

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：2024-002

投资者关系活动类别	<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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中邮证券：王晓萱、刘静茹 万家基金：孙远慧 中信保诚基金：王优草 华安基金：张杰伟 新华基金：张帅 摩根基金：李昂、薛晓敏 天弘基金：张戈 工银瑞信基金：李娜 方正富邦：何萍 平安养老：邵进明 景顺长城基金：冯思捷 银华基金：刘宇尘 博时基金：付伟、廖常青、万丽 申万菱信基金：夏妍 南方基金：朱茏扬 运舟私募：邹伟 中金基金：侯明威 国泰基金：吴金涛 广发基金：李阳

	<p>建信基金：蒋严泽</p> <p>南土资产：吴刚</p> <p>恒越基金：葛翔</p> <p>益恒投资：田黄达</p> <p>财通基金：杨牧迪</p> <p>大家资产：郝艳辉</p> <p>泰信基金：董山青</p> <p>东海基金：朱瑞</p> <p>鹏华基金：林伟强</p> <p>（以上排名不分先后）</p>
时间	2024年2月26日 15:30—16:40
地点	公司会议室
公司接待人员 姓名	<p>董事长、总经理：王艺桦</p> <p>董事、董事会秘书、财务总监：蔡红</p> <p>董事、副总经理：孙肇志</p> <p>数字化副总经理：王伟</p> <p>证券事务代表：李荟</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>本次投资者关系活动以电话会议的方式进行。接待人员与调研人员进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>一、公司基本情况介绍</p> <p>答：荣信文化创立于2006年4月28日，主要从事0-14岁少儿图书的策划与发行业务、少儿文化产品出口业务，打造了童书品牌“乐乐趣”、“傲游猫”和“儿屿”，将内容和触摸、立体、发声、气味等形式巧妙结合，帮助少儿更好的学习和认知。目前已覆盖少儿科普百科、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。</p> <p>公司图书主要分为引进和原创。公司在全球遴选优秀的少儿图书作品，在英国建立编辑团队，参股美国和英国优秀的图书出版公司，积极完善自身内容的全球化布局，并借助</p>

其海外成熟的版权销售渠道，将版权及文化产品出口到众多国家，六次获评为“国家文化出口重点企业”。

在“一核两翼”的核心战略规划下，公司会利用先进技术，与内容资源紧密结合，实现私域用户流量的沉淀和内容数据资产的积累，为用户提供更好的阅读服务和体验。

二、互动交流

1. 公司拥有的国内和海外图书 IP 有哪些，未来会有哪些业务延展性？有考虑和 AI 大模型公司合作吗？

答：公司深耕少儿图书赛道，引进了大量优质的境外版权，并在“引进来”的过程中不断学习、提升自身原创实力，目前已策划、发行了 4000 多册图书。代表性的图书如拳头产品“乐乐趣揭秘翻翻书”系列，属于自有版权图书，由海外编辑团队和中国编辑团队共同参与创作，版权及产品出口到多个国家；未来，该系列图书将尝试融合新技术，以智能化、多样化的形式呈现。“莉莉兰的小虫虫”自然启蒙绘本是公司新推出的图书作品，由《小猪佩奇》的动画编剧克里斯·帕克全新打造，未来我们会重点进行 IP 推广。

在 AI 技术浪潮下，公司虽不是技术研发方，但拥有宝贵的内容资源，这是我们的核心优势。公司已与科大讯飞达成战略合作，未来也会充分发挥公司内容资源价值，推动更多人工智能技术在儿童阅读领域进行落地、应用。此外，我们也会一直保持积极心态，持续探索新技术与自身内容的结合点，让其拥有更多的应用可能性。

2. 公司的市占率情况如何，未来业绩增长怎么样？互动类图书核心竞争力是什么？

答：虽然近几年中国整体图书零售市场码洋规模波动明显，但少儿图书零售市场依旧是整个图书零售市场中码洋比重最大的细分市场，公司少儿图书市场占有率在少儿图书公司中稳居前列。

近些年图书渠道端发生了明显的变化，以抖音为代表的短视频电商渠道呈现高速增长态势，已成为带动整体零售市

场增长的主要动力。同时，中国少儿图书市场目前特点是集中度低、竞争格局分散，未成年人的阅读需求持续旺盛，所以公司还有较大的发展空间。2024年，我们开始布局全域营销，以抖音、小红书为两大抓手，充分发挥抖音平台短视频、直播以及小红书平台种草笔记的推广作用。同时，借助视频号、快手、地面实体店的种草推广效果，最大程度上提高曝光度和知名度，公司传统货架电商渠道承接公域平台的外溢流量，实现销售转化。此外，公司建设的会员运营中心，为会员提供阅读行为分析服务、阅读内容推荐服务、儿童成长评价服务等，以私域流量运营带动复购。从单次的图书销售转变为为用户提供全方位的阅读服务，形成销售闭环。

我们以“为中国孩子做全球最好的童书”为初心进行图书创作，通过充满创意的内容编排和精美插画让孩子爱上阅读，通过严格审核确保内容严谨、准确，这是我们图书最核心的竞争力。此外，我们也时刻保持创新，开发点读笔辅助低龄孩子阅读，通过阅读行为报告为孩子提供更精准的阅读服务。

3. 请介绍一下海外编辑资源，公司有无海外市场拓展计划？

答：公司的海外编辑资源主要是英国编辑团队和 Lucky Cat 公司。英国编辑团队负责人是泰普勒出版公司创始人之一、从业超过 40 年的资深出版人，拥有丰富的少儿图书出版经验以及广泛的作者资源，我们与其团队展开独家合作。Lucky Cat 公司的创始人来自当地大型出版公司，具有数十年的行业经验，我们在 2019 年投资了该公司并持股 25%，该团队拥有丰富的销售渠道网络，除了内容创作外，也为我们的全球版权引进和版权输出业务提供支持。公司会继续借助现有的海外销售渠道持续开拓全球市场，深度挖掘重点市场，让公司图书走向全球，展示中国少儿图书的文化魅力和精神高度。

	<p>4. 公司是否会尝试将优质的少儿科普类图书内容开发为教育课件?</p> <p>答：公司去年成立的儿童教育数字研究院目前正在尝试开发图书延伸内容。儿童教育数字研究院是“一核两翼”战略的智囊团队，由公司内部人员和外部高校专家构成，主要职责之一就是围绕图书进行内容延伸服务的开发，比如图书阅读辅助课程，公司也会持续探索、研发其他类型的儿童阅读课程。</p> <p>5. 请介绍一下点读笔的相关情况?</p> <p>答：点读笔是公司数字化转型的重要产品，自推出以来，我们不断摸索销售模式，持续加大推广力度，同时用技术打造沉浸式的阅读场景，如公司与科大讯飞合作为点读笔增加了“AI 声音定制”功能，帮助忙碌的爸妈与孩子建立更多的联结。点读笔后台还会对孩子的阅读数据进行标签化分析，向家长提供孩子的阅读行为报告，推荐更精准的阅读服务和产品。目前新技术不断更新、迭代，未来我们一方面将升级点读笔硬件，提升产品性能；另一方面将持续探索 AI 技术与点读笔的结合点，让语音互动等功能更智能化。</p> <p>6. 公司文化创意园区项目的进展情况?</p> <p>答：该项目将为公司未来 3-5 年战略目标的实现提供坚实基础，目前在正常推进中，未来我们会以少儿阅读服务为基础，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。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 2 月 26 日