

十大国际出版集团 2022/2023财年出版业务分析

■ 中国出版传媒商报记者 渠竞帆

学术出版

励讯集团:积极推行新技术

励讯集团旗下拥有四大业务:科学技术医学(以下简称STM)业务、法律业务、风险业务和展览业务。其中,风险业务的数字化收入占比高达99%,与图书出版渐行渐远,因此,依照往年惯例,我们将前2项业务作为出版相关业务进行分析。其中,STM业务营收增长10%至29.09亿英镑,收入占比34%,调整后营业利润增长10%至11亿英镑;法律业务营收增长8%至17.82亿英镑,收入占比21%,调整后营业利润增长14%至3.72亿英镑。2项业务总营收46.91亿英镑(约合53.05亿欧元),调整后营业利润为14.72亿英镑(约合16.64亿欧元)。

STM板块(即爱思唯尔公司)通过整合高品质信息、数据集及分析工具,帮助研究人员和医疗保健人员推动科研发展、改善健康状况,促进形成洞察及关键性决策。从收入方式(形态)看,数字化收入占比为89%,纸质出版收入占比为11%;从收入类型看,订阅收入占比74%,交易性收入占比26%。

STM板块中,收入占比约40%的数据库/工具及电子参考文献业务,主要为学界/政府部门、企业及保健机构提供工具,帮助解决关键性及复杂问题,如对数据进行整合和互连的Scopus,运用AI技术的SciVal,API(应用程序编程界面)驱动的互操作性,这些智能化研究工具增强了系统功能性。数据库及工具主要面向科研机构、保健机构和企业用户,参考书和教育内容主要面向机构用户和个人,可通过爱思唯尔的平台访问。在化学研究领域开发的Reaxys平台增强了在化学专利覆盖范围的市场领先地位,在医疗保健领域开发的ClinicalKey临床解决方案,帮助医生、护士和医学院学生制定临床诊疗对策,其中包括1400多种临床概述、580万张图片和8万多种医学视频。2022年爱思唯尔面向印度市场推出了ClinicalKey Now平台,还开发了提供癌症诊疗服务的ClinicalPath,以及为600多所医学院校提供适应性教学的Sherpath。2022年,爱思唯尔收购了高校教师信息解决方案提供商Interfolio,拓展了面向学术机构的服务。

收入占比约一半的原创研究业务,在科研、临床医学和商业等市场都实现了强劲增长。帮助研究人员验证、改进其科研成果并在爱思唯尔的2800多种期刊上发表。原创研究分为面向企业的原创研究和面向学术及政府细分市场的原创研究。通过内容开发、高价值的分析决策工具及确保可信赖的研究可访问可分享,帮助研究人员验证、改进及传播科学成果。原创研究成果通过ScienceDirect平台发布,采取订阅及开放获取(OA)两种商业

模式。投稿和发表文章数量持续增加以及日益复杂的分析服务和不断发展的技术平台推动原创研究业务增长,其中付费出版的OA文章增长尤其亮眼。爱思唯尔还投资其他研究机构,如OA预印本平台SSRN、显示预印本并提供研究人员关注领域早期观察的Scopus Author Profiles,以及帮助学术图书馆通过机构知识库展示、分享机构研究并提升影响力的Digital Commons平台。纸质出版物业务在爱思唯尔的收入占比为11%,主要满足原创研究和参考内容对纸质出版的需求,在制药及生命科学推广方面提供基于纸质的营销服务。

法律业务(即律商联讯公司)板块,数字化和纸质出版的收入占比分别为89%和11%。法律分析业务持续推动数字化产品和服务营收实现高增长。三大细分业务中,占板块收入超过60%的律师事务所和企业法务业务实现强劲增长。在更广泛的数据集的支持下,持续推动机器学习和自然语言处理技术的应用,不断增强综合性研究产品的功能及市场领先的分析服务。2022年,律商联讯推出的Lexis+软件在英国、加拿大各细分市场的客户采用率和使用率不断提高;在英国和澳大利亚推出的Lexis Create工具帮助律师起草及校对法律文件;在英国和亚太地区推出的Lexis Clause Intelligence工具,运用AI技术推荐Lexis Create工具可以使用的条款。2022年,律商联讯还收购Parley Pro公司,后者的业务与企业法律管理平台CounselLink形成互补。占板块收入约20%的政府与学术业务及占板块收入略低于10%的新闻与商业业务均实现良好增长。续订率保持强劲,新销售继续在所有关键细分市场表现出良好势头。占板块收入10%的印刷业务,提供纸质及电子版判例法、法规和其他主要法律内容,用户通过数字图书馆平台可访问纸质图书电子版,还可以使用Lexis+软件获得个性化解决方案。

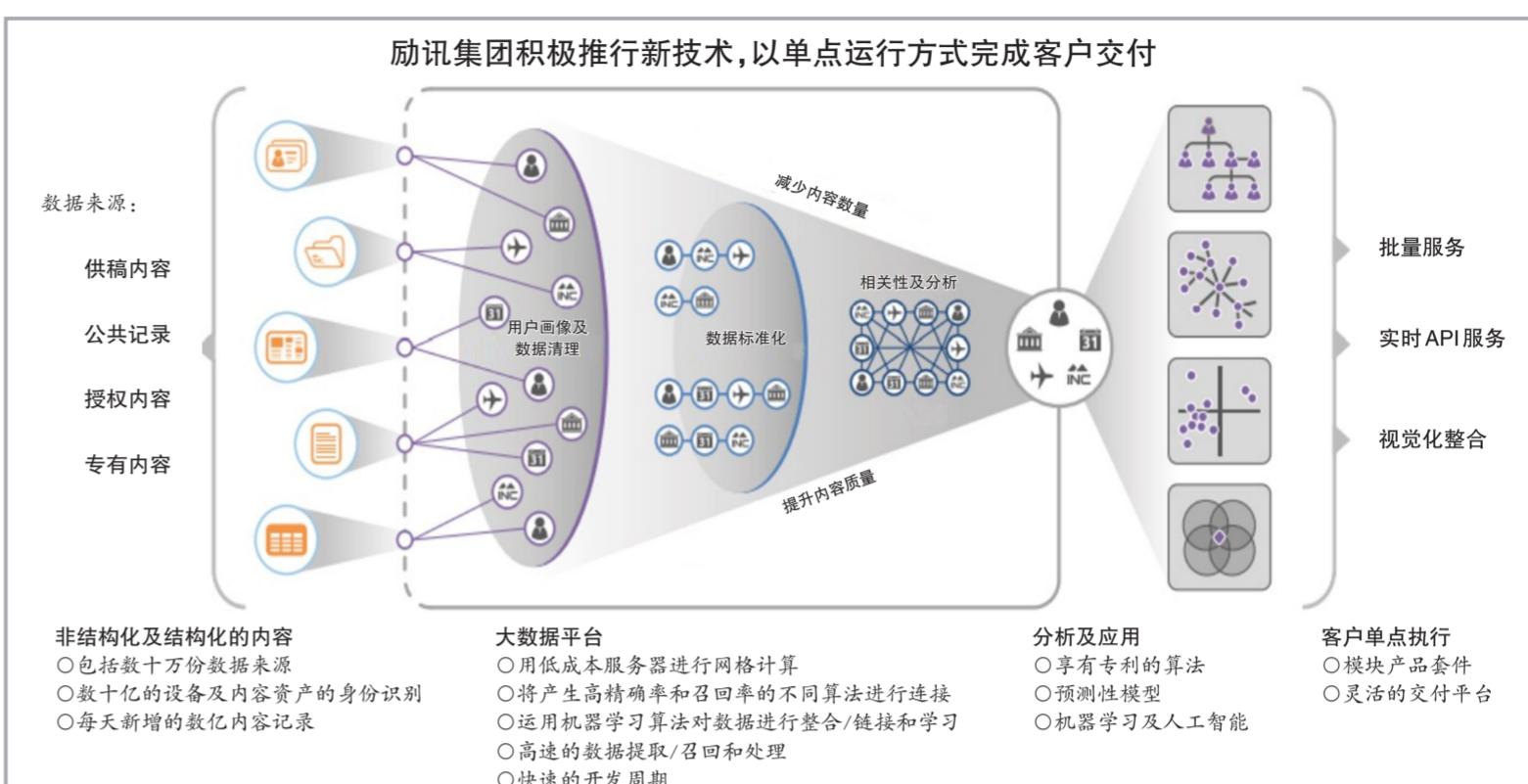
威立:笼罩在操纵同行评议阴影之下

美国威立出版集团今年6月发布的2023财年(截至2023年4月30日)年报显示,受学术业务周期性回落影响,威立出版集团总营收与上一财年持平,为20.20亿美元,调整后息税前利润下降2%至4.22亿美元。

2022财年,威立关停了旗下OA出版公司Hindawi的4种期刊,这4种期刊发表的文章中被撤回数量占威立1700种撤稿数量的一半。Hindawi的19种期刊因操纵同行评议被全球领先的专业信息服务商科睿唯安(Clarivate)剔除出WOS数据库(同时,80多种竞争对手的期刊也被WOS数据库剔除)。这对威立的业绩产生较大影响,2023财年Hindawi公司营收减少3000万美元。该公司不得不推迟特刊出版计划,威立还任命一位资深人士管理Hindawi业务。

威立进行了业务重组,将原来三大业务分为科研和学习两大业务,同时剥离大学服务、Wiley Edge和CrossKnowledge等非核心业务。业务调整后,科研板块未来在威立的占比将达66%,科研板块包括出版和解决方案两个子业务,其中,解决方案业务增长主要得益于新增业务收入抵消了增加的成本支出,并与新的学会、协会、企业签订了合约。威立将原来的学术/职业学习和教育服务合并为学习业务,在未来的版图中学习板块占比将达34%,学习业务包括学术出版和专业(出版和评估)产品线2个子业务。

2023财年,威立的科研业务受宏观经



威科:推进内容及工作流程自动化

荷兰威科集团今年2月发布的2022财年年报显示,该集团总营收增长6%至54.53亿欧元,调整后营业利润增长8%至14.24亿欧元。总营收中,数字产品及服务收入增长7%,在总营收中占比达93%;专家解决方案收入增长9%,在总营收中占比达56%。威科集团投入新产品开发的资金约6亿欧元,占总营收的11%,较2021财年提高1个百分点,创下该集团历史纪录。

威科集团旗下四大业务包括医疗卫生、财税与会计、法律与法规、治理/风险与合规(该业务不含出版业务,本文不对其进行分析)。前三项业务总营收为41.20亿欧元,调整后营业利润为10.70亿欧元。今年2月,威科集团宣布合并旗下4个企业软件业务,组建新部门——企业绩效及环境/社会/公司治理(Corporate Performance & ESG),以满足企业和银行对于整合财务、运营、ESG绩效管理和报告解决方案日益增长的需求。整合后将加速实现协同效应,利用双方的全球优势,寻求不断增长的市场机会。

威科集团的一大亮点是,应用专家解决方案,将专业知识与技术相结合,来实现内容及工作流程的自动化,提升客户的工作业绩和效率。专家解决方案的主要收入来自医疗卫生业务,该业务提供全球临床诊断工具UpToDate、临床用药数据库Medi-Span和Lexicomp等。不少解决方案运用AI、NLP、机器人流程自动化及预测性分析等先进技术。开发团队在以客户为中心的语境下设计流程,开发基于大规模敏捷框架的解决方案。

医疗卫生业务收入同比增长5%至14.48亿欧元,其中,占该业务收入55%的临

床解决方案在UpToDate、临床用药数据库和患者参与业务(Emmi)的带动下实现7%的增长。占业务收入45%的医疗学习/研究及实践业务实现3%的增长。其中,Ovid平台续订量增加带动医学教育业务有机增长。期刊业务虽出现广告收入下滑但订阅收入稳定。2022年9月收购IJS出版公司带动OA业务增长。护理教育及实践业务在Lippincott CoursePoint+等数字产品的带动下实现6%的增长。2023年,威科集团收购备考公司NurseTim,增强了护理教育业务的实力,纸质图书在分销商订购模式及低退货率的影响下收入增长了16%。

财税与会计业务收入增长9%至17.58亿欧元,其中,占该板块收入16%的企业绩效业务增长15%,主要来自全球企业绩效管理平台CCH Tagetik 19%的增长。CCH Tagetik、Vanguard和美国Corporate Tax3个业务整合给北美业务带来规模化发展。占该板块收入52%的北美专业财税与会计业务有9%的增长。美国出版业务温和增长,纸书和印刷版订阅收入均出现下滑。占该板块收入27%的欧洲专业财税与会计业务有6%的增长,得益于基于云计算的软件订阅和软件维护的强劲增长。占该板块收入5%的亚太区及其他国家专

业财税与会计业务有6%的增长,主要受澳大利亚和中国业务增长的带动。

法律及法规业务增长5%至9.14亿欧元,其中,信息解决方案收入增长3%,数字化收入增长6%。占该板块收入21%的EHS/ORM及法律软件业务收入有16%的增长。运营风险管理平台Enablon基于云计算的续订收入保持两位数增长。法律软件解决方案业务(主要是Kleos和Legisway)3%的增长,主要得益于在德国、法国实现了两位数增长。去年6月和12月,法律软件业务相继收购了Level Programs和Della AI。占该板块收入79%的法律法规信息解决方案业务有3%的增长,这要得益于数字产品收入6%的增长,数字产品收入占比已超过75%,而纸质出版物收入下降8%,收入占比为22%。

威科以提升价值为目标,致力于在2022~2024年实现新增长。3年间有三大发展重点,一是加快发展专家解决方案。威科将继续加大投资基于云端的专家解决方案,并将优质的数字化信息产品转型为专家解决方案。通过先进的数据分析技术不断丰富用户体验。二是使威科的产品和服务集中到与客户工作流程相关的高增长领域,对某些产品重新进行市场定位,不断为重要的软件平台拓展合作及生态圈。三是采取更多举措加强销售、营销及技术领域的核心功能,以此推动卓越增长与规模化经济。产品创新是有机增长及客户满意的引擎。

2022年,威科集团在降低成本上下功夫,将应用程序从本地服务器迁移到更节能的云平台,1032台本地服务器在2022年退役,实现了全球办公室占地面积减少5%。

泰勒弗朗西斯:开发高增长业务

英国英富曼集团(Informa)今年3月发布的2022财年年报显示,该集团总营收增长31%至22.62亿英镑,调整后营业利润增长58.5%至4.96亿英镑。其中专注学术出版及知识服务的泰勒弗朗西斯营收增长9.0%至5.94亿英镑,调整后营业利润增长1.5%至2.07亿英镑。

阅业务并存的混合模式。

2022年底开始实施的第二期增长促进计划(GAP2),将OA出版业务作为主要投资方向,旨在通过改进技术、流程、营销及服务进一步提升OA平台的反应速度和内容质量,开发新的业务。为缺乏资金支持的人文社科领域的研究人员提供支持,泰勒弗朗西斯通过签署23个转换协议,与全球500多家机构开展OA出版合作,其中以人文社科领域合作居多。在签署转换协议的开始两年,英国在转换协议下出版的80%的文章都是人文社科类。这些协议帮助所有学科的研究人员都能从OA出版更广的触达率和更大的影响力中受益。过去5年,泰勒弗朗西斯通过开拓和并购拓展了开放科学业务,业务拓展到OA期刊、混合期刊、Dove Medical Press平台和F1000自服务平台,此项目加强了开放研究平台开发及服务作者与资助机构的力度,还通过向更广泛人群提供更广泛的高质量、高价值服务来开发高增长业务。泰勒弗朗西斯还关注资助基金走向来提高相关的、高质量研究文章的投稿量,并了解研究最新进展,以

改进针对研究人员的营销,同时提升出版流程效率。

为更好服务于知识创作者和学科专家,泰勒弗朗西斯努力与研究人员建立并保持值得信赖的关系,在他们的每个职业发展阶段提供日益丰富和广泛的知识服务,增加研究成果的使用、提升影响因子和引用率。该社与数十位各学科专家合作,还与机构、图书馆、协会、企业和基金会建立密切的合作。为更好地服务于知识创作者,泰勒弗朗西斯面对5类核心用户提供差异化服务:为高校高年级学生提供纸电图书,便于快速找到需要的内容;为初入职场的研究人员提供学术专著和专业类期刊,便于进行原创性研究;帮助研究人员顺利发表文章并传播研究成果;面对专家学者、教师和专业人员,通过分享数据笔记、会议海报及学术手册,让研究人员对其作品有更丰富的了解,并帮助教师获得教学引导和资料等内容;为专家型同行评议员提供同行评议指南和培训课程,还与编辑和编委会成员合作,提高期刊水平并为构建编辑社群提供服务。

(下转第14版)