

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

2025年5月21日投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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	2025年5月21日 15:30-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长路金波 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2025年4月28日发布了《2024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2025年5月21日15:30-17:00在全景网“投资者关系互动平台”举办2024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>董事长路金波介绍公司业务基本情况及战略部署：</p> <p>一、业务布局：巩固出版主业，拓展增长新赛道</p> <p>（1）出版主业：多维度构建竞争壁垒</p> <p>① 核心赛道与产品矩阵：公司图书品种类别覆盖文学、经典、人文、科学、童书、教育六大赛道，累计出版图书2739种（日均新增1.5种），其中超700部中外经典图书形成长期版权优势。此外，在经典、心理学、女性成长等细分领域位居行业领先。</p> <p>② 拓品类突破：</p> <p>教育教辅：与张雪峰老师合作推出《高中提分笔记》、《初中提分笔记》持续发力，开创“to C 教辅”新模式，</p>

即依托互联网销售，绕开传统渠道壁垒。

三次元偶像图书：2024年12月，公司重磅推出华语乐坛天王林俊杰出道20周年纪念图书《超越音符：林俊杰20周年》。发行首月即斩获4000万销售码洋，珍藏限量版在QQ音乐发售更是上市即售罄，验证粉丝经济效应与跨界IP合作的潜力。

(2) 增长双翼：AI业务与电影赛道的战略布局

①AI业务：2024年，公司“AI校对王”产品对应的自研大语言模型“金字塔”成功通过网信办生成式人工智能备案，是唯一由出版公司开发且成功备案的大模型，并已获得专利认证。基于2024年一期研发的成功，产品已逐步推向市场，并获得客户的高度认可。公司将继续投入研发提升大模型的能力以及产品的使用体验、丰富其使用场景，以期更好赋能出版行业，及更多有校对需求的行业和场景。此外，公司在漫画生成、翻译、字体、营销数字人等方面，有不同的项目组在进行研发。

②动画电影：公司基于内容和IP的延伸，2023年进军动画赛道，并积极开拓第二增长曲线，充分发挥各方资金、资源与业务优势，主投主控（与光线传媒、海平屋脊、亭东影业）院线动画电影《三国的星空1》，该部动画电影由易中天编剧及监制，联合光线传媒发行，借力头部资源切入影视市场，预计于2025年上映。

二、核心能力：互联网化驱动效率与创新

(1) CBC模型与私域运营

用户驱动的产品迭代：通过“私域测试（C）—渠道优化（B）—用户反馈（C）”形成闭环，实现产品快速验证与迭代。例如福豆姐姐单账号带货《中国古典文学讲义》等书，单月销量破万册（行业平均单书年销量仅6000册）。

私域流量矩阵：运营150+互联网账号，用户粉丝量达9900万，依托直播、短视频等场景直接触达消费者，降低对传统渠道依赖。

(2) 供应链革新：以“小时级”响应颠覆行业

零库存“空城计”模式：直播预售驱动生产，48小时内完成订单印刷（传统行业以“周”为单位），大幅降低库存风险，提升资金周转效率。

(3) 行业赋能与平台化转型

服务国有出版社：2025年起以“效率赋能”为核心，为国有出版社提供选题策划、营销发行等服务，盘活行业存量资源，通过反向选题合作分成模式快速扩大营收规模。

三、战略规划：效率领先与生态扩张

(1) 短期目标（2025年）

出版主业：保持9.99倍“品效”优势（市场占有率/动销品种占比），新增500种图书，深化教育、经典等

赛道布局。

新业务落地：AI 校对王拓展至更多出版机构及跨行业客户，动画电影《三国的星空》上映并探索后续 IP 开发。

(2) 中长期愿景

出版工业化与智能化：通过 AI 技术（如校对、翻译、营销）重构出版流程，推动行业从“人力密集型”向“科技驱动型”转型。

(3) 泛文化生态构建：以出版为根基，向影视、IP 衍生等领域延伸，形成“内容创作 — 生产 — 多元变现”的生态闭环，目标成为兼具社会价值与商业效率的文化产业平台。

1、光线传媒董事长近期接受采访时说：公司除《哪吒 2》，还有一部非常优秀动画电影《三国的星空》在今年上映，其由易中天编剧和监制。可以看出光线对《三国的星空》寄予厚望，该电影是《哪吒 2》制作团队制作吗？特技效果和宣发推广能力能否达到《哪吒 2》水平？光线的《姜子牙》在 2020 年十一档借助《哪吒 1》火热和借势宣传，获得 16 亿票房约为《哪吒 1》票房 1/3，《三国的星空》能否也按照同样运作思路获得高票房？

路：尊敬的投资者您好，《三国的星空 1》是公司主投主控的院线动画电影，项目投入拍摄以来进展顺利，吸引了包括光线传媒在内的行业领头羊共同投资和运营，该部动画电影由易中天担任编剧及监制。公司在电影业务中采取“借力头部 + 差异化定位”策略，依托光线传媒的宣发能力推进《三国的星空 1》，并且影片在题材、风格上具有独特性，以主创团队的专业性与内容质量为核心竞争力，聚焦自身作品的市场潜力，预计 2025 年上映。此外，动画电影是公司长期积极关注的赛道，亦有计划将该片拍摄成系列电影，感谢。

2、公司是否考虑并购整合区域出版资源？

路：尊敬的投资者您好，政策层面对于上市公司并购重组给予了充分支持，公司也在认真学习国家层面及中国证监会近期发布的相关政策、意见。公司会根据新的开放化、平台化战略进行综合考量，如有收并购、对外投资项目将按照相关规定履行信息披露义务，请以公司公告为准。谢谢投资者的关注！

3、最近东吴证券发《AI Agent 深度：2025 Agent 元年，AI 从 L2 向 L3 发展》：我们总结了 30 家上市公司在垂类 Agent 方面的布局，其产品基本符合 Agent 定义且具有垂直领域的比较优势，例如出版校对（果麦文化），关注其利用 AI Agent 解决具体行业痛点的能力和商业化进展。请问果

麦 AI 校对已拥有大量出版客户，是否可将 AI 校对作为 Agent 入口整合出版公司的其他 AI 需求？全面解决行业痛点？

蔡：尊敬的投资者您好，“AI 校对王”的核心竞争护城河体现在三方面：一是凭借二十多年出版从业积累大量语料，且多家出版社贡献六七十年校对记录；二是梳理整合中文标准，建立完善顺滑的校对标准体系；三是对语料进行严格“三审三校”清洗。“AI 校对王”聚焦 AI 出版编校领域的垂直赛道，应用场景广泛，涵盖出版、报刊、视频字幕、论文等文字场景。商业推广分生产工具、智慧平台能力增强（支持 API 调用与本地化部署）、toC 应用三个层次。此外，果麦基于 AI 技术拓展了“AI 校对王”、“AI 翻译王”、“AI 营销王”等具体场景应用，打造“AI 选题 + AI 营销 + ERP 系统”的三大平台，整合数据、AI 能力及自身沉淀的方法论，形成出版行业全流程解决方案，为行业赋能。谢谢！

4、第四季度现金流显著改善的关键驱动因素是什么？该趋势是否可持续？

蔡：尊敬的投资者您好，2024 年公司经营活动现金流呈现季节性波动特征，全年净流入 9196 万，同比增长 18.72%，其中 Q1 净流出 3000 多万（受教辅赛道尚未爆发、收入端下滑及提前支付供应商款项影响），Q2 净流入 1700 多万，Q3 净流出 346 万，Q4 实现净流入 1.11 亿；公司商业模式现金流表现良好，净利润与现金流基本匹配，典型案例如《蛤蟆先生去看心理医生》以低版权成本和印量实现超 500 万册销量。谢谢！

5、领导好，年报显示公司 2024 年营收同比增长 21.76%，但归母净利润同比下降 23.87%。这种增收不增利的核心矛盾具体体现在哪些业务板块？公司计划采取哪些措施改善盈利能力？

蔡：尊敬的投资者您好，2022-2024 年果麦通过探索短视频、直播、教辅、动画、AI 等领域，明确“做强出版主业，发力增长双翼”的战略。当前战术聚焦“开源节流”，从赛马转向养马，通过提高选题质量、降低减值费用、提升人效、强化出版主业等方面改善盈利能力，预计 2025 年出版主业保持高速增长，电影和 AI 业务同步明确增长，力争通过降本增效提升净利润。谢谢投资者的关注！

6、公司年报披露：“果麦在 2023 年末开始布局教辅赛道，2024 年教辅图书销售码洋 28,587 万元，占公司图书总码洋的 21%，同比 2023 年的码洋 1,956 万，增幅近 14 倍；销量已突破千万册，并以远超同行的品效在教辅赛道中脱颖而出

出。” 请问公司教辅书业务有何竞争优势能表现出色？

蔡：尊敬的投资者您好，根据公司发展战略，公司认为教辅赛道正处于人口红利期，从 2015 年二胎政策后出生人口在 2023 年左右进入校园，推动教辅赛道迎来至少 12 年的增长周期；加之“双减”政策促使教辅市场向市场化开放，公司凭借 9900 万粉丝的私域流量及互联网运营能力，可通过抖音、视频号等渠道拓展市场化教辅；同时，以《提分笔记》切入中考和高考总复习提分需求为例，展现出差异化策划能力，其沉淀多年的方法论可在教辅赛道持续复用，谢谢！

7、2024 年 12 月，公司重磅推出华语乐坛天王林俊杰出道 20 周年纪念图书《超越音符：林俊杰 20 周年》。发行首月即斩获 4000 万销售码洋。后续公司在这块有什么样的储备和布局么？

路：尊敬的投资者您好，公司未来将推出新音乐偶像的文字作品，将在二次元、明星书领域及文创方向发力，打造符合用户热爱的消费品，此类业务不仅延续三次元偶像图书的商业逻辑，还将随该赛道业务比重上升稳步提高结算折扣，敬请期待，谢谢。

8、据 AI 校对王官微报道：AI 校对王升级速度很快，每隔一段时间就会升级一次软件版本，最新优化进展至 No. 4 版本，PDF 校对、流式处理、常识性校对、“双模型”校对等功能陆续上线，校对速度从约 280 字/秒提升至约 600 字/秒。我想了解未来随着软件逐步升级和能力越来越强，以及该软件非常好的卡位优势，出版行业独家商业化，AI 校对王软件的价格未来是否会持续提升和有较大提价空间？

蔡：尊敬的投资者您好，公司对 AI 校对王产品建立了强大的售后内容团队，及时响应客户需求。以每周迭代的节奏速度去实现产品的小步快跑，借此提升产品能力与溢价能力。谢谢投资者的关注！

9、请问，AI 校对王会推出面向个人使用的校对文稿版本吗？AI 绘画大模型怎么样了？

蔡：尊敬的投资者您好，AI 校对王未来会面向 to C 端进行使用，公司自研的 AI 动漫工具已经进入公测阶段，不同于服务大众用户的各种文生图、图生图 AI 工具，其定位精准服务于漫画创作者们。此外，公司在漫画生成、翻译、字体、营销数字人等方面，有不同的项目组在进行研发。后续相关事项请以公司披露的正式公告为准，感谢您的关注！

10、请问公司是否制定了针对用户画像精准营销的具体策

	<p>略？</p> <p>路：尊敬的投资者您好，公司将 AI 技术引入出版行业后，预计打造一系列 AI 工具赋能行业，如 AI 校对王、AI 营销王等等。相较于用户画像，我们更关注需求，“AI 营销王”具有数据化、标签化，通过系统匹配每天搜索或流量事件标签与产品标签，找到营销着力点，生成营销方案和物料。目前这些 AI 工具处于试运行阶段，已有一定成果，“AI 营销王”预计年底或进入产品序列，欢迎持续关注。谢谢！</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	2025 年 5 月 21 日