

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5月11日投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资关系活动类别	<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（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 李佳璇、赵海楠 中银基金 周斌、王伟然、杨雷、杨亦然、严菲
时间	2023年5月11日
地点	上海市浦东新区银城中路200号中银大厦26层
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书 龚平
投资者关系活动主要内容介绍	<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、问答环节</b></p> <p>1、公司说“创意工业化”、“创意流水线”以及“读客方法”，请问应该怎么理解？</p> <p>答：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。“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。</p> <p>2、公司的图书合作流程是怎么样的？</p>

答：公司与全球版权代理商及国内原创作者合作，根据公司战略需要筛选优质版权，获得版权授权后再开始策划工作，开发版权的市场价值；然后公司与出版社签订授权协议，授权出版社出版相关图书，出版社与印刷厂签订合作协议，完成包括印制在内的全部出版工作；出版社完成图书的出版后，发行人与出版社签订《独家销售合同》，成为此类图书的独家总发行商，进行图书的发行工作，部分情况下，出版社保留个别渠道的发行权。

3、读客文化出品的图书以什么类型为主？

答：现在主要布局为文艺、社科和少儿。

4、目前读客文化发展的主要瓶颈？

答：目前的瓶颈主要有：

1) 版权。优质版权的获取有难度，因为优质书籍有版权期，如果一本书的版权方与其他公司签约，公司需要等这本书版权期结束才能追回版权，且在竞价的时候需要向版权方表达自己的能力，这需要公司成功案例与证据的累积。公司上市之后，对于版权端的投入持续增大。2023年共计划推出新品387个，较2022年增长超50%。新书投放量会逐年加大。

2) 人力资源。公司有独特的方法论体系，叫做“读客方法”，用于打造产品。掌握该方法的需要大量的培训和练习，因此人才培养周期较长。

如果人力资源和版权问题都能解决，就能更好提高创意生产线的效率，为出品量带来稳定提升。

5、版权的采购成本是不是会比较高？

答：对于公司而言所要承担的版税成本由两部分构成，一部分是按照收入或销售码洋比例计算的分成，这个比例相对较为稳定；另一部分是预付给版权方的预付金，如果在未来销售的过程中未能抵扣完，则这部分也是公司需要承担的成本，目前这个金额的浮动区间相对较大。换言之，如果能兑现预付时给予的销售承诺，则版税成本是相对比较稳定的，反之对于头部版权可能成本就会明显上升。

6、线上销售渠道主要是当当网吗？

答：如果把自有渠道，比如天猫、抖音、京东的自营店铺看作单独一类的话，目前线上渠道中自营渠道占比最大。

7、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。

8、公司营销上与兄弟公司（华与华）有什么合作？

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。

9、AI在公司业务方面的应用有可能有哪些？

答：1) 提升效率。公司认为相关技术与公司在打造的“创意工业化”契合度很高，目前也在探索其在应用层面对效率提升能带来的效果，公司会持续评估其社会效益和经济效益的影响，找寻与公司业务有机结合的方式。

	2) 文字授权训练。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。
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 12 日