

证券代码： 002862

证券简称：实丰文化

实丰文化发展股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026003

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与实丰文化 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 13 日（周三）15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
形式	线上交流
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：蔡俊权先生 副总经理：蔡佳霖先生 董事、财务总监：吴宏先生 董事、董事会秘书：王依娜女士 独立董事：金鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为便于广大投资者更深入全面地了解公司情况，公司于 2026 年 5 月 13 日下午 15:00-17:00 在“价值在线”平台举办 2025 年度业绩说明会，与投资者进行了沟通交流，业绩说明会主要内容如下：</p> <p>（一）公司取得的哪些重量级 IP 授权？产品情况如何？哪里能买到</p> <p>答：尊敬的投资者您好，</p> <p>（1）目前，实丰文化已构建起覆盖多领域的多元 IP 矩阵——从国际顶流 IP 宝可梦、迪士尼（冰雪奇缘、玩具总动员、疯狂动物城、怪兽大学等），国际动漫 IP 海绵宝宝，到手游 IP</p>

蛋仔派对，再到国民动画 IP 超级飞侠、熊熊乐园、喜羊羊与灰太狼，爆款表情包 IP 小刘鸭、乖巧宝宝、萌二、奇魔猪、小熊虫以及国漫 IP 猪小屁，这些正版授权 IP 版图横跨动漫、手游、潮玩文创等多个赛道。

(2) 目前公司主要围绕光动盲盒系列、解压挂件系列、电动模玩系列、毛绒玩具系列等类型进行开发。(3) 线上，公司已在天猫、京东、抖音、拼多多等主流电商平台开设官方店铺；线下公司已与国内外各地经销商、零售商及大型连锁渠道达成合作，产品入驻全国数百家线下门店。

感谢您的关注，谢谢！

(二) 公司是否可以将 AI 玩具复刻到 IP 玩具上？

答：尊敬的投资者您好，公司有能力可以将 AI 玩具的商业模式为 IP 做服务。目前公司已推出乖巧宝宝 AI 小财神、AI 猪小屁等系列产品。“AI+IP”模式的深度融合，为公司带来了显著的市场曝光效应，有效提升了实丰文化在 C 端市场的品牌知名度与影响力。从市场反馈来看，IP 的自带流量与 AI 功能的体验优势形成协同效应，不仅带动了其他产品销量稳步提升，更实现了品牌曝光与用户认知的双重突破——这种曝光并非短期流量，而是持续沉淀 C 端用户心智，助力公司摆脱“制造型企业”的传统认知，向“AI+IP 智能玩具领军品牌”转型。感谢您的关注，谢谢。

(三) 2026 年 AI 玩具的进展，有什么品类，有什么功能特点？接下来有什么规划，有什么研发储备？

答：尊敬的投资者您好，2026 年是公司 AI 玩具业务战略转型的关键一年，我们实现了从传统玩具制造向智能玩具创意企业的跨越，核心进展集中在产品落地、技术突破和生态搭建三大方面，具体如下：

(1) 品类方面，我们明确并开始构建具有市场差异化和竞争力的 AI 产品方向“趣味工具+情感陪伴+个性化教育”三大核心品类，形成全覆盖的产品矩阵：个性化教育类产品上，将 AI

飞飞兔升级为麦克 AI 飞飞兔，主打分层个性化教育服务，覆盖 3-8 岁不同年龄段。趣味工具类产品上，以随身 AI 魔法星（蜂窝版）和即将发布的守护星为代表，聚焦全场景的即时响应需求与全方位安全看护；在情感陪伴类产品上，我们与 IP 版权方合作，推出了 AI 猪小屁、AI 乖巧宝宝（小财神）等产品，同时完成百度吉祥物小度熊的 AI 化升级，打造 AI+IP 融合产品。

（2）功能特点上，目前公司的 AI 玩具产品，均搭载百度、字节等头部厂商的优质大模型作为技术支撑。依托头部大模型的强大能力，我们的产品在体验上显著优于市场竞品，核心优势在于：第一，交互更流畅，实现“语音+动作”协同响应，超越同类产品的单一语音交互体验；第二，场景化适配更精准，更贴合儿童使用习惯；第三，安全合规更有保障，内置儿童专属内容净化机制，严格遵循隐私保护法规，强化家长监护功能，筑牢儿童使用安全防线。此外，产品均支持 OTA 云端升级，可持续优化交互体验、更新内容服务，实现“越用越新”，有效提升用户全生命周期价值。

（3）后续规划与研发储备：实丰全栈自研的 SF-Hola 智能体系统将是实丰所有 AI 玩具的底座，SF-Hola 的核心优势在于：专为 AI 玩具场景定制，基于 Multi-Agent 分层解耦架构，可灵活适配各类形态玩具，同时深度融合多模态情感计算技术，能精准捕捉用户情绪与场景需求，实现从“被动应答”到“主动陪伴”的跨越；搭载自研玩具场景垂直小模型，响应速度更快、交互更精准，且内置多重安全净化机制，兼顾体验与合规；技能可扩展性极强，持续静默升级，能快速适配全场景需求，为产品迭代与服务延伸提供核心支撑，这也是我们摆脱行业同质化、构建技术壁垒的关键。依托 SF-Hola 智能体的核心能力，我们重点围绕趣味工具、情感陪伴、个性化教育三个方向推出产品。其中，情感陪伴方向会向桌面级 AI 机器人方向研发；个性化教育方向将聚焦学前儿童，深耕个性化素质素养教育，打造贴合低龄儿童成长需求的产品，助力业务营收高倍数增长，力争市场份额进入

国内行业前 3 名。

研发储备方面，合肥研发中心已组建专业化团队，重点推进三大方向：一是 Multi-Agent 架构迭代，深化多智能体协同能力；二是大模型轻量化适配，进一步优化端边云协同交互效率；三是仿生类 AI 交互技术研发。同时持续扩充专业教育资源库，强化个性化教育服务能力，形成“基础研究+应用开发+产品转化”的三级研发体系。

感谢您的关注，谢谢。

（四）公司和百度这边有什么合作进展？

答：尊敬的投资者您好，公司与百度的合作涵盖产品合作与 AI 能力合作两个层面：

（1）产品合作方面

公司为百度吉祥物“小度熊”完成了 AI 化升级，打造了 AI 小度熊系列产品，深度融合百度搜索能力，搭载百度 230B 参数大模型，具备超低延时交互与实时语音多模态互动能力。该产品亮相 2025 百度云智大会，其中马年限定版上市后热卖，获得百度再次合作邀约。此外，公司自研产品 AI 飞飞兔曾获百度“AI 创玩+”优胜奖，公司亦连续受邀参加百度世界大会等行业峰会。近期也成为百度 2026 年六一儿童节全员礼品项目-AI 小度熊的开发与生产商。

（2）AI 能力合作方面

2025 年 3 月公司与百度智能云达成战略合作，百度文心大模型是公司 AI 玩具产品接入的核心基座模型之一，为产品提供语音交互、语义理解、内容生成等 AI 能力支撑。双方在模型应用层持续深化合作，共同探索 AI 技术在消费级硬件产品中的场景化落地。

感谢您的关注，谢谢。

（五）SF-Hola 智能体的技术壁垒到底有多高？和“大模型套壳”有什么本质区别？

答：尊敬的投资者您好，SF-HOLA 智能体与“大模型套壳”

有本质区别，可以从三个维度来理解：

第一，架构层面的区别。“套壳”是用户说一句话，直接调API丢给大模型，大模型回一段话，结束。SF-HOLA是Multi-Agent多智能体协同架构——用户一句话进来，先经过语音预处理器（ASR识别+自研意图解析），再由核心调度器判断需要调度哪些Agent（情感陪伴Agent、知识问答Agent、安全审核Agent等），各Agent并行处理后汇总输出，同时TTS池选择最合适的语音合成方案返回给用户。这是一个多环节、多模块协同的工程系统，不是一个API调用。

第二，交互体验层面的区别。“套壳”是被动问答模式，用户不说话，产品就沉默。SF-HOLA实现了主动陪伴——设备能感知用户场景，主动发起对话和互动；具备情感记忆能力，能记住用户的偏好和情绪状态，越用越懂你；支持性格演化，每个用户手中的产品会逐渐形成独特的“性格”。这些都是套壳做不到的，因为套壳没有状态、没有记忆、没有调度逻辑。

第三，工程落地层面的区别。“套壳”只解决软件问题，而AI玩具是软硬件一体化的产品。SF-HOLA采用云-边-端协同架构，端侧处理实时响应（如唤醒、简单交互），边缘侧处理场景决策，云端调用大模型处理复杂语义，三者协同才能在玩具这个算力和功耗受限的硬件上实现流畅体验。此外，SF-HOLA还包含儿童内容安全审核、隐私保护、多模型池调度（文心、豆包、千问、DeepSeek等，不绑定单一模型）、RAG知识增强等能力层，这些都是“套壳”完全不具备的。

感谢您的关注，谢谢。

（六）出海战略的可行性？凭什么认为中国AI玩具能在海外卖得动？

答：尊敬的投资者您好，实丰AI玩具出海的可行性，可以从两个层面来看：

第一，实丰有出海的供应链基础和渠道积累。公司深耕玩具制造34年，产品已畅销全球165个国家和地区，与迪士尼、皮

克斯、宝可梦等全球顶级 IP 建立了合作关系。我们不是从零开始出海，而是在已有的海外渠道和 IP 资源基础上，叠加 AI 能力做产品升级。更重要的是，公司位于广东，广东省玩具出口额占全国 40%以上，产业集群效应和供应链优势是海外竞争对手难以复制的。

第二，技术架构已经为出海做好了准备。公司的出海策略是“同步立项、双版并行”——所有 AI 玩具产品在立项时就同步规划国内和海外两个版本。海外 Agent 能力将与当地服务商合作共建，确保产品符合当地文化习惯与法律法规；模型部署采用本地最优方案，比如北美用北美模型、欧洲用欧洲模型，不绑定单一技术路径。这种架构的灵活性，得益于 SF-HOLA 智能体的自研属性——我们掌握核心调度能力，才能根据不同市场灵活切换底层模型和内容服务，而不是被某一个大模型绑定。

感谢您的关注，谢谢。

（七）公司后续计划拿什么 IP？

答：尊敬的投资者您好，未来，公司将继续紧跟时代潮流，推动 IP 版图扩张，与更多优秀 IP 展开合作，结合每个 IP 的属性形成独一无二的设计风格，能够满足不同年龄层、不同审美需求的消费者。感谢您的关注，谢谢。

（八）请问下汕头作为 Token 出海的的城市，公司有没有向算力方向发展？

答：尊敬的投资者您好，当前公司以科技+文化为核心根基，专注于玩具及游戏两大核心业务板块。如后续有新的业务规划公司将严格依照相关规定，及时发布相应的公告，敬请关注后续公告。感谢您的关注，谢谢。

（九）请介绍一下公司 2025 年度的研发投入情况？

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年度研发费用为 1,737.13 万元，同比增长 47.83%，主要系安徽实丰智联信息技术有限公司聚焦 Multi-Agent 架构迭代、SF-Hola 智能体优化、AI 玩具算法开发，产品设计和开发方向，公司根据 AI 玩具业务发展节奏，

	<p>基于新产品和新技术的立项情况来增加对应人员。同时本期稳步拓展游戏业务布局，新增产品委外定制扩充小游戏合作开发项目储备。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>（十）公司游戏业务营收占比显著提高，该领域的核心竞争力是什么？与玩具业务有何协同性？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，</p> <p>（1）公司游戏业务营收占比持续提升，核心竞争力主要体现在两方面：一是精准的市场洞察与扎实的研发实力，能够捕捉用户需求、洞察市场热点，依托成熟研发团队打造符合市场预期的游戏产品，构筑产品核心壁垒；二是专业的产品投放与流量运营能力，深谙平台规则、拥有深厚直播流量博主资源，可实现高效投流、提升产品曝光度与市场份额。</p> <p>（2）公司核心战略在于构建“线上有游戏、线下有玩具”的融合发展生态，实现玩具与游戏板块的协同赋能、价值共生。线上，通过精品游戏内容积累用户、培育 IP，打造高粘性用户群体；线下，将游戏 IP、技术赋能玩具产品，推动玩具产品迭代升级，同时借助玩具渠道扩大游戏品牌影响力，形成“IP 共建、用户互通、渠道共享”的产业闭环。</p> <p>感谢您的关注，谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026-5-13