

北方联合出版传媒（集团）股份有限公司

机构调研电话会议纪要

会议日期：

2020年4月27日上午16:00

会议形式：

电话会议

参会人员：

民生证券传媒团队钟奇、刘欣等以及投资者

出版传媒董事、副总经理、董事会秘书费宏伟、证券事务代表、
证券和法律部主任张晓萍等

会议内容：

出版传媒公司首先介绍了公司的基本情况、2019年度重点经营工作、主要业绩情况以及2020年的工作规划，随后，副总兼董秘费宏伟先生又详细介绍了公司各业务板块的经营亮点；最后，民生证券传媒团队与公司展开深入的互动交流。

本纪要重点关注互动交流部分。

1. 由于今年新冠疫情这个特殊情况，目前全国各地都在推动线上教育，请问公司是不是有线上教育的一些相关的设计和开展相关工作的情况？

公司一直致力于拓展在线教育业务，关注该业务领域具有很大的发展潜力，公司已经在线上教育布局一些项目落地。公司在代理纸质教材的同时，同步获得人教社等线上教学资源的地区代理权，目前已

在抚顺市智慧城市系统中载入使用。公司自主建设的“鼎籍学堂”在线学习平台已经投入使用，内容涵盖中小学教材、教辅以及教育综合评价等，正在推广线上移动地理实验室等线上产品。目前公司的线上教育业务仍处在培育期。

突发疫情给线上教育业务开展带来了机会。公司紧抓机遇积极拓展在线教育项目，积极将线上资源提供给教育机构，供学生免费上线学习，扩大公司在线教育的影响，为在线教育业务发展创造有利条件。

2. 我们知道最近实体经济是不太好，公司的实体书店会影响比较大吗？请您展望一下今年的情况。

公司的线下实体书店业务板块一定程度上受到疫情影响。目前实体书店的经营正在恢复，并逐渐进入正常运营状态。应对这些影响公司也采取了一些办法，主要包括在实体店的经营过程之中，更加注重业态融合，线上线下共同发力。把图书和文创产品以交叉联营的方式进行共同推广，发挥相互带动作用。增加集团版图书销售力度，组织联合营销和促销活动，加大店外大客户销售，把集团版图书重点推荐，提高集团版图书占比。推进线上线下一体化、店内店外一体化销售，加快业态融合和营销创新。积极利用线上资源，开展社群营销，通过热门推荐、专题推荐、拼团、抢购等等营销活动，努力扩大线上销售，积极减少实体书店经营方面损失。

3. 关于新冠疫情的影响，对公司教材教辅的影响，你如何理解？

教材和教辅业务占出版传媒盈利的很大部分。教材具有刚需属性，属于教学的必备需求；另外教材主要通过政府采购免费提供的方式运

作，公司面对的是政府采购行为。新冠疫情期对教材和教辅业务影响相对较小。

4. 能介绍一下盛文北方新生活的这个项目的情况吗？

在公司大发行体系里，布局的一个新业态就是“盛文·北方新生活”，以全新的理念，把传统书店的经营业态向文化生活空间业态跨越，构建以图书零售为引领，集合文创产品运营、餐饮服务、儿童文化教育和娱乐为一体的综合业态。

目前“盛文·北方新生活”有序推进，抚顺店 2018 年开业，锦州、大连和鞍山分别在 2019 年开业，成为了当地的文化名片。各个北方新生活店积极开展营销活动，扩大市场影响。举办各类文化活动一万多场，邀请到了一千多位文化名人在现场进行讲座，吸引的到店客流超过了百万，都成为了当地的文化地标。也获得了很多荣誉。分别被授予“新华名店”、“基层示范店”、“产业融合发展”、“国家 3A 级旅游景区”、“全民阅读基地”等荣誉称号。“盛文·北方新生活”的运营正在有序推进，逐步展开，将会成为公司发行业务持续稳健发展的有力支撑。

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

证券和法律部

2020 年 4 月 28 日