

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：2026-002

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券股份有限公司：康雅雯、李昱喆 南方基金管理股份有限公司：郑晓曦 中信保诚基金管理有限公司：杨强 永赢基金管理有限公司：包恺 宝盈基金管理有限公司：刘凯 华安基金管理有限公司：计宇诚 长城基金管理有限公司：龙宇飞 国泰基金管理有限公司：罗众球 中加基金管理有限公司：李宁宁、陈静 泰信基金管理有限公司：吴秉韬 同泰基金管理有限公司：马毅 湘财基金管理有限公司：程涛 泓德基金管理有限公司：孟焱毅 汇添富基金管理股份有限公司：郑乐凯 金信基金管理有限公司：许炯东 景顺长城基金管理有限公司：邵子威 新华资产管理股份有限公司：兰宏阳、李政兴 华泰资产管理有限公司：杨起帆 安华农业保险股份有限公司：张放

	<p>宁银理财有限责任公司：吴桐</p> <p>广东惠正私募基金管理有限公司：何卫辉</p> <p>湖南源乘私募基金管理有限公司：李翔</p>
时间	2026年3月1日 16:00—16:50
地点	线上
公司接待人员姓名	<p>荣信文化副董事长、董事会秘书：蔡红</p> <p>荣信文化证券事务代表：李娜</p> <p>杭州余禾文化传播有限公司 CEO：胡先峰</p> <p>杭州余禾文化传播有限公司 COO：李琴</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>1. 公司为何考虑布局 AI 漫剧赛道，投资余禾文化后如何赋能主业？</p> <p>答：基于“内容+IP+AI 应用”的战略指引，公司持续围绕新内容、新渠道、新技术三大方向进行布局。公司布局 AI 漫剧赛道，一方面，其符合公司战略指引及在新技术方向的布局与探索，AI 漫剧作为一种全新的内容表现形式，能够将公司优质内容和 IP，通过 AI 技术延续了 IP 生命力、拓展出新的表现形式，同时，AI 技术显著提升了漫剧画面质感与情感表达，又大幅降低制作成本，并且从大模型迭代版本来看，这一演进在 2026 年会持续加速，推动产业质变。另一方面，伴随 AI 大模型技术加速迭代，漫剧市场自 2025 年下半年快速增长，各环节参与方持续加大对行业的投入，已经迎来“黄金窗口期”，公司需要积极把握产业机遇。</p> <p>杭州余禾文化传播有限公司（以下简称“余禾文化”）专注 AI 漫剧领域，兼具内容产能与平台分发实力。本次投资余禾文化，助力公司把握产业机遇，正式切入 AI 漫剧新赛道。依托多年积累的精品内容和 IP，公司可以系统性推动优质内容的 AI 漫剧开发与全周期运营，以更富视觉张力的表现形式延续 IP 生</p>

命力，拓展 IP 受众群体与使用场景，深化 AI 应用布局；通过打造爆款漫画产品驱动 IP 全链路开发，实现 IP 价值的多维度释放。

2. 公司未来战略发展规划如何？

答：基于“内容+IP+AI 应用”的战略指引，公司会坚持将儿童教育理解深度融入内容创作中，发挥内容策划能力优势，持续开发、推出精品少儿图书、爆款 IP。公司将继续围绕新内容、新渠道、新技术的投资方向，系统推进对外投资布局，通过优质项目赋能公司业绩，增强公司综合竞争力。在 AI 应用上，公司会始终保持积极、开放的态度，紧抓发展机遇，在推动自身服务升级的同时，利用 AI 技术不断丰富优质内容表现形式，拓展用户应用场景，让高品质内容以更丰富的形态触达更多家庭和人群，助力少儿教育消费生态高质量发展。

3. 图书线上销售渠道从 2021 年起就呈现出以抖音、小红书为代表的 content 电商大幅分流传统电商流量的趋势，且 2025 年 content 电商成为第一大销售渠道，公司在应对平台流量变化过程中做了哪些积极举措以及效果如何？

答：近年来，虽然中国整体图书零售市场呈现波动发展态势，但少儿图书零售市场依然是图书零售市场码洋比重最大的细分市场；从渠道来看，近年来渠道格局正经历结构性重塑，货架电商与实体店渠道持续承压，内容电商渠道增长依然强劲，目前图书零售市场已全面进入“内容驱动”阶段。面对这种市场环境，2024 年，公司开始布局全域营销计划，初步探索出了符合公司特色的“爆款”产品打造模式，2025 年，公司继续紧抓内容电商渠道的增长机遇，在抖音、小红书等平台合作达人超 6000 位、开展直播千余场，发布小红书种草笔记 5000 余篇，发布带货短视频上万条，《莉莉兰的小虫虫 自然启蒙绘本》《桑尼有主意 社交启蒙引导绘本》等众多畅销书品时常位列抖音平台各大榜单。并动态调整内容电商、货架电商、实体店之间的营销策略，完成全域营销计划的初步闭环，全年实现收入、净

利润较 2024 年双增长。未来，公司将重点强化私域渠道，深度运行全域营销计划，推动主营业务稳定增长。

4. 余禾文化团队何时开始切入 AI 漫剧赛道？

答：余禾文化的核心团队具备十余年游戏、漫画相关经验，自 2021 年切入长视频漫剧赛道，成为腾讯视频、优酷视频内容供应商。2025 年上半年，团队在抖音体系完成测试并验证了 AI 漫剧方向的可行性，开始全面聚焦 AI 漫剧业务，当前正加速拓展该赛道。余禾文化内容团队具备的美术经验，保证了内容质量；发行团队出身游戏行业，历经爆款项目锤炼，了解流量规模化运营、用户付费心理洞察，整个团队适配了 AI 漫剧的迭代与增长需求。

5. 余禾文化在 AI 漫剧业务中涉及哪些环节，有哪些优势？团队做过哪些爆款 AI 漫剧内容？

答：余禾文化主要涉及 AI 漫剧业务的 IP 开发、内容制作、发行三大环节。核心优势为：IP 开发上，覆盖了头部 IP 合作与自有爆款 IP 孵化。内容制作上，内部整合开放平台 API 与开源模型，搭建了 AI 增强型生产 workflow，并持续迭代 AI 能力；外部积极与行业领先的 AI 平台合作，将其能力融入到 workflow，推动 workflow 标准化；同时，以积累的内容经验和审美水平保障了对 AI 制作的内容判断与风格方向的把控。发行及商业化增长上，凭借游戏行业投放经验、自动化视频剪辑与投放系统及精细化投流能力，通过小成本测试、数据反馈快速调整的模式实现有效增长。最终形成用数据驱动选题、AI 保障产能、平台资源放大变现、原创内容与 IP 改编来支撑长期发展的综合竞争力。

余禾文化团队推出过多部爆款产品，代表作如《超神宠兽店》《女帝懵了：我老公靠撒娇无敌》《独步万古：一剑荡八荒》等，《超神宠兽店 第二季》入选 2025 年腾讯视频“年度最受欢迎短番”榜单。近期推出的《都重生了谁还追她啊！》播放量已超 7000 万。

附件清单

无

日期	2026年3月1日
----	-----------