

证券代码: 002739

证券简称: 万达电影

公告编号: 2022-004

万达电影股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	万达电影	股票代码	002739
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王会武	彭涛	
办公地址	北京市朝阳区建国路 93 号万达广场 B 座 11 层	北京市朝阳区建国路 93 号万达广场 B 座 11 层	
传真	010-85587500	010-85587500	
电话	010-85587602	010-85587602	
电子信箱	wandafilm-ir@wanda.com.cn	wandafilm-ir@wanda.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司的主要产品或服务为:

(1) 院线电影放映。公司是国内领先的影院投资及运营商,票房、观影人次、市场份额已连续十三年位居国内首位。通过各电影发行公司引进影片,根据市场情况向下属影院下达排映指导。公司对影院影片放映实行科学、规范、标准的管理,全面采用世界水准的放映工艺标准,为观众提供一流的观影体验。

(2) 销售卖品。卖品品相主要分为两大类,分别为餐饮类产品和衍生品。餐饮类产品指观影时观众选择食用的商品,主要包括食品类和饮料类,衍生品包括与影片角色、剧情、道具相关的主题类纪念商品,动漫周边,潮玩手办等。

3、发布广告。公司所经营的影院广告业务主要包括屏幕广告和阵地广告。屏幕广告指在电影正片前搭载的商业广告，在电影放映前播出；阵地广告指在实体影院相关媒介上播放、陈列的产品广告，主要包括灯箱广告（含LED、LCD电子屏）、喷绘广告、立牌等。除此之外，2021年第四季度公司代理了部分万达广场室内外广告媒体资源，包括商业广场LED大屏、室内外墙及地下停车场等场景对应的广告点位。

4、电影制作及发行。公司主要通过投资、制作电影，取得影片的票房分账收益和衍生收入，并获得利润。公司根据投资发行策略、影片特点、题材和定位等因素对影片剧本进行开发或选择，并通过独家投资、主投或参投的方式参与影片制作。

5、电视剧制作及发行。公司主要通过投资、制作电视剧，向电视台及新媒体平台销售电视剧版权取得版权销售收入及发行收入，并获得利润。

6、游戏发行。公司主要通过发行、运营网络游戏以获得游戏分成收入及利润，具体游戏类型包括网页游戏和移动网络游戏。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	29,159,583,437.21	23,476,060,766.72	24.21%	26,488,081,327.87
归属于上市公司股东的净资产	8,928,054,399.43	10,140,170,013.70	-11.95%	13,832,144,010.59
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	12,490,346,327.79	6,295,481,617.12	98.40%	15,435,362,985.83
归属于上市公司股东的净利润	106,333,250.94	-6,668,695,499.15	—	-4,728,585,957.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,772,766.38	-6,852,652,132.92	—	-4,846,692,179.05
经营活动产生的现金流量净额	2,981,031,422.41	482,122,394.75	518.31%	1,858,832,299.51
基本每股收益（元/股）	0.0477	-3.1589	—	-2.2751
稀释每股收益（元/股）	0.0477	-3.1589	—	-2.2751
加权平均净资产收益率	1.18%	-60.51%	—	-29.23%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	4,120,927,519.82	2,913,061,435.41	2,237,494,173.68	3,218,863,198.88
归属于上市公司股东的净利润	524,218,666.57	114,530,870.84	-348,187,930.19	-184,228,356.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	517,592,855.45	95,045,766.83	-362,917,794.59	-236,948,061.31
经营活动产生的现金流量净额	1,699,430,576.37	801,237,017.05	-2,550,109.40	482,913,938.39

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

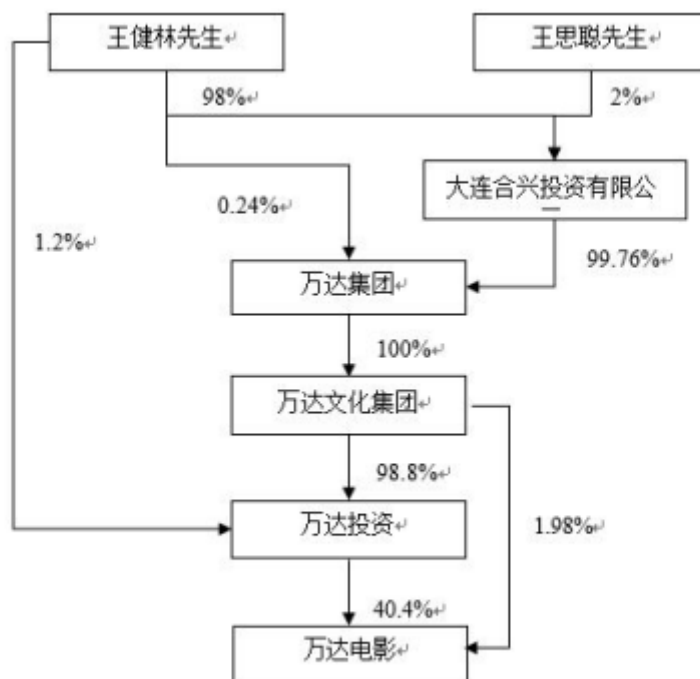
报告期末普通股股东总数	132,012	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	130,465	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
北京万达投资有限公司	境内非国有法人	40.40%	901,168,241	8,192,462			
杭州臻希投资管理有限公司	境内非国有法人	6.05%	135,000,000				
莘县融智兴业管理咨询中心（有限合伙）	境内非国有法人	2.02%	45,084,337	45,084,337			
北京万达文化产业集团有限公司	境内非国有法人	1.98%	44,165,316				
孙喜双	境内自然人	1.35%	30,144,738		质押	18,326,569	
互爱（北京）科技股份有限公司	境内非国有法人	1.10%	24,484,075				
中国建设银行股份有限公司—中欧新蓝筹灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.79%	17,565,800				
逢宇峰	境内自然人	0.77%	17,095,473		冻结 质押	17,095,473 15,000,000	
尹香今	境内自然人	0.66%	14,781,263	11,825,010			
李宁	境内自然人	0.65%	14,457,831	14,457,831			
上述股东关联关系或一致行动的说明	北京万达文化产业集团为北京万达投资有限公司的控股股东，莘县融智兴业管理咨询中心（有限合伙）为万达集团影视板块核心人员的持股平台，与万达投资、万达文化产业集团、李宁女士为一致行动人。除此之外其余股东不存在关联关系，也不属于法律法规规定的一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	北京万达投资有限公司通过普通证券账户持有 701,168,241 股，通过中信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 200,000,000 股，实际合计持有 901,168,241 股。						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

(一) 报告期内主要经营情况

2021年，公司积极应对市场环境变化，努力适应后疫情时代行业新趋势。在董事会的带领下，公司重塑经营理念，转变工作思路，坚持内容为王，积极创新经营，加强各业务板块整合，不断提高非票房收入，经营业绩实现扭亏为盈。报告期内，公司实现营业收入124.9亿元，同比增加98.4%，归属于上市公司股东的净利润1.06亿。截至报告期末，公司总资产291.6亿元，归属于上市公司股东的净资产89.3亿元。公司总体经营情况如下：

1、院线电影放映业务

2021年，得益于公司多年来在电影行业的丰富积累及在业务领域的布局和拓展，公司院线板块加速恢复，持续走在行业前端。

(1) 票房人次恢复好于全国均值，市场份额保持稳步提升

2021年，公司积极应对疫情，克服困难，电影放映业务随行业复苏进一步改善，但受多地疫情反复影响仍未能恢复至正常水平。2021年，全国实现总票房472.6亿元，较2019年同期下降26.5%，观影人次11.7亿，较2019年同期下降32.1%，公司实现票房收入62.2亿元（不含服务费），较2019年同期下降20.6%，观影人次1.6亿，较2019年同期下降20.5%，恢复程度明显好于行业平均水平，票房、观影人次、市场占有率

等核心指标连续13年位列全国第一。报告期内，公司严格落实疫情防控措施，认真抓好重点档期和重点影片宣传推广，实施一店一策精细化管理，不断增强竞争优势，市场份额保持稳步提升，公司旗下影院（含轻资产）全年累计市场占有率为15.3%，较2019年提高1.2个百分点，全年除2月和10月受档期溢出效应影响外，其他月份市场份额均不低于15.5%，同时重点档期和非重点档期公司市场份额均实现同比增长，重点影片，特别是重点国产影片市场份额较疫情前显著提升。

报告期内，凭借精细化的管理能力和成熟的运营体系，公司重点影院数量也有明显增加，其中下属30家影院跻身全国票房前100名，81家影院跻身全国票房前200名，192家影院进入全国票房前500名，竞争优势明显。

2021年，公司下属澳洲院线虽然受境外疫情持续影响依然亏损，但随着第四季度影院的全面复业和《沙丘》《007：无暇赴死》《蜘蛛侠3：英雄无归》等电影的陆续上映，澳洲电影市场也在加速恢复，报告期内澳洲院线实现票房7.4亿元，观影人次945万，亏损幅度较2020年已明显收窄。

（2）加大线上线下融合营销，多维度激发观影热情

2021年，公司持续加大线上线下融合营销，通过影片营销、档期营销、品牌营销、场景营销多个维度激发观众观影热情，针对不同档期和不同影片制定差异化营销策略，有效拉动票房和人次增长。报告期内，公司在春节档、五一档、国庆档等重点档期全面发力，积极开展“朕要看电影”、“万达电影大片季”、“鎏金十月”等各类主题营销活动，持续整合影片、异业以及传播资源，通过内容创新、形式多样的活动，提升观众观影热情，实现档期票房份额新的突破。同时，公司围绕重点影片的特色和定位打造差异化营销方案，“2021万达电影大片季”携手IMAX、杜比、传奇影业等企业，深度联动各大异业品牌，围绕《哥斯拉大战金刚》《速度与激情9》《阿凡达》《沙丘》等影片推出多种营销活动；与迪士尼影业首次联合推出《失控玩家》《魔法满屋》等多部影片典藏版电影票根，不断提高核心用户粘性和品牌影响力；联合博纳影业发起的《中国医生》援鄂医护公益观影活动也备受行业瞩目，获得了良好的经济效益和社会效益。

报告期内，公司异业合作“朋友圈”也不断升级，横跨新零售、电商、银行等七个行业，与京东、中国联通、招商银行、中信银行、华为、支付宝、网易等头部公司跨界推出丰富的联合会员权益和营销活动，扩大档期和影片影响范围和曝光量。同时公司加强会员运营，积极整合万达生态会员权益，不断优化精准营销策略，提升会员转化率。公司继续加大与万达广场的联动营销，融合影城和广场特性，不断拓展新的消费空间，促进商场客流转化提升，助力观影人次、票房和市场份额提升。

（3）积极探索创新经营模式，增加非票房收入和增长点

2021年，面对疫情反复对票房收入产生的不利影响，公司积极寻求创新突破，努力提高卖品业务、多经业务、发行业务等非票房业务收入，打造新的利润增长点。

卖品业务方面，报告期内公司打破传统思路，加大卖品业务创新力度，卖品收入稳步增长，全年人均卖品消费（SPP）高于2019年同期水平。一方面，公司结合市场趋势，明确时光网衍生品业务方向，打造影视动漫、国风国器、大国重器和潮流手办四大赛道，不断引进和研发包括盲盒在内的多种潮流新品，升级卖品品类和品项，更加贴近消费者个性化需求，并与哈根达斯、良品铺子等多个品牌联名打造万达影院专属产品，增加产品吸引力。另一方面，公司卖品销售从线下影院拓展到线上，官方卖品商城在“万达电

影”APP和小程序内正式上线，公司各影院抓住每个档期打造有特色的卖品营销活动，同时在广场内外增设外拓点位，通过销售渠道线上线下深度融合不断提高卖品销量。

实景娱乐方面，报告期内公司侏罗纪世界电影特展加速落地，继成都站后，广州站和上海站也于年内先后开业，其中广州站入选“广州市研学精品路线”，上海站自8月20日开业以来受到广大游客的喜爱，也为公司未来实景娱乐项目的发展提供了优良范本。

创新业务方面，报告期内公司不断探索影院新业态和新场景延伸，已在北京、上海、成都、重庆多地影城举办相声、脱口秀、亲子舞台剧、剧本杀等不同类型的演出及活动，获得了良好的反响，在为消费者提供更丰富的电影院体验内容的同时，也进一步提升了影院非黄金时段的租赁频次和利用率，充分利用影院闲置场地，有助于将客源群体进行较大的消费转化，吸引人流，拓宽了影院的多元化收入。

（4）强化重点项目发展策略，轻重并举拓展经营规模

2021年，公司在发展优质重点影城、确保项目品质和收益的情况下继续加强全国影院布局，轻重并举拓展经营规模。自建影院方面，报告期内公司新开业自营影院61家，关停经营效率较差的影院9家，整体资产质量和经营效率不断提升。除万达广场影院保持稳步增加外，公司持续优化非万影院项目发展策略，主要在一、二线城市与重点商业客户合作，积极拓展公司旗下高端品牌寰映影院。轻资产方面，全年完成意向签约影院约200家，新开业45家，取得了快速进展。截至2021年12月31日，公司国内拥有已开业影院790家，6,750块银幕，其中直营影院699家，6,063块银幕，轻资产影院91家，687块银幕。公司旗下共拥有IMAX银幕385块、杜比影院46家以及自有高端品牌PRIME影院133家。同时公司下属澳洲院线拥有境外影院56家，493块银幕。

（5）重构两大会员APP，搭建泛娱乐生态平台

2021年，公司对旗下两大APP——万达电影APP和时光网APP进行全新定位，搭建泛娱乐生态平台，盘活会员流量变现。万达电影APP由电影购票平台转型为以内容为核心的“电影、娱乐、生活、社交”四位一体综合平台，时光网APP主要是为所有影迷和影视从业人构建影视垂类的内容和衍生品生态平台。报告期内，公司继续对万达电影APP进行优化和升级，丰富APP社交、娱乐、生活属性，提升会员交互体验，全新万达电影APP已于2022年4月20日正式上线。同时，公司已完成时光网平台新系统的搭建及运营的平稳过渡，为构建全新的电影内容和衍生品生态体系打下坚实基础。未来公司将基于两大电商平台，不断升级万达电影会员体系，打通内外部会员权益，整合资源，助力公司经营。

（6）继续加强成本费用管控，进一步提高经营效率

2021年，面对后疫情时代的行业变化和经营压力，公司进一步加强成本控制，持续与影院业主商谈优化租金、物业费商务条件，多数影院增加“影院因疫情停业期间免收租金”等条款，有效降低运营成本；继续优化人力成本、采购成本和建设成本，节能降耗，减少影院运营支出；同时公司进一步强化执行，优化制度流程不断提升经营管理效率，助力经营。

2、影视投资制作与发行业务

2021年，公司内容板块围绕年初经营目标开展各项业务，积极部署经营创收，聚焦内容，勇于创新，取得较好的经营业绩，利润贡献占比不断提升。

（1）电影投资、制作与发行

2021年，面对疫情反复等不确定因素，子公司万达影视继续践行主投主控战略，积极调整经营策略，聚焦内容发展，努力完成经营目标。报告期内，万达影视主投主控的《唐人街探案3》《海底小纵队：火焰杯》《大头儿子和小头爸爸4》《罐头小人》《陪你很久很久》《误杀2》及参投的《我和我的父辈》等9部电影先后上映，其中春节档电影《唐人街探案3》实现票房45.2亿元，打破多项中国影史记录，贺岁档电影《误杀2》实现票房11.2亿元，两部影片均进入2021年上映国产电影票房前十。同时公司积极探索宣发营销模式，电影《陪你很久很久》在公司首创的“9月9日陪伴日”新档期上映，最终实现票房9,255万元，成为9月票房黑马，也为公司未来影片宣发提供了宝贵经验。万达影视在总结以往项目经验的基础上，聚焦六大系列重点影片的开发和制作，其中合家欢系列《哥，你好》、主旋律系列《你是我的春天》《维和防暴队》、科幻系列《外太空的莫扎特》《鬼吹灯天星术》、情感青春系列《想见你》、悬疑剧情系列《寻她》以及亲子动画系列《海底小纵队2》等影片已基本制作完成，后续将根据市场情况择机上映。

报告期内，万达影视与字节跳动、新浪微博、央视动漫集团等公司在内容创作、宣发营销多方面达成深度合作，整合营销持续升级，不断探索创新宣发新模式，同时积极挖掘行业头部资源，绑定优秀主创，探索优秀题材，推进优秀项目进展。此外，万达影视“菁英+”电影人计划继续挖掘和培养新生力量，已签约6名新导演和65位新编剧，已孵化《过春天》《我们四重奏》《宇宙探索编辑部》《寻她》等多部电影，其中《宇宙探索编辑部》在2021年平遥国际电影节斩获多项荣誉。

2022年，万达影视将确保重点影片的上映和重要项目的开发筹备，积极布局各个档期，其主投主控的《你是我的春天》《哥，你好》《外太空的莫扎特》《想见你》《维和防暴队》《天星术》等多部电影预计将择机上映。

（2）电视剧投资、制作与发行

2021年，受疫情和行业政策影响，全年电视剧上线数量有所减少，但剧集整体质量逐步提升，多部主旋律题材和女性题材剧集受到市场的认可和好评。公司子公司新媒诚品延续多元布局，聚焦精品电视剧与网剧创作，各项业务稳步推进，保持稳定和较高质量的作品输出，致力于成为电视台和视频平台的头部剧集供应商。报告期内，新媒诚品主投主控及参与投资的《妈妈在等你》《号手就位》《与君歌》《雁归西窗月》《亲爱的爸妈》《一见倾心》《亲爱的孩子们》和《一念时光》共8部剧集先后在多个卫视或网络平台播出，均获得较好的口碑和收视成绩，公司亦有多部优质剧集在开发、制作阶段，类型及题材多样丰富。同时，新媒诚品积极建立和维护与各大平台的良好合作关系，持续推进影视剧项目的播出和回款，经营业绩较上年同期有较大幅度提升。

2022，新媒诚品将继续顺应时代发展，把握新时代创作方向，充分利用公司现有资源，推出更多品质优良的剧目，将重点开发军旅题材、刑侦题材、热门IP系列化、都市情感等项目，其主投主控及参与投资制作的《最灿烂的我们》《谢谢你医生》《爱的二八定律》《沉香如屑》等多部剧集预计将陆续播出。

3、网络游戏发行与运营业务

2021年，子公司互爱互动面对游戏行业持续向头部集中、研发成本上升、行业监管趋严、版号审核再

次收紧等外部挑战，贯彻执行年初制定的“先海外、再国内”发行战略，将新产品率先在海外进行推广，获取收益的同时通过海外发行优化产品，积累营销经验，再为国内发行做好准备。报告期内，互爱互动新发行游戏8款，新取得版号3款，其中海外发行卓见成效，在港澳台、东南亚地区成功发行了《圣斗士星矢》《关于我转生成为史莱姆这档事》《全战天下》等产品，海外自主发行收入也不断提升；同时，国内发行也取得一定突破，重点IP游戏《圣斗士星矢：正义传说》在先期海外成功发行的基础上，借助线下及线上优质资源营销推广，成为互爱互动发行首月流水最高的产品。

2022年4月，国产游戏版号自2021年暂停核发后迎来重启，为行业恢复释放出积极信号，互爱互动的“虚树迷宫”产品版号获批。互爱互动将继续执行以东南亚地区为主的全球化发行策略，专注头部产品，巩固加强公司体育赛道优势，同时深度绑定优质研发团队，增加IP和产品储备，《未来足球》《秦时明月》《天元突破》等多款游戏预计将发行上线。

4、广告与传媒业务

2021年，受疫情之下观影人次下降及宏观经济下行压力影响，映前广告市场恢复较慢，子公司万达传媒广告收入未达预期，对公司整体经营业绩造成一定影响。面对传统主营业务的经营压力，万达传媒坚持创新，努力创收。报告期内，万达传媒与中粮集团建立战略合作，通过整合万达传媒旗下包括影院场景、影视剧内容、商业场景等多种营销传播场景，及直播电商、明星合作等资源，为中粮集团提供一站式整合营销方案；携手一汽集团开启生态合作新模式，将品牌与体验、消费相融合，创新经营；与此同时，第四季度万达传媒代理了部分万达广场内外广告媒体业务，结合万达集团旗下电影、体育等多项营销资源，为广告客户提供更有效、精准和全方位的融合营销服务。

2022年，万达传媒将加强与重点客户战略合作，降本增收，提升整体盈利能力，努力完成经营目标。

（二）执行新租赁准则事项

报告期内，公司自2021年1月1日起执行新租赁准则。根据新准则规定，公司需对固定租金或有保底租金的租赁合同确认相关资产、负债，自租赁期开始日确认使用权资产和租赁负债，并分别确认折旧和利息费用。因此公司资产和负债总额增加，资产负债率也有较大幅度增长，具体内容详见公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于变更会计政策的公告》（2021-018号）和《公司2021年第一季度报告》。根据2021年年度财务报告，执行新租赁准则减少公司2021年年度净利润约1.5亿元。