态。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
其他	