

证券代码：601921

证券简称：浙版传媒

浙江出版传媒股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位及人员姓名	中信证券、国泰君安证券、华宝基金、银河基金、永赢基金、交银施罗德基金、华泰柏瑞基金、财通基金、海富通基金、中银基金、招商基金、长信基金、万家基金、国寿安保基金、大成基金、淳厚基金、睿远基金、人保资管、中信资管、长江养老保险资管、财通资管、泰康资管、上海鹤禧投资、浙江瑞特投资、金投钱运基金、白犀资产、大朴资产、永禧投资、谢诺辰阳、清和泉、运舟资本、冲积资产、汐泰投资、天时开元、海南新物种、国信投资、乾惕投资、鸿商资本、Willing Capital、卓恒私募、联储自营、天虫资本、拾贝投资、棣增投资、东海潮投资、拾年投资、小咖资本、具力定成、探骊基金、杭州久胜基金
活动时间	2023年4月20日—4月25日
上市公司接待人员姓名	董事、总经理张建江 副总经理、董事会秘书李伟毅 财务总监施慧光
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司2022年业务情况</p> <p>2022年，浙版传媒围绕构建线上线下原创精品出版、知识服务主赛道长周期竞争优势，坚守主业发展，经营业绩保持稳健增长，营业收入117.85亿元，同比增长3.42%，净利润14.14亿元，同比增长7.33%。</p> <p>一、坚持精品出版导向，打造优质传世图书。公司出版业务营收30.07亿元，同比增长8.12%。教育出版夯实基础，党政读物出版、发行贡献增量。公司在全国整体零售市场实洋占有率3.07%，居出版集团第五。</p> <p>二、发行双循环体系助力销售逆势增长。公司以浙江新华、博库集团为主体，打造线上线下发行双循环体系。全年发行业务营收95.97亿元，同比增长3.73%。线上电商业务营收31.55亿元，同比增长17.15%。公司积极发展“短视频+直播”新赛道，推动渠道营销平台立体化。博库集团以全国五大核心仓为基础，提升物流时效、用户体验、数字化运营能力，助力销售增长。</p> <p>三、加快线上内容生产与知识服务平台布局。火把知识严选服务平台以严选公号形式实现知识内容聚合，对于实时话题、热点事件进行深度跟踪调查</p>

与观点剖析，通过构建育儿、健康、商财、历史、文化等板块知识图谱，进行体系化、标准化内容的产出及服务。全年发布严选知识文章2万余篇。“浙教云”智慧教育服务平台依托优质教育出版资源，推进电子社和青云在线公司“双平台”运行，教育集团旗下青云在线公司与浙江移动合作，2022年中标中国移动（成都）“和教育”名师课程资源项目，今年重点将此平台内容拓展其他省份。

四、聚焦投资兴业，协同产业发展。公司围绕构建数字出版生态圈，通过参与基金布局孵化优质项目。投资1.5亿元设立浙江春晓基金，投资了唯艺数字、Rokid、联泰科技、索途电子等一批数字技术相关领域优质企业。按照数字基金系列化投资规划，今年继续设立浙江久溪基金，通过持续跟踪储备一批未来可进一步参股或收并购的项目，助力主业数字化转型发展。

二、问答环节

Q1：公司收入利润未来几年的增速预期？在人口负增长的趋势下，如何看待出版业的未来发展空间？

答：传统出版处于内容生产技术的变革期和业务结构调整的转型期。原创内容产品消费仍将具有较大的成长空间。新技术新媒体、大数据和海量信息快速发展，也为新型出版业态培育发展创造了条件。公司加强原创精品内容生产与版权资源聚合，为市场和读者提供更多优质文化产品。在推进出版企业高质量发展过程中，公司经营结构和增长方式加快从数量规模型向质量效益型转变，三年来公司利润逐年增长，体现了稳固的经营基础和持续增长的能力。

Q2：当前图书零售市场的恢复情况？2022年零售市场线下与线上占比大约是2:8，预计之后的趋势是什么？

答：根据开卷数据，2023年第一季度图书零售市场较2022年同期同比下降了6.55%，和2022年全年相比降幅收窄。实体店渠道自1月之后，各月指数同比降幅不断收窄，网店渠道指数在2、3月均实现了正向增长。网上书店从最早的自营电商到现在的平台电商、直播带货、短视频电商等新兴营销业态，推动图书消费往线上转移。线上渠道因其折扣优势、送达时效等便捷因素，仍将促进销售增长。

Q3：发行各个渠道的分布和折扣率情况？公司在短视频直播渠道的布局 and 战略定位？

答：公司结合业务发展实际，围绕扩大专业产品线和优质资源市场影响力，促进图书销售，精耕短视频直播赛道，推进营销平台立体化。两大发行

	<p>企业坚持打造双循环发行体系，博库集团开发直播精品，浙江新华打造品牌直播间；旗下出版社发展“短视频+直播”新赛道，短视频电商、直播带货等自营模式拉升图书销量作用增强。</p> <p>Q4: 公司的省外收入占比较高，原因是线上渠道发展较好吗？主要的竞争优势是什么？</p> <p>答：公司近三年线上渠道营收保持较快增长，线上线下双循环发行体系建设取得实效。公司紧跟互联网和移动互联网销售发展趋势，多年来坚持打造博库集团图书电商板块形成市场竞争优势，全面提升线上业务物流配送能力。</p> <p>Q5: 公司在数字教育方面的布局？青云在线平台的情况？</p> <p>答：教育数字化转型是未来教育发展的大势所趋。出版与教育具有高度相关性，公司围绕教育数字化着力打造“浙教云”智慧教育服务平台，应对数字教学资源、内容、服务需求的增长。公司旗下教育集团2016年组建成立青云在线公司，着力发展教育信息化业务，初步建立面向B/G端和C端稳定的商业模式，重点打造课程服务、融合服务和知识服务产品。</p> <p>Q6: AI技术发展对公司业务的影响？是否有相关业务布局？</p> <p>答：公司对相关新技术的发展保持高度关注，并积极寻求与相关技术公司的合作机会。</p> <p>Q7: 公司账面现金流充裕，如何进一步发挥资金效益？</p> <p>答：一是保证生产经营资金需要，二是增加现金管理收益，三是推进投资兴业战略，持续参与数字出版基金系列投资，孵化培育新业态。</p> <p>Q8: 未来分红计划如何？</p> <p>答：公司结合经营发展和资本性支出实际情况，坚持合理稳定的分红策略。</p>
附件清单 (如有)	无
记录人	刘子婧
日期	2023年4月25日