

证券代码：301231

证券简称：荣信文化

荣信教育文化产业发展股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2026-005

|             |  |
|-------------|--|
| 投资者关系活动类别   | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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 | 中泰证券：康雅雯、李昱喆<br>鸿道投资：杨童妃<br>鹏华基金：胡颖<br>人保资产：王云清<br>名禹资产：刘宝军<br>健顺投资：邵伟<br>红骅投资：陈佳<br>天弘基金：赵奕然<br>光大理财：信斯明<br>新华资产：兰宏阳<br>竹润投资：邹伟<br>大家资产：蔡云<br>国新国证基金：范贵龙<br>汇华理财：张曦光<br>丞乾投资：杨一心<br>五地投资：张阳<br>八则投资：高鹤<br>和谐健康保险资管：朱之轩<br>深圳茂源：钟华   |

|               |  |
|---------------|--|
|               | <p>中睿合银：郑淼</p> <p>银河基金：卢轶乔、杨宁</p> <p>中信资管：魏巍</p> <p>财信基金：曹俊杰</p> <p>中邮人寿：朱战宇</p> <p>华夏基金：叶力舟</p>   |
| 时间            | 2026年6月2日 20:00—20:30  |
| 地点            | 线上   |
| 公司接待人员姓名      | <p>副董事长、董事会秘书：蔡红</p> <p>副总经理：王伟</p>  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>本次投资者关系活动以电话会议的方式进行。接待人员与调研人员进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p><b>1. 公司本次与火山引擎达成合作，各自的优势是什么？</b></p> <p>答：公司主要优势：深耕少儿内容领域二十年，积累了以“乐乐趣揭秘翻翻书”系列、“莉莉的小虫虫”等为代表的优质且丰富的童书内容、IP资源；已搭建了自有内容知识库，完成了内容向量化处理，具备内容深度解构能力；具备从内容到硬件的产业链布局。北京火山引擎科技有限公司（以下简称“火山引擎”）主要优势：背靠字节跳动，拥有豆包大模型、Seedance视频生成、HiAgent企业AI应用平台等技术能力；具备完善的云服务基础设施和AI应用生态；在内容分发、用户触达等方面具有平台优势。因此，双方合作是“内容+技术”强强联合，公司提供高质量的少儿垂直领域内容，火山提供AI技术底座，共同探索少儿内容产业的AI应用落地。</p> <p><b>2. 依托火山引擎HiAgent平台探索的“内容+AI Token运营”商业模式，将如何形成商业化？是否会形成根据Token消耗量向使用者收费的模式？</b></p> <p>答：公司“内容+AI的Token运营”模式，系以二十年深耕少儿图书赛道所积累的核心内容资产为根基，已通过结构化打</p> |

|      |  |
|------|--|
|      | <p>标、向量化处理等，将海量的优质内容、IP 转化为可供 AI 大模型检索与调用的“知识库”，并将依托与火山引擎的合作，通过“知识库”+AI 的 Token 形式，以 Token 消耗量为计价单元，经由 HiAgent 企业 AI 应用平台向出版机构、教育平台、AI 开发者等为代表的 B 端，AI 点读笔、AI 玩偶、APP 用户等为代表的 C 端双向输出，实现商业化变现。收费模式可以按照 Token 消耗量采用按调用、分成等不同模式，具体的收费模式和定价策略还需要根据产品形态和市场需求确定。</p> <p><b>3. Token 消耗端目前规划的主要应用场景？这些场景的 AI 内容和 Token 需求的市场空间预计会有多少？</b></p> <p>答：目前公司已规划的应用场景主要适用于 B 端和 C 端。B 端方向，出版机构、教育平台及 AI 应用开发者等上、下游合作方可以调用公司的内容+AI 的 Token。C 端方向，一方面，可以适用于公司自有的智能硬件等，另一方面，可以向市场上的智能硬件、APP 用户提供使用服务，推动商业模式从上游到下游的全链路覆盖和闭环。通过本次合作，公司将以“智能体+AI 剧+智能硬件”的复合产品模式，打开更大的增长空间。</p> <p><b>4. 本次与火山引擎的合作后续商业化落地节奏预期如何？</b></p> <p>答：后续商业化落地主要节奏为：第一阶段进行产品整合、应用闭环；第二阶段进行硬件等应用推动、扩大试点；第三阶段是上下游加入，形成生态。公司会按照整体节奏积极推进、循序渐进，形成最终的商业闭环。</p> |
| 附件清单 | 无  |
| 日期   | 2026 年 6 月 2 日   |