

证券代码： 002862

证券简称：实丰文化

实丰文化发展股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026001

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
参与单位名称及人员姓名	华泰证券 赵思彤、博时基金 蔡滨、李喆、陈西铭、金耀、李佳、符昌铨、刘阳
时间	2026年3月6日（周五）14:00-15:30
地点	广东省汕头市澄海区澄华工业区实丰文化发展股份有限公司
上市公司接待人员姓名	1、董事、董事会秘书：王依娜女士 2、AI 玩具负责人：时杰先生 3、产品负责人：纪一桀先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书王依娜女士对公司发展历程作了介绍。</p> <p>二、提问主要内容如下：</p> <p>（一）公司 IP 潮玩的销售渠道有哪些？</p> <p>答：公司 IP 潮玩已构建线上线下多场景覆盖的多元化销售体系。</p> <p>1、线上方面，公司除了在抖音平台、天猫、京东、快手、微信小店、小红书等多个平台都建立了品牌官方店铺，同时公司开设多个官方自营直播间，积极通过直播带货、达人测评、内容种草等方式提升产品曝光与转化效率。</p> <p>2、线下方面，公司积极参与各大展会，与国内外各地区的经销商及渠道商合作，如沃尔玛、酷乐潮玩、孩子王、反斗城、名创优品、TOP TOY 等知名零售渠道。公司将根据不同产品的特点和国内市场需求灵活调整销售渠道及模式，为国内用户提供更加便捷的购买体验。未来，公司将结合 IP 特性、产品结构与</p>

市场需求，持续优化渠道结构，强化线上线下联动运营，为消费者提供更便捷、多元的购买体验。

（二）公司对于 AI 玩具的发展前景怎么看？

答：公司看好 AI 玩具的发展前景，并将其作为核心战略方向重点布局。公司提出 AI 玩具的三大发展方向：

一是工具类，主打不同场景下的即时需求响应，能够随时随地解答孩子的疑问，满足其探索欲与奇思妙想；

二是陪伴类，依托不同年龄段用户喜爱的 IP 形象实现情感交互，将想象转化为真实陪伴，传递情感价值；

三是导师类，区别于传统 K12 学科教育，聚焦培养孩子的好奇心、想象力、创造力、共情力与思辨能力等核心素养，通过内容纯净的玩具载体，结合多样化外形设计，适配低龄儿童的个性化需求。

公司 AI 玩具将以多样化外形匹配用户差异化偏好，未来将持续聚焦“工具赋能+个性化陪伴+素养培育”的核心定位，深耕产品研发与场景落地，打造具备核心竞争力的 AI 玩具产品体系。

（三）单款 AI 玩具销量达到多少套，可平衡开模、研发等固定成本，即盈亏平衡点是多少？

答：单款产品的盈亏平衡点受研发投入、开模成本、产品定位、定价策略、单位成本及市场推广等多重因素影响，不同产品、不同定位差异较大，不存在统一固定的盈亏平衡点。公司在产品立项、研发及量产阶段，均会对研发投入、模具成本、市场需求、盈利预期等进行充分论证与测算，严格控制项目风险，确保投入产出合理。

（四）核心授权 IP 的授权期限、区域范围、续签要求及续签成本如何？

答：公司核心授权 IP 授权期限一般为 1-2 年，在产品销量符合预期的情况下通常会提前续约；授权区域主要为中国大陆，

部分覆盖东南亚地区；续约成本与首次签约成本水平基本相当，具体根据授权品类、覆盖区域及销量预期等因素综合确定。

（五）根据公司目前 AI 玩具的发展情况，我们比别人竞争优势体现在哪里？

答：实丰文化既是一家具有深厚玩具制造经验的公司，也是一家积极拥抱科技、致力于 AI 玩具创新的企业。公司做 AI 玩具的优势有：

1、在玩具设计、生产工艺、材料选择等方面拥有长期的经验积累。公司了解如何确保玩具的安全性、耐用性和舒适性，知道怎样的材质适合儿童接触，能够在满足 AI 技术需求的同时，保证玩具符合严格的质量和标准。

2、公司拥有成熟的供应链体系，能够高效整合原材料采购、组装等环节，实现规模化生产，降低生产成本，在保证产品质量的前提下，具备较强的价格竞争力。

3、公司长期专注于儿童玩具市场，对儿童的需求、兴趣和行为习惯有深入的了解，能准确把握市场趋势。因此在开发 AI 玩具时，可以基于对用户的深刻理解，精准定位产品功能和特点，开发出更贴合消费者需求的产品。

4、公司成立安徽实丰智联信息技术有限公司作为 AI 玩具技术研发核心，专注于玩具领域的 AI 算法、人机交互、端云协同等核心技术研发，与汕头制造基地形成“研发+生产”高效联动，显著提升 AI 玩具的技术壁垒与产品迭代速度。

5、目前，公司建立了广泛的销售渠道，涵盖线上线下多元场景，能够快速将 AI 玩具推向市场，提高产品覆盖率与市场渗透力。

公司一直在践行“科技赋能童趣”的初心，AI 技术的融入让玩具给用户带来的快乐和陪伴更加智能和个性化。因此，我们将继续发挥在玩具领域的全产业链优势，同时加大科技投入，实现科技与玩具的深度融合。

	<p>（六）公司游戏板块后续规划如何？</p> <p>答：未来，公司游戏版图发展战略一是聚焦游戏市场增长逻辑、技术赋能路径与用户行为变迁来打造精品游戏、壮大团队；二是运用 VR/AR/AIGC 技术深度渗透赋能产品，打造专属 AI 大模型，寻找多路径拥抱技术变革；三是积极出海，全球化运营，让中国产品和文化实现文化符号的精准转译，从 IP、研发、发行、渠道产品来定位核心战略，从发行侧、营销侧、变现侧来打造自身的核心竞争力。公司团队将继续保持最大的好奇心和热爱，致力于将趣味性的游戏带给玩家们。</p> <p>（七）公司游戏业务营收占比显著提高，该领域的核心竞争力是什么？与玩具业务有何协同性？</p> <p>答：1、公司游戏业务核心竞争力主要体现在两个方面：一是精准的市场洞察与扎实的研发实力，能够捕捉用户需求、洞察市场热点，依托成熟研发团队打造符合市场预期的游戏产品，构筑产品核心壁垒；二是专业的产品投放与流量运营能力，深谙平台规则、拥有深厚直播流量博主资源，可实现高效投流、提升产品曝光度与市场份额。</p> <p>2、公司核心战略优势在于构建“线上有游戏、线下有玩具”的融合发展生态，实现玩具与游戏板块的协同赋能、价值共生。线上，通过精品游戏内容积累用户、培育 IP，打造高粘性用户群体；线下，将游戏 IP、技术赋能玩具产品，推动玩具产品迭代升级，同时借助玩具渠道扩大游戏品牌影响力，形成“IP 共建、用户互通、渠道共享”的产业闭环。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026-3-6