

证券代码：301025

证券简称：读客文化

## 读客文化股份有限公司

### 2023年4月24日投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<b>投资关系活动类别</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	巽升资管 王思丹 金犇投资 谭玄 泾溪投资 邬丹妮 平安资管 马继愈 泰信基金 董山青 财通资管 张若谷 乾惕投资 王洲 蜂投基金 陈正标 浙商研究 张家祯 恒越基金 葛翔 国鸣投资 张同鑫 中国投资咨询 郑博荒 东方自营 罗小翼 浙商传媒 赵海楠
<b>时间</b>	2023年4月24日 13:00-16:00
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长、总编辑 华楠 财务总监、董事会秘书 龚平 证券事务代表 闫怡潇
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司成立于2009年，成立以来一直坚持推进“创意工业化”，持续效率提升，以“激发个人成长”为宗旨，整合文艺、社科以及少儿等领域的优质版权，综合多种载体形式为大众提供以图书为主体的精品内容。公司目前的业务主要包括：纸质图书业务、数字内容业务、版权运营业务和新媒体业务。</p> <p><b>二、“创意工业化”介绍</b></p> <p>公司一直以来以领先于全行业的品种效率而著称。这一成绩主要源自于公司长期专注于畅销书研发的方法体系建设，成立之初就推出了一套行之有效的“读客方法”。“读客方法”的出现，是图书行业内首次通过一套方法论体系来进行创意生产。经过十三年来根据经验总结的持续迭代，将传统的过度依赖个人发挥的创意工作体系化、工业化，为公司持续生产高品质的创意成果提供了理论支持。</p> <p>“读客方法”将创意生产的过程拆解为“文化母体”、“购买理由”、“超级符号”和“货架思维”四个要素，循序渐进地为创意</p>

生产的过程提供了方法指引。2022 年公司通过流程建设，将“读客方法”彻底与公司经营活动整合在一起。公司以“让所有人的动作都在流水线上，流水线外无工作”作为建设标准，结合十余年运用“读客方法”打造产品的经验，完成了创意生产过程的动作拆解，并为每一个动作设定了标准。

“创意流水线”的出现，实现了公司创意生产的快速复制。此外，公司进一步打开了创意生产的黑盒，推出了“一小时标准创意车间”，在一个小时的时间里项目组成员高强度地按秒推进从品类、文化母体、购买理由到封面、文案等一系列内容的完整研发。通过这种高压高热的氛围，可以有效避免陷入无目的的讨论，同时也提升了创意生产过程的专注度，保证了创意生产的质量。

## 二、问答环节

1、图书行业未来增长动力是什么？

答：2019 年以前图书市场一直保持着两位数的增长趋势。近年来大众图书销售的渠道发生了很大变化，以抖音为代表的短视频电商快速增长，2022 年其在图书零售市场中的码洋占比已超越实体店渠道达到了 16.4%，这种渠道变化使得图书销售可以更好的深入三四线城市，从而促进整个图书市场的增长。另一方面，国家大力推动文化发展，2022 年 8 月 16 日中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《“十四五”文化发展规划》为 2035 年建成文化强国目标谋划了文化发展的重点目标任务、重要政策举措和重大工程项目，也为图书行业带来了发展的机遇。

2、公司是否可以为读者提供一些后续交流的渠道？

答：以前公司的销售主要以代销为主，公司较难直接接触到终端消费者，近年来，公司持续加强自有渠道的建设，通过自有渠道实现的营业收入达到 1.19 亿元，同比上升 34.06%，其在纸质图书业务中的占比从 20.36% 上升到 26.61%。在为公司贡献了大量收入的同时，也帮助公司更好的与读者群体进行沟通交流，公司也组建了各种交流群，定期组织活动。

3、公司的“创意工业化”与自营渠道建设有什么关系？

答：产品研发和销售在读客是一个整体，公司通过推行“创意工业化”提高了公司整体的运营效率，自营渠道是对这个效率的放大。

4、线上线下渠道的毛利率有什么不同？

答：由于线下的终端售价相对较高，相应的线下渠道平均毛利率高于线上，2022 年受到外部环境的影响线下渠道在收入端的贡献占比已经处于一个非常低的位置，随着线下经济的回暖其占比有望有所回升。

5、公司做为一家轻资产的公司，资金的主要用途是什么？

答：版权是图书公司最核心的竞争力，所以公司的资金主要用来购买版权，为公司不断提升的出品效率打好基础。未来公司计划发行可转换公司债券，使用募集资金来扩充公司的版权库。

6、AI 相关技术对公司的“创意工业化”有什么影响？

答：对于 AI 相关技术，目前公司尚在探索其在公司业务及“创意工业化”上的可能性，公司会谨慎评估其社会效益和经济效益的影响。

7、华杉总和华楠总对于读客和华与华这两家公司的分工是怎么样的？

	<p>答:华杉总负责管理华与华,华楠总负责管理读客,他们互相并不干涉对方的经营管理。</p> <p>8、对于公司产品来说,营销和产品创意哪个更重要?</p> <p>答:在公司看来,营销和产品创意是一件事,他们都是根据“读客方法”,围绕着产品购买理由打造的,共同帮助产品的最终销售,不存在主次之分。</p> <p>9、公司是否可以提供内容给 AI 进行训练?</p> <p>答:目前公司也有与部分客户进行相关领域的沟通,但从公司拥有的文字内容总量来看很难将该类授权作为一个长期稳定增长的业务来看待。此外对于上述授权行为也亟待法律制度上的完善来保护。</p> <p>10、公司的营销活动是否与华与华合作?</p> <p>答:公司的营销活动与华与华无关。公司与华与华之间的关联交易目前只有两类:1、公司向华与华子公司采购版权;2、华与华向公司采购少量图书。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 25 日