

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：2026-001

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	华鑫证券股份有限公司：朱珠 西部证券股份有限公司：杜新航 平安证券股份有限公司：李峰 摩根华鑫基金管理公司：陈凯南 新华基金管理股份有限公司：张帅 创金合信基金管理有限公司：梁雪 西安江岳基金管理有限公司：吕政和 上海卫宁私募基金管理有限公司：王兴佳 珠海德若私募基金管理有限公司：罗采奕 鸿运私募基金管理（海南）有限公司：朱伟华 珠海坚果私募基金管理中心（有限合伙）：姚铁睿 玄卜投资(上海)有限公司：韦琦 上海顶天投资有限公司：曹程林 上海呈瑞投资管理有限公司：刘青林 上海名禹资产管理有限公司：刘宝军 湖南盛力投资有限责任公司：刘宏 湖南八零后资产管理有限公司：田超平 苏州君榕资产管理有限公司：熊晓峰 深圳亘泰投资管理有限公司：吕科

	深圳创富兆业金融管理有限公司：李默凡 深圳市前海夷吾资产管理有限公司：谢树平
时间	2026年2月26日 16:00—16:30
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	副董事长、董事会秘书：蔡红 证券事务代表：李娜
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><b>1. 公司 2025 年收入增长，归母利润亏损，但有收窄，主要原因是什么？从渠道来看，2025 年整体图书市场中内容电商渠道码洋同比增长 30%以上，公司如何看待抖音、小红书电商渠道对公司的业务拉动？</b></p> <p>答：近年来，中国整体图书零售市场呈现波动发展态势。2025 年，受市场需求影响，图书零售市场码洋规模为 1,104 亿元，同比下降 2.24%。少儿图书零售市场自 2016 年成为图书零售市场码洋比重最大的细分市场后，持续增长，码洋占比不断攀升，2025 年码洋同比上升 1.23%，码洋比重为 28.79%。从渠道上看，近年来渠道格局正经历结构性重塑，2025 年货架电商与实体店渠道持续承压，仍呈现负增长，但内容电商渠道增长依然强劲，码洋规模同比上升 30.43%，首次成为规模最大的零售细分渠道，图书零售市场全面进入“内容驱动”阶段。面对当前市场环境，公司持续推进全域营销计划，动态调整内容电商、货架电商、实体店之间的营销策略，构建了符合公司特色的“爆款”产品打造模式，并积极进行对外投资布局，全年实现收入、净利润较 2024 年双增长。</p> <p>从全域营销计划的布局来看，以抖音、小红书为代表的 content 电商渠道是公司推动该计划的重点，也是形成爆品打造模式初步闭环的核心。公司一直紧抓内容电商渠道的增长机遇，持续探索、不断投入，并紧跟渠道变化，灵活调整营销节奏。公</p>

公司以抖音、小红书为核心平台，视频号、快手为辅助平台，从短视频+直播销售入手，通过达人分销、自营短视频销售及自营店铺直播三种方式，集中优势资源推广、销售产品。2025年，公司在前述平台合作达人超6000位、开展直播千余场，发布小红书种草笔记5000余篇，发布带货短视频上万条，《莉莉兰的小虫虫 自然启蒙绘本》《桑尼有主意 社交启蒙引导绘本》等众多畅销书品时常位列抖音平台各大榜单。同时，公司借助视频号、快手、地面实体店的种草推广效果，进一步强化了产品的曝光度和知名度，传统货架电商渠道有效承接内容电商平台的外溢流量，推动产品精准触达目标用户。依托私域渠道完成最终的销售闭环，是全域营销计划的关键，也是公司未来持续强化的核心方向。因此，公司业绩增长并非依赖单一渠道驱动，而是在全域营销计划布局下，各渠道协同共振所形成的结果。

## **2. 公司推出 AI 智能陪伴玩偶,2026 年该业务将如何发展?**

答：公司基于“莉莉兰的小虫虫”IP角色打造的“AI 智能陪伴玩偶闪闪”，深度融合千问大模型能力，具备AI语言互动、角色扮演、声纹识别、聊天陪伴、长期记忆等功能，可感知并响应儿童的行为与情绪状态，实现个性化陪伴。目前，“AI 智能陪伴玩偶闪闪”已进入发货前的准备阶段，公司高度重视产品设计与用户体验，后续将持续推进功能迭代升级，加大市场推广与宣传力度，提升产品竞争力与品牌影响力。此外，公司也将继续丰富智能硬件终端矩阵，在2026年陆续推出智能硬件新品，为更多家庭提供更加智能有趣的AI互动体验。

## **3. 2026 年 2 月,公司投资控股杭州余禾文化传播有限公司,加码 AI 漫剧,深度 AI 应用布局,本次投入如何赋能公司主业?**

答：杭州余禾文化传播有限公司（以下简称“余禾文化”）作为AI漫剧制作公司，在AI漫剧领域具备深厚技术积淀与全流程工业化制作能力，其团队打造的“一鱼漫剧场”品牌曾推出多部爆款作品，内容产能与平台分发实力兼具。基于“内容+IP+AI应用”的战略指引，公司持续围绕内容、渠道、新技术三大方向进行对外投资。本次投资余禾文化，是公司在AI漫剧

领域的关键布局。当前，漫剧产业迎来高速发展期，此次投资将助力公司把握产业机遇，正式切入 AI 漫剧新赛道。一方面，依托多年积累的精品内容和 IP，公司可以系统性推动优质内容的 AI 漫剧开发与全周期运营，以更富视觉张力的表现形式延续 IP 生命力，拓展 IP 受众群体与使用场景，深化 AI 应用布局；另一方面，通过打造爆款漫剧产品驱动 IP 全链路开发，实现 IP 价值的多维度释放。

**4. 公司推出 AI 乐乐，也有不同 IP 形象比如闪闪、桑尼、侃侃，后续是否将商业化进一步拓宽？比如联名、AI 玩具、Agent、授权合作的那模式？**

答：公司始终保持积极、开放的态度，致力于构建合作共赢的 IP 商业生态。2024 年，公司将“乐乐趣揭秘小世界”系列图书中的经典元素，授权给童装品牌巴拉巴拉，助力其推出“乐乐趣×巴拉巴拉”联名款秋装，成为公司 IP 授权合作的一次成功实践。目前，旗下“莉莉兰的小虫虫”IP 也已面向市场，开放授权。未来，公司将继续以“内容+IP+AI 应用”为指引，结合业务规划，探索多元合作模式，持续推出丰富的 AI 智能产品及衍生周边，覆盖不同细分市场，全方位拓宽商业化路径，实现 IP 价值的最大化释放。

**5. 公司在 2025 年 4 月，与阿里云签署合作意向，共创 AI 教育，目前进展如何及后续展望？**

答：2025 年 4 月，公司与阿里云签署合作意向书，双方持续围绕少儿教育场景的 AI 应用展开深度合作。依托阿里云的千问系列大模型及 PAI 平台技术优势，控股子公司西安荣信智趣科技有限公司已上线多款教育智能体，包括全场景智能阅读助手“AI 乐乐”，以及基于经典 IP 角色开发的系列 IP 智能体——“闪闪”、“侃侃”、“阿梁博士”等；“乐乐趣智趣阅读”智能体也已上线千问 APP，为更多用户提供专业、精准的 AI 阅读与陪伴服务。近期，公司推出的“AI 智能陪伴玩偶闪闪”，深度融合千问大模型能力，可感知并响应儿童情绪，实现个性化陪伴。未来，公司将继续加强与阿里云的深度合作，持续推

	<p>进儿童教育内容创作与阅读服务的 AI 智能化升级。</p> <p><b>6. 2025 年 10 月公司完成回购, 后续该部分回购股份的安排如何?</b></p> <p>答: 基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的高度认可, 为维护广大投资者的利益, 增强投资者信心, 同时完善长效激励机制, 自上市以来, 公司共计完成 2 轮回购, 合计回购股份 140.86 万股, 用于实施员工持股计划或股权激励。未来, 公司将适时启动相关计划, 充分激发内生动力, 促进公司长远发展。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 2 月 26 日