

宋城演艺分析师会议

调研日期：2024年05月16日

调研行业：旅游酒店

参与调研的机构：投资者网上提问等



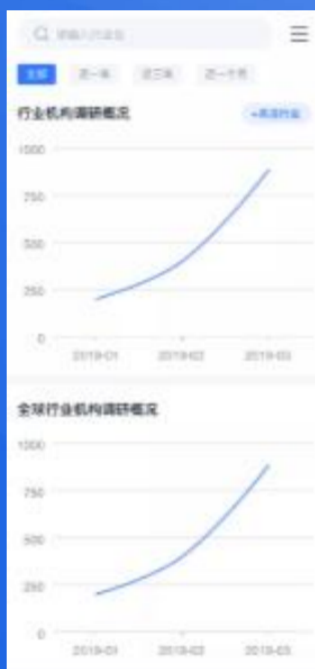
【洞见趋势 研判未来】扫码关注公众号，解锁百篇免费报告

洞见研报全面覆盖各行商业投资领域行业研究报告、行业报告，320万+报告，900万+数据图表，依托海量宏观策略、行业发展规划、上市公司、蓝白皮书等研究报告，致力于为投资者、咨询顾问、商业分析师提供便捷全面，实时及专业的信息共享服务。

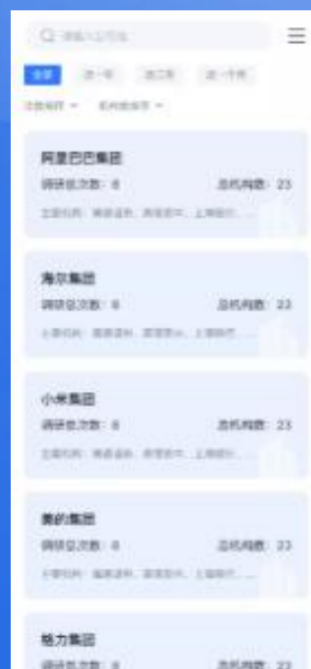
洞见研报 出品：

机构调研pro小程序致力于为金融证券投资者提供最新最全的调研会议纪要。
来机构调研pro小程序，了解最新的：行业投资风向、热门公司关注、权威机构分析...
权威完善的信息持续更新！ 更多精彩的机构调报告请移步机构调研pro小程序~

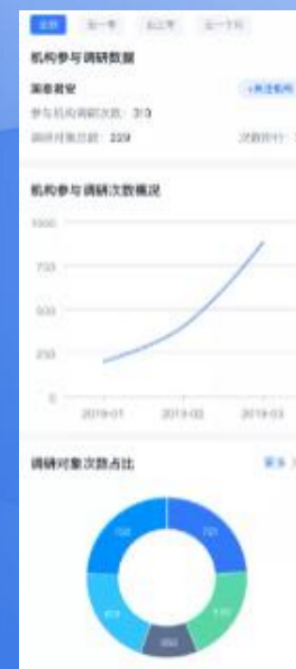
轻松了解投资机构行业关注度，预判市场趋势



实时洞悉各行业顶流企业调研情况，稳抓机遇



掌握权威机构市场判断情况，精准定位强势股



关注公众号即可体验
机构调研pro小程序~



扫码关注
调研纪要精选公众号

LIST

01 调研基本情况

02 详细调研机构

03 调研机构占比

04 主要内容资料

CONTENT

调研基本情况

调研对象：宋城演艺

所属行业：旅游酒店

接待时间：2024-05-16

上市公司接待人员：总裁 商玲霞,常务副总裁、董事会秘书 赵雪璎,财务总监 陈胜敏,独立董事 杨轶清

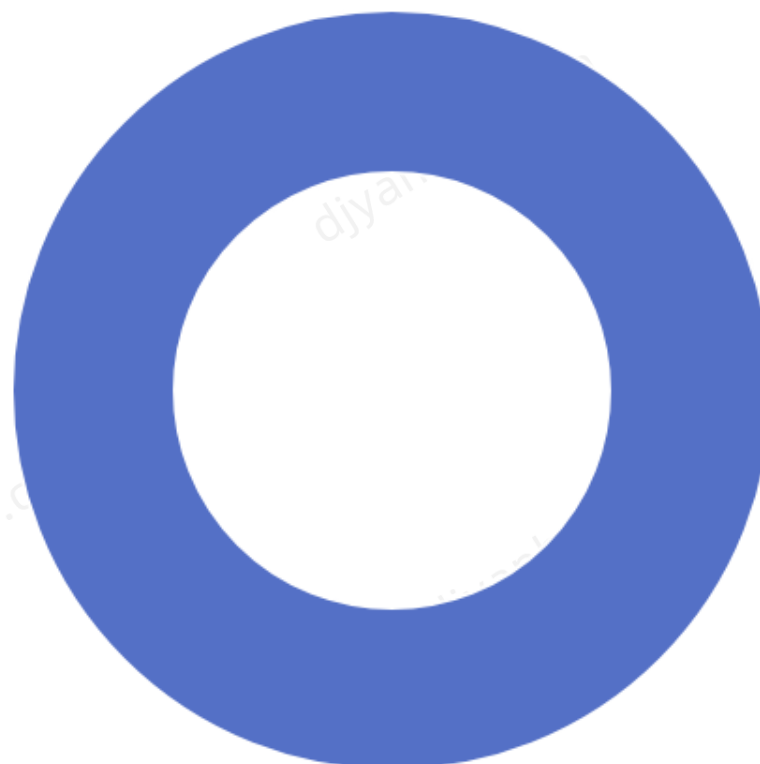
CONTENT

详细调研机构

接待对象	接待对象类型	机构相关人员
投资者网上提问	其它	-

CONTENT

调研机构占比



其它

其它:1家

主要内容资料

投资者提出的问题及公司回复情况 1、2023年西安千古情是3月4号开业的,每天的场次也不少,请问西安千古情2023年一共演出多少场次,为什么还是亏损的? 西安的2号厅估计什么时候可以开始演出?

答:

您好,西安千古情2023年上演超过900场。

作为培育项目,西安项目2023年主要以市场占有率为运营导向。

2023年下半年开始,西安项目渐入佳境,市场占有率持续提升,今年一季度已经实现盈利。

五一期间西安千古情连续多日单天连演11场,2号剧院也将于暑期启用,以满足更多的市场需求。

感谢您的关注。

2、你好,1)上海、西安、佛山3个项目在2024年Q1是否盈利?

2)请问上海项目去年盈利吗?

上海千古情的演出场次一直不高,有没有好的举措提升演出场次?

3)广东千古情今年开始盈利了吗?

答:

您好,1)西安和佛山项目2024年一季度已经实现盈利,上海项目有待于进一步培育。

2)上海项目于2023年7月1日开业,开业后口碑和市场表现整体向好,但项目成熟需要一定的时间,去年未实现盈利。

上海项目将在立足千古情优质内容的基础上,一方面持续面向旅游人群,另一方面着力拓展本地亲子家庭、年轻时尚群体、商务团建、研学游等专题市场,并将做好整体空间布局的整改提升,增加餐饮区、互动体验区、商业等内容,为游客提供更好的游玩体验。

3)广东千古情2024年一季度已经实现盈利。

感谢您的关注。

3、请问几个问题：

1)关于公司员工人数,公司2019年1451人,2022年只有840人,2023年增加到1166人,请问公司是怎么做到人员收放自如的?

同时注意到公司劳务外包的价格为20元/小时,为什么这么低?

一般哪些工作采用劳务外包的方式?

2)关于新项目,西塘千古情、珠海项目、延安千古情进展如何,什么时候开业?

3)广东千古情远超预期的原因是什么?

有什么值得其他新项目学习吗?

答:

您好:

1)公司拥有成熟的人力资源体系,过去几年公司员工人数的变化主要是应对外部环境发生的变化所致,符合行业发展的实际情况。

另一方面,文旅行业具有较明显的淡旺季,公司持续优化用工结构,合理制定用工编制和用工成本,在保障各项目有序运营的前提下实现正式工、实习生、劳务工的科学配比。

劳务外包主要是保安、保洁等岗位,公司按照市场价制定具有竞争力的劳务外包报酬。

2)西塘项目公司按照自身经营节奏推进;珠海项目已经转让给控股股东,将由控股股东根据其自身节奏并与相关方协商推进;延安项目将结合业主方和政府的安排推进。

3)广东千古情的出色表现得益于多方面,首先是公司演艺公园的独特模式。

其次是高品质、非常富有珠三角文化内涵的演艺产品,以及独具氛围的景区给游客带来的独特体验。

珠三角是我国经济非常繁荣的地区之一,人们对高品质的文旅产品有非常大的需求,能够得到大家认可的产品大有市场。

广东千古情的出色表现还得益于精准的定价、市场策略、宣传推广以及公司经营努力。

广东千古情的表现给公司很多启发,为后续的项目拓展和布局提供了更多思路和可能。

感谢您的关注。

4、你好,1)公司现在经营最大困难是什么,竞争对手有那些?

2)有媒体报道宋城演艺今年轻装上阵,公司业绩会出现大幅度好转,这个好转是基于哪几个方面,自信心又来自于哪里,另外今后三至五年还有没有像六房这样的亏损子公司出现?

答:

您好,1)文旅需求恢复后,公司经营整体持续向好,不存在特别明显的困难。

公司在激烈的市场竞争中成长壮大,牢牢占据行业领先地位,最大的竞争对手是自己,只有不断创新不断努力经营,才能保持并进一步扩大竞争优势。

2)一方面文旅需求的不断复苏将给公司经营带来更多的机遇,另一方面过去几年公司也为迎接文旅需求复苏做了充足的准备,包括项目数量的增加、接待能力的提升、内容和内容的优化升级、不断深化完善的内部管理等。

公司将持续聚焦演艺主业,对未来的经营充满信心,将努力实现持续健康稳定的发展。

感谢您的关注。

5、不同景区千古情的营收是否存在季节性波动?

请就9大重资产季节性营收变化简单介绍 答:

您好,旅游市场具有较明显的淡旺季特征,不同景区因所处的地理位置、气候条件和面向的游客群体有所差异,季节性各有不同。

其中三亚景区的旺季为一季度和四季度,其他景区的旺季主要集中在暑期、春季以及黄金周、小长假。

感谢您的关注。

6、目前是否存在节假日接待能力不足,非节假日接待冗余的情况?

新增项目为何没有带来明显的业务收入利润提升?

答:

您好,公司通过持续投入有效提升了接待能力,有利于在旺季实现收益最大化经营。

在淡季,公司主要通过开展各类专题活动来保证游客底量的最大化。

新开项目都会有一个培育和爬坡的过程,请多给点耐心。

感谢您的关注。

7、现在团体和散客比如何?

平均票价相对2019年有什么变化?

答:

您好,旅游市场的散客化是大趋势,公司整体的散客比例也在持续提升,每个项目的散客占比和提升速率各有不同。

公司成熟景区的客单价相比于2019年整体稳定,有些景区还有微幅提升;培育项目以市场占有率为主要运营导向,票价政策更加灵活更有吸引力。

感谢您的关注。

8、请问散客的复购率怎样?

答:

您好,游客在全国各地的出游习惯不同,比如华东交通便利,散客群体高,西安、桂林等日游市场规模大,同一个游客在华东可能是散客出游,但是在西安就转化成了一日游的形态;从全国市场来看,看过两台及以上千古情的游客比例越来越高。

感谢您的关注。

9、西安和上海千古情什么时候能达到丽江的水平,这两个地方的游客量应该不低于丽江啊?

答:

您好,西安和上海的市场潜力巨大。

公司这两个项目开出来的时间正逢行业低谷,后期整体做了较大的提升,从整改提升后的效果来看是好的。

其中西安项目自2023年下半年渐入佳境,市场占有率持续提升,今年五一期间连续多日单天连演11场,2号剧院将于暑期启用,以满足更多的市场需求。

每个项目在开业后都会有一个培育和爬坡的过程,请多给点耐心。

感谢您的关注。

10、三亚项目今年恢复程度较慢,公司分析海南旅游市场出现哪些新的变化?

答:

您好,从目的地角度来看,海南今年受到了东南亚市场“平替游”的强大冲击,五一黄金周整体旅游热度不高,节前出现机票“大跳水”、酒店房价不断下调价格;旺盛的出游需求和消费降级的双重作用下,在原有的基础上如何最大限度的给到游客“特色化”、“性价比”、“必打卡”的体验非常重要,目前三亚项目也在围绕这些关键词做好包含内容、市场、服务等各方面的提升工作。

感谢您的关注。

11、请问三亚项目2023年营收离2019年相差较多,而三亚的客流量2023年是远超2019年的,查阅三亚的政府相关工作报告,2019年旅游收入577.17亿,2023年旅游收入896.64亿,请问三亚项目目前的真实问题在哪里?

2024年Q1三亚项目营收恢复是否仍较弱,和2019年同期相比如何?

答:

您好,三亚整体旅游收入的增长更多源于高端酒店的数量增加及客单价的提高、免税商品营收增长等。

从收费景区细分类目来看,三亚千古情客流量的变化和大盘变化趋势基本是一致的。

2024年一季度三亚项目营收和2019年同期相比恢复仍较弱。

感谢您的关注。

12、考虑到三亚和杭州项目已经成熟或者说饱和,有没有可能开发出第2个系列的收费剧目(可以在三亚试一下啊),或者说将千古情与公园门票分开出售。⁷

宋城对于单店本身的增长,还有什么新的想法和举措?

答：

您好。

首先景区丰富的内容和创新的活动是在推陈出新的,游客群体也在拓宽和增长,所以从自身市场来看没有“饱和”的说法;其次各地市场形态不同,采取的市场策略也会有很大的差异。

以杭州宋城举例,宋城+、差异化人群、差异化时间等市场策略都将是今后的重点,从目前已经落地的市场举措来看,以上措施取得了不错的效果。

感谢您的关注。

13、请问今年4月份到5月10日公司一共演出多少场?

对比去年增长是否符合管理层的预期!未来暑期有何新的大型演出推出?

三峡千古情暑期准时开业吗?

2.5亿利润是否并入第二季度或者第三季度吗?

谢谢! 答:

您好,演出场次数据请关注公司官网或宋城演艺微信公众号,总演出场次的增长符合行业复苏趋势和公司基本面的变化。

三峡千古情计划于暑期开业,根据相关会计准则和收入确认方法以及三峡项目的进展情况,2023年二季度公司确认了7,000万收入轻资产,2024年一季度确认约5,000万,剩下的大部分将在项目开业前确认收入。

感谢您的关注。

14、2024年Q1全国整体旅游收入恢复到2019年同期114%,而公司演艺部分收入只恢复到2019年同期的105%,而且开业景区数还多于同期,存在一定差距,且和公司公布的春节黄金周和2019年同期比例数据也存在较大差距。

请问差距产生的原因?

2024年Q1各景区相对2019年恢复的情况如何?

答:

您好,相比于2019年一季度,公司2024年一季度的演艺主业收入增长幅度高于行业整体的增幅。

春节黄金周的增幅表现好于一季度整体增幅表现,主要是因为散客化趋势越来越明显,团队恢复度则相对较慢,从而市场呈现出更加明显的淡旺季特征。

各个景区的恢复情况各有不同,其中成熟项目中丽江、桂林的营收超过2019年一季度,培育项目中西安、佛山一季度表现都非常不错。

感谢您的关注。

15、公司是否采取措施,来有效平抑客流的波峰低谷,怎样确保客流稳定且最大化?

采取了哪些措施?

谢谢 答：

您好,旅游消费具有明显的淡旺季,这是客观存在的。

公司通过持续投入有效提升了接待能力,有利于在旺季实现收益最大化经营。

在淡季,公司主要通过开展各类专题活动来保证游客底量的最大化。

感谢您的关注。

16、公司2023年Q4营收仅3.08亿,对比2019年Q4远远不及。

能否介绍下主要原因?

答：

您好,主要是三亚、丽江、杭州宋城等三个景区2023年Q4营收不及2019年Q4所致。

感谢您的关注。

17、公司2023年毛利提升的原因是什么?

答：

您好,公司2023年毛利提升主要是营业收入增长、刚性成本相对固定、其他变动成本控制得当等原因所致。

感谢您的关注。

18、请问三峡这个收入算到净利润里面吗?

答：

您好,公司为三峡项目提供设计策划等一揽子服务,将此服务收入确认为公司的设计策划费收入。

感谢您的关注。

19、广东项目的递延收益每年可以收益多少?

宜昌项目的合同负债,预计是二季度还是三季度进入利润表?

答：

您好,广东项目的递延收益将根据其形成的固定资产年限平均摊销计入其他收益;宜昌项目的合同负债已于2024年一季度确认约5,000万,剩下的大部分将在项目开业前确认收入。

感谢您的关注。

20、公司这次拟投资的理财产品,会不会一爆雷,把几年的滚存利润又败个精光?

答：

您好,公司投资理财产品的目的是实现闲置资金的保值增值,投资策略相对谨慎,由各期的定期报告所见,公司理财产品主要投向银行保本或风险极低的产品。

感谢您的关注。

21、公司2024年的整体经营计划(包括营收达到多少?

净利润达到多少?

) 答:

您好,文旅复苏吹响了新一轮前进的号角,公司将继续坚持聚焦现场演艺主业,持续打造非同凡响的高品质演艺作品,不断营造新奇特的景区和度假体验,进一步夯实世界演艺第一的地位。

有关2024年的整体经营计划详见公司《2023年年度报告》——第三节管理层讨论与分析——十一、公司未来发展的展望——2、2024年度工作计划。

感谢您的关注。

22、公司一直以打造旅游演艺文化为主业的龙头企业!由于疫情和花房投资的失策给企业带来了停滞不前!公司对未来的发展有何新的总体设想?

公司未来对杭州,上海,西安,佛山,海南等项目有何新的发展机会?

谢谢! 答:

您好,用中国文化讲述中国故事,弘扬文化自信,做世界文化演艺第一是公司持之以恒的愿景和使命。

各个项目的发展机会一方面得益于不断发展向好的国民经济水平带来的文旅消费的持续增长,一方面公司也将更加努力做好景区建设、内容打造、市场拓展和精细化运营。

感谢您的关注。

23、公司未来2年还有哪些重大资本开支计划?

答:

您好,公司在前几年做了比较大的逆周期投入,对各个项目做了比较大的整改提升。

目前来看,2024年暂时没有大的资本支出,主要在于对现有项目的一些优化提升。

其中三亚项目会重点投入打造民国街区,做好入口大厅的改造升级,增加3D体验馆、光影秀场和幻境影院等科技互动类项目,调整商铺布局和商业氛围,重新规划游历路线,增加网红打卡点,打造更多符合年轻消费群体和海岛消费需求的内容。

上海项目会重点做好空间的整改提升,增加餐饮区、互动体验区、商业等内容。

其他景区视实际情况增加科技互动体验类的项目。

未来公司会根据战略规划适时调整资本开支计划。

感谢您的关注。

24、您好,1)花房集团什么时候复牌?

2)请问下一步如何处理花房?

3)花房集团今年对公司的经营会有什么样的影响,去年计提花房,花房还有多大风险?

4)花房目前是否正常营业,贵司与花房的沟通交流中,花房集团对24年业绩是否有前瞻指引?

答:

您好,1)公司参股的联营企业花房集团已于2024年5月9日披露了《新增复牌指引及继续暂停买卖》的公告,有关复牌进展请以花房集团后续公告为准。

2)公司未来将心无旁骛、专注演艺主业,将按自身发展战略对花房集团长期股权投资制定后续进一步的规划。

3)公司对持有花房集团的长期股权投资采用权益法核算,将花房集团的业绩按持股比例确认投资收益。

2023年公司计提减值后,公司对花房集团的股权投资账面价值约7.6亿元,接近花房集团的净资产水平。

4)截至目前,花房集团旗下所有产品均正常运营。

花房集团的业绩请您关注花房集团的公告。

感谢您的关注。

25、公司是主题公园和演艺为主的龙头企业!!花房集团的投资是另类,最终公司是否考虑以净资产转让给大股东或者其他投资人,回归主业!也彻底解决中长线投资人的隐忧!请介绍一下公司的未来发展方向和前景?

谢谢 答:

您好,现在和未来,公司的唯一选择就是心无旁骛、专注演艺主业,公司将按自身发展战略对花房集团长期股权投资制定后续进一步的规划。

关于公司的发展前景,借用官方的表述,文旅不热都难,文旅热不持续下去也难,同时我们也看到,文旅行业历经颠覆式洗牌,强者恒强,马太效应、头部效应更加凸显,公司对自身的项目和产品充满信心。

感谢您的关注。

26、今年以来我国免签国家越来越多,以后会越来越开放,相信国外游客会越来越多,宋城演艺表演中对弘扬中国传统文化更好吸引外国游客有哪些好的想法,创新,及战略安排?

真心希望宋城演艺在宣扬中国的历史和文化多做好的作品,将宋城演艺打造成中国的迪士尼推向全世界。

相信国家政府会很支持的。

答:

您好,公司的游客中有不少外国友人,宋城演艺微信公众号在2024年4月11日曾推送过一期丹麦游客观看过《宋城千古情》后的感受。

公司将继续用高品质的演艺作品向世界讲好中国故事,让中外游客了解中国文化、爱上中国文化。

感谢您的鼓励和建议。

27、4D电影是很多景区的热点之一,比如迪士尼。

建议景区学习迪士尼增加4D电影剧场制作。

增加游客沉浸式体验。

吸引更多的游客。

答:

您好,公司在各个景区打造了众多富有科技含量的沉浸式体验项目,如亲子剧《WA!恐龙》、全息秀《幻影》、大型VR互动项目《太虚幻境》、裸眼3D《幻境空间》等。

公司将持续关注并探索前沿科技与现场演艺的融合,感谢您的建议。

28、第一问题是:

请阐述公司对旅游市场变化的认识。

第二问题是:

纵观宋城演艺的年报,2019年是公司战略调整的一年,聚焦“主题公园文化演艺,为玩家提供温暖的现场娱乐体验”,剥离六间房。

随后在2020-22年的三年时间里,宋城演艺结合疫情和进入上海城市演艺契机,开展了属地化、多属性、碎片化的引流和演艺平台的尝试,实践情况在2023年报中未见总结分析,请问公司还在探索演艺平台的发展路径吗?

答:

您好,1)有关旅游市场的变化请见公司《2023年年度报告》——第三节管理层讨论与分析——一、报告期内公司所处行业情况。

2)过去几年,公司一直聚焦演艺主业,通过持续加码投入实现了剧院数量、座位数的大幅增长,接待能力大幅提升;同时完成各类设施设备和产品内容的优化升级,提前布局迎接文旅消费年轻化、散客化、亲子型、专题化等新趋势;此外,公司还对西安、上海等新开业项目进行了进一步的整改提升,完成广东千古情景区的投资建设。

这些努力进一步提升了公司的核心竞争力和竞争优势,不断推动公司从内容创意型公司转变为内容聚合的、集艺术欣赏与社交属性共生的平台型公司。

感谢您的关注。

29、计划把宋城演艺做成什么样的公司?

答:

您好,公司致力于用中国文化讲述中国故事,弘扬文化自信,做世界文化演艺第一。

这是公司一直以来的愿景和使命,也是董事会和管理层的战略目标。

感谢您的关注。

30、公司股价自去年花房爆雷后长期低迷,严重影响了投资者的信心,请问公司有没有提振投资者信心的方法和措施?

答:

您好,公司股价波动受多重因素影响,公司将全力以赴做好经营,努力提升经营业绩,积极加强与投资者的交流,增进资本市场对公司价值的认同,使公司股价更好地反映公司内在价值。

感谢您的关注。

31、宋城演艺股票一直低迷,一直在跌,没一点反弹,是你们公司联合机构做空自己家的股票吗?

公司是否勾结私募每天股票做量化交易?

答:

您好,股价波动受多重因素影响,公司不存在联合机构做空股票和勾结私募做量化交易的情况。

感谢您的关注。

32、请问贵公司什么时候分红,公司有没有进一步提高分红比例的计划?

答:

您好,2023年度利润分配将在2024年5月21日的2023年度股东大会审议通过后2个月内完成。

公司高度重视对投资者的合理回报,将结合实际经营发展确定现金分红水平,为投资者提供持续、稳定的现金分红方案,积极回报投资者。

感谢您的关注。

33、您好,公司有没有回购股份的计划?

答:

您好,公司目前没有回购计划。

公司将专注演艺主业,做好经营,不断提升盈利能力和投资者回报,力争以良好的业绩推动公司内在价值的可持续发展。

感谢您的关注。

34、管理层对完成股票激励计划的24年目标和25年目标是否充满信心?

答:

您好,公司将通过持续不懈的努力经营力争完成股权激励计划目标,感谢您的关注。

35、一季度哪些地区的千古情是亏损的?

答:

您好,受旅游行业淡旺季等因素景区,公司2024年一季度上海、张家界、九寨千古情景区略亏。

感谢您的关注。

36、您好,1)想问下延安千古情目前进度如何?

轻资产项目目前还有在商谈的吗?

2)三峡千古情为什么放在宜都?

答:

您好,1)延安千古情将结合业主方和政府的安排推进。

公司是演艺行业龙头,具有很强的品牌影响力,对合作方有较强的吸引力,公司将根据自身节奏优选项目标的。

2)中国历史悠久、文化灿烂,每个地方都有其独特的比较优势。

公司轻资产项目会综合考虑项目的可行性以及合作方的需求等因素。

感谢您的关注。

37、2023年年报显示在建工程西塘千古情期初金额和期末金额相差不大,这个项目目前进度如何?

预计开业时间为何时?

答:

您好,2023年为需求复苏的首年,公司主要精力放在已开业项目的整改提升和运营上,以及广东千古情和三峡千古情两个项目的建设推进和开业筹备上,西塘项目推进相对慢一些。

感谢您的关注。

38、能否介绍一下目前公司的财务状况以及未来对公司未分配利润的管理方向,谢谢。

答:

您好,公司目前财务状况良好。

未来,公司将一如既往地专注主业,持续提升盈利能力,做大做强,努力提升股东的回报。

感谢您的关注。

39、宋城近几年表现很差,包括利润和一些投资,从而在市值方面令人失望,为扭转这种局面,公司有哪些措施?

答:

您好,过去几年受需求萎缩影响整个文旅行业出现阶段性低迷,公司经营也受到很大影响。

随着需求的恢复,2023年以来旅游市场已经重回增长轨道,公司对未来有信心,将持续聚焦演艺主业,不断提升盈利能力和投资者回报。

同时也提醒您股市有风险,投资须谨慎。

感谢您的关注。

40、公司2024年是否有重资产项目在考察?

是否有轻资产项目在洽谈落实?

答:

您好,2024年公司将集中精力重点做好本轮新开项目的培育,同时,在此基础上,将结合市场情况、配套设施、政策环境和自身战略发展等因素全方位考虑新项目的拓展和布局。

感谢您的关注。

41、宋城演艺的名字不能适应新时期的期待,建议公司改名中华演艺。

另外,国内外有无最新的布局计划,比如北京,比如澳大利亚,比如新加坡?

答:

您好,感谢您的建议。

公司新项目的开拓和布局将结合市场情况、配套设施、政策环境和自身战略发展等因素综合考虑。

42、实际控制人黄巧灵先生为啥要辞任董事?

答:

您好,公司拥有成熟专业的管理团队,董事会成员调整体现公司的现代化治理和可持续发展,黄巧灵先生仍为公司实际控制人并继续担任公司总导演,感谢您的关注。

43、在消费总体降级,旅游客单价下降的情况下公司后续的增长主要来自哪些方面?

答:

您好,公司后续的增长将主要来自于项目数量的增加、旺季接待能力的提升、培育项目的日渐成熟、散客化趋势带来的客单价提升、成熟项目的持续挖潜等方面,感谢您的关注。

44、目前公司门票是否都包含演出?

上海千古情平时每天网络售票就一场演出,平时每天入园的人都凑不到一场3000人吗?

演出还是下午14点,下午入园的人不就看不出了演出了?

答:

您好,除个别专题活动外,公司实行一票制,演出票包含在门票中。

公司各个景区至少会在前一日安排好当日的千古情演出场次,供游客自主选择 and 决策,同时各个景区在千古情之外还有各类中小型演出及外场活动供游客游玩体验。

感谢您的关注。

45、四川重庆是娱乐休闲之都,当地旅游资源丰富,人的生活节奏慢,特别适合演艺开展,公司有没有布局的计划?

答:

您好,公司会持续关注具有较高产出价值的目的地,感谢您的关注。

46、长恨歌最大的成功在于占领了西安流量最高点,而西安千古情选址上明显弱于长恨歌。

希望公司在热门景区发挥先发占位优势,积极布局优质旅游资源。

答:

您好,感谢您的建议。

西安千古情景区具有主题公园+室内演艺的独特优势,有充足的条件为游客提供良好的游玩和观演体验。

47、宋城依托良好的旅游市场环境、公司稳健的财务风控、以及黄导、张董以及一大批聚在一起愿意成就事业的人共同塑造了宋城,并形成了宋城今日在演出市场的地位。

为你们点赞。

同时也提些建议:

1、希望公司继续投资文化旅游市场的边际增量,比如投资优秀内容公司,但不要试图控制他们,以六间房投资为戒。

2、以上海、佛山为契机,打造长三角城市文化演出平台;打造珠三角新民俗演出高地。

进而夯实演出地位。

答:

您好,看得出来您对公司非常了解,您的建议收到,感谢您长期以来的支持和鼓励。

48、宋城去年4月非标以后,就明显感觉到投资者关系这块有点缩手缩脚了,后面总是小范围业绩说明会,我觉得以前宋城投资者关系还是不错的,市场也愿意给高估值,越透明估值越高。

当然,我也理解花房问题客观上造成公司投资者关系处理上存在一定难度。

希望公司还是以担当的心态面对投资者! 答:

您好,公司将继续本着坦诚、尊重、开放的态度积极与市场和投资者保持信息沟通,感谢您的建议。

49、投资者是市场之本。

5月15日,证监会在北京举办2024年5·15全国投资者保护宣传日活动。

证监会主席吴清在致辞中表示,将把投资者保护贯穿于资本市场制度建设和监管执法的全流程各方面。

贵司对保护投资者(特别是散户)权益,当下有何可落地执行的计划或者调整措施。

谢谢! 答:

您好,公司一贯重视投资者利益保护。

未来公司将进一步强化信息披露管理,通过公司公告、投资者电话专线、专用电子信箱、深交所互动易平台、投资者调研、业绩说明会、线上线下路演、发布投资者关系活动记录表等各种方式加强信息沟通,促进与投资者良性互动,及时向市场准确传达公司的战略规划、经营亮点、财务状况、重大事项,传递公司经营理念,展示公司发展前景和投资价值,了解外界对公司的看法、意见和建议,促进公司治理进一步完善。

坚持实施现金分红,提升投资者回报,制定合理、积极、可持续的现金分红计划,增强投资者的获得感和满意感,让投资者充分分享公司成长红利。

感谢您的关注。

50、作为优秀的上市公司,在季度业绩发生大的变化时,是否能响应国家号召积极预披露公司季度业绩预告?

让小股东和机构投资者不在公司信息上有太大的信息差。

答:

您好,公司严格按照相关法律法规履行信息披露义务,通过公司公告、投资者电话专线、专用电子信箱、深交所互动易平台、投资者调研、业绩说明会、线上线下路演、发布投资者关系活动记录表等各种方式与投资者保持沟通互动,确保不同类型的股东平等地享有知情权,感谢您的关注。

51、请问贵公司在推动公司品牌建设和投资者关系方面有哪些计划?

贵公司如何结合自身的行业经验和专业背景,为公司的发展提供支持?

答:

您好,市场是最好的试金石,游客口碑是最好的品牌传播,公司通过持续打造非同凡响的高品质演艺作品,不断营造新奇特的景区和度假体验来建立和强化公司的品牌优势。

公司通过公告、投资者电话专线、专用电子信箱、深交所互动易平台、投资者调研、业绩说明会、线上线下路演、发布投资者关系活动记录表等各种方式加强与投资者的沟通互动。

感谢您的关注。

52、建议公司能给长期持股的股东以实实在在的物质回报,让大家有机会看一场免费的千古情。

谢谢。

答:

您好,感谢各位股东长期以来的支持,公司将一如既往地专注主业,做好经营,提升盈利能力,重视投资者分红回报,力争以良好的业绩推动公司内在价值的可持续发展,感谢您的建议。

53、投资者热线号码是多少?

答:

您好,公司投资者热线号码为0571-87091255,感谢您的关注。

54、目前股东人数多少?

答:

您好,截至2024年5月10日,公司含信用账户合并股东总户数为76,523户,感谢您的关注。

专业免费的行业研究数据库，**3200000+**报告，覆盖各行业研究报告、行业报告、咨询报告、上市公司研报、招股书、蓝白皮书等，采用智能搜索引擎、自然语言处理等技术，并根据市场需求创建了web端和微信小程序端两种模式为金融投资人员、企业高管、咨询顾问、行业研究员、市场分析师提供便捷、全面、专业的信息检索服务！

智能收藏



标星等级



WORD/PPT下载



随手笔记



专项订阅



洞察行业机遇，适配企业发展

综合分析企业发展环境，洞察投资机遇
全面了解企业运营模式，筛选目标领域
密切关注市场行情动态，制定投资计划
研究竞争对手商业模式，协助战略决策



战略
咨询

共建
报告

挖掘行业信息，助力品牌推广

联合企业发布行业白皮书，研究行业前景
剖析行业发展现状与动态，探索潜力赛道
提供品牌推广路径与方案，夯实领先地位
立足公司特色业务产品，凸显品牌专业度



• 免责条款

洞见研报发布此报告的内容与信息与本站立场无关，信息来源为相关公司主动公开发布的信息。洞见研报不保证该信息（包括但不限于文字、数据及图表）全部或者部分内容的准确性、真实性、完整性、有效性、及时性、原创性等。相关信息并未经过本网站证实，不对您构成任何投资建议，据此操作，风险自担。本文所载观点、结论和建议仅供参考使用，对依据或使用本报告及本公司其他相关研究报告所造成的一切后果，本公司及作者不承担任何法律责任。

更多信息：机构调研pro小程序



洞见趋势 研判未来
微信关注公众号免费领取百篇报告