

证券代码：002739

证券简称：万达院线

## 万达电影院线股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中银国际      杨艾莉 华创证券      肖丽蓉 知著投资      张光荣 国泰君安      吴斯 华泰证券      周钊 中泰传媒      康雅雯 德意志银行   周文昕 摩根士丹利   林野 香港野村证券   星璇 JP Morgan    魏子清 国泰基金      王中骁 Neuberger Berman   贾凡
<b>时间</b>	2016年6月23日 16:30-17:30
<b>地点</b>	大连一方城堡酒店伦敦厅
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事、总裁曾茂军 副总裁、董秘王会武
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>6月23日，万达院线在大连举行“全方位心醉神迷”亚洲首批杜比影院落户万达院线启动仪式，并举行了投资者交流会。</p> <p>一、万达院线总裁曾茂军</p> <p>亚洲首批杜比影院落户万达院线，这次同时开业的包括大连、重庆、长春、济南4家影院。今年要开业至少10家杜比影院，在未来5年内，开业100家杜比影院。</p> <p>杜比不仅是一个技术提供者，在内容上，杜比和好莱坞也有很</p>

多合作，包括杜比版《魔兽》和万达影业投资的《快手枪手快枪手》杜比电影的版本。

万达是全球最领先的放映技术的代表者。随着我们在全球市场份额越来越高，我们也会成为全球放映技术的领先者。我们会在不断寻找全世界最优秀的提供商。

## 二、杜比实验室全球总裁兼首席执行官凯文

万达将在未来 5 年开业杜比影院 100 家，体现了万达把最先进的观影体验带入中国的决心。秉承这种以观众观影体验和观众价值的理念，万达才成为了中国最大的影院。

我们在美国和 AMC 院线的合作中，已经安装了 20 家 AMC 杜比影院。AMC 计划在未来几年内同样建设 100 家杜比影院。

要给观众带去一流的观影体验，除了顶级的技术，也需要优秀的内容。除了《魔兽》之外，《海底总动员》等多部好莱坞影片都将在杜比影院上映。

### 技术演示，展示杜比影院有三大核心要素

1、更加绚丽的影像：高对比度的图像。一般影院的对比度是 2000:1。杜比影院的对比度达到 100 万:1。

2、环绕的声音：声音似乎是在环绕着观众流动，影厅采用了杜比全景声的技术。目前，全球 2000 家影院、450 部大片，使用了杜比全景声的技术。

3、独特的影院设计：通往影厅的通道，有杜比独特的通道，将观众逐渐带入观影状态。

## 三、问答交流环节

### Q1:如何看今天二季度的票房表现，电影行业景气度如何？

A:今年 4、5 月全国大盘出现波动，主要是因为在线售票网站减少了补贴力度。去年，中国电影票房有 30-40 亿是在线售票网站补贴的。扣除补贴因素，去年的正常增长是 30%左右。

第二，前几年中国电影市场太火，出来了很多企业挣快钱的心态，有一部分电影质量一般。从行业来看，未来几年，行业增长保持在 20%-30%左右，是更健康的一个状态。

电影是和内容高度相关的，6 月有了《魔兽》《独立日》等，票房同比又会增长。

### Q2:公司在线上的布局考虑

A:去年在大连提出了会员+战略，会员+中有很重要的内容就是视频。

视频是下一步的计划，在未来几个月之内会完善线上平台的布局，成立网络院线。

万达的网络院线会和传统视频网站不同在于分账模式，我们要做成平台，让上游的内容合作伙伴，相信你的数据、愿意和你进行分账模式，计划在三季度到四季度落地。

在线的内容包括三部分：1) 付费电影，2) 电视剧，3) 体育。最近我们会有电视方面的投资，补充我们在电视方面的短板。万达集团，未来也会在全球继续进行布局，包括奥运、铁人三项、足球、篮球等。在经典赛事的转播上，网络转播会有很大的盈利空间，这是我们网络院线的优势所在，不需要重金购买版权，合作模式以分账为主。

我们的想要打造的电影生活生态圈，线上线下都是并举的。未来应该是，线下到线上再回到线下（O2O2O）。《魔兽》上映期间，影城的IMAX票，只在万达的APP上售卖，获得很大反馈。这说明渠道价值的存在，观众对于影院的粘性肯定是高于在线售票网站的，同时《魔兽》上映期间，时光网的衍生品销售额也实现大幅增长。

**Q3:杜比的商业模式?**

A:和IMAX一样，分账模式。

**Q4:杜比影院开业速度?**

A:首批4家，长春、重庆、大连、济南。5年，我们希望开到100家。

**Q5:如何实现传奇的扭亏为盈?**

A:万达收购传奇，是做了严格的收入测算。美国的制片公司在电影下映后，还有DVD\点播等收入，收入分布在50多部影片，这些影片在2016年源源不断产生收入。因此《魔兽》在这个公司的收入结构中，占比并不高。《魔兽》的票房高低，并不会大幅度影响传奇的收入情况。

《魔兽》除了票房分成收入，还有视频版权收入，大客户的收入，例如和服装、和3C等

传奇接下来的电影包括《长城》、《环太平洋》、《金刚》等。同时，传奇还会和其他好莱坞电影公司去进行合作。

**Q6:今年的暑期档票房表现会怎样?**

A:暑期档影片内容更加丰富，对整个电影市场是有帮助的。在很多类型上，如喜剧、爱情片等，中国影片都有优势。好莱坞的魔幻、

	<p>英雄片，都是有优势的。今年广电总局做了很多的分配，保证了进口片的同步上映。因此，今年暑期档应该是国产片和进口片的交相辉映。</p> <p>任何时候都会有黑马，也许今年《快手枪手快枪手》就是一匹黑马。观众的口味是在不断变化的。暑期档中一定会有黑马。暑期档中的确有一些不错内容的电影，只是现在电影太多，可能会有一些好的电影被淹没。</p> <p><b>Q7:请谈一谈中国电影票房是否存在瓶颈?</b></p> <p>A:全球来看，人均观影频次达到4次之后，就会到达瓶颈。中国人口基数来看，按人均观影四次计算，应该是有50亿次的观影人次。未来中国的电影市场会有3-4倍的成长空间。</p> <p>今年年底，我们的非票房收入占比会大幅增加，去年收购的影时尚公司的广告营销收入也会大幅增加。明年主要的广告业务，会在体育方面发力，包括铁人三项、盈方的内容等，影时尚公司都获得独家权益，帮助影时尚进行非电影的营销业务。</p> <p>在北京通州的影院，已经开始了VR体验，平均5-10分钟的体验，票价在50元。</p> <p>收购的互爱互动游戏公司，明年将在VR游戏领域进行发力，实现游戏公司的收入快速增长。互爱互动因为有了线下渠道，在游戏发行端会很有优势。游戏和电影产业链非常类似，线下几百家影院是我们天然的分发渠道。这跟万达院线的布局类似，先进行渠道布局，做到渠道的最大，再往产业链上游走。</p> <p>我们要成为全球最大的电影生活生态服务圈，我们围绕电影，进行娱乐产业的布局。包括电影院的餐吧、咖啡厅等，围绕场景消费做加法。这个收入的体量增长会很快。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2016年6月24日