

中国首屈一指的影视娱乐集团

——华谊兄弟传媒股份有限公司创业板首发网上路演精彩回放

华谊兄弟传媒股份有限公司董事长王忠军先生路演致辞



尊敬的各位嘉宾:

值此金秋收获之际,华谊兄弟传媒股份有限公司首次发行A股股票网上路演活动今天顺利举行。我谨代表华谊兄弟管理层和全体员工,向参加本次网上路演的各界友人,向一直关心与支持华谊兄弟的广大投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

华谊兄弟主要从事电影的制作、发行及衍生业务;电视剧的制作、发行及衍生业务;艺人经纪及相关服务业务。经过多年积淀,公司目前已经发展成为国内最大的影视制作及艺人经纪服务企业之一,是国内领先的影视衍生产品运营商,也是国内较早建立集艺人经纪和影视制作与发行为一体的较为完整影视产业链的传媒企业之一。

伴随我国国民经济在未来较长一段时间内仍保持快速稳步的增长,居民生活水平和可支配收入亦持续增长,社会大众日益坚实的物质基础和提升精神生活质量的意愿释放出对于文化产品消费的巨大需求,在国家政策的积极推动之下,我国文化产业正值黄金期,发展空间十分广阔。

近年来,华谊兄弟成长迅速,业绩良好,品牌价值高,拥有独特的商业模式,在市场竞争中锻造出全面的竞争力,并推动我国文化娱乐行业的发展。

中信建投证券有限责任公司 投资银行部董事总经理宋永祎先生推介致辞



尊敬的各位投资者、各位嘉宾:

很高兴能够参加华谊兄弟的IPO网上路演投资者交流会,感谢各位网友、社会各界的投资者朋友们热情的参与和关注,我谨代表保荐机构中信建投证券对各位表示诚挚的欢迎。

十年前,当华谊兄弟在中国正式确立了“贺岁档”概念之后,这个品牌作为国产商业大片的一面旗帜,就日益追求思想性、艺术性和观赏性的完美统一。诸如《集结号》、《非诚勿扰》、《士兵突击》、《风声》这样既符合主流价值又兼顾商业性的成功作品,无不成为观众的一种期待和视听的盛宴,也代表了中国影视发展的一种取向。

此外,华谊兄弟作为国内知名的“娱乐梦工厂”,在积极追求作品的社会价值的同时,

华谊兄弟传媒股份有限公司总经理王忠磊先生总结发言



尊敬的各位嘉宾:

时间过得很快,今天的网上路演即将结束。在此,我代表华谊兄弟传媒股份有限公司再次对大家的积极参与表示衷心的感谢,同时也十分感谢中小企业路演网为我们提供的良好的沟通平台和优质的服务。此外,我还要感谢保荐人(主承销商)中信建投证券有限责任公司及所有中介机构为华谊兄弟

有关发行

问题:公司已经公告了发行价格,请问券商,您认为公司的估值能有这么高吗?

宋永祎:本次发行保荐人和发行人是根据网下询价配售对象的报单情况,并综合考虑华谊兄弟的行业地位、核心竞争力、未来发展及当前市场情况,最终确定本次发行的价格。我们认为该价格充分反映了机构投资者对华谊兄弟的核心竞争力以及公司长期价值的认可。

问题:请问董事长当初为何选择中信建投作为本次发行的保荐机构?

王忠军:您问我为什么选择中信建投作为保荐人,我觉得这是一种缘分和互相欣赏。当初,我们刚刚决定要在国内资本市场上市的时候,说实话我也有点犹豫,其中一个原因就是在之前国内从来没有一家以内容制作为核心业务的影视企业上市,相应的国内中介机构对这方面接触也比较少,能不能把我们的事干好一开始我还真是有点担心。但是后来跟中信建投接触以后,我发现这家公司在这方面还是挺专业的,而且研究也比较有前瞻性,大家对行业的发展和未来的前景共同语言都比较多。我想找合作伙伴首先就是要看大家有没有共同语言;其次,我觉得一家机构的服务意识也是我看中的一件事,他们公司确实对我们这个项目从上到下都很重视,这种重视不仅表现在他们的高层,从招标之初就一直紧跟这个项目,而且对项目团队的配备也花了很多心思,实际上像我们这样的公司要写出一份像样的招股书,在国内是没有先例的,他们做的完全超出了我的期望值。

问题:公司募集资金运用的时间跨度如何安排?

胡明:在本次募集资金到位后,用于补充营运资金项目的募集资金,将在12个月内用于影视剧业务的运作;用于影院投资项目的募集资金,将在2年内用于影院业务的发展。

主营业务

问题:从事艺人经纪业务的核心要素是什么?

王忠军:由于艺人经纪服务是提供给艺人个人的,因此艺人与经纪人及经纪公司之间维系紧密且稳定的合作关系就成为核心要素。艺人经纪服务的情感色彩较浓,个人的情感认同在这个行业中发挥着重要且独到的作用。因此,如何培养艺人和公司之间的认同成为关键。

问题:公司的业务收入结构如何?

胡明:公司经过几年的发展,业务结构日趋稳定,形成了由电影、电视剧、艺人经纪服务三大业务板块联动的业务模式,相应公司的这三块业务在收入构成上亦相对趋于稳定,处于协同增长的状态。其中电影电视业务收入占比历年保持在70%以上,艺人经纪业务不低于10%。

问题:公司的影院业务发展计划如何?

王忠军:公司影院业务总体定位为影院所在城市中的高档次、现代化电影院,在重点市场还将投资建设公司的“旗舰型”影院。总体发展目标为用5年左右的时间在全国范围内累计投资建设约15家影院,形成较为领先的市场规模。公司拟用募集资金通过两年的时间内在全国范围内的重点区域投资建设6家现代化多厅影院,这是公司影院业务发展的第一阶段。公司本次影院投资项目的实施,有利于公司尽快积累全国范围影院业务运作经验,为后续更大规模、更大范围的投资做好技术和经验上的保障。

问题:艺人代理服务是指什么?

胡明:艺人代理服务是指公司依托自身丰富的影视资源和专业管理经验为影视演艺人才提供专业化的经纪代理服务。公司为艺人在双方约定的合作事项中提供策划、包装、规划、安排、实施、对外合作、谈判签约、收益的获得、法律事务代理及行政顾问等全方位代理服务。公司从艺人在商务合作事项中

所取得的收益中按一定比例提取佣金作为艺人代理服务收入。

问题:新传播媒介给公司带来哪些挑战?

王忠磊:媒体的数字化、网络化和移动化已经成为不可逆转的发展趋势。公司作为影视娱乐业的领先企业,已经充分意识到新传播媒介将有助于拓宽影视剧的受众范围,解决目前影视发布渠道单一或区域垄断的市场格局,对公司业务和未来发展所带来的机遇大于挑战。依托于丰富的人才资源、社会资源、版权资源以及雄厚的股东背景,公司已经在网络播映、影片跨媒体制作、数字电影、手机媒体、数字短片等方面进行了卓有成效的尝试。今后,公司将通过自主开发和外部收购相结合的方式积极拓展新媒体业务,以求在新媒体影响力日益提升的环境下立于不败之地。

问题:公司推出过哪些好电影?

王忠磊:2004年,公司成立伊始即与影业投资联合投资电影《伏下天网》,年末公映后,实现了1.2亿元的票房,位列年度票房三甲。之后,公司相继出品了《宝贝计划》、《心中有鬼》、《伏魔口》、《集结号》、《功夫之王》、《非诚勿扰》等影片,均取得了不错的票房业绩,继《集结号》取得2.5亿元的票房佳绩后,《非诚勿扰》再创逾3亿元的票房辉煌。

经营管理

问题:公司在投资者关系管理上有哪些规范?

胡明:公司自成立以来不断优化对投资人及股东的权益保护,为保障投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利制定并修订了《公司章程》、《华谊兄弟传媒股份有限公司投资者管理制度》等内部管理规定。

问题:公司的“事业部+工作室”的管理模式的特点是什么?

胡明:“事业部+工作室”的管理模式本质上是一种“统一管理”下进行“专业分工”的弹性管理模式。公司的实践经验表明,在此模式下,事业部能够对工作室进行有效的管理,保证影视剧项目的投资回报和商业价值;而工作室能够在统一管理的体系内拥有相对独立的创作自主权,保证影视剧项目的创作质量和艺术价值。这一管理模式的良好运作,是公司实现业务规模快速扩张的同时保证工作室高效运作的保障。

问题:本次募集资金运用将对公司产生哪些实质性的提升?

王忠军:本次发行募集资金项目投产后,公司的电影业务规模将从目前的3-4部提高到6部,电视剧业务规模将从目前的300集提高到600集以上,相应的公司的资产规模、营业收入和利润将实现较大幅度的提升。募集资金到位后,困扰公司业务增长的运营资金不足问题将得以显著改善,公司的影视剧出品能力将得到提升,市场份额将快速提高;影院投资项目的实施有助于公司

进一步完善电影产业链,增加新的收入和利润增长点。因此,募集资金的运用和募集资金投资项目的实施将进一步巩固公司在影视剧行业的领先地位,有助于公司发展战略的实施和发展目标的实现。

问题:请问保荐机构认为华谊兄弟的最大核心竞争力是什么?

徐炯炜:华谊兄弟的核心竞争力集中体现为对影视、文化资源的强大整合能力,具体说,主要体现在产业链优势、运营体系的优势、品牌优势、专业人才优势以及合作伙伴优势等方面。

问题:近年来我国电影行业高速增长的原因是什么?

王忠磊:2003年以来,国产电影票房收入的增长一直高于产量增长,其根本原因在于大投入、大制作,兼具思想性和艺术性,商业化运作水平较高的国产影片数量在不断增加。这些高质量国产影片的出现,大幅度提升了国产影片的整体水平,激发了观众对国产电影的观看欲望,在一定程度上弱化了进口大片对国内电影市场的冲击,提升了国产电影的市场地位。

问题:华谊兄弟是我国文化传媒业产业化运作的标杆吗?

王忠军:我认为,“三大业务板块联动”和“工业化运作体系”的业务模式使公司在很大程度上摆脱了长期以来影视娱乐业经营的不透明和不规范等问题的困扰与束缚,大大提升了公司的经营管理水平,正在努力成为国内探索传媒业产业化运作道路的标杆性企业。

财务分析

问题:目前贵公司的财务指标不错,上市后会不会变差?

胡明:公司目前的基础良好,募集资金项目正要启动,公司的业绩增长是有保障的。同时,公司将一如继往地踏实前行,从而实现企业长远发展和业绩增长的目标。

问题:2008年度公司三大业务板块的毛利结构如何?

胡明:2008年电影、电视剧和艺人经纪三大板块占销售毛利的比重为:54.92%、19.38%、26.19%。

问题:公司的主营业务成本构成如何?

胡明:项目开发费、演职员劳务及费用、制作费用、后期费用、拷贝洗印费、联合摄制费以及广告制作、发布费。

问题:如何确认公司的电影票房分账收入?

胡明:电影票房分账收入在电影片

完成摄制并经电影电视行政主管部门审查通过取得《电影片公映许可证》,电影片于院线、影院上映后按双方确认的实际票房统计及相应的分账方法所计算的金额确认;电影版权收入:在影片取得《电影片公映许可证》、母带已经交付,且交易相关的经济利益很可能流入本公司时确认。

问题:公司2008年度的资产负债率是多少?

胡明:公司发展初期由于资本规模较小,流动资金不足的缺口主要由关联方资金和商业信用来满足,因而流动性资产和负债率较高,随着公司业务规模的迅速扩大,资金需求亦迅速增加,过小的资本规模已不能满足资金需求的快速增长,近三年内公司经过3次增资扩股,公司资本结构进一步优化,2008年底的资产负债率为30.58%,偿债风险较小。

远景展望

问题:贵公司预计未来3年的销售额是多少?怎么保证这个目标的实现?

王忠军:未来三年内收入保持百分之五十以上的年复合增长率。继续强化公司的核心竞争力。

问题:公司电影业务的规模扩张计划如何?

王忠磊:公司的电影业务将继续推行大制作精品策略,年总产量达到6部,其中至少两部为进入国产电影票房前10名的影片。

问题:公司的战略目标和愿景是什么?

王忠军:公司将以本次股票发行上市为契机,进一步完善公司影视业及艺人经纪服务业的产业链,充分发挥电影、电视和艺人经纪这“三驾马车”之间的业务协同效应,以资本运作为支撑,加快向多层次、跨媒体、跨地区方向的扩张。公司将主要通过提高优秀影视剧作品产量和增加知名签约艺人数量来巩固和提升公司在影视剧业务和艺人经纪业务上的优势。同时,还凭借公司雄厚的品牌优势、管理优势和资源整合能力,积极延伸产业链和价值链,拓展包括影院放映业务、影院广告业务、品牌授权业务等影视娱乐相关业务。公司将全力构建综合性娱乐媒体集团的全新形象和综合实力,努力实现成为“中国首屈一指的影视娱乐集团”的总体发展目标。

(文字整理:陈静)

嘉宾介绍

华谊兄弟传媒股份有限公司董事长	王忠军
华谊兄弟传媒股份有限公司总经理	王忠磊
华谊兄弟传媒股份有限公司董事、副总经理兼董事会秘书	胡明
中信建投证券有限责任公司投资银行部董事总经理	宋永祎
中信建投证券有限责任公司投资银行部执行总经理	徐炯炜
中信建投证券有限责任公司资本市场部高级副总裁	王琴
中信建投证券有限责任公司投资银行部高级副总裁	庄云志



嘉宾合影