

证券代码：002292

证券简称：奥飞娱乐

奥飞娱乐股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金、海通证券资产管理、上海明河投资管理、鸿运私募基金、苏州君榕资产管理、上海榜样投资管理、嘉世私募基金、精砚私募基金、青岛星元投资管理、厦门坤易投资管理；上海名禹资产管理；善择私募基金；青岛金光紫金创业投资、鑫宇投资管理；粤佛私募基金；摩根士丹利；中信证券；中信建投证券；华泰证券；华鑫证券；开源证券；浙商证券；信达证券；国金证券；中银国际研究；东方证券；广发证券；国联证券；国盛证券；华创证券；东方财富证券；东吴证券；国信证券；中航证券；国投证券；长江证券；兴业证券；德邦证券；申银万国证券；天风证券；中邮证券；民生证券；上海证券。
时间	2024年8月22日 15:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：高丹 财务总监：孙靓
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者沟通交流会议主要内容如下： 一、2024年上半年经营数据 报告期内，公司实现营业收入 130,500.75 万元，实现利润总额 6,633.92 万元，归属于上市公司股东的净利润为 5,500.38 万元，经营活动产生的现金流量净额为 9,186.83 万元。

## 二、提问交流环节

1. 请展开介绍公司上半年各项主营业务的经营情况，以及下半年的经营规划。

答：公司上半年整体营收与去年同期基本持平，但毛利率同比提高了 5.77%。其中影视类业务收入同比增长 39.94%，毛利率同比提高 23.02%，主要来自内容版权发行业务的增长；婴童用品业务基于新产品的良好表现以及精细化运营管理对成本的有效管控，经营业绩稳步改善；玩具业务同比小幅下滑，主要是因为上半年以常规产品项目为主，部分重点项目集中在下半年上市销售。

下半年公司计划推出“铠甲勇士”“巴啦啦小魔仙”“爆裂飞车”“超级飞侠”等内容剧集以及相应的玩具产品，通过丰富产品端共计、调整优化渠道、线上线下营销推广等相关举措促进销售增长；婴童用品业务将继续围绕产品端和销售端落经营策略，加快新品销售节奏，并持续发力扩张市场区域。

2. 请问公司在面向年轻人群体的相关业务布局，例如潮玩向品类、卡牌品类等业务如何开展？

答：潮玩业务是奥飞年轻化战略的具体落地项目之一，伴随着内容年轻化，公司亦在思考产业上如何规划及打造产品年轻化，而潮玩、谷子、卡牌都是很好的着力点。我们借助市场上成熟的年轻化资源和专业能力，通过外部授权 IP 的方式快速开发产品，同时与外部供应链伙伴等团队合作，确保产品符合年轻人的需求，并借此机会培养内部团队的能力。

近年来，公司对品牌、内容以及商业化授权等要点均作梳理和升级，对 IP 内容打造，以及 IP 运营、品牌发展战略、品类管理等均有新规划，并逐步落实开发自有 IP 的相关潮玩产品，目前铠甲勇士卡牌第一弹、喜羊羊与灰太狼年轻向产品已上市，后续将继续推出各类新产品。

3. 请问公司如何规划目前存量 IP 的商业化发展？

答：首先，在 IP 端要重运营。一方面是存量 IP 如何年轻化，公司需要响应市场发展变化趋势，要围绕年轻目标用户的需求来制定运营策略，跨过时代周期形成长线发展。另一方面是 IP 内容形式多样化。公司目前以动画片剧集居多，后续将陆续有

	<p>新的内容呈现方式，例如短视频、微短剧、大电影等更多类型，提升 IP 影响力。</p> <p>其次，如何孵化出新的头部 IP 也是重要课题之一。除了需要持续投入外，还将通过嫁接新技术新团队等方式，提升头部 IP 的成功率。</p> <p>4. 请问公司对于加快“IP+AI”产业化落地方面有采取哪些措施？</p> <p>答：公司自去年与北京红棉小冰科技有限公司达成战略合作，并共同设立合资公司，主要依托小冰公司框架能力以及在人工智能大语言模型、多模态数字人交互、自然语言处理等人工智能技术优势，结合公司丰富的 IP 资源，为 IP 赋予多模态交互能力，打造“喜羊羊与灰太狼”“超级飞侠”等知名动画 IP 主要角色的虚拟数字人及智能玩具。目前公司已推出了“喜羊羊超能铃铛娃娃”等 AI 智能产品，未来将继续围绕毛绒、早教等品类搭建智能玩具产品架构。</p> <p>5. 面对当前宏观经济、市场环境等因素，公司将如何调整销售策略、品类创新等方面以应对需求变化？</p> <p>答：首先，公司注重开放合作，利用自身 IP 能力在品类上进行更广泛的联合，旨在通过这种方式探索更多元化的业务模式和收入来源。其次，公司在产品开发方面更加聚焦于具有高性价比、高复购率和广阔市场的商品，以增强市场竞争力并更好地适应消费环境的变化。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 22 日