

证券代码：301231

证券简称：荣信文化

荣信教育文化产业发展股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年5月16日 15:00—17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
公司接待人员姓名	1. 董事长、总经理：王艺桦 2. 董事、董事会秘书、财务总监：蔡红 3. 独立董事：郝士锋 4. 保荐代表人：刘哲 5. 保荐代表人：王海阔
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司参加“2023年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨2022年度业绩说明会”，就投资者在本次业绩说明会中提出的问题在网上进行了回复，主要内容如下：</p> <p><b>1. 请问一下，在AI赋能的情况下是否有利于提升公司在传媒领域的行业地位，并且更有利于提高少儿的学习质量与兴趣</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司致力于为孩子带来更好的阅读服务和体验。2022年6月，公司推出了智能阅读硬件——乐乐趣小火箭AI智</p>

能点读笔，是公司数字化探索的重要产品，点读笔可以通过语音点读、AI 智能语音互动等功能为孩子带来生动有趣的互动阅读体验，既能满足低龄孩子识字有限，探索科普知识的好奇心，又减轻了父母亲子陪伴，重复阅读的烦恼。2023 年 5 月 5 日，公司与科大讯飞签订战略合作协议，双方将合作致力于智能阅读服务体系的搭建，并以培育智能化数字阅读服务体系为目标，推动更多人工智能技术在文化产业方面的落地应用。未来，公司在专注主业的同时将会持续关注互联网技术前沿，努力发现新技术与少儿图书行业的结合点，把握发展机遇。感谢您的关注！

**2. 在未来是否考虑进军少儿益智游戏领域，并将 AI 赋能运用到少儿益智游戏领域，让小朋友通过快乐的游戏方式学习到更多的知识，如果将 AI 赋能到游戏或者视频领域是否会降低公司的运营成本**

答：尊敬的投资者您好，公司将会持续关注新技术和新应用，并积极寻求新技术在产品上应用、实践的机会，进一步提升产品性能。感谢您的关注。

**3. 公司与科大讯飞的合作，是否包括或涉及到内容创意创作（本公司核心竞争力之一）和人工智能大模型（科大讯飞核心优势）方面融合创新内容？毕竟作为文化传媒公司，策划与创作能力是最重要的。**

答：尊敬的投资者您好，公司与科大讯飞将合作致力于智能阅读服务体系的搭建，并以培育智能化数字阅读服务体系为目标，推动更多人工智能技术在文化产业方面的落地应用，具体合作内容尚需进一步协商确定，若后续双方签署具体项目合作协议，公司将根据相关规定及时履行审议程序及信息披露义务。感谢您的关注。

**4. 贵公司是否涉及 AIGC 技术的应用？**

答：尊敬的投资者您好，公司暂不涉及 AIGC 技术的应用。公司将在专注主业的同时持续关注新技术和新应用，积极挖掘与公司产品的结合点，为孩子带来更好的阅读服务和体验。感谢您的关注！

**5. 贵公司未来的发展计划是什么？**

答：尊敬的投资者您好，公司将继续做好少儿图书策划与发行主业。从产品、渠道及管理入手，拓宽现有的产品品类，探索爆款产品打造模式，深化公司组织管理，提升人才效率。也会关注行业新风向和新兴前沿技术发展，通过产业并购、借助互联网新技术等方式进行探索、尝试，实现与主业的协同发展。公司将重点通过“一核两翼”规划，推动公司数字化转型。“一核”就是借助互联技术让主营业务提质增效；“两翼”分别是内容生产端、消费者服务端。在内容生产端，会通过协同出版系统实现整个图书创作、生产过程的流程化、标准化和数据化，提升内容出版质量、效率，完成内容生产过程的数字化覆盖；在消费者服务端，重点解决用户选书、读书、阅读评价痛点以及阅读数据资产积累，将建立儿童教育数字研究院、开发图书衍生产品及延伸服务；对阅读行为进行标签化识别、分析，进行智能推荐，实现私域流量沉淀，推进数字营销，提高粉丝的购买粘性，为公司数字化转型打基础。我们也要推动荣信文化创意园区项目建设与运营。未来公司也会依托荣信文化创意园区项目，将童书内容 IP 打造成场景化进行运营，推出有意义、有意思的亲子阅读服务项目。感谢您的关注。

#### **6. 贵公司的产品中是否加入了 ChatGPT 的相关应用？**

答：尊敬的投资者您好，公司产品暂不涉及 ChatGPT 的应用。公司将在专注主业的同时持续关注新技术和新应用，积极挖掘与公司产品的结合点，为孩子带来更好的阅读服务和体验。感谢您的关注！

#### **7. 贵公司的产品是否有亲子阅读服务？**

答：尊敬的投资者您好，公司日常会通过一系列亲子阅读推广活动，为读者提供亲子阅读体验项目和服务。公司也将依托荣信文化创意园区项目，将优质童书内容 IP 场景化运营，推出既有意义、又有意思的优质亲子阅读服务项目，构建多元立体、融合创新的少儿阅读服务生态。感谢您的关注。

#### **8. 贵公司打造高质量发展“品牌矩阵”方面有哪些举措？**

答：尊敬的投资者您好，公司目前已形成“乐乐趣”、“傲游猫”和“儿屿”三大品牌矩阵。“乐乐趣”已经拥有较高的品牌认知度和美誉度，主要定位于中高端市场。2019年初，公司成立了“傲游猫”品牌，主要定位于大众市场。2022年末，公司成立的“儿屿”品牌，主要为6—12岁的孩子提供高品质的虚构类文学读物。未来，公司将继续保持高质量的创作能力，持续推出优质精品，构建多元立体、融合创新的少儿阅读服务生态，成为国内领先、国际一流的少儿图书内容供应商和亲子阅读服务提供商，为培养富有创造力的新型人才和中国梦的实现贡献力量。感谢您的关注。

#### **9. 2022年，公司营收和利润怎么样？**

答：尊敬的投资者您好，2022年公司实现营业收入32,053.23万元，归属于母公司所有者的净利润2,341.33万元，扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润1,227.34万元。感谢您的关注！

#### **10. 消费复苏带来市场需求的增长。公司对行业未来的发展有怎样的展望？**

答：尊敬的投资者您好，少儿图书市场发展迅速，少儿图书市场规模的快速增长推动少儿图书零售码洋占比整体呈攀升趋势，自2016年已成为中国图书零售市场码洋比重最大的细分市场。一方面，人口生育政策的放开对少儿图书行业发展带来重大机遇。随着“三孩政策”的落地，可以预期到未来我国有望迎来一波生育小高峰，“三孩政策”带来的消费需求增长，将在几年后逐渐展现。随着新生代父母对孩子教育的重视程度和支付意愿的提高，少儿图书出版需求有望持续释放、市场潜力较大。另一方面，互联网技术的升级使得出版载体、出版内容向多元化方向转变。技术的发展加速了出版内容、出版载体、出版服务、出版发行的全面升级，为信息的随时随地传播与获取提供了便利，未来，出版业的融合发展已经成为共识。感谢您的关注。

#### **11. 贵公司的主营业务中，哪些领域占据领先地位？**

答：尊敬的投资者您好，公司主要从事少儿图书的策划与发行业务、少儿文化产品出口业务，产品覆盖了少儿科普百科、低幼启蒙、卡通/漫画/绘本、游戏益智、少儿文学等多个少儿图书领域。从细分领域来看，2022 年公司在少儿图书零售市场图书公司中排名第二，实洋占有率为 2.59%；2022 年公司在低幼启蒙类图书零售市场图书公司中排名第一，实洋占有率为 9.55%，在少儿科普类图书零售市场图书公司中排名第二，实洋占有率为 4.03%；在少儿文化产品出口业务领域，2022 年公司实现收入 365.51 万元，同比增长 32.57%，累计近 90 项原创图书版权及文化产品出口至意大利、韩国、西班牙、瑞典、日本、英国、德国、法国、俄罗斯、捷克等国家和地区，广受市场认可。感谢您的关注！

### **12. 贵公司是否还在拓展新的市场？**

答：尊敬的投资者您好，在少儿图书品类上，2022 年，公司新推出图书品牌“儿屿”，进军少儿文学细分领域。“儿屿”即“儿童的岛屿”，也可理解为“耳语”，倾听文学的轻声细语，主要为 6 到 12 岁的孩子提供高品质的虚构类文学读物。在少儿图书产品上，2022 年，公司推出了集合语音点读、AI 智能语音互动、本地语音录制、本地音频播放、自动保存阅读数据等多项功能的乐乐趣小火箭 AI 智能点读笔。公司将深入洞察亲子阅读中的痛点，通过建立儿童教育数字研究院、开发图书衍生产品及延伸服务，增加图书业务的附加值；同时，公司通过对内容产品及消费者阅读行为进行标签化识别、分析及管理，智能推荐更精准的阅读服务，在解决用户痛点的同时推进数字营销、实现私域用户流量的沉淀和内容数据资产的积累，为公司数字化转型奠定坚实的基础，为中国少儿提供更好的阅读服务和体验。感谢您的关注。

### **13. 乐乐趣揭秘翻翻书作为公司旗下被广大消费者熟知的王牌产品，2023 年新书情况如何？**

答：尊敬的投资者您好，“乐乐趣揭秘翻翻书”系列作为公司的拳头产品，自 2018 年面世已累计推出近 80 册图书，2022 年，“乐乐趣揭秘翻翻书”系列重磅推出 16 册图书，全套系当年热销 500 余万册。

2023 年公司将保持高质量的创作能力，持续输出优质精品，预计推出该系列新书 20 余册。感谢您的关注！

#### **14. 公司的图书安全生产情况怎么样？**

答：尊敬的投资者您好，公司制定《图书出版管理制度》等相关制度，在印刷前、印刷中、印刷后三个阶段对互动类少儿图书印刷质量进行控制。通过向出版社推荐符合国家印刷生产要求的印刷厂，印刷前文件审核，印刷中到印刷厂进行随机抽样检查，印刷后进行大货样检验，入库前进行产品抽检等多种方式，形成完整的产品印刷质量把控体系，保证公司发行的图书均为绿色印刷产品，为小读者们提供绿色、安全的阅读体验。感谢您的关注！

#### **15. 公司品牌是什么定位？**

答：尊敬的投资者您好，随着多年的积累与创作，公司已形成“乐乐趣”、“傲游猫”和“儿屿”三大品牌矩阵。“乐乐趣”已经拥有较高的品牌认知度和美誉度，主要定位于中高端市场。2019 年初，公司成立了“傲游猫”品牌，主要定位于大众市场。2022 年末，公司成立的“儿屿”品牌，主要为 6—12 岁的孩子提供高品质的虚构类文学读物。“儿屿”站在儿童的视角，摒弃“目的性”阅读带来的心灵重压，不故作天真，也不刻意沉重，不故作轻松，也不着意说教，以优质的故事开启孩子对世界的认知，对心灵的探索，对自我的追求。感谢您的关注！

#### **16. 公司和科大讯飞在哪些方面合作？**

答：尊敬的投资者您好，公司与科大讯飞于 2023 年 5 月 5 日签订战略合作协议，双方将合作致力于智能阅读服务体系的搭建，并以培育智能化数字阅读服务体系为目标，尝试和加快 AI 技术在图书设计、制作、发行和阅读服务各环节的应用，推动更多人工智能技术在文化产业方面的落地应用。该协议仅反映双方的初步合作意向，具体合作内容尚需进一步协商确定，后续进展存在不确定性。受行业政策调整、市场环境变化等因素影响，正式项目合同的签订时间、合同金额、项目实际落

地执行情况以及对公司经营成果的影响情况等均存在不确定性。若后续双方签署具体项目合作协议，公司将根据相关规定及时履行审议程序及信息披露义务。感谢您的关注。

#### **17. 儿屿品牌是什么定位？**

答：尊敬的投资者您好，2022年公司新推出图书品牌“儿屿”。顾名思义，“儿童的岛屿”，也可理解为“耳语”，倾听文学的轻声细语，主要为6到12岁的孩子提供高品质的虚构类文学读物。“儿屿”主要专注于6—12岁的孩子提供高品质的虚构类文学读物。站在儿童的视角，摒弃“目的性”阅读带来的心灵重压，以优质的故事开启孩子对世界的认知。“儿屿”品牌首发“万物有灵”动物小说系列，推出了《大福与二福》《熊和女孩》《虎牙》《山神》等优质儿童文学作品。感谢您的关注！

#### **18. 贵公司与科大讯飞的合作中，双方将主要搭建什么类型的智能阅读服务体系？**

答：尊敬的投资者您好，公司2023年5月5日与科大讯飞达成了初步合作意向，具体合作内容还需要进一步协商确定。双方主要将搭建智能阅读服务体系，通过先进的技术手段建立基于贴合儿童教育理念的阅读服务体系。也将尝试和加快AI技术在图书设计、制作、发行和阅读服务各环节的应用，推动更多人工智能技术在文化产业方面的落地、应用。若后续双方签署具体项目合作协议，公司将根据相关规定及时履行审议程序及信息披露义务。感谢您的关注。

#### **19. 荣信文化创意园区项目建设已经提出很久，请问现在建设与运营情况如何？有什么新的进展？**

答：尊敬的投资者您好，荣信文化创意园区项目是公司未来战略目标实施的重要依托。在2023年项目启动施工建设的关键时期，公司将设立专业部门进行荣信文化创意园区项目的施工建设、招商运营工作，并在董事会的授权下加快推进该项目合法合规建设，早日建成特色鲜

明、氛围浓厚的文化创意产业综合体和智慧型文化产业基地，为公司未来3-5年战略目标的实现提供坚实的基础。关于该项目的相关进展也请关注公司后续信息披露。感谢您的关注！

**20. 随着电商自媒体行业的兴起，越来越多的企业在营销端实现数字化转型，公司目前的营销渠道是怎样分布的？**

答：尊敬的投资者您好，公司建立了全渠道营销体系。线上，公司拥有综合电商渠道（如京东、天猫、当当等）以及社群电商渠道（“常青藤爸爸”“凯叔讲故事”等微信公众号、微店、小红书、抖音等），多次获得京东、天猫、当当等主流电商平台的荣誉奖项；线下，在全国重点新华书店、连锁书店、机场书店、高铁站书店以及母婴亲子店销售公司产品，并在核心新华书店配备专职导购。公司注重企业客户的开发，与汉堡王、飞鹤、长隆集团等知名企业建立了合作关系，促进了客户品牌及公司品牌价值的共同提升，实现共赢。公司在微博、微信、豆瓣、今日头条、网易、搜狐、小红书、喜马拉雅、抖音等平台开设专业官方账号，形成完善的自媒体矩阵，定期在线上为读者带来具备专业性、创新性的阅读理念分享。感谢您的关注。

**21. 贵公司主营有出口业务，请问去年出口是什么样？**

答：尊敬的投资者您好！2022年，公司少儿文化产品出口业务实现营收365.51万元，较去年同比增长32.57%；累计近90项原创图书版权及文化产品出口至欧洲、东亚等发达国家地区其中包括意大利、韩国、西班牙、瑞典、日本、英国、德国、法国、俄罗斯、捷克等，涉及14个语种，展示了中国少儿图书的文化魅力和精神高度。感谢您的关注！

**22. 贵公司的产品覆盖了哪些少儿图书领域？**

答：尊敬的投资者您好，公司产品覆盖少儿科普百科、低幼启蒙、卡通/漫画/绘本、游戏益智等多个领域；2022年，公司新推出图书品牌“儿屿”，“儿屿”即“儿童的岛屿”，也可理解为“耳语”，倾听文学的轻声细语，主要为6到12岁的孩子提供高品质的虚构类文学读物。感



感谢您的关注。

**23. 近年来国家大力推动数字化转型，传统零售在数字化转型的加持下彰显出新的发展态势，公司如何将数字化融入到未来发展当中？**

答：尊敬的投资者您好，2023 年公司将以“一核两翼”为核心规划，推动公司业务体系数字化转型。“一核”即夯实现有图书策划与发行主业，借助互联网技术提高业务运行的效率和质量；“两翼”分别从内容生产端、消费者服务端推动图书产业链的变革。在主营业务提质增效上，公司将全面提升内部业务运行的数字化水平，通过优化业务管理系统，建立融合生产、管理和消费的数据中台，提升公司数据治理能力，搭建公司数据分析可视化体系，让业务管理过程“看得见，摸得着”，进而以数据反哺业务管理，提高业务运行的效率和质量；在内容生产端，公司将协同出版系统为抓手，实现图书创作、生产过程的流程化、标准化和数据化，完成全过程的数字化覆盖，提升内容出版质量、效率和数字资产积累能力。在消费者服务端，公司将深入洞察亲子阅读中的痛点，通过建立儿童教育数字研究院、开发图书衍生产品及延伸服务，增加图书业务的附加值；同时，公司通过对内容产品及消费者阅读行为进行标签化识别、分析及管理，智能推荐更精准的阅读服务，在解决用户痛点的同时推进数字营销、实现私域用户流量的沉淀和内容数据资产的积累，为公司数字化转型奠定坚实的基础，为中国少儿提供更好的阅读服务和体验。感谢您的关注！

**24. 在数字化转型浪潮下，请问公司在产品方面是否有数字化的创新？**

答：尊敬的投资者您好，2022 年 6 月，公司推出了智能阅读硬件——乐乐趣小火箭 AI 智能点读笔，是公司数字化探索的重要产品，点读笔可以通过语音点读、AI 智能语音互动等功能为孩子带来生动有趣的互动阅读体验，既能满足低龄孩子识字有限，探索科普知识的好奇心，又减轻了父母亲子陪伴，重复阅读的烦恼。感谢您的关注！

**25. 请问创作团队规模如何？**

答：尊敬的投资者您好，公司拥有丰富经验的创作团队，以策划编辑为核心的创意团队近 100 人，拥有多年的少儿图书选题策划经验和敏锐的市场洞察力，密切跟踪、挖掘、梳理少儿图书领域丰富的市场资讯，同时注重儿童教育、身心健康、成长阶段特点等理论研究。感谢您的关注。

**26. 公司有哪些 IP 服务？**

答：尊敬的投资者您好，公司策划的图书分为自主版权图书和授权版权图书。公司不断深化自主版权战略，加大自主版权图书的开发和投入，2022 年自主版权图书销售收入占比超过 50%。公司始终紧跟新时代主旋律，积极践行文化自信和文化走出去的企业使命。在此方面，公司原创图书的增多为少儿文化产品出口的发展奠定了基础。同时，公司每年参加国内外图书博览会、书业交流会，推广原创图书。感谢您的关注！

**27. 请问公司未来在品牌价值营销方面打算如何规划？**

答：尊敬的投资者您好，公司将持续通过产品力、渠道力促进品牌力的提升，同时借助品牌力反向提升产品力、渠道力，达成良性循环。公司将在品牌价值的核心驱动下，充分发挥全渠道布局的优势，赋能内容创作、渠道销售、营销推广、物流供应等各个环节。同时，要深入研究、匹配内容端与渠道端，从产品、渠道、营销、服务、供应等全方位进行规划，结合产品生命周期管理形成系统化的爆品打造流程，构建公司级、平台级、部门级爆款产品体系，以爆品作为流量入口，拉动中腰部品、新品的销售，全面提高门店、店铺的日常销售转化能力。感谢您的关注。

**28. 近年来，在“全民阅读”等国家政策的大力支持下，我国图书市场尤其是少儿图书市场规模快速增长，若要保持竞争优势，自主版权储备必不可少，请问公司自主版权储备和销售如何？**

答：尊敬的投资者您好，公司凭借经验丰富的创作团队和强大的原创能力，持续不断的开发创作自主版权图书，在中国传统文化、经典IP、时代主旋律、科普等主题方面，形成了一系列优质的自主版权图书储备，如公司拳头产品“乐乐趣揭秘翻翻书”系列，该系列自2018年面世已累计推出近80册图书。2022年，该系列重磅推出16册图书，全套系当年热销500余万册。2023年公司将保持高质量的创作能力，持续输出优质精品，预计推出“乐乐趣揭秘翻翻书”系列新书20余册。2022年，公司自主版权图书销售占比超过50%。感谢您的关注。

### **29. 贵公司的核心竞争力是什么？**

答：尊敬的投资者您好，公司核心竞争力主要体现在以下几个方面：

（1）公司在少儿图书细分市场领先地位明显。2022年公司在少儿图书零售市场图书公司中排名第二；在低幼启蒙类图书零售市场图书公司中排名第一；在少儿科普类图书零售市场图书公司中排名第二。

（2）公司集策划者与创作者角色于一身，同时具备优秀的策划能力和创作能力。公司能够准确把握少儿图书行业市场需求，拥有优秀的策划能力。同时，系统化的创意图书开发流程、内容创作体系和创新的产品表现形式，保障了公司优秀的图书创作能力。

（3）公司拥有国际化视野和丰富经验的创作团队。公司以策划编辑为核心的创意团队近100人，整个创意团队是由一批具有创新思维、充满童心与爱心的年轻人构成主体力量的创作型团队。公司2017年以委托开发的模式与英国编辑团队合作策划少儿图书，逐步积累海外编辑资源，加强了公司自主原创能力。

（4）公司具有丰富的版权储备。公司持续获取境内外优质版权授权，不断的开发创作自主版权图书。在中国传统文化、经典IP、时代主旋律、科普等主题方面，公司形成了一系列优质的自主版权图书储备。

（5）公司建立了渠道多元、形式多样、联动高效的营销体系。线上，公司拥有综合电商渠道（如京东、天猫、当当等）以及社群电商渠道（“常青藤爸爸”“凯叔讲故事”等微信公众号、微店、小红书、抖音等），多次获得京东、天猫、当当等主流电商平台的荣誉奖项；线下，

在全国重点新华书店、连锁书店、机场书店、高铁站书店以及母婴亲子店销售公司产品，并在核心新华书店配备专职导购。公司注重企业客户的开发，与汉堡王、飞鹤、长隆集团等知名企业建立了合作关系，促进了客户品牌及公司品牌价值的共同提升，实现共赢。

(6) 公司已建立忠诚度高、广受社会认可的品牌形象。公司已形成“乐乐趣”、“傲游猫”和“儿屿”三大品牌矩阵，并常年开展公益活动，向福利院、贫困村捐赠图书产品，以优美的图书启迪智慧、温暖心灵、传递爱和力量。

感谢您的关注！

### **30. 公司市占率怎么样？**

答：尊敬的投资者您好，2022 年公司在少儿图书零售市场图书公司中排名第二，实洋占有率为 2.59%；2022 年公司在低幼启蒙类图书零售市场图书公司中排名第一，实洋占有率为 9.55%，在少儿科普类图书零售市场图书公司中排名第二，实洋占有率为 4.03%。感谢您的关注。

### **31. 公司履行社会责任情况如何？**

答：尊敬的投资者您好，公司常年参加公益慈善事业，自觉履行社会责任，向福利院、农村书屋、贫困村捐赠图书产品，以优美的图书温暖孩子的心灵、以图书传递爱和力量。2022 年初，公司克服重重困难，完成了图书包装、消杀，并在各部门的配合支持下，将百余份阅读礼包精准送达到西安市胸科医院与西安市高新区集中隔离点孩子们的手中；公司还特别建立了西安本地线上公益阅读推广群，每晚用 1 个小时的时间，在群里举办故事分享、科普阅读、创意手工等活动，用自己的微薄之力，给更多的孩子带来一些陪伴。此外，公司向西安市儿童福利院捐赠书品，为小朋友们送去充足的精神食粮，用实际行动践行文化企业责任，爱心回馈社会。感谢您的关注。

**32. 请问贵公司会发展除主业的其他业务市场吗？做双轮驱动的业务发展**

答：尊敬的投资者您好，公司主要从事少儿图书的策划与发行业务、少儿文化产品出口业务，公司在专注主业的同时，会积极关注其他业务市场，及时把握发展机遇。感谢您的关注！

### **33. 请问贵公司在传媒领域曾获得什么荣誉**

答：尊敬的投资者您好！公司曾荣获“全国版权示范单位”“国家文化出口重点企业”“‘十三五’民营图书优秀策划团队”“2021年度民营书业影响力品牌”“民营书业影响力企业”等荣誉，感谢您的关注！

### **34. 贵公司的原创和创新方面有哪些优势？**

答：尊敬的投资者您好，公司十分注重产品原创和创新能力。近年来，不断通过技术创新、业态创新、模式创新实现与传统出版产业的深度融合。经过多年的互动类原创图书策划开发实践，公司积累了包括翻翻书、触摸书、立体书、推拉书等几十种互动类图书工艺设计技术，并取得多项专利。同时，公司基于对国际及本土少儿图书市场的研究，以及对儿童不同成长阶段生理、心智发育特征的理解，形成了优秀的策划能力，为全球遴选和自主创作优秀图书奠定了基础。另一方面，公司系统化的创意图书开发流程、内容创作体系和创新的产品表现形式，也极大保障了公司优秀的图书创作能力，感谢您的关注！

### **35. 贵公司与科大讯飞签订了什么合作协议？该合作协议的合作内容具体是什么？**

答：尊敬的投资者您好，公司与科大讯飞于2023年5月5日签订战略合作协议，双方将合作致力于智能阅读服务体系的搭建，并以培育智能化数字阅读服务体系为目标，推动更多人工智能技术在文化产业方面的落地应用。该协议仅反映双方的初步合作意向，具体合作内容尚需进一步协商确定，若后续双方签署具体项目合作协议，公司将根据相关规定及时履行审议程序及信息披露义务。感谢您的关注。

### **36. 贵公司与科大讯飞的合作是否已经产生实际收入？**

答：尊敬的投资者您好，公司于2023年5月5日与科大讯飞签署

合作协议，截至目前，该协议所涉及的合作尚未产生实际收入，若后续双方签署具体项目合作协议，公司将根据相关规定及时履行审议程序及信息披露义务。感谢您的关注。

**37. 贵公司是否涉及 AI 技术的研发和储备？**

答：尊敬的投资者您好，公司暂不涉及 AI 技术的研发和储备。感谢您的关注！

**38. 贵公司的主要业务是什么？**

答：尊敬的投资者您好，公司主要从事少儿图书的策划与发行业务、少儿文化产品出口业务，为 0 至 14 岁的少儿提供多元化的图书选择和阅读服务。感谢您的关注！

**39. 面对行业复苏带来的发展机遇，公司如何抓住？对未来哪些规划？**

答：尊敬的投资者您好，公司未来发展要坚持以优质内容建设为核心，通过募集资金投资项目的建设，进一步扩大版权储备，保持在少儿科普百科和低幼启蒙细分领域的优势，拓宽其他少儿细分品类，做大做强互动立体童书和亲子阅读教育产业，精准对标 0—14 岁儿童的内容需求，持续推出少儿阅读精品；同时，坚持“一核两翼”的核心规划、以先进技术为支撑，全面推进数字化转型，持续探索文化与科技深度融合之路；依托荣信文化创意园区项目，将优质童书内容 IP 场景化运营，推出既有意义、又有意思的优质亲子阅读服务项目，构建多元立体、融合创新的少儿阅读服务生态，成为国内领先、国际一流的少儿图书内容供应商和亲子阅读服务提供商，最终为培养富有创造力的新型人才和中国梦的实现贡献力量。感谢您的关注。

**40. 2022 年公司研发费用投入大吗？会继续加大研发投入吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司重视自主知识产权图书研发投入，持续加大优质书品的研发支出。2020-2022 年，公司研发投入持续增长，分别为 181.21 万元、204.66 万元、205.97 万元。未来，公司将继续加大研

	发投入，提升自主版权数量，不断增强自主研发能力，打造适合 0-14 岁中国少年儿童阅读的精品图书。感谢您的关注。
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 16 日