

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： 2026-001

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	2026年4月2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”（ <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
上市公司接待人员姓名	董事长 陈炜 副董事长、总经理 段甲强 独立董事 苏剑 财务总监 王亮 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 2025 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><b>1. 公司 2026 年有哪些增长点？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，2026 年是“十五五”开局之年，公司将围绕“一三四九”战略体系，以 IP 运营、AI 应用和协同拓展为增长引擎，形成多点支撑、持续增长的新格局。紧抓书香社会建设、全民阅读推广的政策机遇，图书出版业务将坚持精品定位，夯实“一核两翼”优质内容体系，以财经社科内容为“一核”，以少儿与文艺动漫为“两翼”，充分激发影游漫 IP</p>

图书的增长动能，围绕 IP 逻辑深化出版融合发展，精选内容 IP 和作者 IP，打造“IP ×（图书+视频内容+文创+线上线下活动）”的多元复合拓展空间，增强品效和长尾销售效能，巩固大众出版领先优势。数智服务业务将加快构建“中信知识共同体”智库平台，大力拓展企业学习市场，推动出版级 AI 翻译平台、图书智能体等产品的商业化推广。城市文化空间运营将深化与地方政府、大型企业、高等院校等的合作，着力发展“轻投入、重输出”的运营模式，提升盈利水平。IP 运营业务将打通多形态 IP、衍生品设计开发和销售的全版权运营全链路，打造新的增长引擎。

公司将充分挖掘中信集团体系内部的协同资源，聚焦内容 IP、传媒、信息服务、数智化转型、国际化发展等领域，稳妥开展战略合作、投资与并购重组，助推公司转型升级和市值跃升。感谢您对公司的关注。

## **2.《全民阅读促进条例》已正式施行，作为行业龙头企业，中信出版怎么看待这个政策机遇？有什么发展举措？**

尊敬的投资者您好，《全民阅读促进条例》已正式实施，“支持出版业繁荣发展”“支持实体书店发展”首次被写入政府工作报告，这与国家“十五五”规划纲要中关于繁荣发展社会主义文化的部署高度契合，为推进书香社会建设提供了坚实法治保障，也彰显了国家推动全民阅读、支持出版业繁荣发展的坚定决心。中信出版将以此为契机，系统性地推进全民阅读服务工作。

公司将强化内容供给与渠道建设，夯实全民阅读基础。一是打造精品出版高地：密切关注经济社会发展趋势，推出更多符合时代需求的精品好书。2026 年将重点打造包括“趋势引擎：全球变局下的战略决策框架”在内的七大重点书系，为读者提供高质量的知识内容。二是拓展线下阅读空间：创新合作模式，以“轻投入、重输出”的运营模式，打造集阅读、文化活动、交流互动于一体的全民阅读示范空间。三是提升数字阅

读效能，全面升级中信书院 APP，加大人工智能技术的应用力度，推出图书智能体和作者智能体等创新产品，提升读者的数字阅读体验和交互感。

公司将深化多元化用户服务，满足不同群体阅读需求。一是服务书香企业建设：充分利用中信集团的协同资源和自身的知识资源，构建标准化的知识服务产品体系。通过推进“百家书香企业建设工程”，为大型企业集团提供全员学习解决方案，以企业阅读带动更广泛的社会阅读氛围。二是优化会员服务体系 and 作者服务体系：打通线上线下会员权益，增强用户粘性；充分发挥作者在推荐好书、组织会员活动等方面的核心作用。三是持续优化少儿阅读体系：启动“发光读书会”2.0 升级计划，大力拓展“书店儿童阅读俱乐部”，使书店成为社区儿童阅读的重要聚集地。四是关注特殊群体阅读：积极与养老机构合作，推荐老年阅读书单，共建老年阅读之家，满足老年群体的阅读需求，加大对老年及视障群体的有声阅读服务力度。感谢您对公司的关注。

**3. 公司年报中提到的，中信书店在十五五期间将抓住全民阅读政策机遇，深化与地方政府、大型企业、高等院校等的合作，重点发展“轻投入、重输出”的运营模式，能再详细说一下吗？有什么合作案例吗？**

尊敬的投资者您好，公司将紧抓全民阅读推广的政策机遇，深化与地方政府、大型企业、高等院校、产业园区等各方合作，重点发展“轻投入、重输出”的城市文化空间运营新模式。减少固定投入，以品牌和选品、策划、供应链、运营等专业能力输出为主，实现可复制、可持续、高回报的文化空间运营模式。中信书店已达成并洽谈多个创新合作项目，例如中信书店雄安新区中央绿谷星汉台店，助力雄安“未来城市样板”建设，承担传递思想、温暖城市、促进交流的公共服务功能，荣获“雄才会客厅”称号，取得社会效益和经济效益的双丰收；与苏州市委市政府和昆山市委市政府就促进全民阅读达成

合作，于昆山市城市森林公园（年接待游客 180 万人次）核心区落地中信书店，打造“森呼吸·慢阅读”“自然与书香共生”的大型生活方式空间。感谢您对公司的关注。

**4. 2025 年公司经营活动现金流净额同比大幅增长，主要驱动因素是什么？**

尊敬的投资者您好，2025 年公司经营活动现金流净额实现显著增长，主要源于自身运营管理效能持续提升，同时亦受益于税收返还政策的积极拉动。公司不断深化营运资金管理，强化应收账款回款管控、优化库存周转节奏、合理统筹采购布局，推动营运资金效率系统性改善，即便剔除税收返还政策影响，经营性现金流表现依然稳健向好。当前公司现金流整体保持稳健，后续将持续加强存货、预付款项及应收账款全流程精细化管理，进一步夯实现金流根基，为业务稳健拓展、风险有效抵御及股东价值提升提供坚实保障。感谢您对公司的关注。

**5. 公司旗下“谷知谷知”IP 新零售品牌实现了规模化销售。请问公司 IP 全产业链运营的核心思路是什么？增长预期如何？**

尊敬的投资者您好，2025 年，公司 IP 衍生新零售业务与百余种 IP 达成合作，搭建了覆盖谷子、毛绒等品类的潮玩、文创商品近 4 万种 SKU 的货盘体系，其中自研产品超 400 种，通过自营潮流主题店、快闪店、展销活动和分销体系实现销售规模超 5000 万元。2026 年，公司将深化 IP 全产业链布局，上游借助图书出版业务与 IP 端的紧密关联，广泛联动国内外头部内容机构，加强 IP 掌控力，已新签约“一人之下”“世界之外”“成何体统”等头部及新锐 IP；中游将着力提升自研产品比重；下游将借助中信书店的商务拓店体系，加快建设自营店、融合店并升级分销体系。“十五五”期间，公司将把 IP 运营业务打造成为四大支柱业务之一。感谢您对公司的关注。

**6. 在 2026 年公司的经营计划中提到，“将充分挖掘中信集团体系内部的协同资源，聚焦内容 IP、传媒、金融信息服务、数智化转型、国际化发展等领域”，可以展开讲讲吗？**

尊敬的投资者您好，公司将借助中信集团在金融产业的行业领先优势及综合集团的规模优势，在品牌宣传、金融信息服务、政企服务以及国际化等几个方面重点推进协同增效。一是联动整合自身内容和知识服务能力以及中信集团内相关资源，协同集团内金融子公司，汇聚顶尖专家资源，搭建“中信知识共同体”，打造金融信息服务平台，服务中信集团大金控战略。二是深化政企业务协同，联动中信体系内各公司和政企网络资源，为各大央国企提供阅读和泛知识服务。三是积极响应集团国际化战略，依托中信集团在海外的分支机构及业务布局，增强国际传播能力，讲好中国故事、传播好中国声音。感谢您对公司的关注。

**7. 公司数智服务业务代表了数字化转型的方向, AI 应用产品的商业化路径是什么? 企业学习平台具体怎么运营和发展?**

尊敬的投资者您好，公司将知识服务产品与 AI 技术深度融合，优化产品体验、丰富服务场景。重点拓展政企客户，推广 AI 赋能的企业学习平台，该平台已嵌入“知识精粹” AI 知识库，提供“书+课+AI”融合产品体系，可实现智能推荐与自适应学习；在企业学习场景中带动员工 C 端对知识服务产品的订阅。2025 年，公司已启动出版级 AI 翻译、图书智能体等产品的研发工作，后续将持续推动科技成果转化。

公司推出的中信书院企业学习平台定位于赋能人工智能时代企业人才素养的全面提升，打造集内容订阅、智能学习、组织成长于一体的企业知识服务平台，成为陪伴员工个性化学习的 AI 学习助理。平台涵盖 AI 知识精粹、企业数字图书馆、AI 智库、作者智能体服务、多模态内容学习等，可为企业提供一站式知识服务解决方案。目前已有数十家大型金融公司、制造业企业签约入驻，初步验证了平台在组织学习与能力建设领域的市场需求和商业可行性。感谢您对公司的关注。

**8. 公司“夸父 AI 数智平台”在降本增效方面有哪些可以衡量的指标? 公司如何平衡 AI 等技术投入和产出效益?**

尊敬的投资者您好，“夸父”AI 平台对图书出版全链路赋能，实现大幅提质增效。书稿翻译周期缩短 90%，翻译质量超出外包翻译水平，特别对于 200 万字左右的超长文本翻译，在专业术语和出版级流畅度方面领先市场；可处理 80%的审校基础工作，错误检出率提升 15 个百分点；实现编、排、校、印全流程无缝衔接，整体出版效率大幅提升，部分图书的出版周期可缩短至原来的 1/3；营销文案生成时间缩短至 10 分钟。视频生产效率提升 5-10 倍，全年支持各业务线产出视频 5,000 多条。“知识精粹”AI 知识库已嵌入企业学习平台，并已生产 4,000 多条内容。

公司着眼于可持续、高质量发展，努力平衡 AI 等技术投入与产出效益。第一，坚定长期投入，布局未来竞争力。第二，优化投入结构，聚焦商业化落地。公司已通过“夸父”AI 数智平台赋能全业务、全流程，实现降本增效，后续将调整研发投入结构，向可商业化、较高回报的 AI 应用倾斜。第三，以实效检验投入，形成良性循环。感谢您对公司的关注。

**9. 国家要求加强上市公司质量和市值管理，大力推进战略性、专业化重组整合和高质量并购。公司作为国有文化企业如何响应号召？作为长期持股的投资者，我非常关心公司的股东回报政策。请问公司在分红方面是否有明确规划？未来是否会考虑进一步提高分红比例？**

尊敬的投资者您好，公司已制定并实施市值管理和考核制度，持续提升公司内在价值和资产质量，以可持续增长驱动公司市值与股东回报长期稳定提升。公司将依托中信集团资源协同优势，聚焦内容 IP、数智文化、金融信息服务、国际化等核心方向，稳妥开展战略合作、产业投资与并购重组，推动优质资源向上市公司集中，构建“多元融资+战略投资+产业整合”体系，支持发展公司第二增长曲线。公司近三年累计现金分红金额占公司近三年累计归母净利润的 50.93%，为更好与广大投资者分享公司经营成果，公司增加分红频次，于 2025 年首次

实施中期分红。未来，公司将坚定服务国家战略、紧扣行业发展趋势，推动数智化转型升级和长期可持续发展，以更加稳健的经营业绩、持续的投资回报、坚定的社会责任担当回馈股东、回馈社会。感谢您对公司的关注。

**10. 董事长您好，关于 2026 年 3 月 17 日发布的 2025 年年度报告中第十一条、公司未来发展的展望，第二条 2026 年经营计划，第 5 项“充分挖掘协同资源，……，助推公司转型升级和市值跃升。公司将充分挖掘中信集团……”，作为投资者向公司提出体系内部的协同资源，以下问题：1、以上描述“协同资源”是什么？2、“助推公司转型升级和市值跃升”会以什么方式推进？3、预计落地时间？**

尊敬的投资人您好，请参考此前公司对相关问题的答复，感谢您对公司的关注。

**11. 能解释一下为什么资产减值损失这么高吗？计提的减值损失是否真正形成损失，公司有没有想办法降低减值损失。**

尊敬的投资者您好，公司的减值损失主要为预付金减值和存货减值，公司严格依据《企业会计准则》及公司会计政策计提资产减值损失，并通过多项举措控制减值损失，一是强化选题全流程管控，进一步提高选题论证通过率，优化预付金管理系统，实施选题全生命周期管理，降低预付金减值风险。二是优化库存精益管理。推行数码印刷，搭建图书首印模型和加印模型加强库存周转，依托新媒体渠道加速长库龄库存加速去化。同时，公司将进一步持续优化资产结构、提升资产周转效率，保障公司经营质量与财务稳健，为股东创造可持续回报。感谢您的关注！

**12. 2025 年四季度资产减值损失近八千万，有多少是消化的以前的资产减值损失，每年正常的资产减值损失是多少？**

尊敬的投资者您好，请参考此前公司对相关问题的答复，感谢您对公司的关注。

**13. 领导，您好！我来自四川大决策，请问，传统图书业务增**

长乏力，2026 年在选题策划、渠道拓展、定价策略、成本控制上有哪些改革，以实现止跌回升？

尊敬的投资者您好，2026 年，公司持续改革选题机制，针对不同品类组建专业选题委员会，积极策划、主动组稿、陪伴写作。财经社科出版将聚焦国家战略，紧扣新质生产力、中国式现代化、高质量发展、前沿科技、中华优秀传统文化等核心议题；少儿出版聚焦本土精品，深耕国际优质资源，重点搭建科普分级内容体系；文艺生活出版聚焦经典重构、时代叙事和类型拓展，重点打造生活哲学和艺术审美两大书系；影游漫图书聚焦国风国潮新锐漫画、引进漫画、流行青春文学，拓展韩漫、欧美 IP 市场。渠道拓展方面，公司致力构建“全渠道、强内容、高粘性”的营销发行体系，打造以用户为核心的分层分类传播矩阵。强化“用户直连”，聚焦私域流量运营，进一步拓展线下垂类渠道。公司充分借力中信集团“联合旗舰”协同优势，持续拓展合作版图，强化拓展政企渠道。积极利用数智技术，推动用户精准识别、内容精准推送与营销效果实时优化。成本控制方面，以数智技术赋能全业务线、全流程，持续降本增效；打通仓储与生产、销售、物流的数据链路，打造高度自动化、实时数据监控、智能策略控制的供应链体系，提升公司产、供、销侧整体运转效率。感谢您对公司的关注。

14. 1. 公司 2025 年图书出版与发行业务收入 12.95 亿元，同比下降 1.35，占营收比重降至 76.05，在行业零售市场持续收缩的背景下，请问公司核心出版业务下滑的核心原因是什么？2. 后续在内容差异化、渠道优化方面有哪些具体举措，以缓解传统主业增长乏力的压力？

尊敬的投资者您好，2025 年公司认真研究制定“十五五”时期发展规划，以致力于成为科技驱动的、影响力世界一流的文化传媒和智库集团，全力服务文化强国建设为目标，全力推进“三个转型”，即由单一图书出版商向综合知识服务商转型，向 AI 技术驱动的科技应用公司转型，向新型文化消费供

应商转型。面对行业下行压力，公司积极优化业务结构，着力培育新增长动能，数智服务业务收入同比增长 6.02%，城市文化空间运营业务收入同比增长 10.02%。公司图书出版业务将坚持精品定位，围绕“一核两翼”优质内容体系，财经社科出版将聚焦国家战略，紧扣新质生产力、中国式现代化、高质量发展、前沿科技、中华优秀传统文化等核心议题；少儿出版聚焦本土精品，深耕国际优质资源，重点搭建科普分级内容体系；文艺生活出版聚焦经典重构、时代叙事和类型拓展，重点打造生活哲学和艺术审美两大书系；影游漫图书聚焦国风国潮新锐漫画、引进漫画、流行青春文学，拓展韩漫、欧美 IP 市场。渠道拓展方面，公司致力构建“全渠道、强内容、高粘性”的营销发行体系，打造以用户为核心的分层分类传播矩阵。强化“用户直连”，聚焦私域流量运营，进一步拓展线下垂类渠道。公司充分借力中信集团“联合旗舰”协同优势，持续拓展合作版图，强化拓展政企渠道。积极利用数智技术，推动用户精准识别、内容精准推送与营销效果实时优化。感谢您对公司的关注。

**15. 请问公司物流成本是多少，占比营业收入的多少，物流是成本化处理还是费用化处理**

尊敬的投资者您好，2025 年，公司发生运输费 2,973 万元，占营业收入 1.75%，公司发生的运输费均计入当期主营业务成本。感谢您对公司的关注。

**16. 公司假设 IP 运营、数智服务将成为核心增长极，请问年报中 IP 衍生品业务实际营收贡献（如 5000 万元销售额）是否符合预期？2. 公司 IP 运营过度依赖外部授权，缺乏自有核心 IP 储备的问题，后续有哪些原创 IP 孵化计划？3. 数智服务收入 2.36 亿元，毛利率仅 29.42，低于图书出版业务，如何提升该业务的盈利能力？4. 中信书院 App 的用户付费转化率等与得到 App 差距，后续是否有优化计划？**

尊敬的投资者您好，符合预期。IP 运营业务作为公司“十

	<p>五五”发展规划中重点培育的新业务，将成为四大支柱业务之一。公司将以优质的动漫、影视、游戏、流行文化 IP 衍生图书和衍生品新零售为基础，打通多形态 IP、衍生品设计开发和销售的全版权运营全链路，开放引进战略资源。数智服务业务将持续建强会员权益体系和作者服务体系。系统整合中信出版庞大的作者、专家网络和中信集团体系内相关资源，建设“中信知识共同体”智库平台，夯实知识内核，将内容资源系统化、资产化、智库化；升级“知识精粹”AI 知识库，构建“书+课+AI”融合产品体系，实现智能推荐与自适应学习，以 B 端企业版带动 C 端个人版。中信书院 app 将按照“聚人气、拓内容、促转化”原则，丰富内容体系和知识形式，打通各条线客户数据，打造独具中信出版优势的“高端化、思想化、智慧化”数字阅读平台、会员服务平台和社群运营平台，构建知识服务生态，提升服务质量，实现会员规模化增长与价值裂变。感谢您对公司的关注。</p> <p><b>17. 请问：公司连续多年营收均在 17 亿元左右，公司未来业绩增长点在哪里？公司谷子业务和短剧业务如何布局，公司书店目前营收情况如何</b></p> <p>尊敬的投资者您好，关于公司未来增长点和 IP 运营业务布局，请参考此前的答复。公司城市文化空间运营业务 2025 年营业收入约 3.4 亿元。感谢您对公司的关注。</p> <p><b>18. 请问公司扣除所得税影响，年度税前净利润较去年同期减少 3000 万元，公司经营方面如何进一步说明，未来利润增长点在哪里？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，请参考此前公司对相关问题的答复，感谢您对公司的关注。</p>
附件清单	无
日期	2026-04-02