# 新经典机构调研会议纪要

**时间：**2023年6月

**调研机构：**平安基金、明世伙伴基金、长城证券、海通证券、国泰基金、河清投资、创金合信基金、中加基金、长城财富保险资管、晟视天下资管、申万宏源、中邮传媒、诺昌投资、泰康人寿、国元证券等

**接待人：**董秘薛蕾、董办主任孙雅勤、证代白雪

**1、公司发展海外业务有何竞争优势？海外业务今年能否扭亏？**

答：内容行业发展的核心在于优质内容的供给，通过发展海外业务，公司将进一步充实版权内容库，并在此基础上构建版权运营能力，助力优质内容释放更大价值。海外业务今年重点在推进整合与提效，通过分析梳理各品牌的市场表现与潜力，进一步优化选题结构，将相关资源整合投入到经营效率较高或更有未来性的产品线上，力求实现营收和利润的增长。

**2、对于AI技术可能对行业带来的影响和变革，管理层的基本判断是什么？公司是否有基于AI技术的新产品布局，或者将版权资源进行相关授权训练？**

答：随着相关AIGC模型与工具的持续推出，公司密切关注相关工具对内容创作、传播、消费模式的影响。AIGC在公司业务流程中主要包含以下两个方向：一是提质增效，公司持续推动相关工具与现有相关岗位业务的有机结合，不断优化运营流程，开展多期培训，通过有效运用相关工具降低运营成本，提高工作效率；二是激发创意，公司在自有IP的创作运营，充分探索AIGC辅助创作者进行内容创意方面的应用，激发创作者多元及多样化的创意灵感，释放更多创作能力。

公司目前尚未将所持文本库或版权相关资源进行授权训练。

**3、主营方面，今年整体的恢复表现如何？公司在渠道规划，特别是短直渠道有什么规划和打法？**

答：从开卷数据发布的行业分析报告看，图书零售市场的需求复苏速度不及预期，基于行业大环境，公司今年将持续关注主营业务的经营效率。在渠道方面，图书销售渠道持续动态变化，公司将基于渠道特点制定差异化的主推品及相应产品策略，充分挖掘不同渠道的自身优势，与合作伙伴推进动态共赢。公司内部也将进一步加强产品端和销售端的联结，精细化运作单品营销，加长产品的生命周期，以期利润的持续增长。

**4、公司23Q1的少儿类表现不好，后续如何发展这块业务？**

答：公司持有大量优质童书版权，针对童书营销和销售渠道的快速变化，公司上半年对童书团队进行了调整，将编辑、营销和市场人员进行了进一步整合，加强产品端和销售端的联结，积极探索优质童书内容的传播和转化路径。

**5、公司下半年有哪些重点新品？公司在图书方面是否有新的产品线规划？**

答：公司今年将推出著名学者许倬云的新作、诺贝尔文学奖得主门罗的系列作品，以及东野圭吾、吉竹伸介等作者的新书。在原有文学经典和少儿品类之外，公司的人文社科产品线已推出了多部有影响力的作品，后续还将持续策划推出相关新品。

**6、公司实控人是否有减持计划？**

答：公司目前未收到实控人及其一致行动人有关减持计划的通知，如有相关安排，公司将按照信披要求及时发布公告。

**7、公司账面资金较多，是否有对外投资及回购股份或者员工激励的相关计划？**

答：公司持续聚焦主业，稳定且充足的资金储备有助于保障公司的稳健经营和长远发展。目前公司无对外投资、回购股份及员工股权激励等相关计划。