

## 浙江华策影视股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系 活动类别	<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_____
参与单位名称 及人员姓名	广发证券、中信证券、中信建投、华创证券、博时基金、和谐汇一
时间	2026年5月12日
地点	公司会议室
上市公司 接待人员	董事会秘书张思拓、投资者关系陈子怡
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>Q：公司最新的算力相关合同情况是怎样的？</b>            A：公司已公告不超过 33 亿元的服务器采购订单，是基于已签约甲方客户明确的算力云服务需求而进行的采购安排，公司将按合同履行交付责任，对应需交付的算力规模为 2.9 万 P，服务期为五年。公告时下游客户订单与上游采购订单均已签署完毕，因保密要求，下游客户订单已豁免披露。本次项目完成后，公司算力规模合计约 3.7 万 P。该订单也是公司践行“内容+科技+消费”战略过程中，重大的战略突破。</p> <p><b>Q：该算力订单对公司有哪些核心意义？</b>            A：该订单有三个核心意义：1) 订单本身将为公司贡献收入和利润；2) 订单的签约和履行验证了公司具备与一线客户合作的能力和信用，未来在同类业务中的优先级和议价能力有望提升；3) 算力业务不仅是单一业务，更是公司链接一线科技公司技术、AI 应用、内容变现场景等多条业务线的重要入口，有助于公司推进“科技+内容”战略。</p> <p><b>Q：公司布局算力租赁业务的背景和战略初衷是什么？</b>            A：公司早在 2023 年就提出影视 AI 战略，定位为以科技驱动的综合性的传媒集团，当时也同步提出了构建融合算力、算法、AI 应用的影视视听云的构想，并认为未来竞争的核心将围绕 AI。初期公司主要聚焦算法和应用层面，2023 年成立 AIGC 应用研究院，完成自研模型国家备案，目前已打通</p>

剧本创作、分镜生成、虚拟拍摄、后期制作、宣发的全链路 AI 应用，《太平年》《K 线成长记》等项目均有 AI 应用的深度参与。2024 年，公司开始涉足算力领域，并于当年完成第一个算力服务项目的交付；2025 年初，公司在对科技企业战略考察后，进一步确认算力将是内容科技的底层基础设施，AI 视听内容将很快成为重要的算力消耗场景，因此决定将算力业务作为围绕内容科技生态的战略型业务。公司布局算力业务的首要目的是以算力业务为纽带，加强与科技企业、科技人才的链接，深化内容 AI 应用、产业教育等全方位合作，同时希望该业务能持续贡献业绩和现金流，沉淀优质资产，最终构建一个内容、科技与消费融合的新生态。

**Q: 公司开展算力租赁业务的基础和优势有哪些？**

A: 公司开展算力业务有三方面基础：一是产业链资源和业务经验积累，2024 年参与首个算力运营服务项目，与优质供应商建立了深厚联系。2025 年 1 月算力业务作为独立业务单元开启长期运营，公司先期通过贸易业务进一步加深了与优质供应商的合作关系，下半年独立签署一单算力云服务业务，该项目已于 2026 年 1 月完成客户验收并开始计费。截至目前，公司已有三个算力服务项目，其中两个已经运营，一个尚在建设中，客户均为科技类企业，公司的算力服务能力不断获得客户认可。二是资金实力充足，截至 2026 年一季度末，公司货币资金 25.20 亿元，交易性金融资产 16.01 亿元，董事会授权的银行授信额度为 70 亿元，后续，公司将持续根据市场和客户需求，以及订单实际体量，扩充在算力领域的相应投资规模。三是财务政策严谨，公司的贸易业务采用净额法确认收入，租赁业务在服务期内分期确认收入，保障业务的真实性和可持续性。

**Q: 公司对订单的后续安排如何？**

A: 公司后续重点是保障设备和组网的按时交付和验收。

**Q: 公司算力业务的未来发展目标是什么？**

A: 持续的订单获取能力，以及构建算力加服务的综合能力。

**Q: 当前算力租赁行业的需求情况、行业大趋势是怎样的？**

A: 2026 年算力租赁市场需求非常旺盛，客户结构多元化态势明显，大模型厂商需求进一步被激发，客户的资本开支、实际 token 需求量呈现快速增长趋势。

**Q: 公司此次算力订单是否意味着后续还有其他业务推进？如何判断有利于主营业务？**

A: 算力订单只是公司科技战略的第一阶段，公司并非单纯做算力服务，而是希望以算力业务为入口，打通科技企业客户的采购、技术、业务、生态等更多资源，并将相关资源进一步导入影视内容，如 AI 剧、AI 应用新场景、衍生消费等场景。在内容和科技战略下，公司也在 AI 场景侧有所布局，AI 短剧、中剧的样片已完成，预告片已释出；其他 AI 创新应用场景也在探索和测试中。

**Q: 公司为什么投资 Rokid 等 AR 眼镜相关项目?**

A: 公司投资 Rokid 的核心逻辑是看重未来内容分发渠道的变化。公司特别看好 AI/AR 眼镜等智能硬件设备将成为新的用户入口和内容分发场景。AI 不会简单削弱优质内容公司, 反而会使具备头部内容制作能力、IP 开发能力和场景运营能力的公司更加稀缺。公司希望通过投资和算力链接科技资源, 结合 AI 应用和内容 IP 形成闭环, 完成从传统影视公司转向内容科技消费融合型公司。公司过去已证明 IP 创制能力; 未来随着内容传播、社媒运营和流量变现方式变化, 公司有机会通过内容 IP、社媒运营和 AI 能力升级品牌影响力, 并打开 IP 商业化空间。

**Q: 公司目前电视剧产能情况, 2026 年目前的开机数量?**

A: 公司全年计划开机剧集 12 部, 含 2 部中剧, 较 2025 年全年实际开机的 7 部有所增加。截至 2026 年 Q1, 公司已开机两部剧集, 分别是《想把你和时间藏起来》《我们的少年时代 2》, 其中《我们的少年时代 2》已于 4 月 22 日杀青。

**Q: 《太平年》的收入体量有多少?**

A: 2025 年公司前五大作品《太平年》《家业》《锦绣芳华》《四喜》《心诉》合计贡献剧集收入 13.66 亿元。此外, 《太平年》已联动品牌超 24 个, 覆盖 18 个品类, 150 多个 SKU, “跟着《太平年》游浙江活动”有效带动浙江春节游客、旅游收入双增长; 后续《太平年》还将推出舞台剧、VR 线下沉浸式体验等内容, 持续挖掘 IP 长尾价值。

**Q: 爆款如《太平年》《国色芳华》等 IP, 全生命周期如何多维开发? 未来是否有更多品类拓展与系列化长尾运营的计划?**

A: 公司剧集已构建起全周期营销策略, 从前期策划、拍摄期授权 到热播期变现、长尾期深挖, 打通线上线下传播渠道, 实现多平台矩阵联动、核心商圈场景落地。《太平年》联动品牌超 24 个、150 余个 SKU, “跟着《太平年》游浙江”活动有效带动浙江春节游客、旅游收入双增长, 后续还将推出舞台剧、VR 沉浸式体验等内容; 《国色芳华》《锦绣芳华》携手 20 余个品牌, 覆盖游戏、汽车、快消、文旅等多元领域, 联名 SKU 超 50 个, 带动菏泽牡丹销量增长, 实现“一朵牡丹带火一座城”。未来公司将持续深度构建“中华文化 IP 宇宙”, 围绕“西游宇宙”“资治通鉴”等超级文化 IP 进行系统性开发, 并持续构建“内容+科技+消费”三位一体的生态闭环, 开发围绕 IP 全生命周期生态价值, 大力发展文旅、衍生品等 ToC 业务, 并推动 IP 从单一影视形态向 AI 漫剧/真人剧、互动内容、数字分身等多元形态延伸, 形成传播与消费闭环, 持续挖掘 IP 长尾价值。

**Q: 公司是否有漫剧和 AI 真人剧? 业务体量和未来规划如何?**

A: 《太平年》热播期间, 公司 AIGC 应用研究院同步制作 AI 毛毡动态漫《太平年小剧场》, 让传统文化以更生动、更具传播力的方式触达观众群体。原创 AI 真人剧集《绯色之契》先导预告现已释出, 全片由华策环球星核工作室 (HuaceGlobal Nova Studio) 全 AI 制作完成, 以高概念叙事与电影级质感拓展未来影像表达, 完整内容也即将上线; 公司其他 AI 中、

	短剧也在持续推进中。后续，公司将进一步扩大微短内容及AI+内容的产能，并依托专业团队及大股东短剧基地，稳健孵化优质项目，探索“影视+文旅”“影视+品牌”等多元商业变现路径。
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月12日