

证券代码：301052

证券简称：果麦文化

果麦文化传媒股份有限公司

2024年3月12日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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”以网上业绩说明会的形式与广大投资者交流
时间	2024年3月12日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事、总裁瞿洪斌 董事会秘书、财务总监蔡钰如 独立董事王辉 保荐代表人白林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年3月1日发布了《2023年年度报告》，为了使广大参会者对于果麦文化的经营情况、财务表现、发展战略有更为清晰、详细的了解，公司于2024年3月12日15:00-17:00在全景网“投资者关系互动平台”举办2023年年度报告网上业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式与投资者互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p><b>1、公司在23年的图书爆款有哪些？</b></p> <p>瞿：1) 2023年果麦销量突破500万册的有：《蛤蟆先生去看心理医生》，《小王子》，《皮囊》；突破100万册的有：《了凡四训》、《悉达多》等。</p> <p>2) 版权书方面：《长安客》、《我想要两颗西柚》，冯唐《金线》、老杨的猫头鹰《世界很喧嚣、做自己就好》；反向选题方面：《小屁孩日记》、《乡土中国》等都表现出色。</p> <p>总体而言，2023年公司年销10万册以上图书品种30个，其中果麦经典8个，尤其是《窄门》2023年相较2022</p>

年销量增幅达 714%，从日销 5 册到日销 4000 册，成为行业营销经典案例。《经典长谈》、《孙子兵法》、《瓦尔登湖》、《面纱》等果麦经典在 2023 年也大放异彩。

## 2、请介绍一下公司 2023 年的经营业绩情况？

蔡：根据公司 2023 年年报，公司 2023 年全年实现营业收入 47,811.57 万元，较 2022 年增长 3.49%。实现归母净利润 5,363.76 万元，较 2022 年增长 31.45%。扣非归母净利润为 5,520.24 万元，较 2022 年增长 765 万元，增幅 16.08%。2023 年公司推出优质新品图书、进行互联网营销以及通过“CBC”销售模式得到了良好的效果，通过收入增长的拉动，通过精益管理、降本增效，即开源和节流双轮驱动，使得公司在 2023 年的净利润增速喜人，谢谢。

## 3、请问 2023 年果麦文化在公司治理方面有哪些举措？

王：2023 年公司按照证监会和深交所关于上市公司规范运作的要求，加强内部控制培训及制度学习。积极参与监管部门组织的学习培训，以提高经营管理层的治理水平和风险防范意识，强化公司的合规经营。与此同时，为进一步完善公司治理结构，公司对相关治理制度也进行了梳理和修订，确保内部控制制度得到有效执行，切实提升公司规范运作水平，促进公司健康可持续发展。谢谢！

## 4、请问贵公司在 AI 应用方面有哪些布局？

瞿：公司在 AI 应用方面主要有三方面的布局，分别为：AI 校对、AI 漫画和 AI 读书数字人，以此解决出版行业的痛点，为全行业提供新的工具。

## 5、图书直播已成为图书行业的重要销售渠道，前段时间直播卖书也开创先河走出了国门，销量是非常可观，想听听您对整个行业的理解，以及您认为跨境图书直播会成为新的发展潮流吗？将会给整个行业带来怎样的影响？

瞿：1) 在图书出版行业，跨境直播需要满足三个条件：一是引进版权；二是有合适的作者和主播；三是能够获得经济收益。唯有此，才能引发互动性和实时性，实现效益最大化，从而成为出版行业的主流带货场景和方式。

2) 拿果麦出版的《小屁孩日记》举例，该书由王芳在美国与作者进行了直播带货，市场取得了非常好的业绩反馈。截至目前，《小屁孩日记》上市不到一年，销售 5 万套，75 万册。

## 6、请问公司是否有电商及跨境的业务？

瞿：根据公司发展战略，公司在聚焦主业的同时，也在不断拓展电商销售渠道，从而增强公司赢利能力。目前公司

也正在积极的布局海外业务，把运营模式拓展到海外，感谢关注。

**7、独董您好，新的独董规则的权限和责任相当重，如何践行独董的责任？**

王：本人作为公司独立董事，严格遵守《公司法》《证券法》《上市公司独立董事管理办法》《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规及公司《独立董事工作制度》等有关规定，合规履行独立董事职责，切实保护好股东特别是中小股东的权益工作，谢谢。

**8、董秘你好！抖音近期在测试短视频付费功能，请问贵公司签约的艺人或者网红有没有准备推出相关付费内容？**

蔡：公司目前没有签约的艺人，在过去的十几年间，公司和很多网红教授保持着良好、稳定和长久的合作，譬如易中天教授、戴建业教授、罗翔教授、王德峰教授、周国平教授等等。截至 2023 年 12 月 31 日，公司互联网用户数达 9,008 万，运营的互联网产品账号超过 141 款。我们相信，果麦有能力策划和服务作者去创作出符合市场需求的高质量的内容产品，谢谢。

**9、请问公司的动画大电影项目进展？属于什么题材？**

瞿：公司主投主控的 AI 动画大电影，以中华传统经典为内核、AI 漫画大模型深度赋能创作，对标《长安三万里》。总言之，可以用四个四字词语来涵盖，它们分别为：历史题材、家喻户晓、名家编剧、强强联手。目前动画大电影正按项目进度计划，正常推进制作等相关工作。具体上映时间将根据项目进度安排综合考虑，投资者可以关注公司公告。

**10、您好，请给我们介绍一下未来 2-3 年过果麦文化的发展战略，利润增长的方向在哪？AI 如何赋能公司以加速其业务的发展？**

瞿：大致分为三个方面：

1) 主业领域：大幅发展突出出版，固本培元，争取未来 3 年，公司年发货码洋突破 20 亿；

2) IP 领域：制作 AI 动画大电影，有望将动画电影发展成为今后果麦一个新的利润增长点；

3) 积极布局 AI 垂直领域的大模型：通过 AI 工具，辅助写作、校对、设计、绘画、营销、读书等等，以此解决全行业痛点，降本增效。

**11、公司是如何将“价值原型”和“流量云”应用于图书营销的？取得的效益有哪些？**

瞿：1) 果麦方法论由三分名词组成，分别为：“金字

塔”、“价值原型”和“流量云”；其中“流量云”需要五个云团，分别为：时空环境 WhenWhere、关键人物 Who、激励事件 What、口碑证言 Witness；

2) 取得效益：公司通过互联网连接用户，自建“2C”(to customers)销售渠道，创立了领先于行业的、新颖的“CBC”销售模式；截至2023年12月31日，公司互联网用户数达9,008万人，运营的互联网产品账号超过141款。

## 12、公司是如何看待短视频电商渠道对头部产品的影响日益增强，但销售生命周期最短？如何最大化抓住短视频红利？

瞿：主要是通过新颖的“CBC”销售模式：在互联网销售方面，公司通过互联网连接用户，自建“2C”(to customers)销售渠道，创立了领先于行业的、新颖的“CBC”销售模式。公司依托互联网产品矩阵，连接用户，为其推送相契合的内容和产品信息，在产品上市初期，精准地找到用户实现“2C”销售，引起话题和热度，并通过搜索、转发、口碑传播等方式外溢到各大电商平台（当当、京东、天猫等）及代销渠道实现“2B”销售；而在图书产品生命周期的中后段，对于代销商退库的图书产品，公司通过内部互联网账号带货和外部达人带货再一次实现滞销产品的“2C”销售，防止图书滞销和存货跌价，根本上解决了“代销退货”的行业痛点。

## 13、想问下公司的主营业务结构及各业务占比情况？

蔡：2023年整体的营业收入是4.78亿，主要分为三个板块：其中图书策划与发行收入为4.55亿，占比是95.22%；第二块是数字内容业务，主要是公司的电子书业务，收入是1366万，占比是2.86%；第三块是IP衍生与运营，金额是167万，占比是0.35%。从销售模式来看，果麦的图书经销，即“CBC”中的“B”，这部分业务收入是3.42亿，占比是71.47%。可以看出，果麦是一家以私域和自营驱动的出版公司，论证了公司“出版+互联网”战略以及“CBC”商业模式的成功。

## 14、本行业的发展前景如何？行业空间有多大？公司在行业的地位如何？主要竞争力？

瞿：1) 公司对图书行业的未来非常看好。

2) 当今社会，在互联网和AI的赋能下，出版行业在未来的10年内，会有爆发式的增长，有望从现在的1000亿码洋的规模增长至2000亿到3000亿规模。

3) 目前果麦在民营出版行业里面排第四位；

4) 在公司“以微小的力量推动文明”和“做自己相信且喜欢的事”的价值观下，积极运用三大“金字塔”、“价

值原型”和“流量云”的方法论，稳中推进公司持续发展。

**15、股权激励方案中的公司层面及个人层面的考核目标是如何确定的？**

蔡：1) 公司层面的业绩考核要求：第一个归属期以2020年净利润为基数，2022年的净利润增长率不低于50%；第二个归属期以2020年净利润为基数，2023年的净利润增长率不低于60%。

2) 激励对象个人层面的绩效考核要求：激励对象个人层面的考核根据公司内部绩效考核相关制度实施。公司依据激励对象的归属前一年的考核结果确认其归属比例。

具体详见公司股权激励相关公告，谢谢。

**16、请问，公司对人才激励机制有没有什么大的新举措？**

瞿：主要从以下四个方面：

1) 大胆吸纳跨界人才；

2) 制定股权激励计划吸引、保留、激励公司业务骨干优秀人才；

3) 注重人才的培养，建立了完善的培训体制，公司内部成立果麦学校；

4) 公司通过安排租房补贴、组建文娱活动、为员工提供体检、年节礼品、生日祝福等各种福利保障和多种人文关怀等等。

**17、请问现阶段公司面临哪些经营风险？针对这些风险采取了什么措施？**

瞿：主要有三个常规的风险：

1) 市场竞争的风险：譬如作家竞争、版权的竞争、选题的竞争、营销能力的竞争、发行能力或者销售能力的竞争等等。规避这个竞争风险，一是需要公司自建的“选题10维系统”，二是优秀的团队，在内容端严格把关；

2) 人才流失的风险：公司通过价值观、方法论和人才激励机制来规避风险；

3) 图书选题风险：与合作伙伴联合成立社会效益评估委员会，规避内容选题的风险和舆情的风险。

**18、2023年全国图书零售市场最明显的变化是什么？展望一下2024年图书零售市场生态？**

瞿：2023年中国图书零售市场码洋规模同比增长率由2022年的负增长转为正向增长，同比上升了4.72%，码洋规模为912亿元。其中，据开卷数据显示，出版行业2023年前三季度整体零售市场仍呈现负增长，但同比降幅相比半年度进一步收窄，主要是受网店渠道的带动，网店渠道从第二季度之后即转为正向增长。在大促背景下，第四季度网店

渠道正向增幅进一步扩大，由此带动整个图书零售市场实现正向增长。2023 年整体零售市场总动销品种达 237 万种，同比上升 1.55%，动销新书品种达 18 万种，同比上升 7.3%。

2023 年全国图书零售市场实洋同比下降 7.04%。开卷数据显示，2023 年实洋同比增长率为-7.04%，和码洋正向增长形成了鲜明对比，这一差距背后直接指向折扣的变化，2023 年零售折扣从 2022 年的 6.6 折，下降至 6.1 折。

销售渠道方面，2023 年短视频渠道超过垂直及其他电商，成为第二大图书销售渠道。随着移动互联网的普及和人们使用手机时长的增加，电商直播渠道顺应趋势成为后起之秀，实体书店转化率进一步下降，短视频电商零售成为消费者更加青睐的选项。开卷数据显示，短视频电商码洋占比达到 26.67%，同比增长 70.1%，成为带动整体零售市场增长的主要动力。实体店码洋规模进一步下降，码洋比重为 11.93%，同比下降了 18.24%。

2024 年，（1）图书行业的马太效应会愈发明显。只有“好内容+”系统营销“+”情绪价值“才能成为爆款。（2）总体经济的复苏会更进一步，叠加群众对于精神文明的追求，图书行业会迎来增速的恢复。

#### **19、果麦文化在电子书方面有哪些规划？有没有带朗读的图书？**

瞿：尊敬的投资者您好，公司的纸质图书基本上在各阅读平台如掌阅、微信读书等有相应的电子书，部分在有声平台如喜马拉雅等有发布有声书，感谢您的关注！

#### **20、果麦在视频短剧方向有没有业务布局？**

瞿：尊敬的投资者您好，公司拥有海量优质的 IP 和作家，同时公司布局的 AI 漫画大模型进展顺利，未来将陆续推出动画电影、短剧、互动漫画等，具体详情以公司披露的公告为准，感谢您的关注。

#### **21、直播为什么不请小嘉啊经常客串？**

蔡：尊敬的投资者您好，感谢您的宝贵建议，公司将根据实际情况进行参考，感谢您的关注。

#### **22、请问瞿总，贵公司储备的，主投主控的动画大电影，目前处于什么阶段？是否已经完成制作？**

瞿：尊敬的投资者您好，目前动画大电影正按项目进度计划，正常推进制作等相关工作。感谢您的关注！

#### **23、我想问下，公司的电话为何永远打不通？**

蔡：尊敬的投资者，您好！公司投资者联系电话为 021-64386485，与公司披露的信息一致且保持畅通状态，欢迎在

	<p>工作时间来电与公司交流沟通。感谢关注！</p> <p><b>24、公司参投了几家 ai 公司？</b> 瞿：尊敬的投资者您好，截至 2023 月 12 月底，公司参投 2 家 AI 公司，分别为上海星图比特信息技术服务有限公司和爱漫阁（上海）智能科技有限公司，感谢您的关注。</p> <p><b>25、公司制作的 ai 动画大电影，预计什么时候上映？</b> 蔡：尊敬的投资者您好，公司主投主控的 AI 动画大电影具体上映时间将根据项目进度安排综合考虑，具体可以关注公告相关公告，感谢您的关注。</p> <p><b>26、公司过去一年开展了哪些投资者交流活动？取得了哪些成效？</b> 蔡：尊敬的投资者您好，截至 2023 月 12 月底，公司开展过 4 次投资者交流活动，具体详见公司 2023 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析 十二、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表”进行了解，感谢您的关注。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 3 月 12 日