

证券代码： 300788

证券简称： 中信出版

中信出版集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2024-001

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 checked="" 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	投资者网上提问
时间	2024年3月28日(周四)下午 15:00~16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理陈炜 2、独立董事张志跃 3、财务总监黄征 4、董事会秘书张海东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为方便广大投资者进一步了解公司的经营情况,加强与中小投资者的沟通交流,公司在全景网举办了2023年度业绩说明会。本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行,具体交流内容如下:</p> <p>1、如何看待出版行业? 预期未来如何发展?</p> <p>尊敬的投资者您好,大众图书行业近年来受消费疲软和渠道结构性变化影响波动下行,但也可以看到,全国图书零售市场码洋规模由2022年的负增长转为正向增长,同比上升了4.72%。我认为出版业2024年的关键词是“形塑与建构”,必须以改革发展谋求新局面,共创出版业健康发展新生态。应对行业变化,首先要回归优质内容本质,坚持内容创新,提高专业性和策划能力;第二是数智赋能,要高度重视数据和人工智能技术对出版业的深远影响,开辟出版新业态、新赛道;三是渠道升级和共创,</p>

全面向新媒体渠道运营升级，以客户为中心，以营销为抓手，全力促成渠道共创共赢。公司将努力成为助推出版业深度融合发展和持续高质量发展的中坚力量。感谢您对出版行业的关注。

2、公司存货周转率如何？有哪些管理措施？

尊敬的投资者您好！2023年，公司存货周转率为2.25，同比实现上升。公司一直将库存优化作为一项重点工作，着力从库存存量管理和库存增量管理两个方面入手对存货进行管控。在存量管理方面，公司通过降折促销和化浆报废处理等方式有序消化滞销库存，年内开展“双11旗舰店低折扣促销”“微瑕品降价销售”“营销打捞计划”等，取得良好去库存成效；增量管理方面，公司从新品印量入库管理、重印书印量和印次管理、退货入库管理、选题质量提升等方面入手，借助信息化工具，搭建订单管理数据系统，加大选题筛选力度，精益生产流程管控，优化渠道库存管理体系，强化库存管理考核，持续提升新增存货质量。因此，公司存货周转率一直处于行业领先水平。感谢您对公司的关注！

3、请问陈总，目前中信出版涉及AI相关业务有哪些？未来，公司又将如何在AI/AIGC上布局？

尊敬的投资者您好，中信出版发展研究中心入选国家新闻出版署2023年度出版智库高质量建设计划，深入研究并探索试验AIGC在出版业的应用，与模型技术公司开放合作、共建生态。公司已成立“平行出版实验室”，并已上线“AIGC数智出版平台”，建立基于数据化、智能化的全新出版体系，通过AI技术在出版选题评估、翻译、译审、初步编校、书封/插图设计、营销物料设计和生成等环节的应用，提升出版效率、降低成本费用，并通过图书与社会热点议题的精准匹配增强营销效能。公司将加大对AIGC数智出版平台应用的推广力度，进一步降本增效；积极研发数据资产，在少儿成长、人文历史/财经知识服务等领域探索AIGC应用新产品，打造智能阅读品牌；充分发挥出版智库功能，在出版业内树立标杆，努力为推动出版业数智化升级和高

质量发展贡献力量。感谢您对公司的关注。

4、开展央企上市公司市值管理考核，目前公司有什么举措？集团是否有考核指标？

尊敬的投资者您好，公司将市值管理作为重点工作推进落实，始终致力于提升内在资产质量和文化影响力，为股东创造长期可持续价值。2024 年也将积极研究、沟通多种市值管理直接工具，清晰表达对高质量发展的决心和信心。密切关注有助于核心竞争力打造、产业转型升级、生态圈扩展的优质资产，择机推进投资并购。感谢您对公司的关注。

5、公司作为出版龙头企业，认为出版市场有什么挑战和机会，如何应对？

尊敬的投资者您好，近年来大众出版市场面临一些新的挑战和机遇。一是渠道变革，短视频电商渠道成为近两年唯一实现正增长的渠道，出版业将在一定时期内面临低折扣挤压利润空间的挑战，同时也存在与读者群体更加紧密互动的机会；二是细分市场结构变化，文学、传记、心理自助、生活等品类增长较快；三是技术变革，数据和科技对内容生产和传播的方式、形态和流程都带来较大影响。公司铸牢内容鉴别甄选和创意策划的核心能力，紧抓行业变革带来的机遇。公司在短视频电商平台自播优势显著，在出版社自播号前十位中占据四席；公司将进一步推进渠道运营升级，建立基于内容策划的短视频营销专业体系和基于数据的数字化分发体系。在传统优势的经济管理图书稳步发展的基础上，深化“细分头部”策略，传记、心理自助类图书市占率已稳居市场第一位，少儿、生活、自然科学类市占率排名第二，公司加大对青少年文学和动漫领域的版权投入和资源支持，文学类市占率排名持续提升；公司将结合细分市场垂类人群需求，全力提升垂类渠道运营能力和垂类人群服务运营能力。公司高度重视数智赋能，推进数据和人工智能技术在纸书出版和数字内容生产和传播领域的应用，成立平行出版实验室，上线 AIGC 数智出版平台，持续降本增效、拓展出版边界。感谢您对公司的关注。

6、请问领导，怎么看 AI 大模型训练对数字版权资源的需求？公司在这个领域收费业务有没有新进展？

尊敬的投资者您好，全球范围内，AIGC 模型技术公司已开始与版权资源公司开展并逐步扩大合作。国内头部模型技术公司基本都与中信出版接触洽谈过版权数据采购用于模型训练。我们目前仍在版权保护、数据安全、长久可持续合作模式等方面研究可行方式。公司与模型技术公司开放合作、共建生态。感谢您对公司的关注。

7、公司在年报中提到“动漫文创战略”，请问具体有哪些布局和举措？

尊敬的投资者您好，公司将围绕 IP 逻辑，深化动漫文创战略，打造公司新的业务增长驱动力量。公司近年来持续加大在青少年文学和动漫领域的版权投入和资源支持，今年将推出几部经典日漫和新锐国风精品。公司创新内容和营销策划新模式，与优秀动漫影视作品 IP 联动，《长安三万里》系列、《奥本海默传》《深海大饭店的传说》等图书的社会反响超出预期，公司今年将进一步与国内外知名影视动漫 IP 扩大联动规模，并延展 IP 衍生品、策展等多元业务。公司将发挥中信书店的文化空间运营能力，与头部动漫文创公司深度合作，推出动漫主题空间，营造线上+线下、覆盖 IP 全产业链的“动漫文创生态圈”。感谢您对公司的关注。

8、公司 2024 年有哪些增长点？

尊敬的投资者您好，公司 2024 年将努力在几个方面实现自我突破：一是深化动漫文创战略，以青少年兴趣阅读为切口，加大青春文学动漫的版权投入和出版力度，推出一批日漫经典和国风新锐作品；扩大与国内外优秀影视动漫 IP 的联动，延展 IP 衍生品、策展等多元业务；发挥中信书店文化空间运营优势，试水动漫主题店，与头部动漫文创公司深度合作，打造动漫文创生态圈。二是知识服务业务重心向 B 端转移，围绕政府和企业产业升级进程中的痛点需求，结合公司全球视野、前瞻思想、前沿理

论、社会热点议题的知识体系，提供知识服务整体解决方案；整合优质内容和文创产品，打响“中信知识礼物”品牌。三是升级、推广 AIGC 数智出版平台，进一步降本增效；在少儿成长、人文历史/财经知识服务等领域，积极与头部模型技术公司合作，以数智技术为支持，探索新产品、新服务。感谢您对公司的关注。

9、陈总好，即使这两年公司收入没有增长，预付款减值准备计提较多，公司预付款的规模仍然在扩大。请问公司在采购（预付）版权这块的主要策略是什么？如何平衡采购成本、潜在收益和（坏账）的风险？

尊敬的投资者您好！公司持续投入资源筑高版权核心竞争壁垒。公司兼具国家使命和全球视野，始终以发展的眼光、开放的体系不断增强版权竞争力，持续完善选题机制、优化选题结构、构筑版权护城河，以精品内容回应时代、推动时代、打开时代。公司在经济管理领域的版权优势稳固，并以创新模式营造文艺、动漫、少儿领域新局面。近年来，公司不断完善选题运营机制，从选题的立项、出版、营销、续约等节点均形成了一套完整的闭环管理机制，能够有效平衡成本和收益，支持公司实现高质量发展。感谢您对公司的关注！

10、图书出版市场增长乏力，请问公司的发展战略是什么？第二增长曲线是什么？

尊敬的投资者您好，公司定位于服务大文化产业，做文化产业数字经济的创新者和先行者。持续深化国有企业改革，铸造“优质内容创作”和“智能化的知识数据”两大核心竞争力，努力成为深化世界文明交流互鉴、弘扬中华优秀传统文化、提升中国文化世界影响力的重要力量。公司以创建影响力世界一流企业为远景目标，聚焦发挥国有头部大众出版机构的引领力，稳步推进“十四五”战略规划重点工程——“文化强国主题出版精品工程”“数智内容平台工程”和“文化消费生态圈工程”。坚定创新引领高质量发展，扎实研究、深化人工智能等前沿科技对内容产业的赋能，以科技驱动产品力、营销力升级，激发人力、知识、

数据、IP、技术、组织力、资本等生产要素效用，努力提升全要素生产效率，打造新质生产力。以市值管理视角优化资源配置，充分发挥品牌和协同效能，将战略规划、产品/模式创新、战略合作、品牌发布一体化推进。公司将围绕 IP 逻辑和数智赋能，在数智内容和服务、文艺动漫、少儿阅读服务等领域探索孵化第二增长曲线。感谢您对公司的关注。

11、领导，请问公司收入下降但是经营现金流增加，是什么原因？

尊敬的投资者您好！受消费市场复苏不及预期、图书折扣降低影响，公司营业收入有所下降。在图书行业整体下行情况下，公司秉持“现金为王”的经营理念，不断加大经营性现金流的管理力度。在销售回款方面，公司建立了全面、有效的应收账款全流程管理体系，合理评价客户信用情况给予信用额度，加大应收账款回款管理，应收账款周转率实现提升；在供应商采购方面，公司充分利用银行承兑汇票等金融市场工具，合理把握付款节奏和付款周期，加强采购招标精细化管理，持续推进降本增效。因此，公司营业收入虽小幅下降，但经营性现金流同比大幅提升。感谢您对公司的关注！

12、2024 年公司对于书店的发展有什么规划？计划开多少家店？

尊敬的投资者您好，中信书店定位城市文化空间运营商，积极构筑城市人文风景、守护城市文明灯火、引领时尚生活潮流，坚持打造内容策划、选品、供应链等核心专业体系和能力，以高效支撑中信书店线上+线下“平行”文化空间运营。2024 年明确效益优先，释放中信书店品牌效能，着力拓展对外输出专业能力的商业模式。此外，将进一步发展书店新媒体内容电商矩阵，发挥内容策划和消费心智引领优势，扩大线上书店销售规模，提升盈利能力。抓住城市文化生态和垂类用户的真实消费需求，精选垂类专业领域伙伴发展合作和联营，如动漫主题店等，形成可赋能、可拓展、可持续的文化消费新生态。感谢您对公司的关注。

13、您好！我来自四川大决策，请问近期 AI 大模型表现强劲，

市场对贵公司的预期较高,请问贵公司目前在这方面有没有具体的主动参与项目?进展情况如何?

尊敬的投资者您好,目前公司开放与头部模型技术公司合作,已上线“AIGC 数智出版平台”,对数据资产积累、出版效率提升和压降成本费用起到较大积极作用,后续将持续加大数智出版平台应用的推广力度,进一步降本增效。公司也在少儿成长、人文历史/财经知识服务等领域,以数智技术为支撑,探索新产品、新服务。感谢您对公司的关注。

14、公司毛利率略有提升,是什么原因?

尊敬的投资者您好!2023年,为应对行业下行压力,公司以“开源节流、降本增效”作为促进公司高质量发展的重要举措。公司围绕推进人工智能应用、精益管理采购成本、加强发行营销创新、发挥中信协同效应、助力增效文化建设等,持续推动“开源节流、降本增效”工作常态长效,助力公司加快转型升级和高质量发展。因此,在整体图书市场折扣持续走低的背景下,公司仍实现了毛利率逆势增长。感谢您对公司的关注!

15、陈总您好,我这边是《泡财经》,央企上市公司市值管理考核将全面推开,请问咱们公司将采取什么具体措施?

尊敬的投资者您好,公司市值管理相关工作,请参考我此前的回复。感谢您的关注。

16、出版行业最近两年并不景气,市场规模止步不前,公司如何看待行业未来的发展趋势?是会持续的存量博弈?还是存在增量的机会?增量又来自于哪里?

尊敬的投资者您好,有关出版行业的看法,请参照我此前的回复。感谢您的关注。

17、请问领导,怎么看 AI 大模型训练对版权资源的需求?公司在数字版权领域和相关收费业务有没有新进展?

尊敬的投资者您好,请参考我此前对版权资源与模型公司合作的相关回复,感谢您的关注。

18、请问公司近三年的经营业绩变化趋势如何?

尊敬的投资者您好，近年来图书零售市场受消费疲软和渠道结构性变化影响呈现波动下行，公司一直跑赢行业大势，整体图书市场占有率不断提升。2023 年公司在整体图书市场中的实洋市场占有率为 3.25%，较去年同期提升 0.22 个百分点，继续保持市场第一，龙头地位稳固。细分领域中，经管、心理自助、传记类图书排名市场第一，少儿、生活、自然科学类图书排名市场第二位，艺术类排名大幅提升至第三名，文学类排名提升 5 位。2023 年公司覆盖的 10 个主要细分领域的 TOP 500 畅销书上榜次数总计 309 种次，同比增加 5.5%；图书动销品种数同比增长 6.3%；在保持全国最大的大众图书品种规模的基础上，实洋品种效率进一步提升 0.12，达到 5.18。未来三年，公司将进一步在数智赋能、图书渠道升级、垂类人群运营上发力，持续提质增效；在动漫文创、政企知识服务、城市文化空间运营中打造新的增长驱动力，不断提升公司资产质量和内在价值。感谢您对公司的关注。

19、请问 2023 年营收各业务的占比情况，其中与 ai 应用有关的有哪些业务？

尊敬的投资者您好，2023 年公司三个业务板块图书出版发行、知识服务和文化消费的营收占比分别为 76.8%、3.4%和 22.2%（有少量内部抵销）。公司已上线的“AIGC 数智出版平台”主要应用于图书出版发行业务，平台在设计、营销物料生成和精准营销等方面，面向公司所有业务板块全面赋能。感谢您对公司的关注。

20、请问，截至 2023 年年报，公司 2 年以上的预付款超过 5000 万，考虑到公司版权有效期一般在 5 年左右，后续是否存在进一步减值的可能？公司如何看待预付款减值准备？

尊敬的投资者您好！公司始终重视版权资源管理，持续投入资源筑高版权核心竞争壁垒。公司在资产负债表日，按照会计准则规定，根据预付款项减值的确认标准及计提政策审慎计提减值准备。感谢您对公司的关注！

附件清单(如有)	
日期	2024-03-28